

概要

本白皮书描述了一个新的去中心化的火链生态系统，让所有游戏平台——移动、电脑、控制台和 VR / AR 可以通过执行区块链技术并去除可信中介的智能合约进行出售游戏虚拟道具。游戏道具交易将使用加密令牌 “HTP”。

这个新的去中心化生态系统由 HTP 公司建立，这是一家由风投支持的高技术企业，运营着一个拥有数百万用户的强大的游戏虚拟道具支付市场。HTP 成立于 2018 年，随着区块链技术的发展，我们新的去中心化生态系统将为游戏道具提供无处不在的流通性，为游戏市场和参与者提供更多的价值。

在去中心化网络中，经济价值和管理权分布在网络参与者中，而不是集中在一个机构手中。在这里，参与者主要是游戏开发商、发行商和游戏玩家，以及游戏道具市场、交易推动者和其他贡献者。在这个生态系统中，经济价值是在所有参与者之间进行分配的，以确保他们得到各自应有的回报。

新的去中心化生态系统将给游戏玩家、游戏开发商以及发行商带来巨大的利益。(在本白皮书中，我们有时把游戏开发商和发行商合称为“游戏发行商”。)

- 玩家具有前所未有的灵活性，并可与其他游戏玩家直接点对点 (P2P) 购买、销售和交游戏道具，让玩家从辛苦赚来的游戏道具中获得巨大价值。而且关键是他们将在零欺诈环境中进行交易，这是在区块链技术可用之前从未存在过的。

- 游戏开发商和发行商将因为以下原因而获取更多收入：

- 首先，新的生态系统鼓励玩家购买更多的游戏道具，而且价格比现在更高，因为他们知道可以通过在巨大流动性的市场自由安全地出售自己的游戏道具，从而收回投资。

- 第二，游戏发行商将享受一个全新的收入来源 - 只要游戏玩家使用智能合约区块链交易，游戏发行商就会收到佣金。

- 第三，在我们独特的网络增长模式下，积极采用 HTP 的游戏发行商将获得良好的回报。其具体的经济效益将在本白皮书的后半部分详述。

综述以上观点，其重点在于，新系统给游戏发行商带来的利益是不可低估的。游戏发行商将在这个生态系统中扮演非常关键的角色，每个游戏发行商都必须选择要采用哪个加密令牌。HTP 对于游戏开发商来说，是唯一一个带有内置、具体生态系统的加密令牌，并且能给游戏开发商带来丰富的回报。因此，我们相信 HTP 会被迅速采用，并将成为游戏产业的主要加密令牌。

事实上，新的火链生态系统很可能会为游戏产业带来一个范式转变。游戏道具的需求增加，玩家会在网络上获得信任，购买和交易更多产品，乘数效应会发挥作用，从而让整个市场呈现指数性的增长。据研究估计，到 2020 年，游戏收入将增长到 1,285 亿美元，但这个数字甚至不包括在区块链上的游戏道具交易。使用 HTP 的 HTP 去中心化生态系统的游戏道具交易价值最终将达到 200 亿美元。

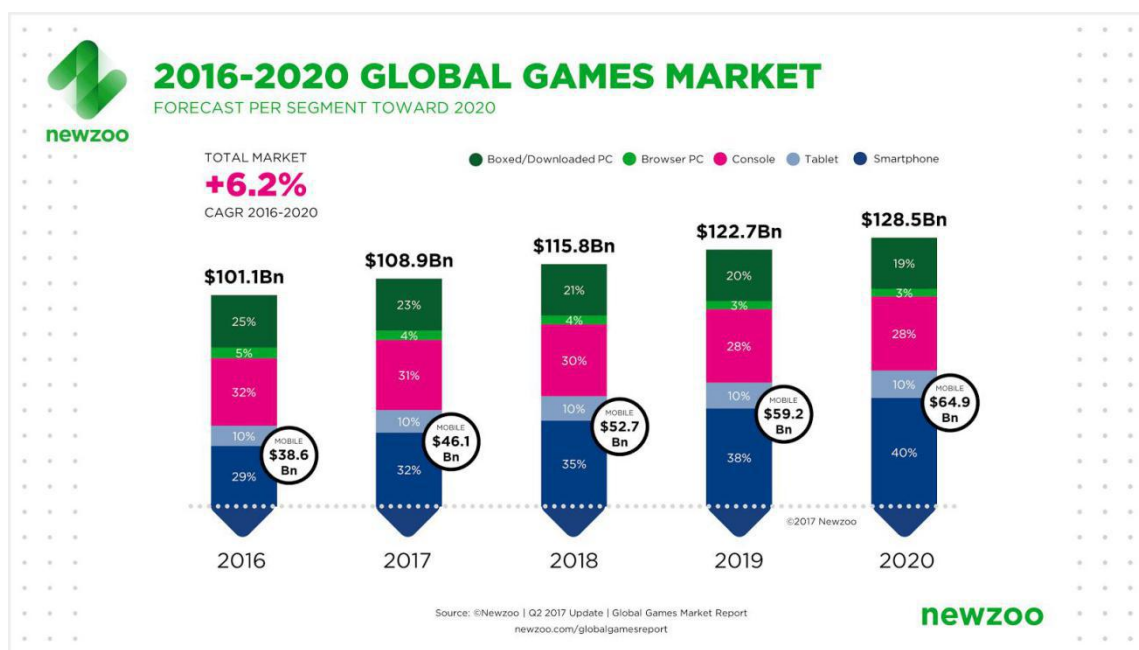
目录

1. 市场	3
1.1 概述	3
1.2. 发行商直营型游戏道具与玩家赚取型游戏道具	4
2. 商机	5
2.1. 销售游戏道具的需求尚未得到满足	6
2.2. 现有市场的局限性和问题点	6
第三方交易网站	7
3. 我们公司 - HTP	8
3.1. 公司背景	8
3.2. HTP 团队简介	8
3.3. HTP 团队成员简介	8
3.4. HTP 咨询委员会成员	10
3.5. HTP 的投资商 投资商代表	12
3.6. 现有 HTP 交易平台	13
4. 解决方案 - HTP 令牌和去中心化生态系统	14
4.1. HTP 概述	14
4.2. 使用以太坊和 ERC-20	15
4.3. 路线图	15
4.4. 商业模式	16
4.5. 代币分配	16
4.6. 网络增长模式	17
5. 技术注意事项	17
5.1. 可信任的供应商	17
5.2. 在区块链中发售游戏道具	18
5.3. 使用智能合约来购买道具	19
5.4. 发行商可定制和控制	20
5.5. 游戏整合	20
5.6. 智能钱包和去中心化	20
6. 游戏发行商和游戏玩家的收益	20
6.1. 玩家	21
6.2. 游戏发行商	21
7. 火链商城	22
7.1. 火链商城规划	22
7.2. 商城发展计划	22
8. 火链游戏	22

1. 市场

1.1 概述

全球游戏市场巨大无比。根据 Newzoo 的最新研究，2017 年将有 22 亿玩家创造 1,089 亿美元的游戏收入。这一数字较前一年增加了 78 亿美元，即 7.8%。而且增长仍将继续，2020 年的收入预计将达到 1285 亿美元。¹



在全球游戏市场中，2017 年的数字游戏收入占有比例约为 87%，即 944 亿美元。游戏的免费游戏模式凭借游戏道具的销售收入现已成为主导框架。例如，制作了《冲突罗亚尔》和《部落冲突》等移动游戏的制造商 Supercell，在 2016 年创造了 23 亿美元的销售额。尽管游戏玩家可以免费玩 Supercell 的游戏，但他们还是购买了 23 亿美元的游戏道具并相互竞争²。

1.2. 发行商直营型游戏道具与玩家赚取型游戏道具



图 1.2(a)

发行商直营型游戏道具

在 Newzoo 的研究中，2017 年的数字游戏收入估计为 944 亿美元，其来源仅为游戏发行商直接出售给游戏玩家的游戏道具。在主流的免费游戏模式下，这些发行商直营型游戏道具通常采用“钥匙”或“消耗品”的形式：

- 例如(图 1.2(a) 以上), 玩家购买“钥匙”，然后使用该钥匙解锁在玩的过程中获得的“神秘盒子”。在这个神秘的盒子里，他会发现诸如武器、盔甲或化妆用皮肤之类的电子产品。
- 又如, 玩家不使用该钥匙解锁“神秘盒子”，“神秘盒子”却自行打开，不过玩家要花费时间等待，有时候需要等待几个小时甚至几天。在那里玩家可以购买“消耗品”，比如金币，然后他会支付金币来缩短等待时间。

这些通常是神秘的盒子，因为根据概率，要发放的游戏道具将是随机的。这已经被证明是最成功的免费游戏盈利模式。

玩家赚取型游戏道具

正如上面的例子所示，玩家并没有直接从游戏发行商购买武器、盔甲或化妆品。他直接买了钥匙，但他必须得挣其余的钱（通过游戏、升级和/或击败其他玩家或怪物老板来获得神秘方块）。此外，由于神秘盒子中的随机性，他可能需要投入大量的时间、精力和金钱来获取和解锁许多神秘的盒子，然后才能最终获得所需的和稀有的游戏道具。对于游戏玩家来说，这些获得的游戏道具具有重要的内在价值。其中稀有程度高的产品还有可能变得非常昂贵，比如电脑游戏的例子包括：

- CS:GO, StatTrak M9 “刺刀多普勒皮” 售价 23,850 美元。
- Dota 2: 一个“天火战犬” 售价 38,000 美元。

Newzoo 研究的美元数据并没有完全反映出玩家赚取型游戏道具的潜力。这种潜力是不可低估的。玩家赚取型游戏道具之所以非常重要，是因为：(i) 由于需要平衡免费游戏，玩家赚取的游戏道具的数量远高于来自直接发行商的游戏道具；(ii) 这些玩家赚取的游戏道具在游戏经济中累积；(iii) 在单个游戏中交易玩家赚取的游戏道具是有待提升的核心游戏功能；(iv) 平均来说，玩家赚取的游戏道具比直接来自发行商的游戏道具更有价值。

在 HTP，我们亲眼目睹了这个市场的快速增长，我们估计直接来自发行商的游戏道具会退出市场，尤其是在采用新的去中心化生态系统后。玩家赚取型游戏道具的交易市场拥有价值万亿美元的潜力。

2. 商机

尽管目前火链生态系统远远不够完善，我们仍坚信游戏道具市场庞大无比。游戏道具方面的健康收益直接源于发行商直营型游戏道具的销售额，而玩家赚取型游戏道具高流通性市场的巨大潜力尚未

得到发掘(而且后者也可为发行商直营型游戏道具创造巨大的商机)。玩家赚取型游戏道具会与时俱增,毫无衰减之势。然而在大部分情况下,游戏玩家无法进行获取现金,从而导致他们遭受巨大损失。

目前以游戏玩家的视角来看:

- 他们非常需要将他们的游戏道具转换成现金的能力(流通性),但是这个需求至今一直未能得到满足。
- 虽然有一小部分游戏产品可以交易,但是大部分市场存在重重问题,不透明和欺诈现象普遍。

从游戏发行商视角来看:

- 虽然这不算是“问题”,但是目前的环境显然对他们来说不够理想;因玩家赚取型游戏道具的流通市场不够完善,游戏发行商所销售的游戏道具远远少于他们所能提供的数量。对此,我们将进一步进行阐述。
- 对于现存市场,游戏发行商并未在交易中获取任何利益。相反,市场常有的欺诈交易使他们失去了许多游戏玩家,因为被欺骗的游戏玩家往往会远离这些游戏。

2.1. 销售游戏道具的需求尚未得到满足

目前,大部分游戏道具都被锁定在一个独体游戏中。游戏玩家不得不花费巨款去解锁这些“神秘盒子”,并花费大量时间来获取稀有的游戏道具。然而,当他们不再玩那个游戏时,他们所投入的资金都将归零,因为他们不能把这些游戏道具出售,也不能把投入的资金转向另外的游戏(他们可以在一个单独的平台这样运作,但可能性很有限)。对销售游戏道具的需求极高,但是目前这个需求远远未得到满足。

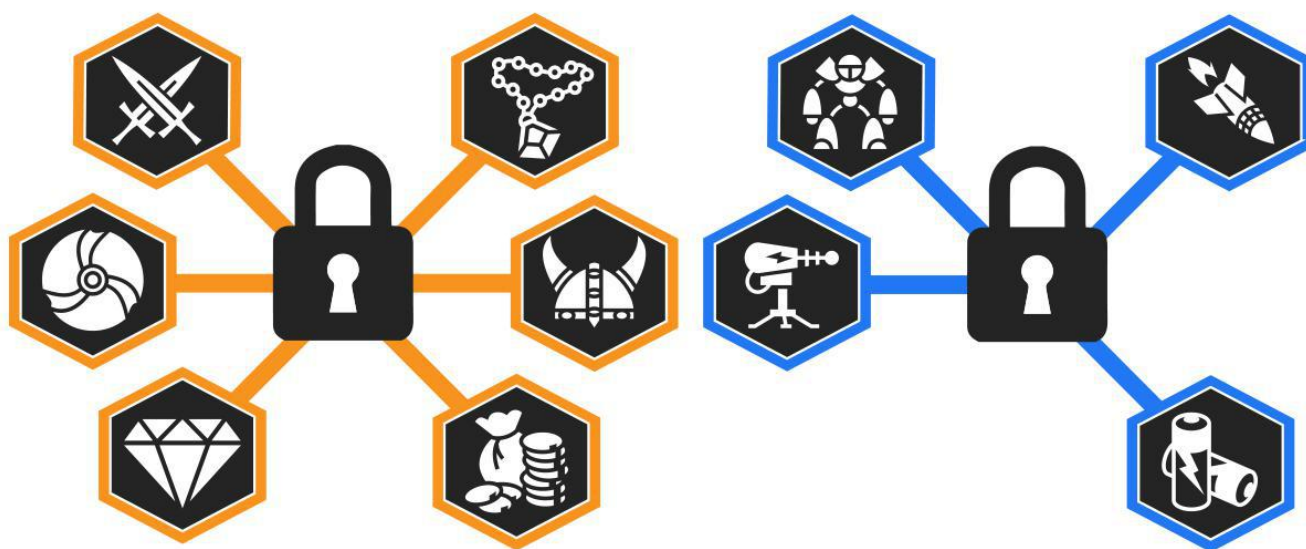


图 2.1. 目前,大部分游戏道具都被锁定在一个独体游戏中,不能实现资金流动。

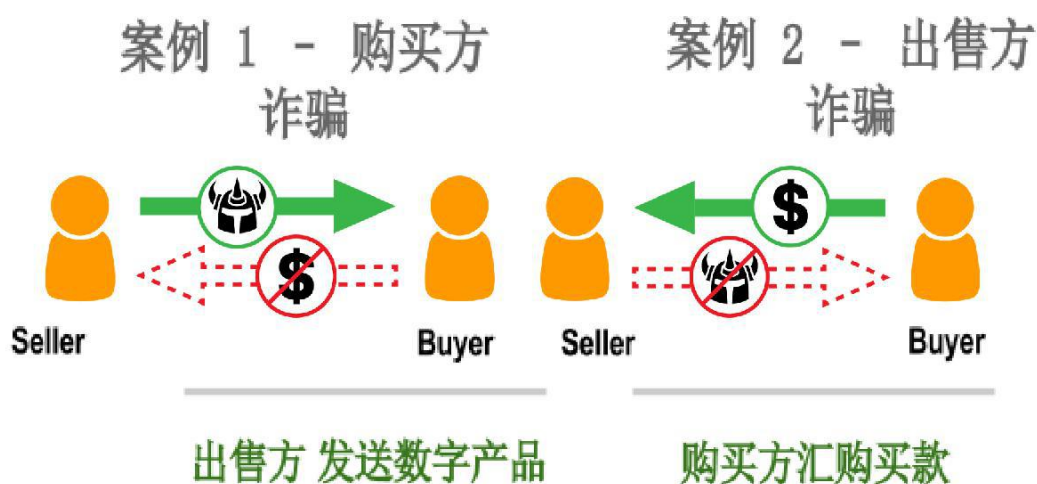
2.2. 现有市场的局限性和问题点

关于一小部分游戏道具（如 CS:GO, Dota 2 或者 H1Z1 等游戏）的交易，在某些市场上确实可行，游戏玩家可以把他们的产品出售并换回现金。类似市场包括 (a) 论坛、(b) 蒸汽 (steam) 社区市场, 以及 (c) 第三方交易网站。但是, 每个市场都各具缺陷, 游戏玩家在那里交易有可能遭遇陷阱。

论坛市场

有些游戏玩家在论坛上购买及销售游戏道具 (例如 Reddit), 不过这是非正式市场, 其存在一个巨大缺陷, 即游戏玩家在那里交易产品是存在风险的, 因为这些论坛不会给交易者以任何保护, 欺诈现象频频发生。出售方很可能在接受付款后而不发货给购买方, 而购买方也有可能通过 Paypal (贝宝) 支付, 在收到产品后又要求返还付款, 使出售方血本无回。

论坛市场购销中的诈骗案例



出售方发送游戏道具但是购买方不付款或进行付款返还操作。

购买方付款但是出售方不发送游戏道具或者发错游戏道具。

图 2.2. 游戏玩家在论坛市场交易着风险

蒸汽 (steam) 社区市场

阀门 (valve) 公司的多玩家游戏平台—蒸汽 (steam) 平台运作一个社区市场交易平台, 游戏玩家可以购销游戏游戏道具, 如 CS:GO, Dota 2、Team Fortress 2 (团队堡垒 2) 等。蒸汽是一个强健的游戏平台, 2016 年的年收益达 36 亿美元⁵。虽然收益并非社区市场独占, 该平台显然非常活跃, 任何时候都有成百上千的帖子, 该平台是一个正式的官方市场, 玩家可使用蒸汽钱包进行交易, 比上述非官方论坛要安全, 诈骗少。尽管如此, 蒸汽社区市场仍旧存在潜在的缺陷:

- 平台不向出售方支付任何现金, 所以某出售方在收到蒸汽钱包中的付款后, 他只能利用该款项在蒸汽平台上购买其他的游戏, 而不能将收益兑换成现金。
- 蒸汽收取很高的交易费, 高达 15%.

第三方交易网站

许多第三方交易网站都曾试图解决以上问题，他们与蒸汽取得联系，帮助进行同种游戏道具交易，让出售方可得到现金收益。OPSKins 是业界最大，也有可能是最古老的市场。它的财务运作很出色，据报每日交易额达\$120,000⁶。然而，类似许多第三方交易网站都问题重重：

- 许多网站对物主及管理者的运作不透明，据传有些网站支持非法赌博，还有许多使用可疑的手段运营。⁷
- 他们只支持蒸汽游戏道具，游戏道具市场的很大一部分都没有被触动。

3. 我们公司 - HTP

3.1. 公司背景

HTP 是解决游戏道具流通性问题的最前沿企业。平台在过去的两年间增长很快，我们将利用在游戏产业积累的专业知识，凭借我们对游戏道具市场的理解以及对现行平台技术的掌握，提高并扩大火链去中心化生态系统。

3.2. HTP 团队简介

我们的团队由一流游戏产业精英、技术创新家及著名企业家构成，是一个经验丰富、实力强大的团队。**以美国最高水准进行企业管理，并得到一流投资商的大力支持**与其他第三方市场相比，我们的运作是透明的。我们的投资方皆为硅谷或其他领域的顶级投资商，我们的运营状况也必须定期向他们汇报这些投资商有：

- 往前冲风投公司（GoAhead Ventures），与斯坦福大学及登上福布斯 2017 年“30 位 30 岁以下”精英榜的人物都有很好的人脉关系；
- Bullpen Capital 风投公司，拥有丰富的游戏产业的经验（合作伙伴之一即是艺电公司的创办人之一）；
- Lightbank 风投公司，公司团队由 Groupon 各位创始人构成。

3.3. HTP 团队成员简介



Dafuhao, 首席执行官 (CEO), HTP 的创办人之一。他成功地创办过多个企业,是名副其实的创业家,有着无比辉煌的业绩。他拥有 15 年创建并管理复杂商业企业的经验,其中有 10 年从事游戏事业。在进入 HTP 之前, JT 在 Aeria Games 公司担任首席运营官 (COO) 职位。Aeria Games 是一家全球规模的免费游戏开发发行商,由于 JT 的努力,员工数由最初的 10 名增加为 300 名,管理着分布于美国、德国及巴西的事业。在 JT 的领导下, Aeria Games 公司年营收达到了 1.1 亿美元,最后公司售予了德国大型媒体集团 ProSiebenSat.1。在 Aeria Games 之前, JT 的工作经历跨越了多个行业,他曾在金融业 HSBC 担任运营策略顾问,在某零售业创建电商起步阶段担任软件工程师,在摩托罗拉移动通讯业担当 RF 硬件工程师等。JT 在加州大学洛杉矶分校安德森商学院获得 MBA 学位,在斯坦福大学获得电子工程硕士学位,在伊利诺伊大学厄巴纳-香槟分校获得电子工程学士学位,毕业时以全班第一的优异成绩毕业。



Terry Ngo, 首席技术官 (CTO), HTP 的创办人之一。拥有 19 年创建并领导工程及产品开发的经验,其中 11 年为游戏行业。在进入 HTP 之前, Terry 曾经担任 Aeria Games 公司的 CTO,也是 Aeria Games 的创办人之一,从零起点扶持公司起步,将其培养成为在全球拥有 300 名员工的企业,并在美国、德国及巴西均有事业分部。在 Terry 的领导下, Aeria Games 公司建立了网上游戏发行平台,为全球 4 千多万名用户服务,开发出使用语种多达 11 种的电脑及移动多种游戏,并在单一虚拟货币方面创下了游戏业最高变现率。在进入 Aeria Games 之前, Terry 的经历包括领导开发移动及网络平台上针对个人用户及企业的高拓展性的分布式应用。Terry 在斯坦福大学获得电子工程硕士学位,在南卫理公会大学获得计算机工程学士学位及数学学士学位,其中工程学在毕业时以全班第一的优异成绩毕业。他还拥有一个移动无线装置方面的美国专利。



Bryan Talbot, HTP 工程部总监。在硅谷技术前沿有着 20 多年的工作经验。在来 HTP 工作之前,他曾任 Aeria Game 的平台架构师,在该公司他设计并监督实施了一个全球发布平台,为北美和欧洲多个数据中心的 4 千多万游戏玩家提供服务。Bryan 之前的工作经验也相当丰富,包括操作系统装置驱动程序开发、多国海关 (进出口) 通关系统的专家系统 (AI) 设计、电子邮件安全 (持有此项专利)、移动网络和终端性能监测系统、以及多年的服务器分布式系统设计及操作经验。Bryan 在加州大学圣地亚哥分校 (UCSD) 取得了计算机工程学士学位。在加州大学圣地亚哥分校的本科生期间,他就是 STS-81 航天飞机飞行载荷测试任务 KidSat 项目的负责人,该项目在 Sally Ride 博士带领下实施。



Ed Kim, HTP 业务开发总监。他在免费游戏、游戏道具和虚拟经济体的电和移动游戏方面经验长达 15 年。在加入 HTP 之前，他是 Vector Gfx 首席执行官及创始人之一，开发了 VR 和 AR 平台的运动跟踪和图像识别软件。在他的职业生涯早期, Ed 曾担任 RockYou 的业务开发总监，是#9 员工。RockYou 是欧美早期开发商之一，是免费游戏模式的先驱；他还曾担任 Bigpoint Games 业务开发主管，该游戏厂商是世界最大的游戏门户网站之一，拥有超过 3 亿用户；他还曾担任 KIXEYE 业务开发主管，该游戏厂商是多人实时战略游戏等社交和移动游戏开发的先驱。Ed 拥有南加州大学马歇尔商学院 MBA 学位和密歇根大学-安娜堡分校学士学位。



Udayan Sharma, HTP 市场营销总监。他在游戏、电商和技术领域拥有超过 12 年的经验。还在品牌建设和用户获取渠道方面拥有 8 年经验。在加入 HTP 之前，他曾在 Aeria Games 数字免费游戏空间部门担任市场营销总监，在此期间他曾推出 10 多个电脑和移动游戏，如 X 战警和刺客信条等，同时还管理了所有营销功能，如用户采集、SEO 及品牌。他早期的工作经验非常丰富，曾自己创业，也曾世界 500 强企业任职，如 Excelics 半导体公司、Cadence Design Systems。Udayan 拥有普渡大学克兰勒特管理学校 MBA 学位、俄勒冈州立大学电气工程 BS 学位，并在后者获得桂冠荣誉学者之殊荣。



Matheus Arnellas, HTP 运营总监。总管销售、客户支持、预防诈骗和商业智能几个部门。他在数字免费游戏空间拥有 6 年多跨职能团队管理的经验，曾成功地领导过 12 个跨电脑和移动平台游戏产品的发布和运营，包括 X 战警、刺客信条、EA 运动 FIFA 等具有数十亿美元 IP 类。

他从 5 岁起就是一个狂热的游戏玩家，在 21 世纪初他就以“反恐精英”游戏职业玩手之名游走于游戏业界，但其对游戏行业的重大贡献主要是在 2010 年后，这段时间他在艺电、Aeria Games 及 PlayNext 等公司担任生产、销售和运营职位，熟知拉美及北美市场。Matheus 在巴西圣保罗大学 FIPE 经济学院获得 MBA 学位，在巴西的 PUC 坎皮纳斯获得市场广告学士学位。



Tony Simonovsky, ICO 成功经理。经历多次创业，且有超过 14 年的数字市场经验。他 19 岁时第一次创业，6 年后卖掉公司，过着数字游牧的生活，同时他忙于第二次创业，取得了成功。2017 年 Tony 为 KickICO 团队做咨询，通过市场增长帮助他们的虚拟货币首次公开出售给全球的加密令牌购买者，最终实现 85,000 ETH 虚拟货币（~\$23,000,000）。

3.4. HTP 咨询委员会成员

Richard Melmom, Bullpen Capital | Electronic Arts (美国) 创办人之一



Richard 是一位系列创业家和投资家，最为令人瞩目的是，他是艺电公司的联合创始人之一。艺电公司截止 2017 年 9 月拥有市场资金达 370 亿美元，他在艺电公司的业绩仍然影响着整个游戏界。他创建或领先投资的公司还有 Melmon Tawa & Partners（售予 Livingston and Co.）Objective Software（售予 Asymetrix），Broadware（售予 Cisco），及 BigFix（售予 IBM）。

Kotaro Yamagishi

庆应创新行动公司（Keio Innovation Initiative）首席执行官（CEO）
GREE 公司的日本联合创始人及董事。



Kotaro Yamagishi，庆应创新行动（Keio Innovation Initiative, KII）公司的首席执行官（CEO）。该公司作为庆应义塾大学风投公司于 2015 年 12 月成立。在加入 KII 之前，他曾在 2004 年作为联合创始人成立 GREE 公司，目前仍兼任该公司的非常务董事（董事成员之一）。在职业生涯早期，他曾担任 CNET 日本的总编，及日经 BP 社（Nikkei Business Publications）的编辑。

Heiko Hubertz, 首席执行官（CEO）及 WHOW Games GmbH（德国）及 BIGPOINT GmbH 公司的创始人



Heiko 是著名的系列创业家，专门负责游戏。在 WHOW Games 之前，他是 BIGPOINT GmbH 公司的创始人兼首席执行官（CEO），是网络游戏先驱开发人及发行人，他的网络游戏以 6 亿美元的价格售出。

Yoon Im, 完美世界（美国、欧洲）出版&平台服务高级副总裁（SVP）



Yoon，微交易与线上游戏发行的专家。作为完美世界的联合创始人，他参与了完美世界走向发展和成功的各方面工作。目前他负责公司在北美和欧洲的各项业务的运营。

Chris Akhavan, Glu Moblie（美国）首席收入官



Chris Akhavan，统管包括客户获取、营销、广告货币化、战略伙伴、和全球扩张在内的 Glu 全球业务。在加入 Glu 之前，他曾担任 Topjoy 全球合伙人高级副总裁，也是该公司早期建立顶尖移动广告及货币化平台队伍的重要成员之一。而在 Topjoy 之前，他曾在 RockYou! VideoEgg 和雅虎任职。

Malte Barth, 在 Modern Times 集团（美国及欧洲）担任电子竞技主管



Malte 在游戏领域和电子经济领域是一位具有经验的专家。他从 2014 年就在 Modern

Times (MTG) 集团对所有电子竞技投资（包括 ESL (Electronic Sports League)、DreamHack 以及已成长为全球龙头电子竞技组织的 Bitkraft Esports Ventures 在内）进行管理。另外他还作为执行董事积极支援 ESL、DreamHack 以及 Bitkraft。



Billy Sungwoo Lee, PayLetter 运营官, (韩国)

Billy 是支付与收款方面的专家，与许多游戏公司有合作关系。他在 PayLetter 公司担任首席运营官，该公司于 2001 年建立之始仅有 8 名员工，但发展迅猛，目前客户遍及全球，共拥有着 100 多位收款方案客户及 500 多位支付服务客户，其中包括制作发行《英雄联盟》游戏的拳头公司。



Takayuki Nagashima, Aeria (日本) 首席执行官 (CEO)

Takayuki Nagashima, 是日本著名企业家以及上市公司 Aeria 的首席执行官(CEO)。Aeria 公司长期以来引领日本游戏产业的发展 and 游戏发行业，是最早采用免费游戏模式的公司之一，曾经最早成功在日本推出免费电脑游戏。目前，他是 Klee、I-chu 等成功移动游戏项目的开发商。



Masahiro Yasu, ALIS (日本) 首席执行官 (CEO)

Masahiro Yasu, 是日本 ICO(代币众售)先锋人物, ALIS 公司的首席执行官(CEO)。该公司于近期成功完成一项 ICO，这是首次为社交媒体公司发行数字货币。他也是该公司与微软日本的共同开发项目经理。在此之前，他任职于全球第二大人力资源公司 Recruit，并因业绩出色获得内部最高嘉奖。



Xiang Wang (王向), 区块链咨询师

Xiang Wang, 王向具有超过 15 年的软件设计开发经验，专注于身份认证、数据加密、和区块链技术，以及在金融领域的应用。此外，他曾经在中国参与创办和运营两家企业，对中国市场有深度了解和实际商务经验。目前，他为 ICO 团队提供帮助与加密代币投资者社区沟通和合作。



Kevin Xu (凯文·许), 区块链咨询师

Kevin Xu, 在建设分布式系统、设计结账流程、处理 Stripe 及其本人早先创建的 FanHero—YCS13 的安全问题方面具有丰富经验的高级软件工程师。他对区块链技术的兴趣源自以 10 美金首次购买比特币的经历，在建立自己的区块链新创公司之前，他主要帮助各类公司进行 ICO（代币众售）。

3.5. HTP 的投资商 | 投资商代表

为了清晰起见，以下列举 HTP 的投资商，而非 HTP 令牌的购买者。



Bullpen Capital | Paul Martino, 总合作商

Paul 拥有众多成功经验，主要业绩包括建立 Ahpah 软件公司（一家由 InterTrust 接手的电脑安全公司）以及对 Zynga and uDemy 前几轮运作的投资。他创造出几大新型社交游戏，其灵感来源于他早在 20 年前在多人在线游戏方面的创新。



向前冲风头公司（GoAhead Ventures） | Phil Brady, 管理合作商

Phil 入选福布斯 2017 年度“30 位 30 岁以下”精英榜，领导了与硅谷几家技术公司的合作项目，自 2013 年以来一直活跃在秘密指令社区，曾参与 Xapo 与 Andreessen Horowitz 公司对 Coinbase 及 21 Inc 的投资。



PlayNext, Inc. | Lan Hoang, 首席执行官（CEO）

Lan 是新事业的孵化者，他曾在美国、日本、韩国及德国等国投资各种创业，且参与了多次资本退出，其中大部份来自他目前居住的日本。在 PlayNext 之前，他是 Aeria Games 的首席执行官，并曾担任 Orrick, Herrington & Sutcliffe 的律师。



Lightbank | Bill Pescatello, 合作伙伴

Bill 在职业生涯中曾多次领导成功的投资活动，包括 Locu（由 GoDaddy 接手）及 Greystripe（由 ValueClick 接手）。在 Lightbank 之前，他曾供职于 NBCUniversal、Morgan Stanley 及 Merrill Lynch。



前沿风险合作伙伴 | Phil Nadel, 管理合作人及共同创建者

Phil 是一位备受尊敬的多次创业者，天使投资商，且著书出版。他曾创立过也出售过几家公司，且有成功投资 75 家以上创业公司的经验。

3.6. 现有 HTP 交易平台

火链币 HUOTOP 代币 H T P 非小号查询 H T P 实时价格

非小号: <https://m.feixiaohao.com/>

HTP 代币已上线交易所有

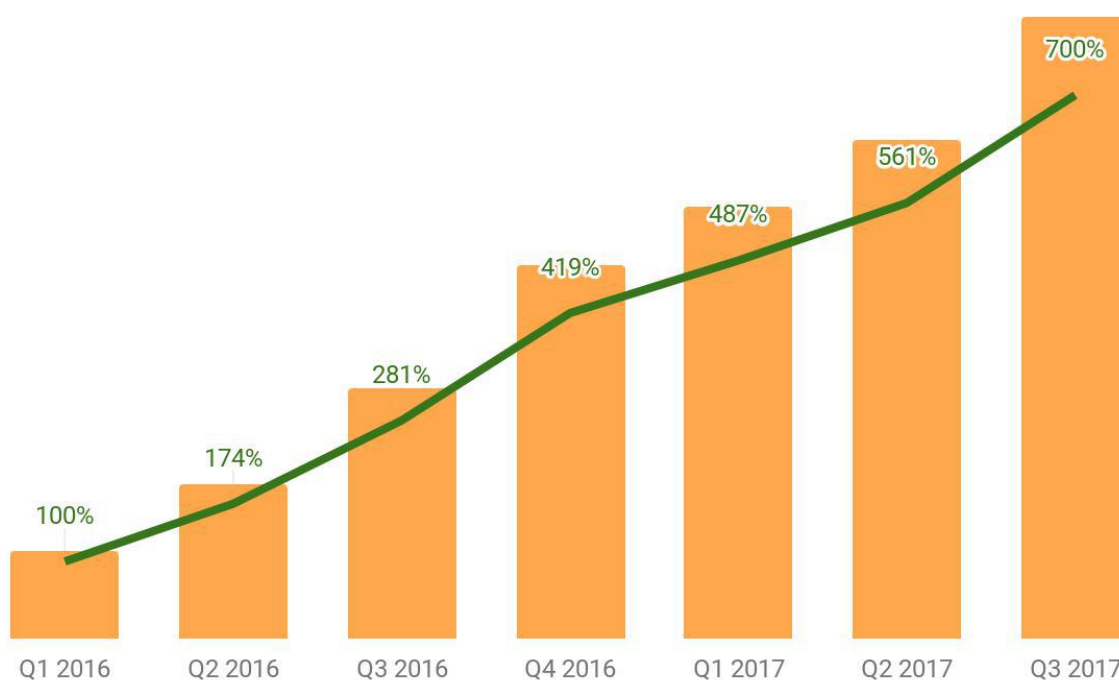
- 1、CEO 交易所 网址: <https://www.ceobi.com>
- 2、D 网交易所 网址: <https://www.dfex.com/>
- 3、牛市交易所 网址: <https://www.ezb.com>
- 4、币多网交易所 网址: <https://www.coinba.pro>
- 5、东方交易所 网址: <https://www.dfex.com/>

火链 APP (苹果安卓版) <https://dafuai.com/du3V1>

火链链能游戏: <https://g.game/#/user/regist/1339222>

未来计划上线 ZB 和火币!

Quarterly Sales Growth Since Q1 2016



4. 解决方案 - HTP 令牌和去中心化生态系统

虽然 HTP 平台已经取得成功并快速成长,但尚处起步阶段。新的 HTP 令牌和去中心化生态系统将进一步助力我们的愿景,即完全透明和无摩擦的游戏道具交易的基础设施。

区块链将为虚拟资产提供最全的存储空间,而智能合约将创建一个透明的公共账簿。HTP 是固定供应的加密令牌。HTP 可细分,而且其单位是可替换和可转让的。

4.1. HTP 概述

HTP 建立在以太坊区块链上。我们选择以太坊是因为看重它的灵活性和广泛的应用性。只要出售者和购买者都有一个以太坊兼容的钱包，游戏玩家就可以轻松地将游戏道具和 HTP 发送给对方。游戏发行商可以整合这一功能，让游戏玩家可以轻松将游戏道具安全地转移到游戏之外。区块链将作为一个多游戏的数据库，安全地存储所有游戏道具和 HTP，并可跟踪它们的所有者。

通过新的 HTP 令牌，我们的目标是解锁每个游戏中的游戏道具，并促进去中心化生态系统的交易，以此创造资产流通性，继而改变产业范式。凭借区块链技术，这样的交易不仅适用于 HTP 平台，还可所有市场进行安全可靠的推广。换言之，这将推动整个游戏道具生态系统的进步。

4.2. 使用以太坊和 ERC-20

HTP 将利用以太坊区块链，即当前发行定制数字资产和智能合约的行业标准。通过确认 ERC-20 令牌接口，HTP 将与现有的以太坊基础架构兼容，如开发工具、钱包和交易平台。在以太坊区块链的核心——以太坊虚拟机（EVM）允许部署和执行智能合约，从而建立诸如 HTP 等加密货币的复杂发行规则，并实现自动化奖励结构。简而言之，EVM 消除了任何信任问题，并保护交易各方免受欺诈。这些强大的功能和动态的生态系统使得以太坊非常适合 HTP，我们坚信它将被游戏发行商和游戏玩家迅速接受。

对于游戏发行商，我们将提供所有开放源代码的插件和软件开发工具包（SDK），以便他们的游戏可以识别游戏道具与游戏玩家的区块链钱包间的转移。这些可以是游戏内的数字货币、武器或装甲等物品，也可以是不同的皮肤、附加内容、特殊游戏版本，甚至可以是可收集的徽章，区块链网络将跟踪所有这些游戏道具的所有权。

玩家可以简单地使用现成的以太坊钱包来保存其 HTP 和游戏道具，并在任何地方进行自由交易。玩家可以使用熟悉的功能来发送 HTP 和游戏道具，例如 Wechat 钱包，Paypal 和 Venmo 用户间转账。所有的交易记录和所有权数据将被安全地保留在区块上，并采取智能合约以防范欺诈。

游戏发行商或第三方工具开发商还可以提供他们自己品牌的钱包，让玩家更轻松地浏览和管理库存。区块链技术将助力生态系统的全面革新。

合约地址：0x0469b5be3d08413de884bae18afb886ee4521c25

总量：2 亿

4.3. 路线图

如前所述，HTP 生态系统将是目前最全面最集中的游戏道具市场平台。作为新的去中心化生态系

统的积极参与者，HTP 平台今后还将慎重而负责地完成转型和过渡。

	当今	近期 (2020 第三季度)	长期 (2021 第二季度)
平台进化	游戏道具的全球集中化市场	使用 HTP 区块链的游戏道具全球集中化市场	大宗交易量的分散化连接和服务于玩家的平台
支付	法定货币和比特币	法定货币，比特币，以太坊	法定货币和多种加密货币
安全性	客户欺诈检测和预防 无区块链	客户非区块链交易的欺诈检测预防 部分区块链支持	智能合约和完整的区块链支持 法币交易的反欺诈解决方案
信用	信誉系统，HTP 审查买卖双方的争议	在区块上部分支持去可信中介的智能交易	在区块上智能合约允许开放的和不可抵赖的交易 基于法定交易的信誉和争议解决
覆盖范围	支持一级电子竞技游戏，礼品卡和其他游戏道具	支持所有顶级电子竞技游戏，MMO 和移动	全球游戏发行商和其他游戏道具供应商通过网络自动登录

4.4. 商业模式

HTP 去中心化生态系统将由可扩展和直观的业务模式来推动。当任何游戏玩家使用 HTP 进行游戏道具交易时，该游戏的发行商和相应市场/交易服务商将获得此 HTP 的一部分。

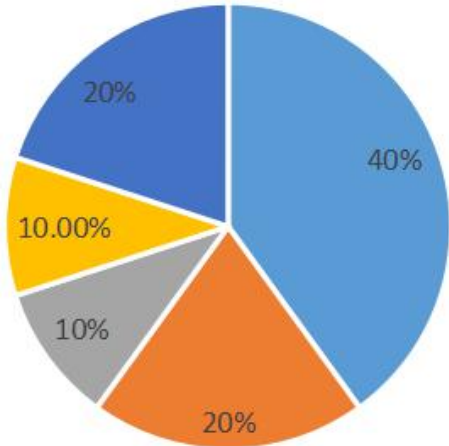
4.5. 代币分配

HTP 的供应量上限为 2 亿。2 亿令牌发行后不会再发行新的令牌，且 HTP 将不断的销毁。每个月回购销毁 50 万枚 HTP，火链商城、游戏平台推出游戏的盈利百分之三十用于回购销毁，直至 HTP 销毁到总量为 5000 万枚。

创始团队	天使投资人	社区运营	技术团队	火链基金会
40%	20%	10%	10%	20%

流通量：2 亿

火链代币分配图



A pie chart titled '火链代币分配图' (Huochain Token Distribution Chart) showing the distribution of tokens among five groups. The chart is divided into five segments: a large blue segment (40%), an orange segment (20%), a grey segment (10%), a yellow segment (10.00%), and a medium blue segment (20%). A legend at the bottom identifies the groups: 创始团队 (Founding Team) in blue, 天使投资人 (Angel Investors) in orange, 社区运营 (Community Operations) in grey, 技术团队 (Technical Team) in yellow, and 火链基金会 (Huochain Foundation) in medium blue.

分配对象	分配比例
创始团队	40%
天使投资人	20%
社区运营	10%
技术团队	10.00%
火链基金会	20%

网络增长模式的重要性不可低估。游戏玩家自然会被游戏道具的流通性所吸引，游戏发行商也将在这个生态系统中扮演非常关键的角色。可以说，游戏发行商在推动网络增长方面比玩家更重要。游戏市场将有多个加密令牌，每个游戏发行商将决定其游戏和游戏道具采用哪些加密令牌。HTP 团队凭借数十年的游戏行业经验——以前作为游戏开发商和发行商，拥有 4 千万玩家的平台，现在作为游戏道具市场运营商，我们设计了强大的网络增长模式，以推动采用 HTP：在总共 2 亿的 HTP 供应中，将保留 3 千万用于奖励游戏发行商促进网络发展。

以太坊的区块链并不是没有限制的。目前，以太坊网络采用工作量证明法来确认交易，而这种设计对业务量和可扩展性提出了严格的限制。当前的平均确认时间或阻止时间约为 25 秒⁸。未来版本的

以太坊可以通过权益证明法来提高业务量。

在以太坊解决这些限制之前，纯粹的链上解决方案可能得不到优化。因为存在两大问题：第一个问题是以太坊交易确认时间的长度，玩家通常不会期望反应速度如此缓慢。第二个问题是，以太坊的区块链需要在每一次交易支付费用，对大多数游戏玩家制造了障碍。

鉴于这些障碍，我们在初始实施阶段最有可能采取半去中心化混合在线和离线交易服务的形式，或是运行在路线图上描述的部分区块链功能。其核心是在以太坊区块链上部署使用 HTP 的交易功能。然而在部署之前，HTP 平台仍然可以（1）通过减少延迟来改善用户体验（2）在用户之间进行交易时避免网络收费来提供所需的相关服务。

5.1. 可信任的供应商

以太坊区块链通过在不可信的环境中使用智能合约来确保交易的安全性，从而解决了许多信任方面的问题。然而，在实用和复杂的应用程序上，比如视频游戏，以太坊网络还存在许多局限性。例如，智能合约必须要在游戏中创建和认证，然后部署到以太坊网络上。由于出块时间时常会有延迟，因此只能通过使用链下通知来完成响应。

可信任的供应商，如 HTP 平台，将被授权代表游戏发行商或游戏玩家来提供链下服务，如链下通知或智能合约的创建及配置。在上述举例中，HTP 平台能够协助生成出售道具合约并将即时交易通知发送到游戏服务或玩家钱包来进行确认，这与现在 HTP 平台在交易发生时将通知发送到用户的移动应用上的运作方式类似。

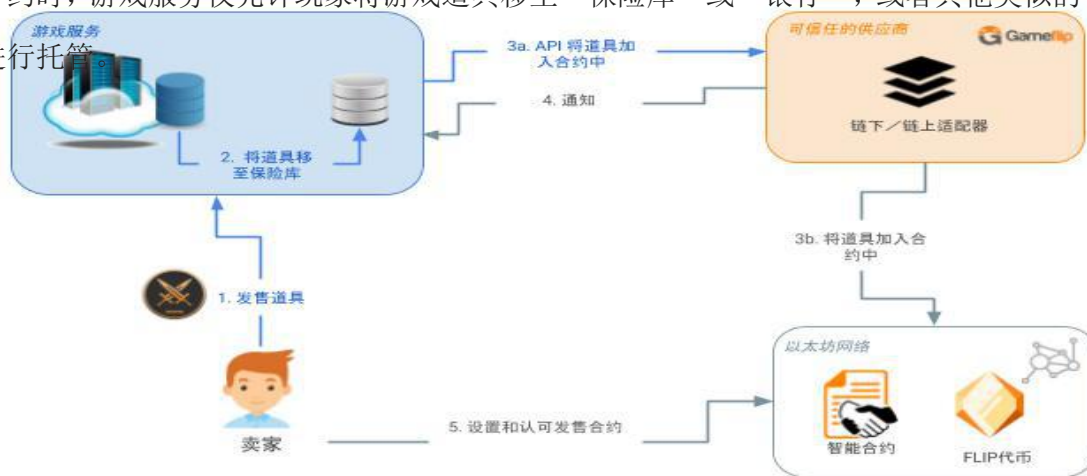
随着以太坊网络的演变和发展，我们认为这种“可信任的供应商”的使用将会减少并以至最终消失。

5.2. 在区块链中发售游戏道具

虽然区块链可以用来存储数据，但是由于多种技术原因，它不能作为完整的游戏数据库来使用，特别是在游戏游玩过程中会面临数据状态的迅速变化以及数据的高速处理。区块链一般用于存储能够证明道具所有权及所有权转移的数据，这样这些道具才能被出售，并被游戏接受。我们可以把区块链看作是一项托管服务，在这项服务下玩家可以更改道具的所有权，而智能合约能够为道具发货和付款提供保障。

“区块链一般用于存储能够证明道具所有权及所有权转移的数据，这样这些道具才能在游戏中被出售和被游戏承认。”

下图说明了玩家发售游戏道具的流程。在此场景中，当在区块链中创建和公布发售道具的智能合约时，游戏服务仅允许玩家将游戏道具移至“保险库”或“银行”，或者其他类似的存储结构中进行托管。



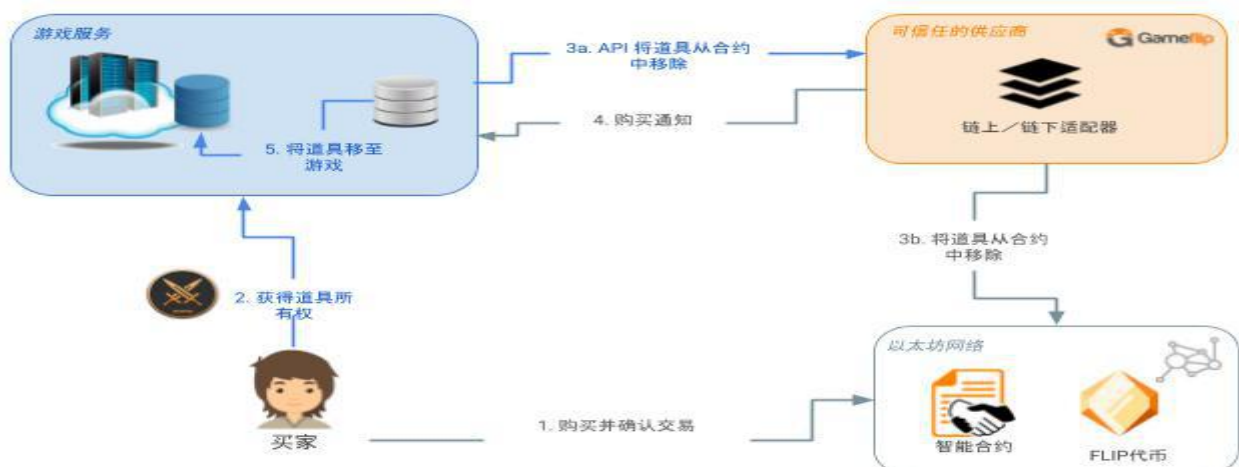
大多数游戏都支持完全在本游戏内进行道具交易或转让，是游戏内经济的一部分。我们使用了相似的机制，当把游戏道具放进保险库时，道具将从游戏中移出，但是在道具售出前玩家继续享有其所有权。当满足以下其中一种情况时，道具才能从保险库退还到游戏中：（1）现道具所有者取消了智能合约；（2）新的道具所有者成功执行智能合约后取得了该道具的所有权。

一旦进入区块链，卖家就能够根据自己在道具销售方式的偏好，如直接购买、投标、或其他方式来创建和设置智能合约。随后，卖家还可以将自己的发售合约上传到像 HTP 这样的市场里进行促销，或者直接向其他潜在买家进行推销。

5.3. 使用智能合约来购买道具

一旦发售智能合约在区块链里被创建，任何拥有 HTP 的玩家都可以用自己的数字钱包来购买待售的道具。

从区块链中购买道具



在购买完成之后，智能合约将会自动在区块链中变更道具所有权，然后把 HTP 令牌发给卖家，并把佣金分给游戏发行商、所有可信任的供应商、和/或第三方推动者，如交易市场。当新的道具所有者在游戏中获得了道具所有权之后，该道具随后就会从保险库中移回到游戏中，其相关数据也会从区块链中移除。

从技术上讲，玩家可以使用任何兼容 ERC-20 的钱包客户端，但是在游戏的场景下使用会比较困难。因此，我们将开发和提供一款适合游戏场景的 HTP 钱包客户端，使玩家可以查看和管理他们的游戏道具库。这个客户端不但使用简单，还能直接和 HTP 平台相连来获取其他服务，比如在 HTP 市场上发售、道具商店管理、以及促销。

5.4. 发行商可定制和控制

很少有游戏发行商希望自由地交易或转让所有游戏道具。这种对道具交易和销售进行控制的渴望在那些依赖健康和平衡的游戏内经济的游戏上表现得尤为明显。游戏发行商还需要不断地保护他们的游戏，使其免于受到来自恶意玩家、安全漏洞或者财务欺诈的侵害。对游戏中进出的道具进行适当的控制对于游戏发行商来说是绝对有必要的，不仅可以保护自身业务，也可为游戏玩家带来娱乐。

HTP 团队已经开发和发行了许多电脑和手机游戏，他们比其他任何游戏代币供应者更能透彻地理解对游戏代币的这种需求。使用我们的解决方案，游戏发行商能够设计和设置在区块链上发售游戏道具的条件，包括但不限于清单中的道具种类和玩家等级等。

5.5. 游戏整合

智能合约是确保安全交易的核心引擎。然而，游戏整合也是必要的，它能保证游戏执行链下合约，与区块链对接，并提供良好的用户体验。我们对游戏整合的方法主要包括两个标准：

1. **最低的侵入和高度的解耦** - 作为前游戏发行商，我们知道对游戏进行大刀阔斧的修改是不可取的，尤其当用户界面和游戏体验改变时。
2. **可信任的供应商是可选的** - 可信任的供应商应该是可选的，这样游戏发行商才能与任何能为其服务增值的供应商合作或自行开发解决方案，从而避免被某个供应商“锁死”。

我们将会开放 HTP 平台 API⁹ 供游戏发行商访问，同时也会提供一套使用流行编程语言（如 C#、java、Node.js 等）编写的 SDK，来提供智能合约的函数调用，包括从以太坊网络监视和接收通知。该软件开发工具是开源的，且会及时更新。

游戏发行商将有各种各样的选择来定制他们游戏的用户体验。那些拥有自己平台、有经验的游戏发行商可以不用与 HTP 合作，而选择通过提供自己的 API 和 SDK 来独立地向玩家提供服务。

5.6. 智能钱包和去中心化

HTP 将会向玩家提供一个智能钱包客户端，这可以极大地提高玩家在 HTP 市场里买卖游戏道具的用户体验。玩家也可以自行选择其他任何兼容 ERC-20 的钱包来在其他市场进行交易。游戏发行商也可以选择开发自己的智能钱包应用，并将其直接整合进他们的游戏中去。

随着生态系统的成熟，预计许多开发人员将开发出更成熟的钱包、工具和应用程序来满足游戏玩家的需求。

6. 游戏发行商和游戏玩家的收益

HTP 将大大扩展游戏游戏道具市场的整体规模，为玩家和游戏发行商创造显著收益。

6.1. 玩家

游戏玩家受益的关键在于能够灵活地进行这些游戏道具的出售、购买和交易。重要的是，HTP 去中心化的生态系统也将消除在有限的现有市场中出现的大部分摩擦，因为智能合约将解决其中的欺诈问题。

出售、购买和交易的安全性将产生相乘效应：玩家会购买更多的产品，并支付更高的价格。玩家愿意为游戏道具付出更多，从而也拥有更多的归属感。此外，玩家在发现自己可以保留投资价值并在日后出售后，也会更多地购买游戏道具——更多的皮肤、更强大的武器等等。反过来，这将产生一种病毒性散播效应，因为尚未采用 HTP 游戏的玩家需要保持速度——他们还需要获得更多的游戏道具，以保持竞争力，或者拥有和他朋友一样独特的“酷”皮肤。这将有力地推动终端的游戏玩家，甚至是游戏道具市场的整体增长。

6.2. 游戏发行商

采用 HTP 的游戏发行商将受益于：

- 能够以更高价格出售更多的游戏道具
- 增加游戏寿命
- 全新的收入源

鉴于上述玩家的获益以及玩家以更高价格购买更多游戏道具的影响，游戏发行商将直接获得更多收入。采用 HTP 的游戏发行商将分享到“一块更大的蛋糕”。

间接而言，当游戏玩家购买更多游戏道具时，他们也将在游戏中停留更长时间。从游戏发行商的角度来看，停留指标将会提高，游戏玩家的终身价值（LTV）将会增加，从而提升游戏的使用寿命。重要的是这些游戏发行商也将收到全新的收入源。如上所述，（i）在上文第 4.4 节（商业模式）中，

只要玩家以 HTP 购买和出售游戏道具，每笔交易的一小部分将付给其游戏发行商，以及 (ii) 在第 4.6 节（网络增长模式），只要游戏发行商出售手中的令牌，收入的很大一部分将作为奖励分配给他们。更具有吸引力的是，因为这些收入的成本几乎为零，所以这些收入基本上是游戏发行商的纯利润。

7. 火链商城

火链商城是火链去中心生态的重要一个环节，在解决了火链的其他问题之后，我们必须通过火链商城增加用户的粘合度。商城是增加用户粘性的最好的载体，它不仅能够留住用户也能够引进新的流量，从而壮大火链生态系统。

7.1. 火链商城规划

火链商城支付手段主要是 HTP 和部分主流币，通过商城消耗的火链将会被销毁，这符合火链销毁的规划。火链商城将会和现有的火链 APP 形成相互配合的局势，按照火链基金会的规划商城盈利的 30% 将通过购买市场的 HTP 来销毁火链，15% 用来现金分红给 APP 中锁仓的用户，其余部分作为火链基金会的基金定存。

7.2. 商城发展计划

火链商城参与者包括普通会员、商家和币圈玩家等，让每一个参与者都能够在这个商城体系中找到自己的盈利点。其中，商家主要是通过上架商品赚取差价，会员可以加入商城的合伙人计划每日分享商城红利，币圈玩家可以价值投资 HTP 盈利。

提高火链商城 APP 体验感和大牌进行合作签约，引进低价格高品质的商品回馈给忠实用户。采用火链拼团的方式半价购买商户产品等。

8. 火链游戏

火链基金会自主开发娱乐游戏，火链游戏的盈利的 30% 将会按照现金回购 HTP，15% 分红给锁仓玩家。其余部分归火链基金会定存。

白皮书持续更新，最近版本以官网为主！