

LAUNCH x COIN

Токеномика экосистемы, распределение доходов, утилити COIN и сценарии роста

Версия: Draft v1.2 (для обсуждения с командой)

Цель документа: зафиксировать предлагаемую модель, роли токенов и механизм автоматизации (staking + распределение rewards).

Ключевая идея: игроки используют COIN как игровой актив и покупают утилити (турниры, косметика, доступы). Продукт генерирует комиссию в COIN, которая частично конвертируется в AXM и распределяется между компанией, командой и стейкерами LAUNCH.

Резюме модели

- 1 COIN — токен продукта (игровой слой). Шансы в игре равны для всех; удержание COIN влияет только на доступы/ивенты/косметику.
- 2 LAUNCH — токен экосистемы (холдинг). Стейкеры LAUNCH получают rewards из реального оборота продуктов.
- 3 Комиссия Coinflip: 10% в COIN. Из нее: 5% реферальная система (3 уровня), 1% джекпот-пулы, 4% операционный пул.
- 4 Операционный пул (4% от оборота) конвертируется в AXM и распределяется: 1% команда, 1% rewards стейкерам LAUNCH, 2% прибыль компании/основателя.
- 5 900M COIN находятся в Vault и выпускаются по предсказуемому графику + при наличии спроса; дополнительно используются sinks и buyback/burn для снижения давления на цену.

1. LAUNCH — токен экосистемы (100,000,000 max)

LAUNCH служит «холдинговым» токеном экосистемы LAUNCH: он связывает все текущие и будущие продукты. Владельцы получают доступ к экосистемным бонусам, а стейкеры — участие в распределении rewards из доходов продуктов.

1.1 Роли LAUNCH

- 1 Staking: участие в rewards-пуле экосистемы.
- 2 Governance (опционально): голосование по параметрам распределения (проценты, расписание эмиссии, правила турниров).
- 3 Perks: доступ к закрытым конкурсам, ранним тестам новых игр, whitelist на NFT/косметику, приоритет на создание турниров (без влияния на шансы 50/50).

1.2 Rewards для стейкеров LAUNCH

Rewards формируются из реального оборота продуктов: часть операционного пула конвертируется в AXM и отправляется в Rewards Distributor. Выплаты зависят от оборота и не являются гарантированными.

Параметр	Предложение
Эпоха распределения	Еженедельно (или раз в 2 недели)
База начисления	Доля застейканного LAUNCH относительно общего стейка
Валюта rewards	AXM или токены проектов, купленные за AXM (buyback -> distribute)
Источник rewards	1% от оборота Coinflip (из 4% операционного пула) + аналогичные от

Формула: $\text{reward_user} = (\text{stake_user} / \text{stake_total}) \times \text{reward_pool_epoch}$.

2. COIN — токен продукта Coinflip (1,000,000,000 max)

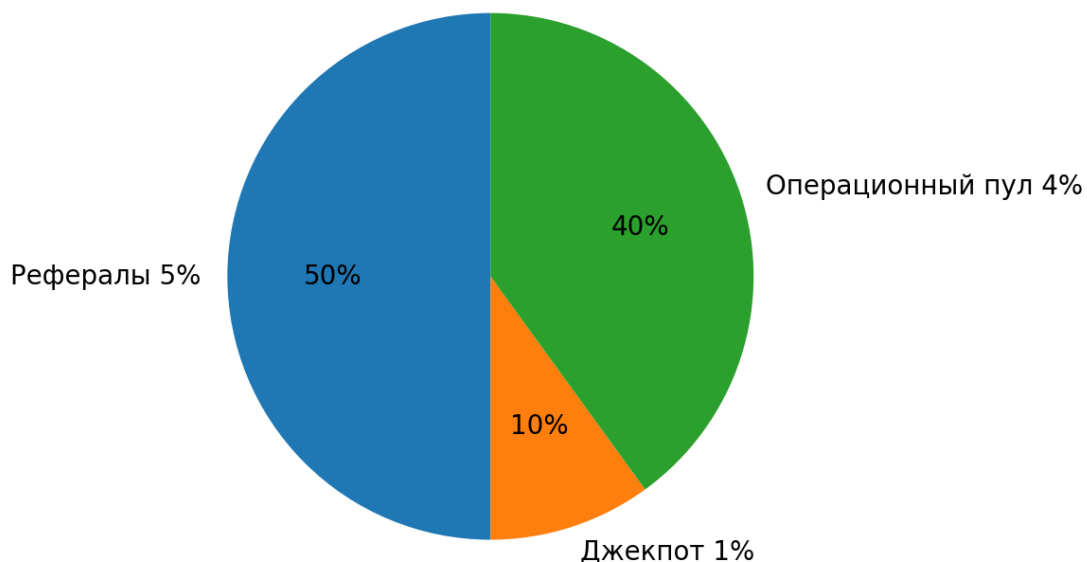
COIN — утилити-токен игрового продукта. Он нужен не для изменения вероятности, а для построения устойчивой игровой экономики: турниры, билеты, косметика, доступ к режимам/созданию событий, сезонные активности и джекпот-механики.

2.1 Почему не просто игра за АХМ

- 1 Игровая экономика требует sinks и «внутренней валюты», чтобы безопасно вводить билеты, миссии, косметику, сезоны и конкурсы.
- 2 COIN позволяет масштабировать микротранзакции и сохранять простоту UX (покупка COIN за АХМ → игра/активности).
- 3 COIN изолирует продуктовые механики от базового актива сети (АХМ), сохраняя гибкость управления экономикой.

2.2 Комиссия и распределение (10% в COIN)

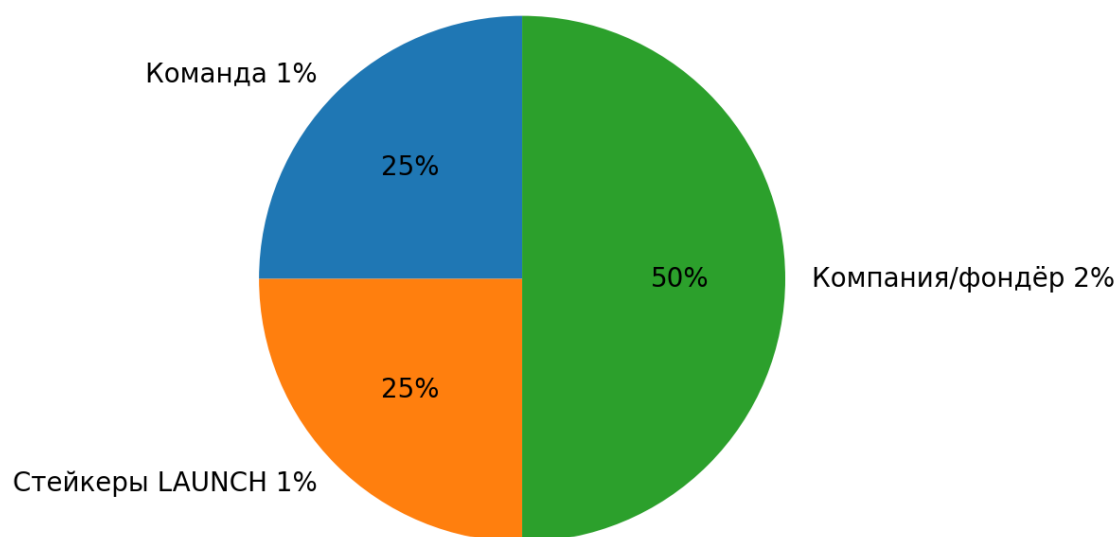
Распределение комиссии COIN (10% от банка раунда)



Внутри 10% комиссии: 5% — реферальные награды (3 уровня), 1% — джекпот-пулы, 4% — операционный пул продукта.

2.3 Операционный пул (4% от оборота): конвертация и распределение

Разбор 4% операционного пула (в пересчете на % оборота)



Предложение: 4% операционного пула регулярно конвертируются в AXM и распределяются: 1% оборота — команда, 1% — rewards стейкерам LAUNCH, 2% — прибыль компании/основателя.

3. Утилити COIN без влияния на шансы

Шансы в Coinflip остаются равными для всех. Удержание/стейкинг COIN влияет только на доступы и возможности внутри продукта.

3.1 Основные sinks (куда тратится COIN)

- 1 Турнирные билеты (Entry Tickets): участие в ивентах и сезонных кубках. Часть билетов сжигается или идет в призовой фонд.
- 2 Создание турниров/комнат (Creator Tools): платный запуск событий, кастомные правила, призовые сетки.
- 3 Косметика: скины монеты, эффекты броска, аватары, рамки профиля, титулы (сезонные лимитки).
- 4 Конкурсы и розыгрыши: покупка «участий» (tickets) в розыгрышах без изменения вероятности игры.
- 5 Premium-режимы: доступ к новым играм/режимам (в будущем) и ранний доступ к функциям.

3.2 Программа статусов (Hold/Stake COIN)

Предложение: статусы дают нефинансовые привилегии (не меняют 50/50).

Пример:

Уровень	Требование (пример)	Плюшки (без влияния на шансы)
Bronze	$\geq 1,000$ COIN	Доступ к базовым розыгрышам; 1 косметический предмет/мес
Silver	$\geq 10,000$ COIN	Ранний доступ к турнирам; скидка на создание комнат/ивентов
Gold	$\geq 50,000$ COIN	Доступ к закрытым турнирам; эксклюзивная косметика сезона
Diamond	$\geq 200,000$ COIN	Приоритетное участие в бета-режимах новых игр; VIP-ивенты

4. Контроль предложения COIN и снижение страха «rug»

Ключевой риск восприятия: большой max supply и возможность «слить» токены. Решение — прозрачная блокировка 900M COIN и предсказуемый выпуск из Vault по правилам.

4.1 Vault + правила выпуска

- 1 900M COIN хранятся в Emission Vault на публичном адресе.
- 2 Выпуск ограничен: максимум X COIN/неделю или X% от текущей циркуляции.
- 3 Выпуск привязан к спросу (турниры/косметика/рост оборота) и заранее публикуется.
- 4 Ключи Vault — multisig (2/3 или 3/5) для доверия.

4.2 Пример графика выпуска (иллюстрация)

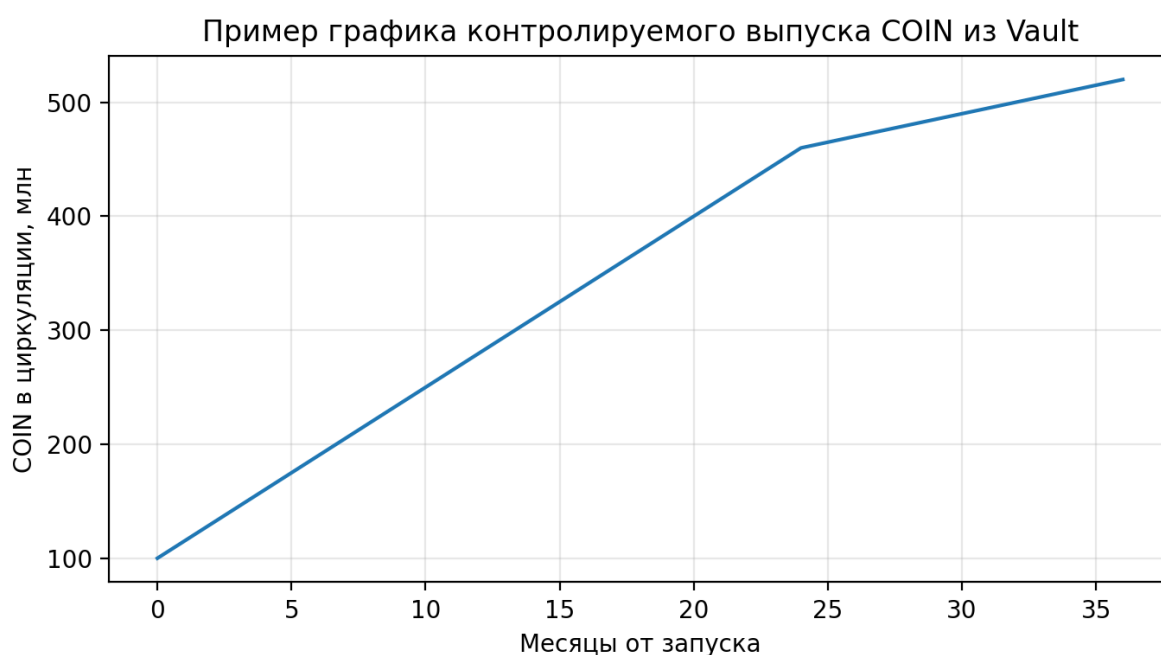


График выше — пример: первые 24 месяца выпуск ограничен (например, 15M/мес), затем замедляется. Финальные параметры фиксируются в правилах эмиссии.

4.3 Стабилизаторы цены

- 1 Сильные sinks (турниры, билеты, косметика) создают постоянный спрос.
- 2 Частичная конвертация комиссии в AXM проводится постепенно (TWAP/лимитные ордера), чтобы не давить цену.
- 3 Опционально: buyback & burn COIN небольшой долей от операционного пула или из маркетингового бюджета.
- 4 Контроль ликвидности: достаточная DEX/CEX ликвидность до расширения эмиссии.

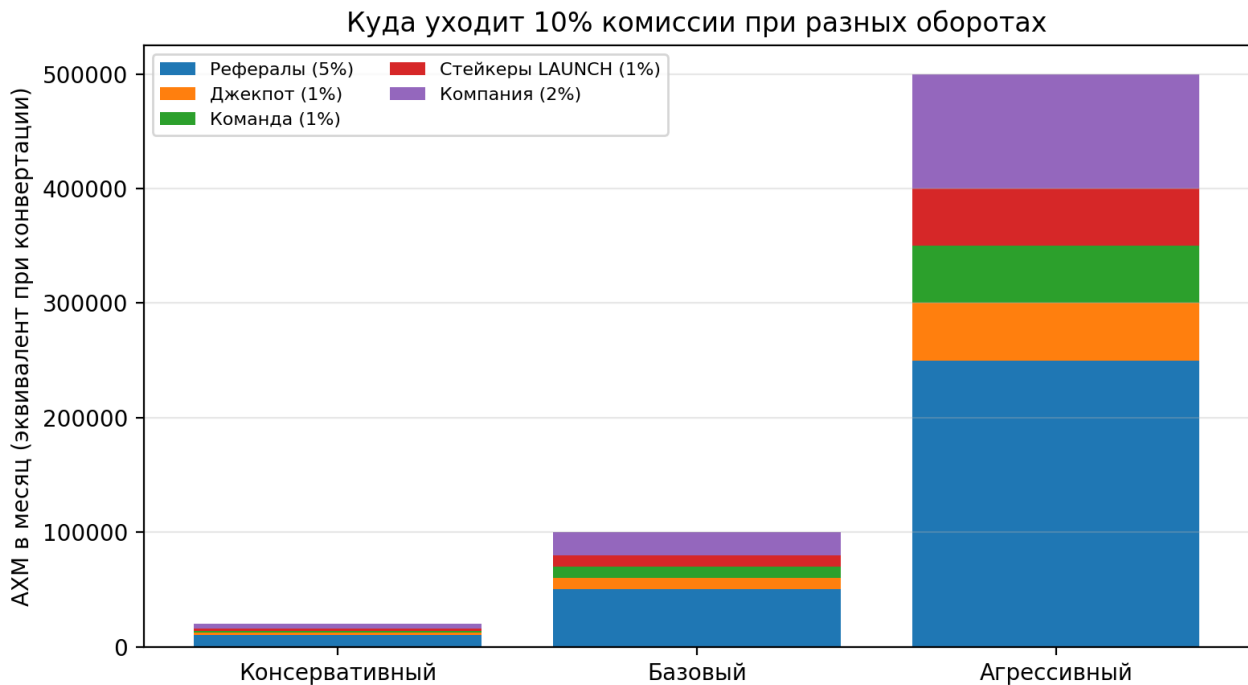
5. Будущие проекты: единый стандарт токеномики

Каждый новый продукт экосистемы выпускает свой утилити-токен (TOKEN_X) и подключается к общей модели LAUNCH: часть операционного потока переводится в AXM и направляется в rewards стейкерам LAUNCH.

Компонент	Стандарт для TOKEN_X
Комиссия продукта	Фиксированная (например, 8–12%) в токене продукта
Referrals / Jackpots	Опционально, на усмотрение продукта (пример: 5% + 1%)
Операционный пул	Остаток (пример: 3–6%) -> конвертация в AXM
Потоки AXM	Команда / Компания / Rewards LAUNCH (проценты фиксируются в whitepaper)
Утилити токена	Доступы, турниры, косметика, билеты, создание ивентов — без изменения вероятностей

6. Сценарии оборота и примерная прибыль

Ниже — иллюстрация распределения комиссии при разных месячных оборотах. Числа показаны в эквиваленте AXM при условии конвертации соответствующей доли COIN на рынке.



Сценарий	Оборот/мес (AXM)	Команда 1%	LAUNCH стейкеры 1%	Компания 2%
Консервативный	200 000	2 000	2 000	4 000
Базовый	1 000 000	10 000	10 000	20 000
Агрессивный	5 000 000	50 000	50 000	100 000

Примечание: реферальные выплаты (5%) и джекпот (1%) в таблице не считаются «прибылью компании», но они критичны для роста (привлечение и удержание игроков).

6.1 Политика продаж COIN (чтобы не давить цену)

- 1 Продавать только часть операционного пула по расписанию (например, ежедневно малыми лотами).
- 2 Фиксировать лимит: не более Y% дневного объема торгов.
- 3 В периоды низкой ликвидности увеличивать долю удержания COIN и снижать продажи.

7. Следующие шаги для команды

- 1 Зафиксировать параметры: эпоха rewards, лимит выпуска из Vault, список sinks/привилегий COIN.
- 2 Подготовить публичные адреса: Vault, Treasury, Jackpot, Referral, Rewards Distributor.
- 3 Выбрать стратегию листинга и минимальную ликвидность, после чего включить регулярную конвертацию операционного пула.
- 4 Реализовать контракты: LAUNCH staking + Rewards Distributor (AXM) + опциональный Buyback Router.
- 5 Сделать прозрачный дашборд: circulating/locked/emission + отчеты по комиссиям и распределениям.

Дисклеймер: документ описывает продуктовую и экономическую модель и не является финансовым обещанием. Rewards зависят от оборота и рыночных условий.