

The Abyss

白皮书

2018 年 4 月

2.0 版

目录

免责声明	3
摘要	6
1 The Abyss 运营的市场	7
1.1 MMO (大型多人在线) 游戏	7
2 现有数字发行平台	9
3 新平台时间	10
3.1 The Abyss 作为下一代数字发行平台	10
3.2 项目和预期效益的主要特点	10
3.3 The Abyss 对开发者的优势	10
3.4 The Abyss 对玩家的优势	11
4 平台结构和基本服务	13
4.1 开发人员账户和个性化	14
4.2 玩家账户和个性化	14
5 统计系统	14
5.1 系统说明和条款	14
6 The Abyss 平台的经济	16
6.1 ABYSS 代币的优先级	16
6.2 用户支付发行	16
6.3 加密奖励生态系统	16
6.3.1 多级推荐计划	16
6.3.2 激励计划	18
6.4 游戏成就	19
6.5 团队协作 (Masternodes)	19
6.6 内容创作	20
6.7 拍卖	20
7 内部 CPA (每行动成本) 网络	20
7.1 链接推荐系统	20
7.2 诱因流量	21
7.3 电子邮件促销	21
7.4 媒体广告	21
7.5 内容广告	21
8 The Abyss 团队	21
9 路线图	24
11 参考网	25

免责声明

本白皮书中包含的信息与 THE ABYSS 代币项目向潜在代币持有者的介绍有关。以下信息可能并不完整，也不代表任何合同关系的要素。其唯一目的是向潜在的代币持有者提供相关并合理的信息，使他们确定是否进行彻底的分析来贡献并获得 ABYSS 代币。

本公司或其董事从未委托任何经纪人、经销商、销售人员或其他人士均发布任何广告，或提供任何信息，或对公司进行任何与本白皮书以及其他相关文件中包含的内容相关的陈述，如果被给予或作出，这些信息或表示不能被公司授权。

本白皮书不是理由，也不可用于任何人在任何司法管辖区发布的要约或邀请购买 ABYSS 代币：（I）该要约或邀请未获授权；或者（II）其中提供此类要约或邀请的人没有相当的资格，或者（III）向任何人提出此类要约或邀请是非法的。本白皮书在特定司法管辖区内的发行可能受到限制，因此，被接收的人必须了解情况，并遵守这些限制。

本白皮书以及任何 ABYSS 代币的供应、销售或交付均的事实不能被视为：（I）本白皮书中包含的信息在发行日期之后是完整且准确的；或（II）自该日期起公司的财务状况不存在重大不利变化；或（III）与白皮书相关的任何其他信息在发布日期之后的任何时间都是准确的，或者如果不同，则是本白皮书中指出的日期。

购买 ABYSS 代币可能会导致贡献者的部分或全部现金承担风险。贡献者应该寻求适当的咨询，并在作出任何决定之前阅读本白皮书中包含的所有信息。在决定参与这种性质的任何项目之前，潜在贡献者应始终寻求独立咨询。潜在贡献者应当意识到他/她的贡献可能存在的风险，并且只有在他/她自己的独立顾问仔细考虑和咨询涉及到任何有关 THE ABYSS 代币、公司和本白皮书的问题之后，才能作出决定。

持有本文档的任何人有责任了解情况，并遵守所有适用法律和相关司法管辖法规。潜在贡献者应了解情况必须满足其国籍、居住地或居住国的关于任何此类代币和交换控制要求以及税款的法定要求。

除了在马耳他进行的初始货币提供以外，发行方从未也不将来采取任何将使得允许在任何国家或司法管辖区公开发行业代币，发行白皮书（或其任何部分）或任何相关材料的行动。

除非有说明外，在本白皮书中所作的声明，以马耳他现行有效的法律和惯例为基础，并受其变化的影响。

本公司的所有顾问已针对本公司的 THE ABYSS 代币独自行事，并且对任何合作伙伴或任何其他人不承担合约、法律责任或其他义务和责任，不对本白皮书中提议的交易有关的任何内容负责，不对其完整性或准确性或与此相关的任何其他声明负责，无论这些顾问是否因为本白皮书的内容及其中包含的任何信息受损。

除非另有说明，本公司网站直接或者其他网站间接链接至本公司网站的内容不构成本白皮书的一部分。因此，贡献者不得以任何信息或此类网站中包含的其他数据为依据，以此作为贡献 ABYSS 项目的决策依据。

无论本白皮书还是任何有关 ABYSS 代币的信息 (I) 不能旨在提供任何信用或其他评估的依据, (II) 也不应被视为本公司对本白皮书任何收件人或者本白皮书与其相关的任何其他信息的推荐, 也不买本公司发行的任何代币。因此, 潜在贡献者应独立地对所有风险因素进行独立评估。

本文件包含一些可能被视为“前瞻性陈述”。前瞻性陈述可以以术语“相信”, “估计”, “预期”, “期望”, “希望”, “可能”, “将”或“应该”或在每一个案列内的其反面以及相关术语来确定。这些前瞻性陈述与非历史事实相关。它们在本文件中涉及多个地方, 包括公司及其董事有关意图、希望或者当前期望的陈述, 其中公司战略和业务计划、经营业绩、财务状况、流动性和公司及其经营市场的前景。

根据其性质, 前瞻性陈述涉及风险和不确定性, 因为它们与事件有关并取决于未来发生或不发生可能性的情况。前瞻性陈述不能保证效果, 因此不应被解释为保证。本白皮书包含的前瞻性陈述可能与本公司的实际经营业绩、财务状况、流动性以及公司的战略发展有着实质性的差异。此外, 即使本公司的经营业绩、财务状况和流动性与本白皮书中包含的前瞻性声明一致, 这些结果或事态发展可能并不表示后续阶段的结果或发展。

本文档并非按照旨在保护投资者的任何司法管辖区的法律或法规进行而撰写, 也不受其约束。

这篇英文版的白皮书是 THE ABYSS 代币销售的主要官方来源。此处包含的信息会不时翻译成其他语言或在与现有/潜在客户、合作伙伴等进行书面或口头沟通期间而使用。因此在翻译或通讯中本文件中包含的某些信息可能会丢失、损坏或误导。无法保证此类替代交流的准确性。如果这些翻译和通讯与本英文版的白皮书之间发生任何冲突或不一致, 本英文语言原文件的条款应为准。THE ABYSS 不允许用户以任何形式避免资本管制, 也不允许他们投资。

在 THE ABYSS 平台上提供的 ABYSS 代币是为了允许使用 THE ABYSS 服务和平台, 而不是为了投资或投机目的。在交易平台上对 ABYSS 代币的潜在供应不会改变对使用 ABYSS 游戏平台手段的合法性认可, 也不是对任何管辖区域具有财务性质的财务工具或任何其他形式的投资形式。ABYSS 不应被视为任何法律、税务或财务问题的顾问。白皮书中的任何信息仅用于提供一般信息, THE ABYSS 对于本信息的准确性和完整性不提供任何担保。

监管机构正在仔细审查与世界上的加密货币相关的业务和运营情况。因此, 监管措施、调查或行动会影响 THE ABYSS 的业务, 并且甚至限制或阻止其未来业务的发展。任何持有 ABYSS 代币的人必须注意 THE ABYSS 模式, 白皮书或条款和条件可能会由于任何司法管辖区适用法律的新监管和合规要求而改变或需要修改。在这种情况下, 贡献者和任何持有 ABYSS 代币的人必须承认并了解, THE ABYSS 及其任何附属公司对由于此类更改而导致的任何直接或间接的损失或损害概不负责。THE ABYSS 将尽其所能开展其运营并开发 THE ABYSS 平台。任何人承诺收购 ABYSS 代币必须承认并了解 THE ABYSS 不提供任何实现这些结果的担保。贡献者确认并理解, 除非不当行为或重大过失, THE ABYSS (包括其管理机构和员工, 顾问公司和顾问) 对由于使用 ABYSS 代币的不当或与之有关的任何损失或损害不承担任何责任或义务。

每个代币持有者都必须考虑为了他/她需要拥有足够的代币数量以便直接使用服务 (在 ABYSS 平台上)。即使 THE ABYSS 将允许代币上在外部交易所, 但这些交易所是第三方, 可能会选择未能列出 ABYSS 代币, 这意味着没有保证的担保 ABYSS 代币会获得流通, 因此, 没有保证的担保代币持有

者可以出售不需要的 ABYSS 代币。此外，即使可以出售 ABYSS 代币，也不会有保证的担保，购买的价格将低于最初的代币提供价格，不会给 ABYSS 代币持有者产生损失。

由于持有 ABYSS 代币与任何投资无关，THE ABYSS 平台的盈利能力与 ABYSS 可能假设地在第三方交易所获得的价值之间没有任何联系，因此，这种交易所应决定列出 ABYSS 权证。此外，如果发生项目失败的情况，THE ABYSS 可能无法向代币持有者提供平台服务。

由于以下情况或任何其他情况，THE ABYSS 不能承担损失责任：例如，代币持有者不能卖出他们的 ABYSS 代币；无交易所选择列出 ABYSS 代币；以低于价格支付的价格出售 ABYSS 代币的损失；由于无法使用服务而导致平台失败和平台关闭。

THE ABYSS 名称、网站、THE ABYSS 社交媒体账户均为 THE ABYSS LTD 的个体所有，THE ABYSS LTD 是一家合法注册并根据马耳他法律注册的公司。

摘要

在数字时代，我们已经来到了一个不缺乏游戏选择的时代。无论是在个人电脑，游戏机，手机，平板电脑还是手表上，都可以随时玩儿电子游戏。在过去的三十年中，我们见证了电子游戏产业史无前例的发展，从黑白画面的俄罗斯方块到虚拟现实头盔。电子游戏从最初挑战其他形式的娱乐到现在是最终的领导者。

目前最让开发者头疼的是如何开发一款具有内容且有趣的产品。但事实上，最困难的是如何在众多不同类型的电子游戏中脱颖而出并能接触到终端用户。广告支出通常占电子游戏开发预算的一半以上。随着广告支付成本的上涨，流量虽稳步增加。但是，多少广告费用真的达到效益呢？

区块链技术¹的出现促成了下一代数字发行平台的创建，提供各种类型电子游戏（以 MMO 游戏和加密游戏²为主，也包括 AAA 级游戏）传输到快速成长全球游戏社区中。与其它游戏平台（像 Steam, Origin, GOG 等）不同，The Abyss 平台提供了一套开创性的激励及多级推荐系统，允许玩家能够从游戏中，社交活动以及其他玩家的支付活动中获得收益。通过使用 The Abyss 平台，开发者可以减少他们的市场营销费用，并从平台上其他游戏的推荐支付中获得额外收入。除此之外，The Abyss 平台还能够提供加密货币帐户自动的推荐支付，内部 CPA 网络³等。

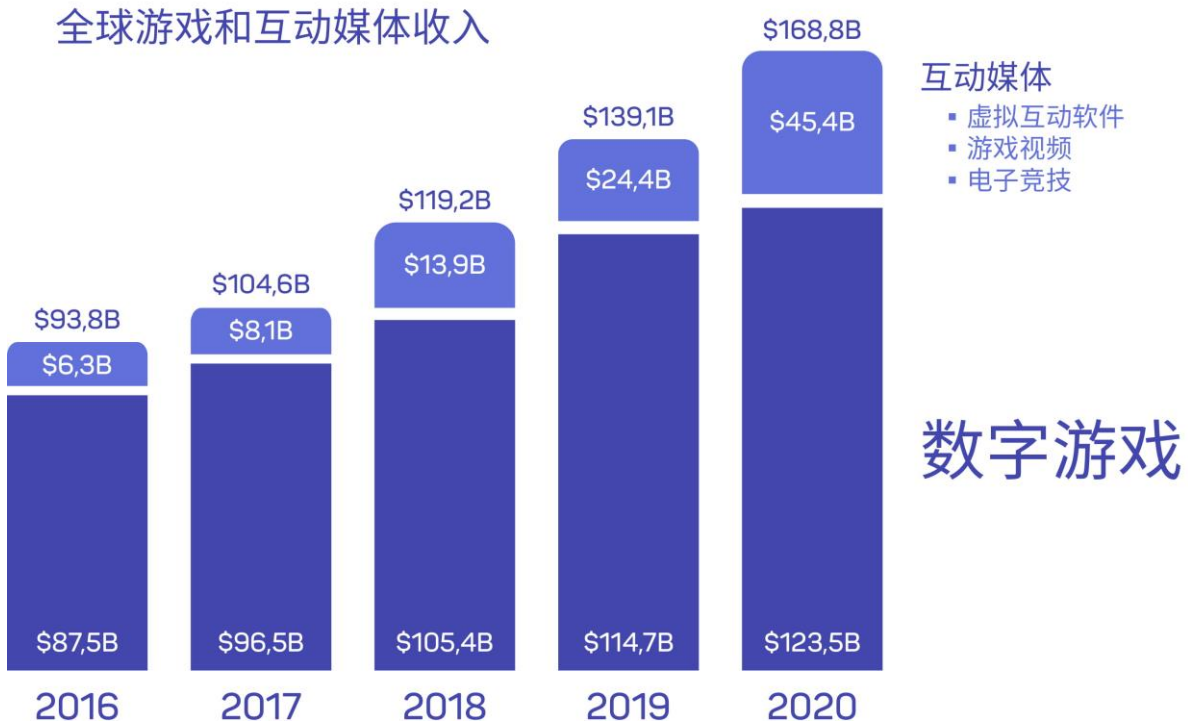
¹区块链是一种数字账本技术的形式，是一种具有分布式、分散、共享和复制的数字或电子数据库/分类账。它可以是公开的或私人的，允许的或者不允许的，也是不可改变的，它受加密保护并且可审计。

² <https://techcrunch.com/2017/12/03/people-have-spent-over-1m-buying-virtual-cats-on-the-ethereum-blockchain/>

³每次操作成本是一种在线广告定价模式，广告客户支付指定的收购费用—例如销售、点击或表单提交（例如，联系请求、通讯注册、注册等）。

1 The Abyss 运营的市场

2017 年，电子游戏行业超过了 1000 亿美元的收入水平。目前市场规模约为 1046 亿美元。截至目前为止已扩大了 12 %，到 2020 年预计⁴ 将增长 60%-80%，收入达到 1688 亿美元。



来源：SuperData

1.1 MMO (大型多人在线) 游戏

按照 SuperData 数据，2016 年大型多人在线游戏（以下简称 MMO）的增长 13%，活跃用户数达 8.79 亿，这主要是针对免费游戏。The Abyss 平台的目标是使 MMO 游戏成为首要项目，从而可以预测用户的相关增长。

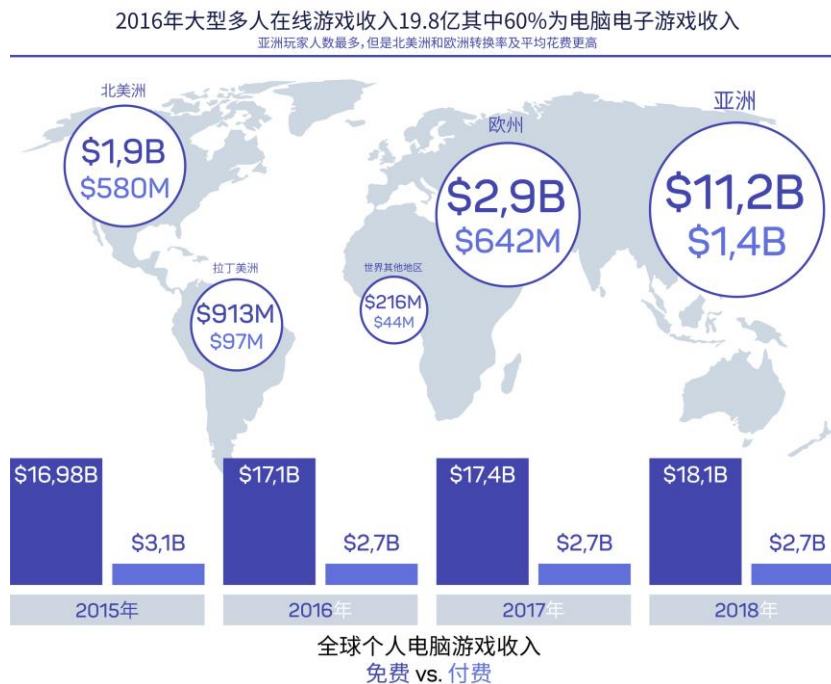
⁴ <https://ru.pinterest.com/pin/722757440171932573/>

	2016年		2017年		2018年	
	收入	受众用户	收入	受众用户	收入	受众用户
移动设备	\$43,6B	2,721M	\$50,3B	2,903M	\$58,1B	3,122M
免费大型多人在线游戏	\$19,1B	827M	\$21,5B	879M	\$22,2B	891M
付费大型多人在线游戏	\$4,3B	57M	\$4,3B	55M	\$4,2B	56M
社交	\$7,5B	1,528M	\$7,2B	1,532M	\$7B	1,550M
游戏机	\$7,4B	218M	\$7,8B	229M	\$8B	237M
个人电脑	\$5,6B	162M	\$5,3B	186M	\$5,9B	204M
游戏视频	\$4,1B	1,185M	\$4,6B	1,293M	\$4,9B	1,352M
电子竞技	\$ 0,9B	230M	\$1,1B	258M	\$1,2B	299M
虚拟穿戴头盔	\$ 0,1B	47M	\$0,5B	53M	\$1,3B	72M

来源：SuperData

用于个人电脑（PC）的MMO游戏将成为各种类型的游戏中的所有指标。MMO游戏占2016年所有PC游戏利润的60%。

根据NewZoo报告⁵，多人在线项目的全球收入将会增加并继续大幅上涨。



来源：SuperData

⁵<http://progamedev.net/wp-content/uploads/2017/06/Newzoo-Free-2016-Global-Games-Market-Report.pdf>

2 现有数字发行平台

今日，数字发行平台在电子游戏市场上已得到发展。根据公开来源，将可预见全球平台人数和收入增长的趋势。

平台	开发商	来自公开来源
STEAM	Valve	2016 年一般收入达 35 亿美元 ⁶ 。
ORIGIN	Electronic Arts	该平台于 2016 年对 Electronic Arts 的收入做出了贡献，增至 29 亿美元 ⁷ 。
UPLAY	Ubisoft	从数字发行中获得了 7.29 亿欧元 ⁸ ，相当于该公司所有收入的一半以上。去年相当于这一指标的 32%
KONGREGATE	Gamestop Corporation/MTG	该平台预计 2017 年的年度利润为 5000 万美元。2017 年被 MTG 收购 ⁹ 。
GOG	CD Project	2016 年利润达到 3800 万美元 ¹⁰ 。

显然，为了最大限度地增加受众群体，开发人员的目标是将他们的项目通过不同数字平台分发。用户在选择游戏时倾向于选择使用最简便且提供其他附加功能的游戏平台。巫师 3 就是一个很好的例子，它同时出现在 STEAM 和 GOG 上。

⁶<https://galyonk.in/steam-sales-in-2016-def2a8ab15f2>

⁷http://files.shareholder.com/downloads/ERTS/5642327844x0x947432/A3911E9F-7131-486F-8AAB-F2A77573681B/2017_Proxy_Statement_and_Annual_Report_-_FINAL.PDF

⁸https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/UbisoftFY17earningsEngfinal_tcm99-290721_tcm99-196733-32.pdf

⁹<https://www.mtg.com/press-releases/mtg-to-acquire-u-s-cross-platform-games-publisher-developer-kongregate/>

¹⁰<https://www.cdprojekt.com/en/wp-content/uploads-en/2017/03/management-board-report-of-the-cd-projekt-capital-group-and-cd-projekt-s-a-activities-in-2016.pdf>

3 新平台时间

如今考虑新游戏环境的时间已到了。现有平台在与开发人员互动方面不仅麻烦且缓慢。广告服务要么不存在，要么太昂贵而且效率还不高。通常，游戏在平台上的推广受到平台选择的限制，游戏在平台上进行分配，而平台间的推广仍然是一个资金密集型的项目。在最好的情况下，针对于用户的激励计划限于来自其他用户的支付份额，或者他们在排名中的位置。

3.1 The Abyss 作为下一代数字发行平台

The Abyss 旨在成为下一代数字发行平台，向快速发展的全球游戏社区提供各种类型的电子游戏（以 MMO 游戏 和加密游戏 为主），也包括 AAA 级游戏。The Abyss 平台提供了一个激励性和多层次转介系统，允许玩家从游戏和社交活动以及其他玩家的消费中赚取收入。通过利用 The Abyss 平台，开发者将减少其营销费用，并从平台上的其他游戏中获得额外收入。

ABYSS 代币是平台上优先内部交互机制（以太坊区块链上的 ERC20 标准）。我们的游戏平台将可用于桌面（Windows, MacOS , Linux ），移动（iOS 和 Android）和网页版。

3.2 项目和预期效益的主要特点：

- 一个强大的多层次推介计划，由开发者带入的用户在平台上的任何游戏中的所有支付和成就将提供给开发者一定数量的 ABYSS 代币。
- 一个类似的转介系统建立在传播式网络基础上，当介绍朋友或被介绍人在游戏中消费（平台上的实际销售）时，玩家可以获得推荐人 ABYSS 代币。玩家还可以通过平台上的不同活动（成就，内容生成，内部注册会计师网络等）获得收入。

The Abyss 运用联盟营销的原则：第一将用户引入平台的玩家和开发人员获得最大收入。该系统在电子游戏领域更有效地吸引和留住用户。

- 初次审查低门槛：双币种选择，所有操作都可用法定货币和平台自己的 ABYSS 代币进行。
- 代币方便性：代币可通过手动或自动方式转移到加密货币帐户。
- 节省营销成本：内部广告系统（基于 ABYSS 代币）可以跟其他开发者交换流量，仅接收和传递相关用户。
- 主节点服务游戏化：创作团队协议。

3.3 The Abyss 对开发者 的优势

The Abyss 平台为开发人员提供了一种有别于往的广告互动逻辑。通过购买和销售目标流量，广告主即使是离开游戏也能收到付款，开发者彼此成为合作伙伴。此互动模式从竞争变为协作和互惠。它降低竞争所产生的支出，并因此带来开发商潜在的收入增长。

- ABYSS 代币和法定货币皆可用于支付；
- 平台用户对开发者的最低支付份额为 70%；
- 推荐计划可以使开发者的份额在整体上超过 100%；
- 开发人员可以在不验证文档并不等待报告期结束的情况下以代币取款；
- 无论最初平台收到何种货币，开发人员最终能以法币收到属于自己的等值份额；
- 初期，开发人员可立即访问目标受众，包括生成内容的受众；
- 开发人员可访问玩家的专业统计数据；
- 开发人员享有全天候运行的客户支持服务；
- 开发者自己定义项目整合支持服务的深度（可提供三个层次的整合）；
- 开发人员通过内部广告系统，可以享有一种任何游戏之间轮换流量的方便且易于理解的机制；
- 开发人员享有获取平台内外流量机制；
- 相较于使用法币支付的情况相比，ABYSS 代币支付中没有欺诈和较少退款；
- 提供游戏内测及收集用户反馈，让开发人员更多机会能得到来自用户的反馈意见；
- 提供用户反馈和媒体评论在内的详尽信息，帮助推动游戏并保护游戏免受不公平竞争；
- 在获得开发人员正式答复之前，用户无法删除含有虚假或诽谤内容的负面评论；
- 在平台上开放免费游戏推广准则，包括主页上的横幅广告，当用户打开平台时的弹出窗口，项目评估和平台上的其他营销解决方案。

3.4 The Abyss 对玩家的优势

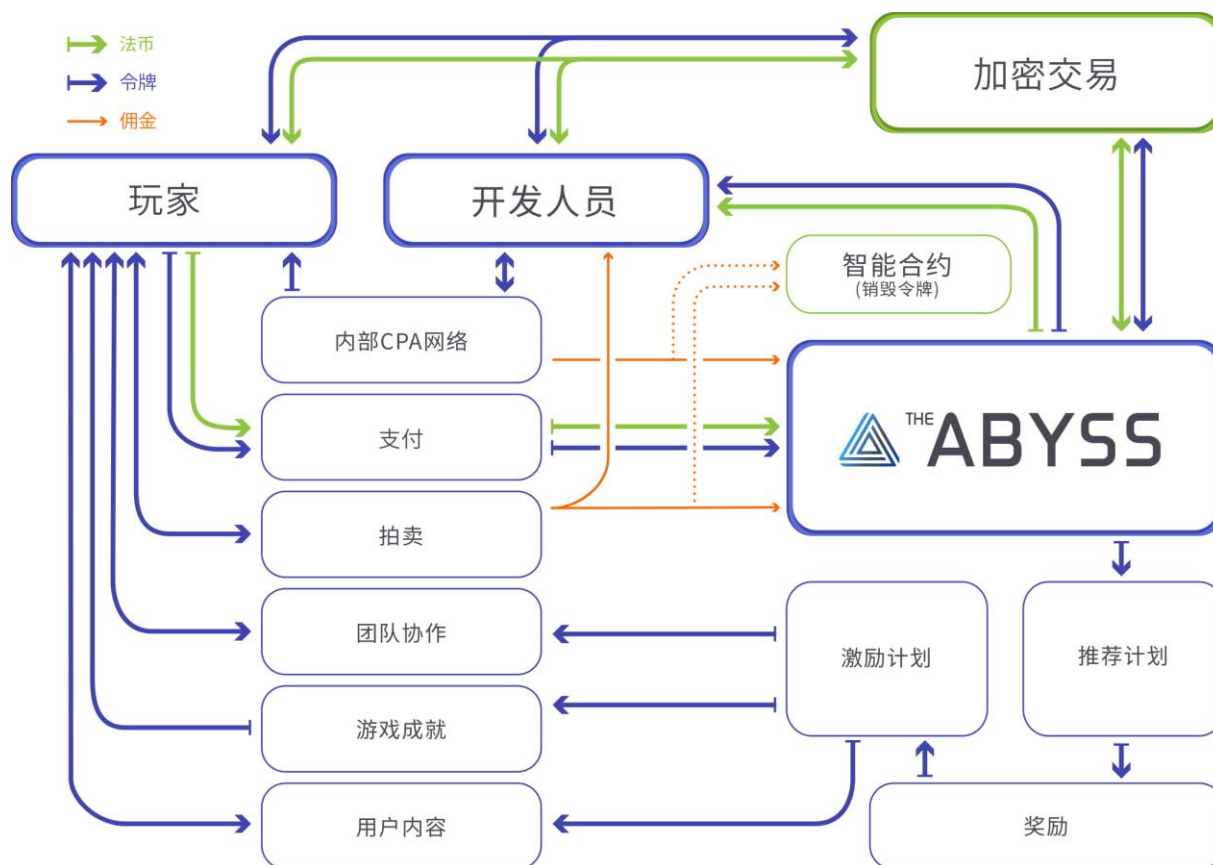
The Abyss 平台为玩家提供了多种收入选择，例如推荐人奖励，游戏成就奖励以及创建内容的奖励。

- 玩家可以在一个平台上访问全球范围内的众多游戏；
- 向玩家提供个人推荐计划，其中收入（以 ABYSS 代币支付）基于由用户带如的朋友和其朋友带如的用户一起组成的五级推介链而计算的；
- ABYSS 代币可从个人或团队游戏成就中获得；
- 游戏社区内创建内容的货币化（评论，游戏视频，指南等等）；
- 借由平台内部拍卖可获取额外 ABYSS 代币收入；

- 玩家可以通过完成系统内的任务来获得额外的 ABYSS 代币换取开发商提供的优惠奖励；
- 在特定游戏框架外，玩家还可通过协作组队完成任务并获得额外的 ABYSS 代币奖励；
- 可根据需要，将 ABYSS 代币转移到个人以太坊钱包；
- 提供覆盖全平台的内部通信系统，所有用户能第一时间掌握重要信息；
- 可在用户隐私设置中开启好友通知，能查阅好友在线，成就达成等其他信息；
- 一个全方位单独的客户端设置系统，让每个用户只看到他们想要看到的；
- FPS 计数器，用于获取 PC 用户的电脑性能信息；
- 分析用户成就和他们的评级；
- 游戏版本自动更新，即使玩家当前网速过于缓慢，系统也能智能化调整且不影响当前游戏体验；
- 当客户端在后台系统工作或玩家在游戏中时，透过休眠状态使电脑资源得以释放；
- 即使玩家电脑无网路服务，也能访问平台使用特定功能；
- 在游戏期间，玩家能获取其他所有玩家信息并能在游戏中互动结识朋友；
- 可在游戏中随时截屏或录像以保存精彩时刻，并且能在设置中调整尺寸大小和清晰度；
- 当官方服务器进行定期维修而暂时下线时，也能透过平台自带虚拟网的功能组队进行游戏；
- 透过搜索引擎，能用其唯一 ID，昵称，电子邮件或任何其他参数查找和添加好友。

4 平台结构和基本服务

The Abyss 是一个由相互参照的元素组成的综合生态系统。



统一认证。 统一认证系统（包括社交网络）的功能使用户能够轻松连接到平台并获得提供的服务。双重身份验证和设置 IP 白名单加强保护用户帐户的能力。

统一计费 and 双货币操作。 通过统一系统所提供可靠的支付服务。由于区块链是一项相对较新的技术，尚未大量使用，因此双货币操作对于每场游戏都是至关重要的工具。开发者可以使用一般法定货币以及代币来获得款项支付，后者为该平台的所有参与者提供了一系列优势。

客户支持服务。 由于全天候的支持服务用户流出量会降低。当支持服务越深入到游戏中时，玩家的忠诚度就越高。我们已经为 Destiny Games 项目提供全天候的双语客户支持服务。如果需要，我们将提供多语种客户支持服务。我们为项目提出了三个级别的集成：基础，高级和完整的一系列计划，支持服务的员工可以回答关于特定项目的问题。

透明的统计和报告系统。 刚在启动阶段的开发者经常无法解读游戏相关数据，以便可以使用获得的信息来开发他们的游戏项目。电子游戏行业最需要的游戏相关数据以及便于使用的报告形式将在整合后立即为每个项目展示。我们将基本事件编译并解读，然后向开发者报告我们的分析和预测。每个项目的同意收集数据排除统计数据的差异。对于每个项目，ARPU, MAU, LTV 和其他游戏相关数据都被认为是相似的。

论坛。我们提供给电子游戏生态系统的所有参与者之间通信的共同空间。我们计划为平台的所有游戏创建我们自己的公共论坛，每个用户可以选择他她感兴趣的主体。

此外，论坛还将在开发商和承包商之间建立一个能相互沟通平台，例如寻找本地化人员和营销专家，或雇用另一个国家的员工。玩家可以直接与开发者沟通并提供他们自己的服务。计划对承包商进行考核，以便合作伙伴具有最大的生产力。

4.1 开发人员账户和个性化

每个特定的开发人员的个人账户部分将包括两个领域：公共和私人。

私人区域将包含所有开发者游戏的报告，当前所能提供的广告以及来自推广计划的利润。

公共区域是特定开发人员的独特页面。它可以根据公司网站的需求进行个性化设置，包括新闻，公告，比赛，投票等等信息。

4.2 玩家账户和个性化

我们以 MMO 游戏为主，其独特的社交活动中有别于其他的游戏。玩家与 MMO 游戏项目之间的病毒式联系非常强大，甚至在特定活动结束后，本地游戏社区仍然选择寻找新的方式一起玩。

这意味着玩家当然需要个性化的页面来保持平台上的热度并进行交流。玩家个人账户提供有关个人账户上的所有财务操作，如当前余额和优惠信息，提供绑定个人以太坊钱包，进行 ABYSS 代币转移，获取所有推荐和激励计划的完整统计信息，以及目前的游戏成就奖励，与朋友直接沟通的功能等等。

个人账户部分的公共区域是个性化和自我表达，交流和发布各种成就的场所。

5 统计系统

目前大多数数字发行平台的统计系统只评估支付和进入项目后的流量行为。其他指标信息通常会被忽略。有经验的开发人员理解游戏项目的统计和分析的重要性，即使游戏商店图标发生变化也可以显著改变付款转换方式。

5.1 系统说明和条款

MMO 项目没有进入游戏之前就被视为流量的观众而不能存在。从玩家进入游戏到退出游戏，此时产生的流量才能作为广告收益的依据。玩家在游戏中所保留的每一步轨迹都通过各种转换，特定开发人员可以通过这些转换进行优化，从而大幅降低流量费用。

游戏项目分析的实现可以达到编程代码的三分之一。一个有效的统计和分析系统需要深入整合到项目中，在这个项目中，用户的每一个行动都被记录在数据库中。

所有的电子游戏项目如经济性，游戏任务，项目等等都是独一无二。此外，大多数项目都有通用的指标，平台可透过常见问题自我进行排查并以简单明了表格的方式提供给开发人员检视。

下表中列出的所有内容都已通过 Destiny。Games 实现，根据电子游戏市场的需求使用并不断更新。

当连接到平台，开发人员立即收到来自平台向他们展示对玩家行为的最详细分析。

项目	描述
一般统计和预测	提供简要报告。注册次数和每天的付款总额。过去一个月的数据和当前的预测。
注册报告	提供系统完整统计项目，传入流量。展示次数，点击次数，付款人级别，转换，按队列划分等。
项目基本指标	有关游戏日常行为的综合报告。每日在线人数，ARPU，ARPPU，MAU DAU，ADAU，CCU，支付数量，支付者百分比，每个用户支付的数量（每天/每周/每月），按队列过滤，分组等等。
投资回报报告 (ROI)	每次注册之后的短期和长期内，通过评估在一定时期内所引入的流量。
合作伙伴报告	评估流量的数量和质量，并同时比较来自每个合作伙伴的流量和报价。
(ROI) 投资回报报告 (基于日历)	指定时段评估流量转换情况，同时评估每个合作伙伴的投资回报率。
回流用户报告	评估回流用户在回流后的消费习惯报告。
流失用户报告	流失客户的评估报告。
用户保留	关于保留用户的报告。
(KPI) 绩效报告	根据不同时间段的流量转换进行评估。
用户生命周期，终身价值预测 (LT, LTV)	对用户进行其游戏生命周期及对开发人员可带来的收益预测。
专业报告	提供游戏中所需更深入的分析报告。
附加报告	在平台开发的第二年，我们计划为每个开发人员提供一个定制报告的服务。

6 The Abyss 平台的经济

我们将发现定量的 ABYSS 代币。平台来自内部 CPA 网络的收入的三分之一将会被销毁。

6.1 ABYSS 代币的优先级

为了普及 ABYSS 代币，我们进行额外奖励津贴：

- 向开发人员支付份额可以按请求或者自动执行；
- ABYSS 代币购买成本较低；
- 平台内部提供给开发人员的专属优惠仅限使用 ABYSS 代币；
- 所有推荐及激励计划将使用 ABYSS 代币进行清算；
- 游戏中拍卖以及平台商品只用 ABYSS 代币交易；
- 团队协作仅限使用 ABYSS 代币；
- 内容创作仅使用 ABYSS 代币作为奖励；
- 在平台内 ABYSS 代币可在玩家间自由转移；
- 当使用 ABYSS 代币在平台进行消费时将得到一定折扣，比使用法币消费更划算。

6.2 用户支付发行

在扣除支付系统佣金和税收后，开发商收到每笔支付的 70%，而平台收到剩余的 30%。

6.3 加密奖励生态系统

6.3.1 多级推荐计划

平台来自用户的收入的 • 三分之一将按下表分配到推荐奖励计划：

推荐奖励计划	
4%	一级推荐
2%	二级推荐
2%	三级推荐
1%	四级推荐
1%	五级推荐

如果某游戏是玩家在平台上的第一场游戏，并且这位玩家不是任何人的推介，则该用户被视为游戏推介。而游戏开发者可以获得这位玩家或者他的目前和未来的推介（一共 5 级别）在平台上任何其他游戏所有支付的份额。

开发人员不仅可以获得所有支付的百分比，还可以获得平台上任何其他游戏高达五个级别的所有支付。

如每个游戏引入至少一个新平台的忠实用户。带来朋友的那个人自己则成为推荐网路并影响到所有人。

玩家通过 5 等级的推荐链接获得到平台所带入的用户的百分比支付。被带入的玩家开始形成自己的推介链。如果被邀请的玩家自己进入平台，不是通过任何类型的推介计划，那样该玩家成为他或她的推介链的创始人。

F2PMMO 游戏是一种特殊类型的游戏，玩家花费数十万甚至数百万美元¹¹。但根据六度分离理论¹²，你和任何一个陌生人之间所间隔的人不会超过五个，也就是说，最多通过五个人你就能够认识任何一个陌生人。平台上的每个玩家都有机会在他或她的推荐人。这样的幸运组合将有可能捕捉整个鲸鱼群¹³。

在从游戏的线下支付基础上，通过开发商的定向促销，开发商的总收入可以超过 100%。

如何运行

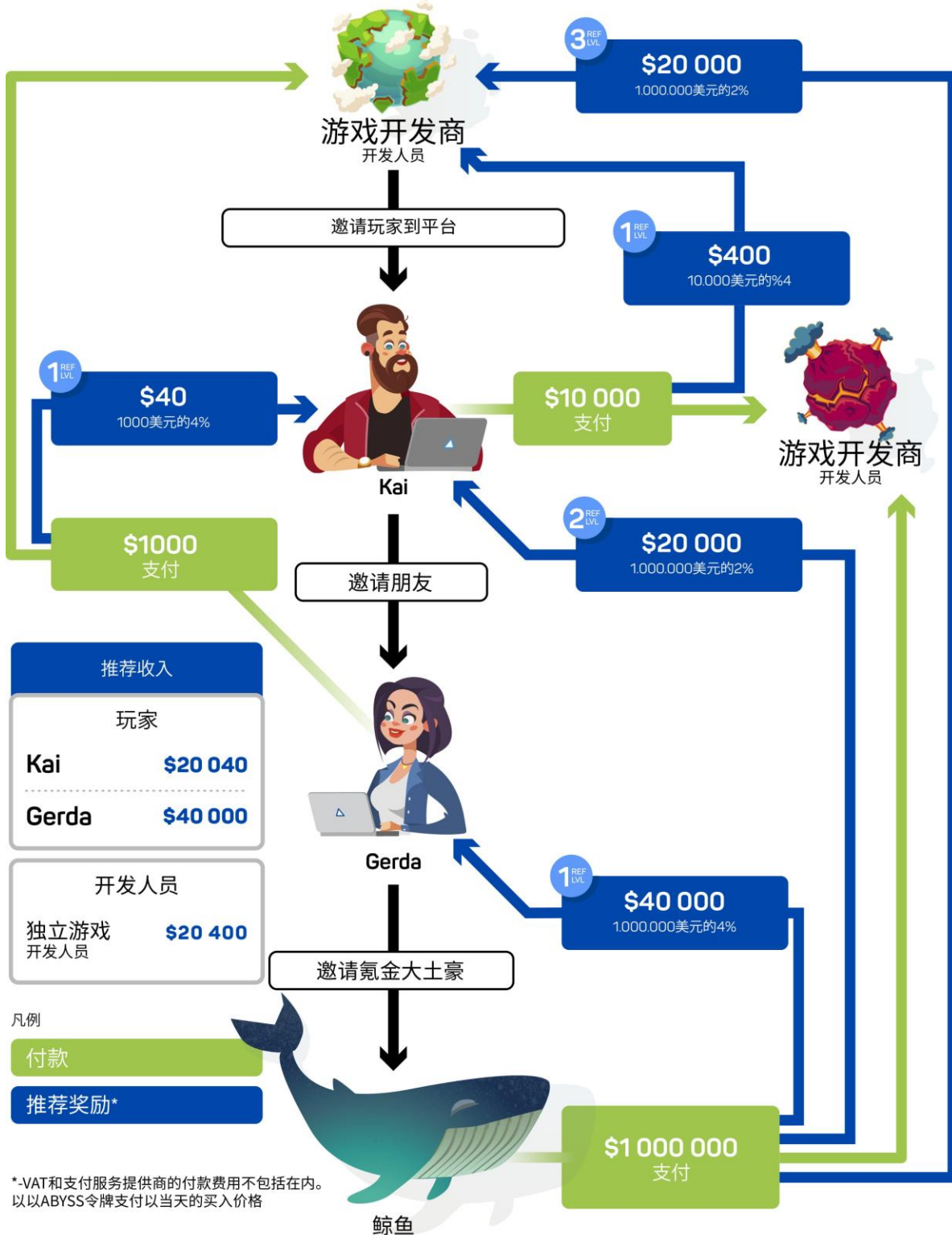
The Abyss 平台收到付款后，70 % 会付给游戏开发者，平台保留剩下的 30%。我们收入的三分之一分配给我们的多级推荐计划。推荐者通过级转介所获得的付款获得 4%，2%，2%，1%1/3%。

¹¹ <http://toucharcade.com/2016/10/14/free-to-play-whales-are-now-boycotting-spending-in-games-to-get-changes>

¹² 六度分离是世界上所有生物和其他一切相距六步或六步以下的想法，这样就可以使一连串“朋友的朋友”的言论在最大程度上以最多六个步骤连接任何两个人。

¹³ <http://www.adweek.com/digital/infographic-whales-account-for-70-of-in-app-purchase-revenue/>

范例：Gerda 支付 1000 美元给 Indie 游戏开发商 身为一级推荐的 Gerda 可得到 4% 做为佣金。



6.3.2 激励计划

激励计划由奖励银行组建并提供奖励资金：

- 剩余的预算来自零碎转介链；
- 保留区（将用于为玩家提供激励奖励，以在平台运行的早期阶段加速生态系统的增长）。

奖励银行的初步分配计划如下：

- 60% — 游戏成就（个人和共同）
- 25% — 辛迪加
- 15% — 内容创作

保留用完之后，并且在中断的推荐链中的资金不足以资助激励计划的情况下，The Abyss 团队在 2020 年 1 月 1 日之后有权根据自己的意愿决定是否改变从第 2 至第 5 推荐等级接受支付的条件，以及分配给推荐计划融资的百分比。

6.4 游戏成就

MMO 游戏项目需要长期运作来保留玩家数量。留住玩家的方式之一是通过比赛成绩。奖励银行经常用于支付所有用户的个人游戏成就。每个人成就的支出规模与特定游戏的收入成正比，并取决于整个平台当天在特定日期进行的稀有程度的总体成果数量。游戏外的成就和活动（团队协作和内容创作）的奖励规模取决于奖励银行的每日活动规模大小。

6.5 团队协作 (Masternodes)

辛加迪是种将无法在单一游戏中互相联系的玩家聚集在一起的机制，以及基于区块链技术将平台的社交活动货币化的附加方法。这是一个协作游戏活动，可以根据该活动的评级获得额外收入。评级受三个指标的影响：

- 辛加迪账户中 ABYSS 代币的数量；
- 每批代币的保质期；
- 每个参与者的个人评价。

每个参与者定期获得特殊徽章，其类型取决于该协作团队内的评级。平台中的所有徽章均从奖励银行的预算中兑换。

此外，协作团队的评级将影响用户的个性化显示（配置，社交化元素，排名，和表情符号，附加选项等）。

6.6 内容创作

有很多方式可以让用户维持对游戏的兴趣并保持游戏讨论热度，如文章，流媒体，评论，攻略指南，视频和第三方创作故事等。得益于区块链技术，所有事情都可以通过平台或用户自己进行评估和奖励。发布任何材料的界面中有两个选项：

- 其他用户可透过 ABYSS 代币用来打赏自己喜欢的内容；
- 该平台透过用户的受欢迎程度来推荐给其它用户，评价越高的用户曝光率越高。

根据系统评估，出版的作者享有不同面值的特殊徽章，通过不同徽章可结合成另外一种徽章。奖励银行每天不定期收购特殊徽章。任何用户都可以在平台上的拍卖中自由地购买或出售任何类型的徽章。

6.7 拍卖

在平台中，可透过拍卖的方式进行游戏中物品交易或者平台中徽章交易。交易佣金很少，具体如下：交易总额的%进入平台，5%进入游戏。

7 内部 CPA（每行动成本）网络

在 The Abyss 平台上，开发人员可透过访问泛用广告帐户，引入具有以下可能性的目标流量（对游戏感兴趣）：

- 为其他游戏提供自己的流量；
- 通过明确的目标和优惠从其他游戏购买流量；
- 获取外部流量，将外部流量信息连接到内部系统进行统计分析。

对于内部流量，将收取 ABYSS 代币作为 10%佣金。而外部流量工具则免费提供。

关于其功能，内部网络像一个独立窗口，向开发人员提供的无障碍操作体验及丰富选项如优惠选项，建议，流量处理等等。

7.1 链接推荐系统

在项目启动后，将开始进行各种深度覆盖的广告活动。一般透过广告网络，博客作者，媒体广告等。

为简化开发人员的工作，并编译项目流量分析，我们提供了由系统生成链接推荐系统。开发人员可以全面分析他们的广告推广活动，包括广告展示位置。以便为每个项目考虑所有必要的指标（包括投资回报率 ROI）。此外，开发人员可以通过选项来制作具有明确 KPI 的外部优惠。

在内部系统（CPA Network）的框架内，开发者可发布某种机制，通过这种机制，他们可以在平台上从其他项目或参与者以不同条款购买流量。开发者可以设置流量需求，例如游戏设置，支付能力，

平台玩家评分和社交活动等，并选择广告报价的类型且加载广告。可以仅以 ABYSS 代币来报价。甚至可反过来分享与项目不再相关的流量，例如某人长时间未进入游戏或未付款等等。

7.2 诱因流量

一般来说，积极活跃流量并不代表能完全转化成付费玩家。营销专家发现潜在玩家随着任务的进行而被吸引到项目游戏中，虽然提高一定的转换率，但在质量上比大多数类型的流量差。造成这个问题的原因之一就是参加任务解题的玩家或许对该项目游戏本身并不感到兴趣，可能只是为了解题所获得的报酬感到兴趣。

在内部提供的系统框架内，玩家透过完成游戏目标保持对游戏的粘度以强化玩家付费转换率。

7.3 电子邮件促销

为强化平台功能，拥有电邮服务系统是必须的。开发人员可透过内部 CPA 网络，将优惠信息发给经过条件筛选的用户。用户个人信息不会提供给接收开发人员。

7.4 媒体广告

开发人员可订购媒体广告。为达到广告曝光效益：广告可出现在用户个人页面上，或以标准及非标准的格式出现在平台及平台上论坛指定位置。

7.5 内容广告

开发人员可透过内部系统提供的框架内订购内容广告，或直接在平台内向有兴趣的作者以支付 ABYSS 代币的方式撰文推广。

8 The Abyss 团队

The Abyss 数字发行平台由 Destiny.Games 游戏开发-属于俄罗斯顶级视频游戏开发者，在游戏项目启动和开发中，以及自己的 MMO 项目开发上拥有非常丰富的专业知识。我们也可以通过其它开发者和 AAA 级客户浏览和发布客户端游戏。

核心团队：



Konstantin [Sephith] Boyko-Romanovsky

创始人

拥有超过 17 年的游戏行业经验。Destiny.Games 游戏公司的创始人。成功的区块链投资人，加密货币专家和科技型企业家。



Vladimir Kurochkin

总裁

超过 12 年的游戏行业经验，丰富的项目开发及管理经验。在 Destiny.Games，他从网页项目管理员一路做到了总裁。



Artem [Shanni] Veremeenko

执行制片人

执行制作人，顶级游戏设计师，编剧，并拥有超过 14 年游戏行业经验。Botva 免费在线游戏作者。2008 年时加入刚成立的 Destiny.Games



Evgeny Petrov

首席营销官市场营销

超过 8 年市场营销经验及超过 2 年游戏行业经验。在加入 Destiny.Games 前，Evgeny 任职于俄罗斯科技巨头 Mail.ru 集团，并参与了 Revelation (天谕)，PUBG (绝对求生/原版吃鸡)，Eternal 等游戏项目的首发。



Stanislav [Madminder] Kuzin

平台开发副总裁

拥有 20 年可扩展及高可用 IT 服务相关经验。Web 项目开发专家，Agile 和 scrum 讲师。在 2018 年加入 Abyss 团队前任职于 Social Discovery Ventures 和 Acronis Inc.



Vladimir [Vampkill] Martynov

首席技术官

从 1987 年开始编程，自 1993 年开始成为 Unix 系统管理员，拥有超过 17 年的高负荷项目经验，及 14 年游戏开发行业首席技术官经验。



Albert Tugushev

软件工程部门主管

超过 10 年游戏相关高负荷系统开发经验。在 2011 年加入 Destiny.Games 前，Albert 已经有 3 年以上开发部门负责人经验。此前任职于 Mail.ru 及 RBC。



Sergey Zakharchenko

系统架构师

莫斯科物理技术学院 (MIPT) 应用数学和物理硕士，拥有多个硬件及科学计算相关专利及学术发表。在过去 10 年中，Sergey 专注于设计及开发可扩展的 B2B 及 B2C IT 解决方案。



Alexey Kobelev

技术主管，区块链工程师

超过 14 年软件开发经验，专注于完成周期项目的后端开发。Alexey 有用丰富的开发团队管理，程序规划，及打造全新项目的经验。



Stepan Leshchenko

艺术总监

超过 15 年的设计及玩家经验，同时拥有技术教育及结构性思维。作为 ZUK CLUB 的一员，参与它们的街头艺术项目。



Anton Chertikovtzev

维护总监

14 年游戏服务器维护及运营经验，2010 年加入 Destiny.Games。



Evgeny Kharchenko

客服主管

在 HoReCa 工作 10 年，从普通运营职员做到顶级经理。自 2014 年起担任 Destiny.Games 客服团队主管。

9 路线图

Q3 2008 Destiny.Games (游戏公司) 成立

Q3 2016 萌发构建顶级游戏平台的理念

Q2-Q3 2017 测试将区块链技术集成至新概念中的可行性

Q4 2017 展示 Abyss 概念，次世代数字分发平台

Q1 2018 展示 DAICO¹⁴ 概念，新型募资模式

Q2 2018 介绍 Abyss 平台原型。Abyss LTD 的成立，一家在马耳他注册和注册的公司，以及 ABYSS 代币的发行人。进行代币销售，开始 Abyss 平台开发，向游戏开发者展示 Abyss 的概念

Q3-Q4 2018 平台开发活跃期/活跃阶段。筹备项目法务及财务相关事宜，游戏项目及相关协议和合作关系

Q1 2019 初版平台及首发游戏上线，集成用 API (发布)，整合式双货币支付系统，整合式授权系统，多层推荐奖励系统上线

Q2-Q4 2019 全力开发及发展平台：扩展关联项目 (游戏?) 数量，引入个性化及社交系统，引入详细报告分析系统，引入内部 CPA 网络

Q1-Q4 2020 平台功能性扩展，激励系统，内容产生及评估功能，拍卖，同盟/组队 (辛迪加)，合作式游戏成就系统

2021+ 平台众筹系统，平台进一步扩展

¹⁴ <https://ethresear.ch/t/explanation-of-daicos/465>

11 参考网

- 1 Blockchain: 区块链是一种数字账本技术的形式，是一种具有分布式、分散、共享和复制的数字或电子数据库/分类账。它可以是公开的或私人的，允许的或者不允许的，也是不可改变的，它受加密保护并且可审计。
- 2 Cryptogames <https://techcrunch.com/2017/12/03/people-have-spent-over-1m-buying-virtual-cats-on-the-ethereum-blockchain/>
- 3 Cost Per Action 每次操作成本是一种在线广告定价模式，广告客户支付指定的收购费用—例如销售、点击或表单提交（例如，联系请求、通讯注册、注册等）。
- 4 SuperData market research: <https://ru.pinterest.com/pin/722757440171932573/>
- 5 NewZoo Report <http://progamedev.net/wp-content/uploads/2017/06/Newzoo-Free-2016-Global-Games-Market-Report.pdf>
- 6 Steam sales in 2016 <https://galyonk.in/steam-sales-in-2016-def2a8ab15f2>
- 7 Electronic Arts Annual report <http://files.shareholder.com/downloads/ERTS/5642327844XOX947432/A3911E9F-7131-486F-8AAB-F2A77573681B/2017-Proxy-Statement-and-Annual-Report-FINAL.PDF>
- 8 Ubisoft Annual report https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/UbisoftFY17earningsEngfinal_tcm99-290721_tcm99-196733-32.pdf
- 9 MTG to acquire Kongregate <https://www.mtg.com/press-releases/mtg-to-acquire-u-s-cross-platform-games-publisher-developer-kongregate/>
- 10 CD Projekt Annual report <https://www.cdprojekt.com/en/wp-content/uploads-en/2017/03/management-board-report-of-the-cd-projekt-capital-group-and-cd-projekt-s-a-activities-in-2016.pdf>
- 11 Free-to-play spendings: <http://toucharcade.com/2016/10/14/free-to-play-whales-are-now-boycotting-spending-in-games-to-get-changes>
- 12 Six degrees of separation: 六度分离是世界上所有生物和其他一切相距六步或六步以下的想法，这样就可以使一连串“朋友的朋友”的言论在最大程度上以最多六个步骤连接任何两个人。
- 13 F2P Whales: <http://www.adweek.com/digital/infographic-whales-account-for-70-of-in-app-purchase-revenue/>
- 14 Explanation of DAICO <https://ethresear.ch/t/explanation-of-daicos/465>