

JPLAY WHITE PAPER

繁體中文版

Version: 1.1 Update:2018.11.09

目錄 //

摘要	03
電競產業現況	04
JPLAY 願景	06
JPLAY 的平台構成	08
JPLAY 發展計劃階段 1:	
— 樂玩幣	10
— JPLAY X Soocii 短期落地計畫	12
JPLAY 發展計劃階段 2:	
— 電競生態主鏈	14
— 電競生態子鏈	15
JPLAY 商業模式	22
JPLAY 核心團隊	24
JPLAY 顧問團隊	26
JPLAY 資源優勢	28
JPLAY 合作夥伴	30
樂玩幣發行與銷售說明	32

摘要 //

JPlay - 未來

陽光灑落床頭，手機鬧鐘響起，莎曼珊起床了，伸個懶腰，順手打開電腦螢幕，自動接上了「JPlay」，一個遊戲與區塊鏈構成的「樂玩世界」。

想起昨天晚上的比賽實在太精采了，她和遊戲中認識的夥伴傑森都使用 JPlay 的通用代幣「樂玩幣」打賞支持的戰隊，昨晚的勝利讓他們都得到了優勝回饋，連同她上一季贏得的虛擬跑車「鳳凰」，一同轉換成「樂玩幣」來購買全新的裝備。

莎曼珊信箱跳出通知顯示，她發現之前用「樂玩幣」支持開發的新遊戲上線了並且在短時間內大受歡迎，因此她收到了遊戲的分紅。在登入遊戲後，莎曼珊收到通知說有其他玩家要爭購她的原創服裝，透過智能合約與出價最高的買家進行公平交易，因此又有新的一筆「樂玩幣」進帳。莎曼珊覺得自己福星高照，決定和幾位小有名氣的直播主好姐妹們，用她們這一週所獲得許多打賞而來的「樂玩幣」犒賞自己，於是馬上下訂了剛開幕的 JPlay 特約電競旅館與餐廳，決定週末去慶祝一番。而莎曼

珊的好友傑森也終於在遊戲中累積足夠的排名與聲望，因此得來的「樂玩幣」讓他得到了一張觀賞世界電競大賽的觀賽入場卷。

詹姆士是一位獨立遊戲開發商，他所設計的新遊戲在上線之前就透過 JPlay 眾籌平台提供试玩版而得到許多反饋，正式版推出之後立刻吸引許多玩家加入。因為有了 JPlay 的智能合約，詹姆士也放心地把虛擬寶物放在區塊鏈虛實交易平台上銷售，在 JPlay API 串接的交易平台上，不同遊戲的虛實都可以互通交易，因此大幅提升了銷售量，也得到了新的贊助商青睞。

「JPlay」，就是這樣一個可在遊戲與區塊鏈構成的「樂玩世界」中自由生活體驗，所有的互動、行為、意識、關係都可被轉化上鏈，形成不可篡改的數位記錄（資產），進而交易互惠。

「JPlay」讓人人都可以是電競區塊鏈領域中的推廣者、支持者、觀眾、受益者，共享共榮，一起開創電競生態系的區塊鏈革命！



電競 // 產業現況

電競產業發展蓬勃，根據 2017 全球電競市場報告，2016 年電競產值約 4.93 億美元，年成長超過 5 成，2017 來到 6.96 億美元，年成長率 41.3%；預估到了 2020 年，全球電競產值將逼近 15 億美元；2015 到 2020 年的複合成長率就高達 35.6%。

根據市場研究公司 Newzoo 2018 全球電競市場報告，指出 2018 年電競產值將會成長到 9 億美元，與 2017 年相比增長了 38 %；其中 77 % 是來自於贊助、廣告及授權，另外相關投資額達到 6.94 億美元，與 2017 年相比增長了 48 %，更因今年有更多大型電競賽事，所以轉播授權的金額更是成長了 72 %。

Newzoo CEO Peter Warman 表示，做為一個消費趨勢，電競正在全球逐漸厚實他的基石；作為一樁生意，電競也正進入一個成熟的階段。大型的投資漸漸出現，更多的電競聯盟也因此誕生。贊助也從實驗性質轉為長期性，而全球性的轉播授權也正活絡起來。照目前的

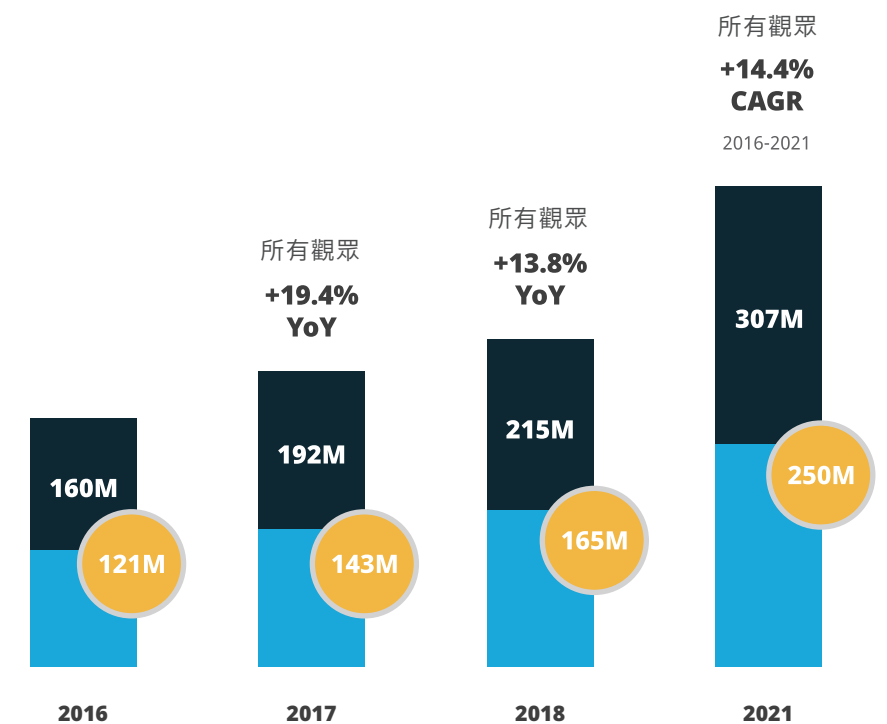
發展速度，電競可望在 5 至 10 年間發展成熟，2020 年預計能達到 14 億美元產值。北美為目前最大的電競市場，2018 可望帶來 3.45 億美元的收入，並在未來 2021 年達到 6.56 億美元，其中大部分將來自於贊助。據估計，北美的電競愛好者有 2300 萬名，而每名平均帶來 14.8 美元，是全世界最高的；西歐、中國則是緊追在後。

電競產業是一個龐大的生態系，裡面充斥著不同角色參與其中，如電競選手、戰隊、贊助商、主播、粉絲與遊戲開發商等。因所有組織都是中心化結構，導致參與者間沒有過多互動與流通，大大地侷限了整個電競產業的發展。

電競觀眾成長

全球 | 2016、2017、2018、2021

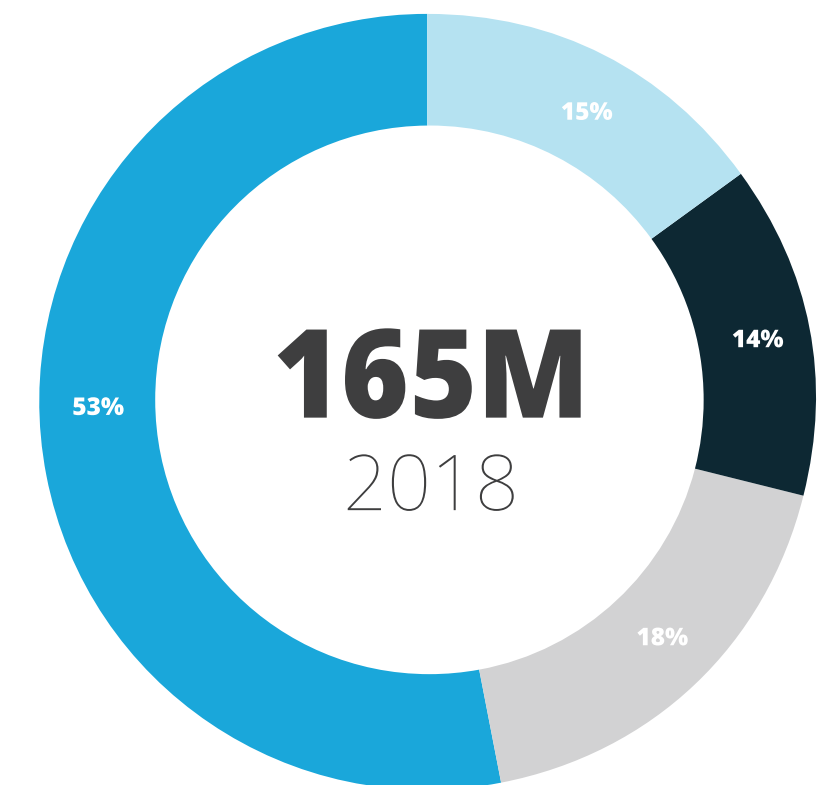
- 一般觀眾
- 電競愛好者



電競觀眾成長

全球 | 2018

- 北美區
- 歐洲區
- 亞太區
- 其他地區





建出整體電競娛樂生態。讓生態中每一個用戶都能享受最純粹的玩樂體驗，自由進行任何遊戲相關應用的開發與創作。

所有玩家或開發者的行為，不管是努力打下的對戰成績，抑或是精心打造的新遊戲，種種互動、成長、貢獻、作品等等，都將通過分散式架構被真實記錄，並獲得相應的權益回報，生態中所有玩家、創作者或生態建設者都能得到激勵。任何奉行樂玩、開放、互利價值主張

的行為，都將獲得誠實的獎勵，所有記錄都將留存在此去中心化的電競世界，永不磨滅。

JPlay 將打造出全球最大的去中心化電競樂玩生態系，讓全球的玩家與遊戲開發者能相互分享、建造這個電競虛擬世界，一起享受同時貢獻電競世界的價值提昇。

JPLAY 願景 //

JPlay 團隊希望透過區塊鏈技術，讓每一位玩家能夠自由遊玩於任何喜歡的遊戲世界，沒有任何束縛地與世界中的任何角色互動，產生關係，也讓每一位遊戲開發者能自由創作，向這世界分享他無窮的想像力與才華，讓用戶接觸到更多更美好的遊戲體驗。

JPlay 希望蛻變成一個最純粹的電競娛樂虛擬世界，利用去中心化的電競應用平台與通用代幣「樂玩幣 (JPT)」，作為電競世界的基礎，構



JPLAY 的平台構成

為能夠成功創造出「樂玩世界」，JPlay 計畫打造雙支柱引擎，來互補循環驅動整個生態系的自我成長，它們一是電競世界的通用代幣「樂玩幣」，另一則是幫助開發者自由發揮的「應用平台主鏈系統」。

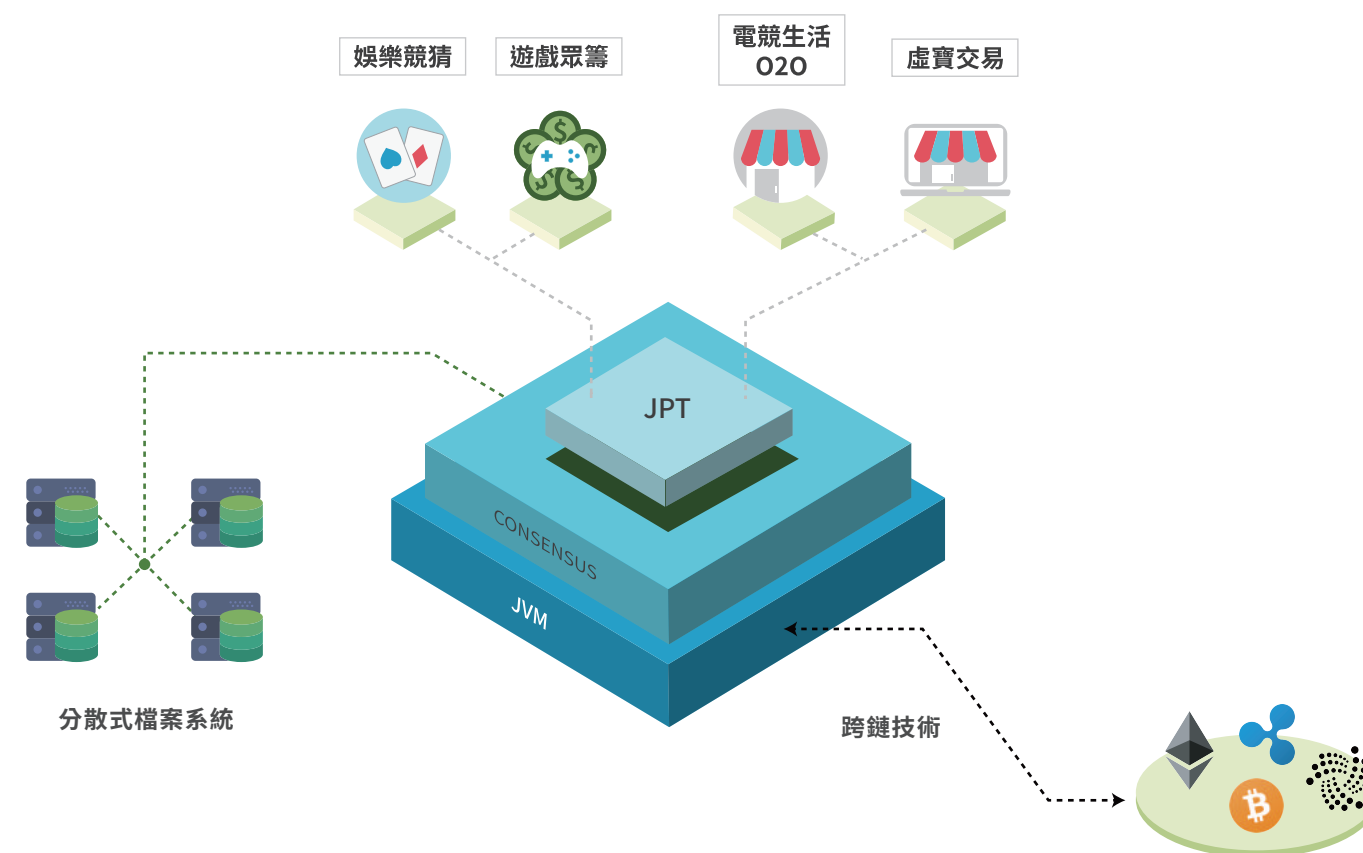
樂玩幣 (JPT)

當世界有了一可通用的貨幣系統，所有的數位資產都可被「貨幣化」，並可自由交易，這才讓這世界開始擁有資源互惠的可能性。可試想如下的情境，莎曼珊接受觀眾的要求，與同好直播表演殺惡龍，獲得了 JPT 的打賞，她使用賞金購買了電競廠商的實體筆電，還有玩家設計的虛擬裝備寶物，而她投資的遊戲，因為用戶購買，讓她獲得了分紅，她將分紅購買了實體電玩大賽的門票以及當天電競餐廳的晚餐。這一切的實現基礎，就在於創造一通用貨幣－樂玩幣。

應用平台主鏈系統

當世界有了資源互惠可能性後，接下來需要做的是，釋放開發者無限的創意。現在的環境對於開發者來說，可算是阻礙重重，除了要開發主力產品，更要兼顧開發貨幣、錢包、行銷、推廣、財務、運營等等功能。有了 JPlay 應用平台主鏈，開發者將可從繁重雜務中被解

放，所以主力產品開發以外的功能，應用平台都為開發者準備好，只要接上 JPlay，就能讓產品直接接軌海量用戶、通用代幣、內容推廣、基礎系統 API 等，直接進入 JPlay 樂玩世界。

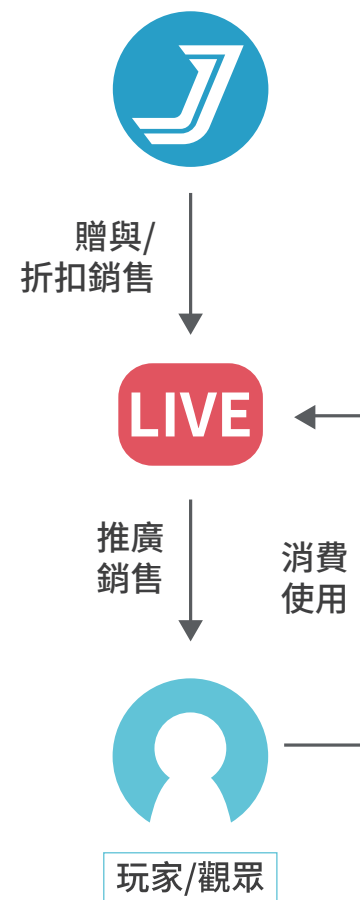


JPLAY 發展計畫階段 1： 樂玩幣(JPT) //

為了加速 JPlay 電競樂玩世界的形成，JPlay 將針對電競生態的三大角色：直播平台方、主播、玩家設計不同的激勵方案，讓樂玩幣於最短的時間擁有最大最廣的流通性。

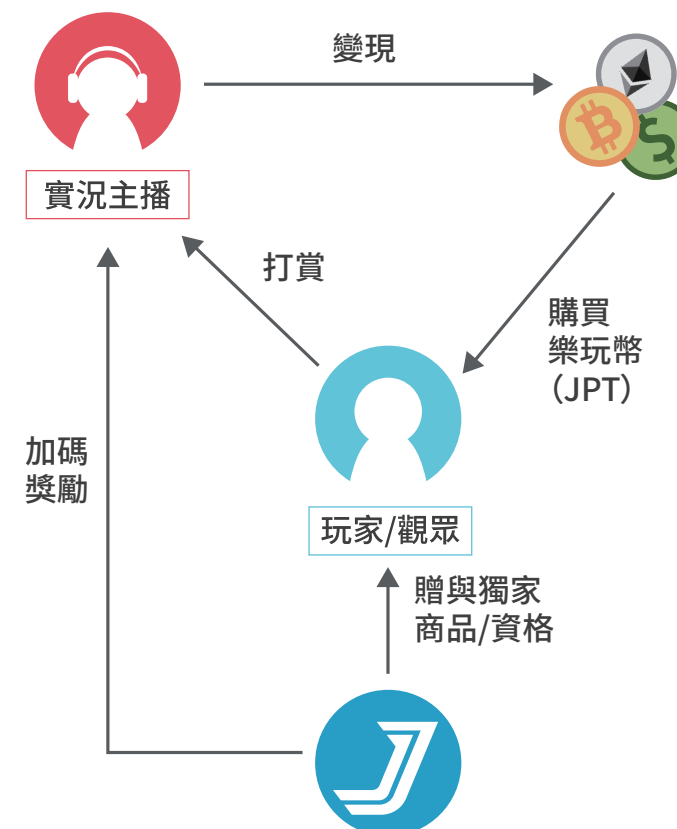
直播平台

在初期推廣期間，JPlay 將規劃限時限量的樂玩幣用以贈予或折扣銷售方式，將樂玩幣與錢包置入合作直播平台。平台可透過推廣銷售樂玩幣給用戶，直接賺取差價利潤，額外增加新的收益來源。用戶則可透過購買樂玩幣，享有平台給予的獨家功能及優惠，並且未來更可用於 JPlay 生態系中的所有應用。



主播

同樣於初期推廣期間，JPlay 將與主播合作，為其粉絲們提供獨家商品或優惠（譬如利用 JPlay 與電競賽事的合作，提供 VIP 席位等獨家權限），進一步鼓勵粉絲透過交易所購買樂玩幣，還可用於與主播互動打賞。而主播們只要協助推廣，JPlay 計畫提供加碼獎勵，越於初期加入推廣的主播，獎勵越大，如獲得打賞的總額度，JPlay 提供加倍獎勵等，利用限時限量的機制，有效鼓勵主播一起合作。因為是區塊鏈機制，主播玩家所有互動行為都可有透明記錄，並佈署智能合約，因此可根據不同排名機制，進行獎勵。



玩家

同樣於初期推廣期間，JPlay 除了會規劃少量糖果，用以刺激早期使用者註冊，後續將採取限時限量的方式，根據玩家的不同貢獻，空投不同程度的獎勵。贈出的樂玩幣不會是恆定的，可按照每個用戶的擁有比例來浮動決定，促使潛在用戶能有效使用電競場景的各種服務，並推薦拉動更多玩家加入。



JPLAY x Soocii 短期落地計畫 //

Soocii 是一個專為手遊玩家設計的「手遊直播社群平台」，突破以往直播手遊需要繁瑣的電腦連線設定，透過獨特語音群聊體驗及去中心化的同好圈設計，讓每個玩家在此輕鬆連結同好，同時藉由人工智慧與區塊鏈應用發展更多商業應用。

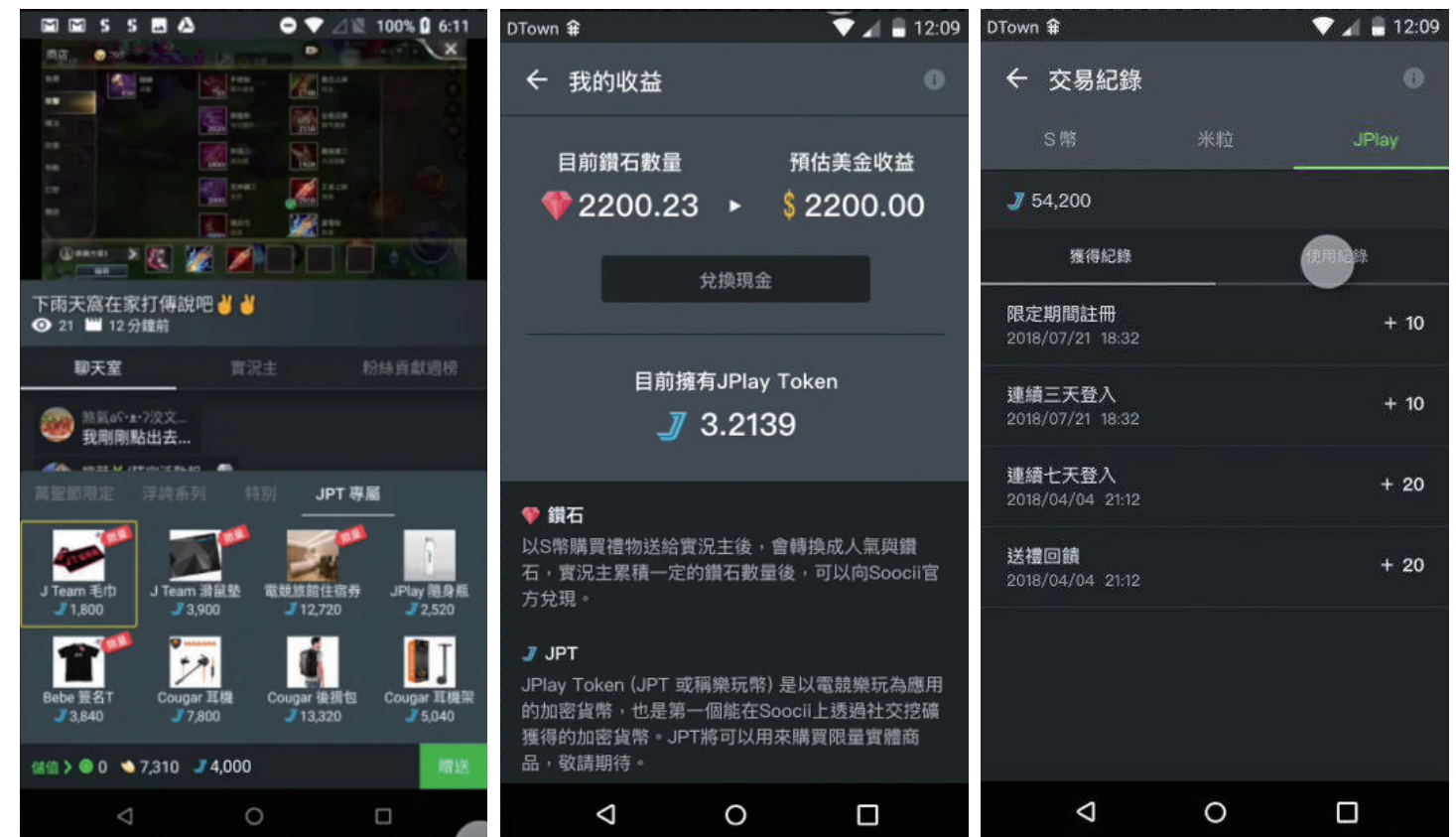
JPlay 短期計畫中，將與 Soocii 開展深度合作，也將成為未來開發應用的示範案例之一。樂玩幣將成為 Soocii 內部流通的貨幣之一，上線後平台內部每位玩家也將自動串連使用，讓樂玩幣無縫融入 Soocii 自身平台。更進一步，Soocii 也將配合 JPlay，計畫採用空投與直播挖礦的模式為 JPlay 進行推廣。

空投

透過 Soocii 上簡單的任務將樂玩幣投送到用戶的錢包裡，並激起用戶的好奇心驅使去了解 JPlay，成為潛在忠實用戶，甚至去投資，或為這個項目貢獻生產力。此外透過 Soocii 的宣傳及其推廣機制，可以為 JPlay 帶來更高的關注度，更高的分散性及更大的潛在投資者基數，進而推動更多的資金持有者關注和進入 JPlay 市場，有效促成三贏局面。

遊戲直播挖礦

內容價值化儼然已成為創作者心之所向的遠景，由於大部分的社群內容創作收益無論打賞或是廣告皆極端的中心化向頭部靠攏，透過在 Soocii 「社交挖礦」可讓所有創作者不分等級皆能享有獎勵，進而吸引更多不同內容的創作者進駐。JPlay 的信仰來自電競娛樂生活化，Soocii 做為遊戲電競直播社群，將「社交挖礦」的元素整合到創作者的價值鏈後將能實現內容平台區塊鏈化的目的，同時也能做為 JPlay 的消費平台之一，進而帶動其他平台加入生態系。



JPLAY 發展計畫階段 2： 電競生態主鏈 //

JPlay 團隊於初期先採用以太坊上日趨成熟之 ERC20 通證規格發行樂玩幣，並同時著手規劃研發自有之 JPlay 主鏈系統，JPlay 主鏈將針對電競娛樂相關產業特性進行量身規劃，並規劃進行區塊鏈共識層與虛擬機層之架構與效能優化，同時搭配適用於區塊鏈的分散式檔案系統，存放需要一同放上區塊鏈的圖片、圖示、文件等檔案。待 JPlay 主鏈完成後，預計將樂玩幣轉移至 JPlay 主鏈系統上，除了使樂玩幣之應用場景能更貼近真實生活中之使用，也期望能藉此讓更多開發者參與 JPlay 生態圈進行應用開發與平台串接。

電競生態子鏈 //

對於有志於電競生態創建子鏈產品服務的開發者而言，JPlay 將會是一個開放式、去中心化的應用平台，只要是能夠服務電競生態，任何題目都不會被設限。而在生態初期，JPlay 也會肩負開創與示範作用，於中期規劃中，首先鼓勵開闢以下四類子鏈產品，作為後續子鏈可效法的對象應用。

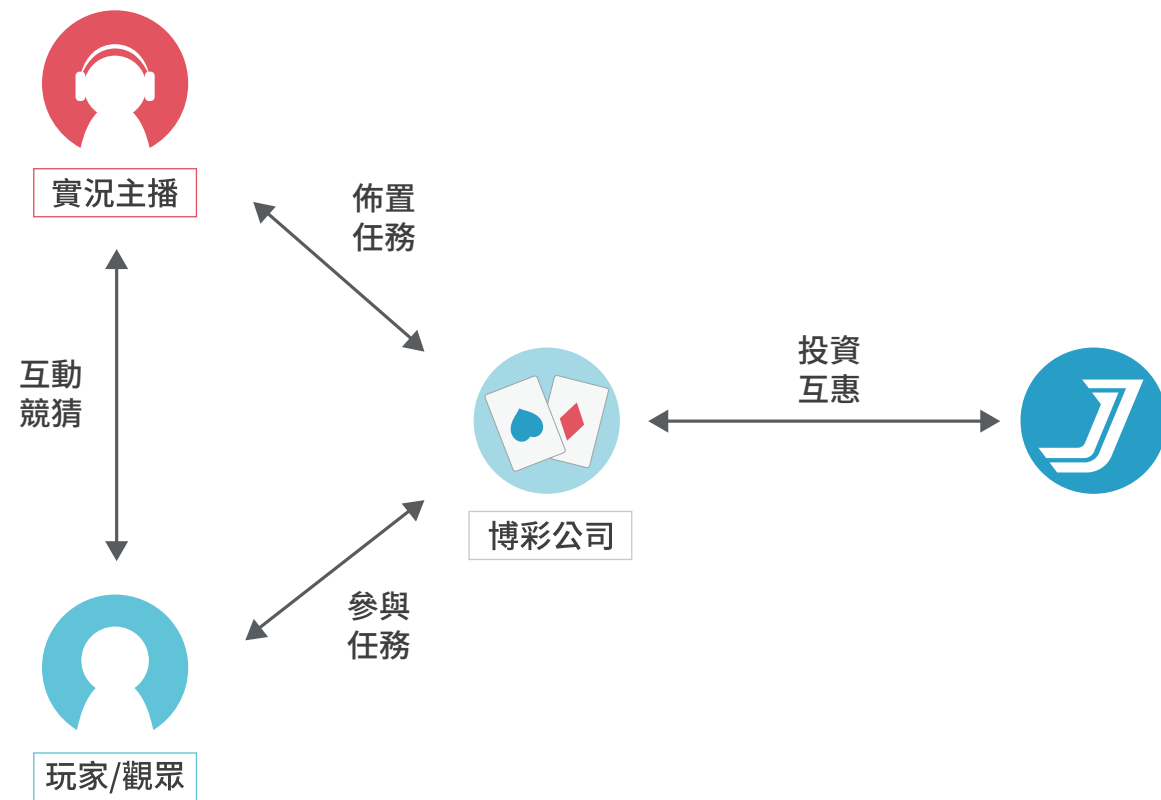
在平台的初始階段，JPlay 團隊會肩負子鏈生態系開創與示範的角色，除自行開發子鏈 Default 應用，同時提供開發者智能合約樣板（Smart Contract Template）及各項開發所需資源，開發者可使用 JPlay 團隊提供的區塊鏈介接層（Middleware）及軟體開發套件組（Software Development Kit, SDK），快速開發出專屬的子鏈應用，吸引平台上的參與者使用，並賺取相對應的報酬。



JPlay 子鏈－娛樂競猜

JPlay 將與既有競猜類型的公司合作，以投資互惠的方式，合作開發區塊鏈競猜系統。當功能上線時，所有生態中的直播平台與主播，皆可自由設計娛樂任務供玩家一起參與完成，廣大周邊玩家更可藉由預測競猜的方式，一同參與任務。所有參與者，皆會依不同貢獻程度，獲得不同的獎勵。如此設計，可大大縮短系統平台自行開發的時間成本，也將利潤有效分配給生態中每一位貢獻者，創造互利共生的正向循環，也使主播與粉絲間的互動更加多元。

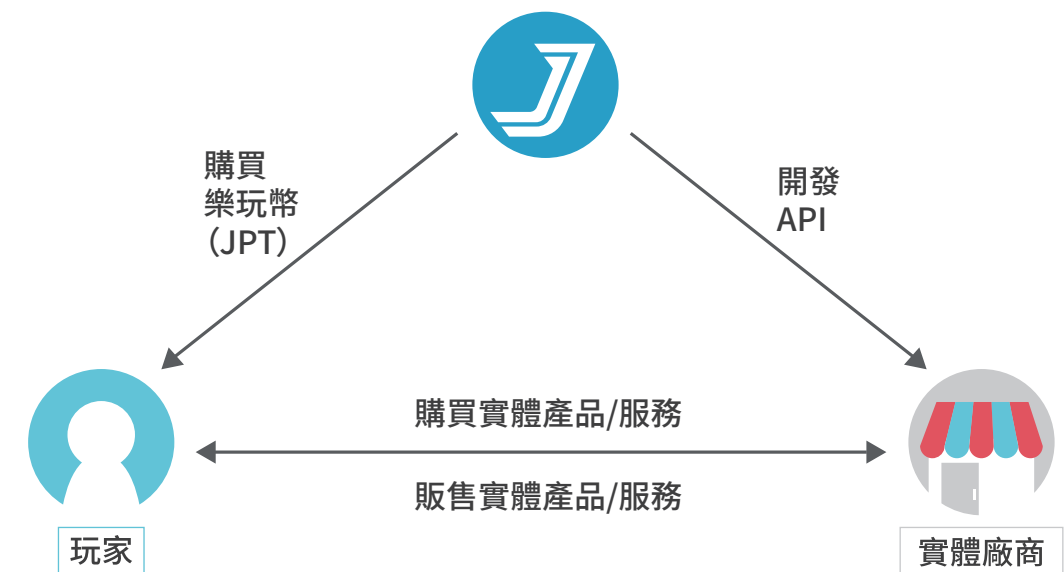
娛樂競猜啟動前，即設計好規則並寫入智能合約中，參與者將資金放入智能合約中，藉由區塊鏈去中心化的特性，資金將不受競猜公司或其他特定人士擁有，避免資金遭受吞佔之風險，確保娛樂競猜之中立性及公平性，智能合約會自動根據競猜結果進行獎金分配，參與者即可獲得合約內所訂定之報酬，由於區塊鏈上的交易皆無法被任意竄改，競猜活動將可受到更多保障。



JPlay 子鏈－電競生活 O2O

由於 JPlay 擁有獨家合作的賽事、戰隊區塊鏈餐廳等實體資源，因此 JPlay 也計畫開發生活應用類 API，並與所有電競生活相關的實體廠商們合作，如：網咖、飯店...等，讓擁有樂玩幣的玩家都能夠直接消費，凡舉賽事觀賞、戰隊見面會、實況主活動等購票參與，餐廳與其他實體娛樂，都可以直接以樂玩幣實現購買，也讓 JPlay 更進一步與生活結合，讓生態系中每一位參與者享受更多便利應用的體驗。

為了讓傳統中心化的線上或線下交易系統能與去中心化的區塊鏈互相串接，JPlay 開發團隊將根據實體資源的特性，開發適用 O2O 情境之 API，以達成樂玩幣用於實體購買的目標。



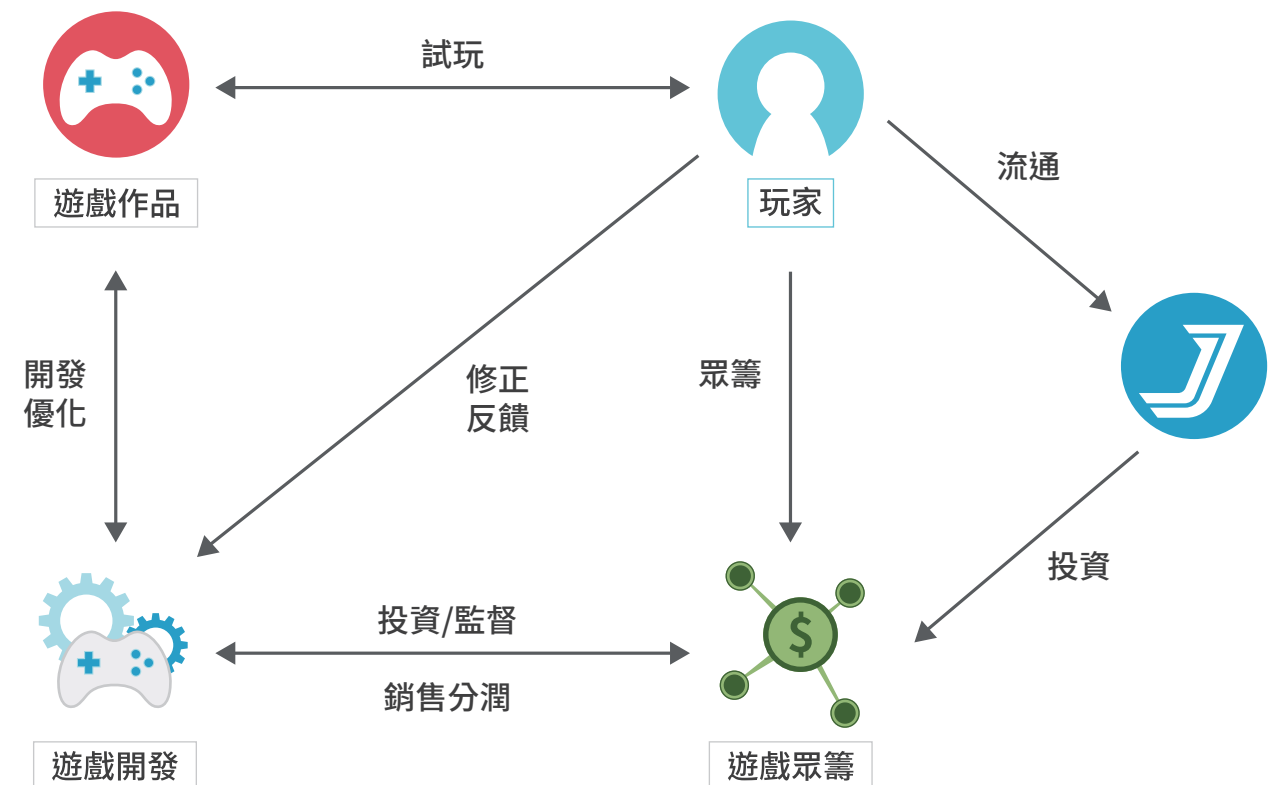
JPlay 子鏈—遊戲眾籌

在現今的遊戲產業中，成功的作品幾乎都是來自大型的遊戲公司。這是因為一方面玩家的胃口被養大，除了畫質要高，遊戲性要強，遊戲本身最好還能結合線上競賽，線下活動等。這也導致在遊戲開發或代理的市場環境中，資源分配極為不均，大者恆大是歷史常態，不公平的競爭的環境，讓許多有潛力的獨立遊戲工作室可能無法有效發揮，減少許多可能帶給玩家更多歡樂遊戲的可能性。因此 JPlay 計畫與遊戲眾籌相關類型的公司合作，同樣以投資互惠的模式，一起開發區塊鏈遊戲眾籌系統平台。

平台上，所有獨立遊戲開發者或代理商，皆可提供作品，發佈试玩版，吸引玩家投資。而玩家們除了可第一時間试玩到最新遊戲外，更可選擇投資參與遊戲開發內容，不僅可給予修改意見供開發者參考，更在遊戲爆紅後，可分享遊戲的收益。而平台則扮演好絕佳的媒合與監督的角色，讓眾籌投資按開發階段發放，一方面保障玩家權益，一方面也敦促開發者有效率地完成遊戲開發。

由獨立遊戲工作室提出創意發想與開發規劃，經由 JPlay 確認符合眾籌條件，並共同制定開

發進度、時程規劃與交付內容等目標後，即可協助遊戲工作室發行專屬於此遊戲之收益權通證，並於智能合約中記載，若工作室完成各階段目標，即可由合約自動交付部分資金，倘若工作室未達成智能合約內訂定之階段目標，智能合約將扣留資金，避免工作室不履行開發義務。而工作室可藉由販售通證獲取開發所需的資金，平台亦按比例收取手續費及收益權，遊戲完成後上架販售之獲利，智能合約會根據訂定的分潤規則，自動分配收益給工作室、平台以及所有收益權通證之擁有者，創造出遊戲工作室、平台與參與眾籌者三贏局面。

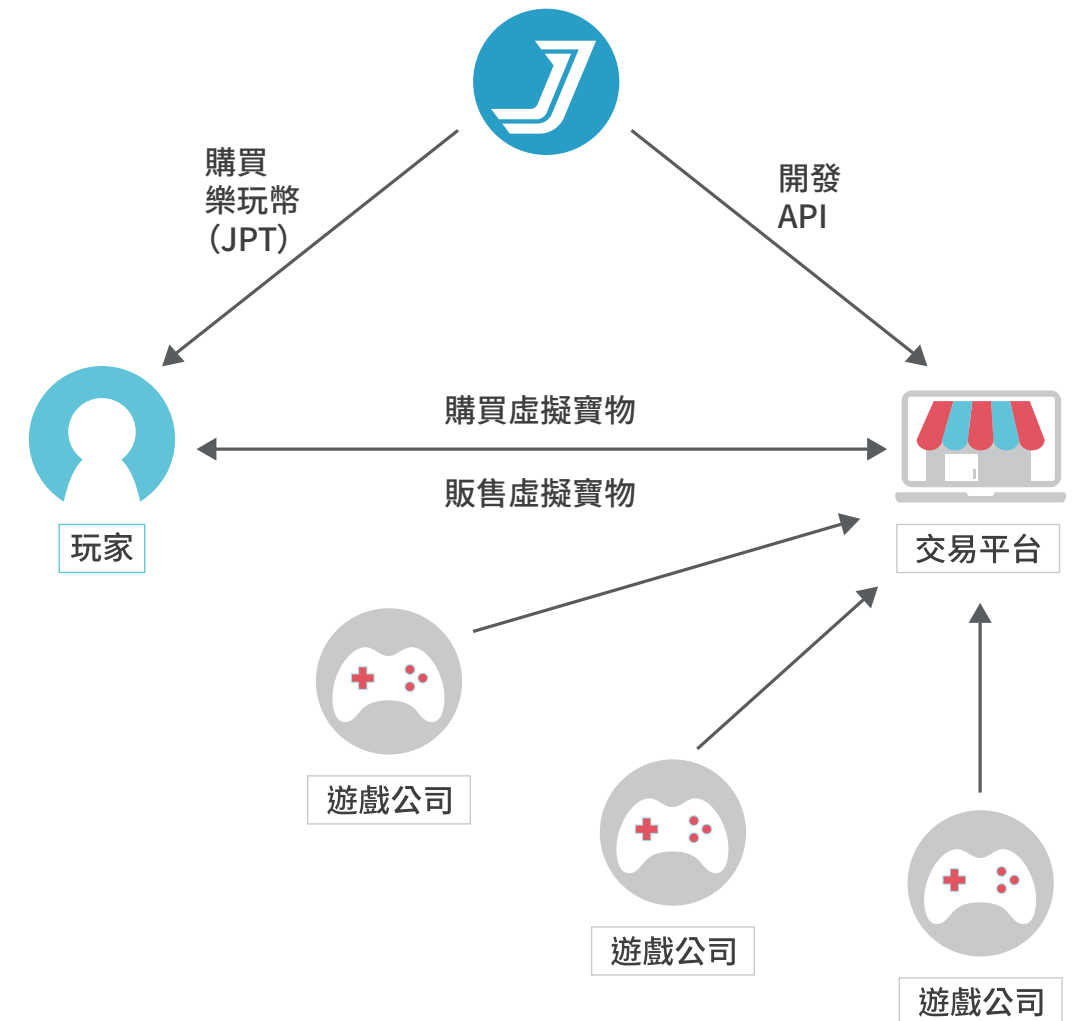


JPlay 子鏈－虛寶交易

遊戲中道具、角色與皮膚或其他虛擬資產其實是玩家們十分重視的遊戲產出，許多玩家辛辛苦苦付出時間打下的龐大資產，卻會面臨無法更有效利用的窘境，大大壓迫了虛擬資產的潛在價值。因此 JPlay 將開發虛擬資產交易相關 API 模塊，與交易平台類公司合作，一起合作開發區塊鏈虛擬資產交易平台，因為 JPlay 的樂玩幣是底層的通用貨幣，讓玩家不同遊戲的虛擬寶物都得以互相交易，甚至出售成為樂玩幣後，還可在 JPlay 生態系中所有應用中消費，進一步有效發揮虛擬資產所有價值。

當遊戲公司與虛擬資產交易平台完成 API 串接後，遊戲公司將遊戲內之虛擬資產轉換成區塊鏈上的特定通證，使用者即可於交易平台上進行虛擬資產的出售與購買。搭配智能合約的規則，確認樂玩幣金額正確無誤後，自動處理虛擬資產轉移手續，平台與買賣皆不需要再經手處理，如此一來除了可避免賣家收到樂玩幣後惡意不進行虛擬資產轉移，也可大幅避免各類型交易詐騙的情事發生。

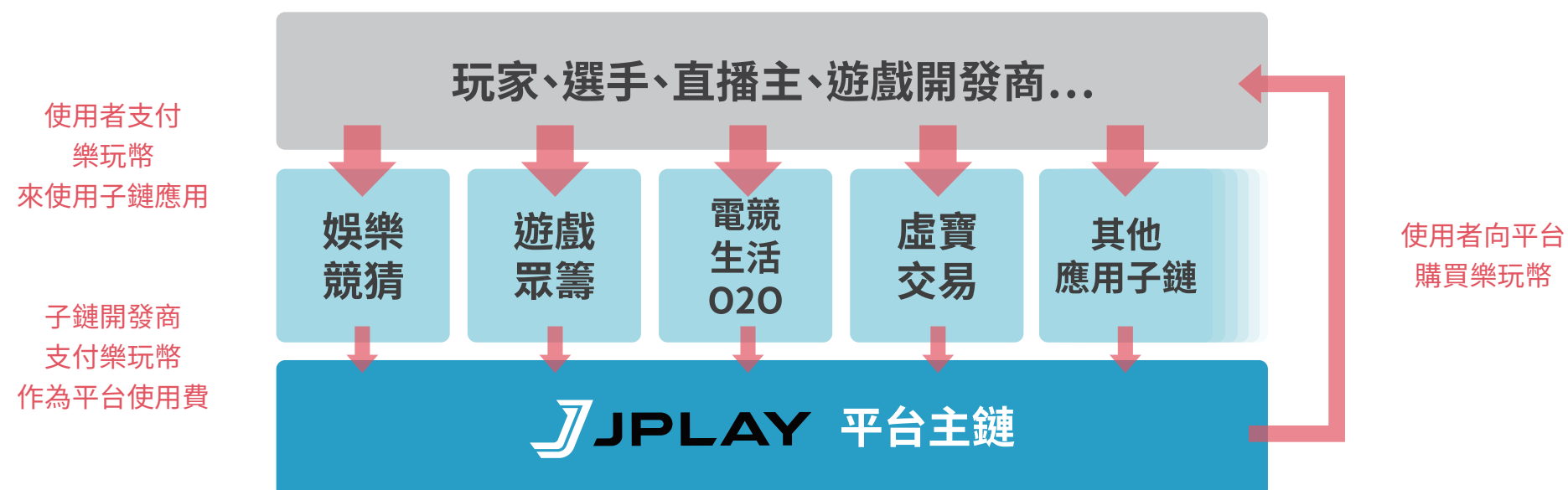
以上合作將會是一中期計畫，並為更多子鏈應用起到重要的示範作用，後續子鏈想像空間將會是沒有邊界，只要是開發者想要創造，JPlay 就會全力支持，無論是對戰型遊戲的競猜博彩，或是虛擬 IP 的創造系統等，都可能下一個風靡玩家的殺手級應用，而 JPlay 的使命，就是提供成長茁壯的土壤平台。



JPLAY// 商業模式

仿效騰訊、阿里與小米等商業巨頭，透過投資孵化助推生態系的戰略，讓 JPlay 成為一個放大器。很多電競及遊戲新興的技術領域，若沒有這種放大器介入，可能會長期處於小眾狀態。在沒有普及大眾的狀態下，很多新技術幾乎毫無用武之地。透過 JPlay 主鏈應用，可以大幅降低許多新技術或本來小眾服務的成本，使其大眾化，有效推進商業生態進步。

而在整體生態系中，由於樂玩幣是基礎通用的貨幣與錢包，因此生態系中的所有消費、貢獻、互動等行為，JPlay 都將收取手續費，這也成為主要收入來源之一。所獲得的收入也將分階段回饋給生態系中所有貢獻者作為獎勵。JPlay 最終極的目標，就是透過長期的正向循環經營，打造去中心化、透明平等、生生不息的電競生態系。



JPLAY //

核心團隊



財務長

鄭志誠 David Cheng

畢業於美國哥倫比亞大學商學院，擁有 CFA (Chartered Financial Analyst) 國際特許金融分析師執照，亦擔任台灣金融分析專業人協會理事一職。擁有超過二十年國際企業管理與國際資本市場經驗，曾先後任職於 JP Morgan Chase 投資銀行總部、財星百大化工集團 Rohm & Haas 併購部門等，更曾擔任台灣智原科技 (Faraday Technology) 發言人及策略投資主管。近年協助多間大中華區企業獲取國際資本策略投資，包括 Computer Associates 國際集團亞太管理層收購、最大五穀飲食加盟連鎖今磨坊與上市集團合併、快速剪髮龍頭 CQ2 集團中國拓展，以及雲計算、新能源等產業的國際募資與策略拓展。



營運經理

李佩穎 Sue Lee

政治大學英文系畢業，目前擔任區塊鏈開放科技社群經理。2014-2017 年擔任臺北世大運開閉幕典禮採購、專案管理及對外總窗口，擅長大型活動籌畫、跨部門合作、對外關係維護、預算規劃、專案及契約管理。



公關行銷經理

謝德驊 Edward Hsieh

專才於媒體 / 數位 / 活動等品牌行銷合作，包括珠寶鐘錶、時裝設計、餐飲美酒、家居藝術、3C 遊戲或公部門等；擁有強大的關鍵媒體和 KOL 關係，媒體經營、活動軟硬體規劃、數位規劃、貴賓邀請、網紅操作或贊助洽談，皆有豐沛的資源與人脈來進行多樣化的公關行銷操作。現任區塊鏈開放科技公關經理。



JPLAY //

顧問團隊



VMFive Inc. 創辦人暨執行長

丁俊宏 Sam Ding

現為 VMFive Inc. 創辦人暨執行長。擁有豐富創業及技術經驗，積極投入區塊鏈相關事業，成立區塊鏈創意顧問公司、創辦區塊鏈開放科技社群等，並擔任 Flowchain 新加坡基金會執行董事。Sam 對於嵌入式系統架構、虛擬機器、雲端運算和程序化廣告平台皆有深厚的專業知識，過去也發表過多篇關於多核心平行模擬器、異質多核心模擬平台、嵌入式系統虛擬化等研究論文，並曾在 IEEE CIPADS 2011 發表並榮獲最佳論文獎項，目前也是清華大學資工系博士候選人。



AcXel 營運長

譚英奎 Felipe Tan

AcXel 共同創辦人暨營運長。在大中華地區有多年 Fintech, IoT 產業經驗。在創辦 AcXel 前曾先後任職於台灣最大財經媒體 cnYES 鉅亨網、IoT 雲服務商 Kii、匯豐銀行與 Saatchi & Saatchi。同時也是電競骨灰級玩家，每週除了固定吃雞與打 LoL 積分賽外，也曾在就學期間獲得全校 CyberGame 電競大賽 Counter-Strike 第二名。畢業於香港科技大學。





JPLAY // 資源優勢

明星電競選手

隨著電子競技市場規模的逐步擴大，也催生了各種商業機會，其中最核心的，便是電競明星帶來的粉絲經濟。相較於一般素人電競選手，明星電競選手除了擁有更充足的資金和人脈，本身就有的明星光環對於草根玩家和選手來說更具吸引力；通過遊戲與原本高高在上的娛樂、體育明星零距離的接觸，更能刺激他們對電競的激情和熱血。而且明星本身參與電競不僅能吸引到諸多戰隊粉絲，還能對賽事起到反哺作用。

JPlay 的核心合作夥伴中國數碼文化集團於是把握了先機，先後成立了：

- VGJ 俱樂部，由 NBA 球星林書豪擔任隊長。
- J Team 俱樂部（前身為台北暗殺星 TPA），由周杰倫擔任隊長，曾於 2012 年英雄聯盟第二季世界錦標賽獲得冠軍。
- SMG 俱樂部，由林俊傑擔任隊長，並獲得 2017 年傳說對決 GCS 職業賽例賽冠軍。
- The Jam 俱樂部，由蕭敬騰擔任隊長。

除了上述團隊外，集團在後續的規劃中，繼續建立與投資更多明星戰隊俱樂部、電競職業俱樂部。

電競娛樂生態系整合

除了組建俱樂部的規劃之外，核心合作夥伴中國數碼文化集團還積極開展直播平台、衍生品、賽事競猜、線下體驗店以及電競地產、電競教育板塊等業務；旨在電競產業鏈裡形成一個閉環，並通過線上與線下的雙重導流，實現利益最大化。例如通過明星電競戰隊實現對直

播平台的導流，再通過直播平台吸引更多的粉絲群體，由粉絲群體產生的購買力可以促進衍生品的消費，電競粉絲也直接支撐了賽事競猜、電競地產和電競教育三大板塊，而電競教育所產出的人才又可以往電競戰隊及賽事中輸送。

除此之外，中國數碼文化集團還具備強大的資源實力；集團曾合作的企業有：電信三大運營商、騰訊、網易、環球音樂、華納唱片、搜狐、樂視等。

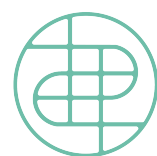


JPLAY// 合作夥伴



中國數碼文化(集團)有限公司

集團以娛樂文化內容為核心建立平台，提供渠道和用戶多元化服務。歷經 8 年的發展，形成了體育電競、娛樂、文化地產三大主營業務。電競業務板塊中分為：直播平台、商品、賽事競猜、體驗店、地產、教育、俱樂部等。業務相輔相成，可提供完整、優質、便捷的一站式解決方案。



PANFORCE

區動科技有限公司

Panforce 相信只有在「產品力 (Product)」、「設計力 (Design)」與「品牌力 (Brand)」——到位，企業才能在商場上取得成功；這也是 Panforce 命名的由來—「Pan- (全部)」+「Force (力)」。Panforce 從理性的角度出發；解析客戶生硬艱深的科技力，再佐以感性的觀點與成熟的設計手法，賦予其相符的品牌靈魂，其終極表現稱為「完美融合 | Perfect Fusion」。



AcXel

AcXel 是一家區塊鏈技術公司，除了提供區塊鏈技術顧問服務外，也藉由獨創的 AcXel 架構來服務客戶。以「Ethereum」與「Hyperledger」為基礎的混合鏈來滿足不同客戶需求。獨特的模組化智慧合約不僅可客製化出客戶的需求，也大幅度地縮短專案時程。除此之外，AcXel 也提供客製化的 EVM 插件服務，大大降低運算成本 (gas)，並可以根據專案需求，設計全新的共識機制。



Soocii 群攜科技

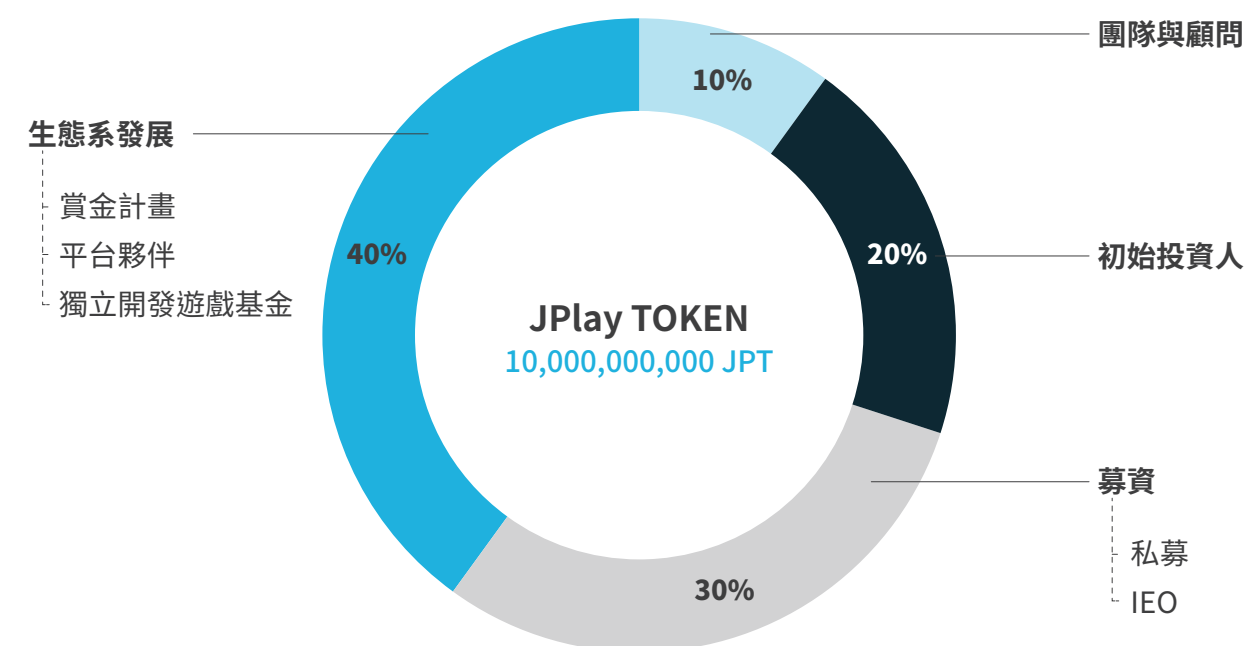
Soocii 是一個專為手遊玩家設計的「手遊直播社群平台」，突破以往直播手遊需要繁瑣的電腦連線設定，Soocii 用戶只需輕鬆一鍵即可隨時隨地分享遊戲實況，並透過獨特的語音群聊體驗及去中心化的同好圈設計，讓每個玩家在此輕鬆連結同好，共創遊戲精彩樂趣，實現人人都是實況主的想望，同時藉由人工智慧與區塊鏈應用發展更多商業應用與可能。

樂玩幣 (JPT) // 發行與銷售說明

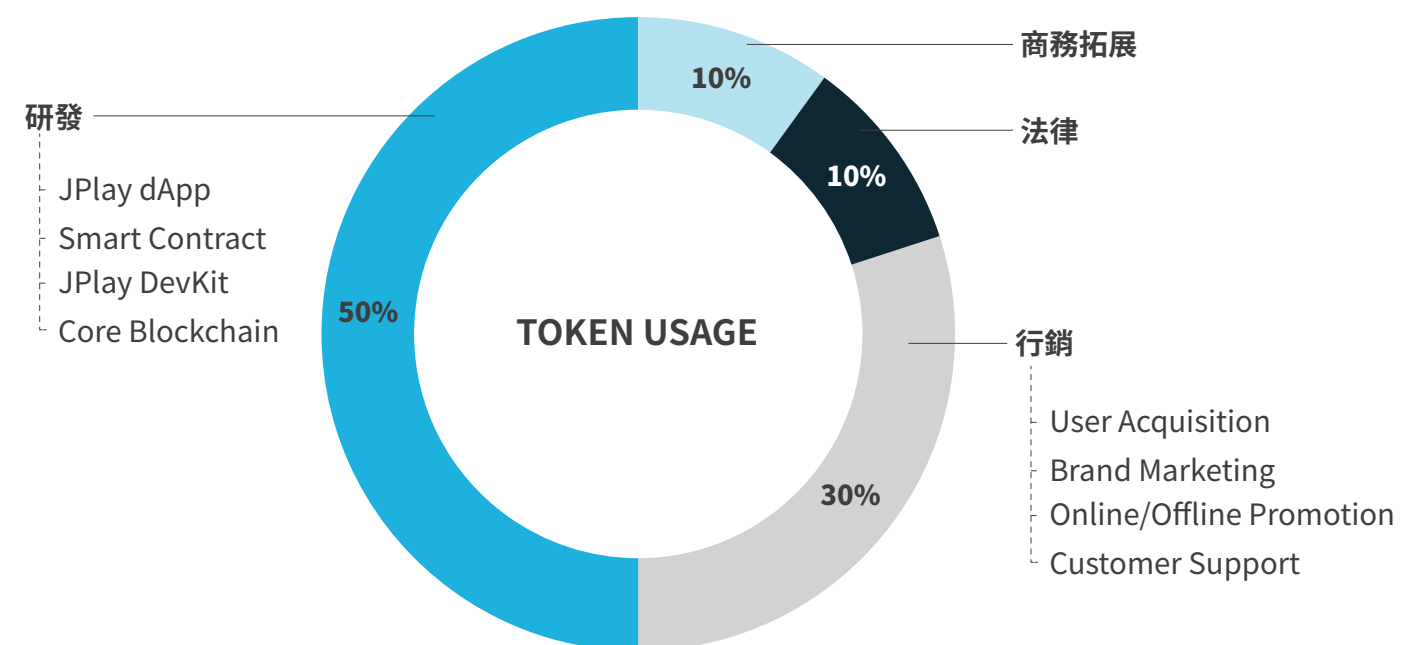
JPT 私募結構

銷售數量	1,000,000,000 JPT (總發行量10%)
認購門檻(USDT)	100,000 USDT
銷售價格(USDT)	1 USDT = 143 JPT
鎖定期及發行	<ul style="list-style-type: none">募資 30% - 鎖定1年生態系發展 50% - 鎖定3年 並依季度解鎖5~8%團隊持有 20% - 鎖定 3年 並依季度解鎖

JPT 分發方式



JPT 使用規劃



JPLAY WHITE PAPER

繁體中文版

Version: 1.1 Update:2018.11.09