

The Abyss

Whitepaper

Содержание

Содержание	2
Введение	3
1.1 MMO (Massively Multiplayer Online) игры	4
2. Популярные платформы цифровой дистрибуции.	6
3 Время для новой платформы	7
3.1 The Abyss как платформа цифровой дистрибуции нового поколения	7
3.2 Ключевые особенности проекта	7
3.3 Преимущества The Abyss для разработчиков	8
3.4 Преимущества The Abyss для игроков	9
4 Структура платформы и базовые сервисы	11
4.1 Личный кабинет разработчика и персонализация	12
4.2 Личный кабинет игрока и персонализация.	12
5 Система статистики	13
5.1 Описание системы и значение	13
6 Экономика платформы The Abyss	15
6.1 Приоритет токенов ABYSS	15
6.2 Распределение платежей пользователей.	15
6.3 Система вознаграждений	15
6.3.1 Многоуровневая реферальная программа	15
Как это работает	17
6.3.2 Мотивационные программы.	18
6.4 Игровые достижения	18
6.5 Синдикаты (Masternodes)	18
6.6 Создание контента	19
6.7 Аукцион	19
7 Внутренняя CPA (Cost Per Action) сеть	19
7.1 Система реферальных ссылок	20
7.2 Мотивированный трафик	20
7.3 Рассылки	21
7.4 Медийная реклама	21
7.5 Контент	21
8 DAICO	21
9 Команда проекта	23
10 Roadmap	26
11 Дисклеймер	26
12 Ссылки	27

Введение

В современную цифровую эпоху недостатка в игровых развлечениях нет. Сегодня играют не только на персональных компьютерах, игровых приставках, мобильных телефонах, планшетах, но уже и даже на часах. Игры проникают абсолютно в любую сферу нашей деятельности. За последние 30 лет мы стали свидетелями небывалого развития игровой индустрии — от пластмассовых боксов с черно-белым тетрисом до шлемов виртуальной реальности. Электронные игры сначала мягко потеснили другие виды досуга, а затем вышли в лидеры развлечений.

Казалось бы, основной головной болью разработчиков игр должно стать создание качественного и интересного продукта. Но вместо этого самая большая проблема — это донести своё творение до пользователя, пока он не потерялся в огромной массе посредственных продуктов. Расходы на рекламу составляют порой больше половины всего бюджета на разработку игры. По мере роста числа предложений стоимость трафика неуклонно повышается. Но сколько из потраченных средств на рекламу тратится действительно эффективно?

Технология блокчейн¹ позволяет создать The Abyss – игровой портал нового поколения, на котором будут представлены игры всех жанров (приоритетным направлением станут Free-2-Play² MMO игры и криптоигры³), включая игры AAA-класса. Основное отличие The Abyss от других игровых платформ (Steam⁴, Origin, GOG и др.) заключается в наличии мотивационных и многоуровневых реферальных программ, в рамках которых игроки смогут зарабатывать на игровых и социальных активностях, а также на чужих платежах в играх. Благодаря The Abyss, разработчики сократят маркетинговые расходы и также смогут получить дополнительный доход от реферальных платежей в других играх платформы. Среди других преимуществ – автоматические выплаты на криптовалютные кошельки, внутренняя CPA-сеть⁵ и множество других сервисов.

¹ <https://ru.wikipedia.org/wiki/Блокчейн>

² <https://ru.wikipedia.org/wiki/Free-to-play>

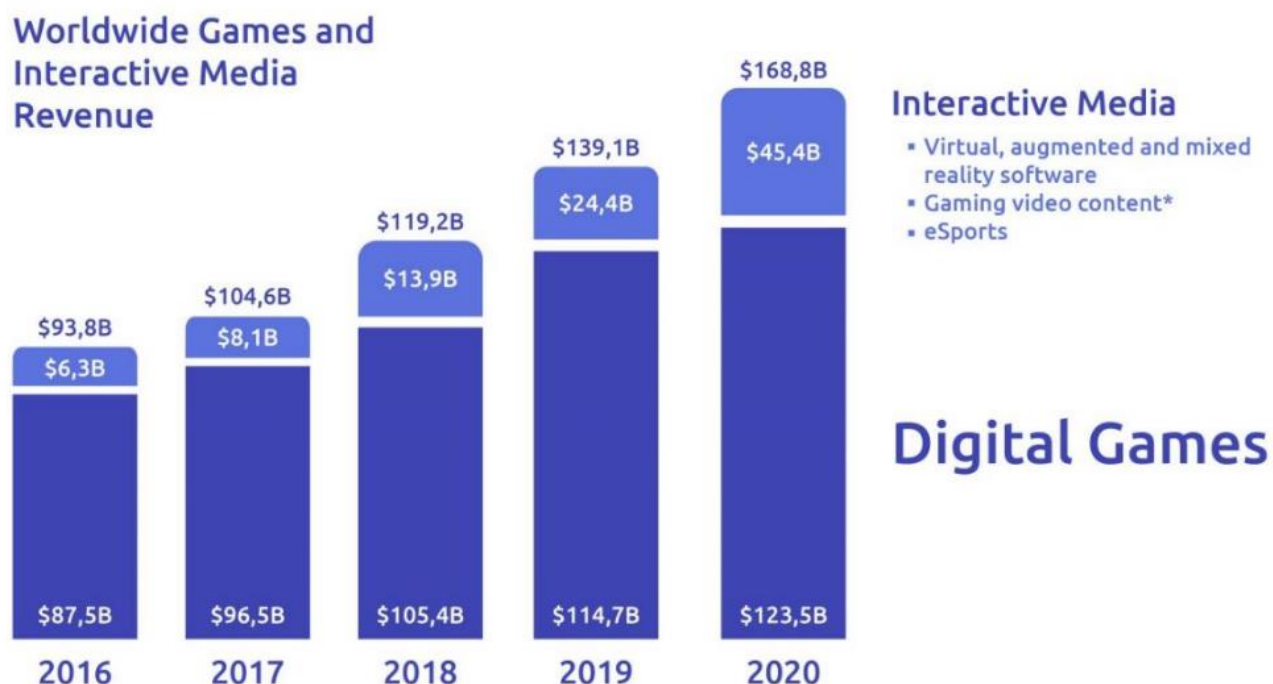
³ <https://techcrunch.com/2017/12/03/people-have-spent-over-1m-buying-virtual-cats-on-the-ethereum-blockchain/>

⁴ <https://ru.wikipedia.org/wiki/Steam>

⁵ https://ru.wikipedia.org/wiki/Cost_Per_Action

1 Рынок и индустрия

В 2017 году игровая индустрия достигла очередного рубежа в своем развитии – доходы от продаж игр во всем мире составили рекордные \$104,6 миллиарда. По сравнению с предыдущим годом рынок вырос на 12%, а к 2020 году прогнозируется рост⁶ на 60–80% — до \$168,8 миллиарда.



Источник: SuperData

1.1 MMO (Massively Multiplayer Online) игры

По данным SuperData, по итогам 2016 года сегмент MMO игр вырос на 13%, а количество активных пользователей достигло 879 миллионов — причем это относится именно к F2P-модели MMO игр (приоритетной для нашей платформы). Согласно прогнозам, в дальнейшем численность пользовательской аудитории будет только увеличиваться.

MMO игры для PC уверенно лидируют по всем показателям среди игр всех жанров.

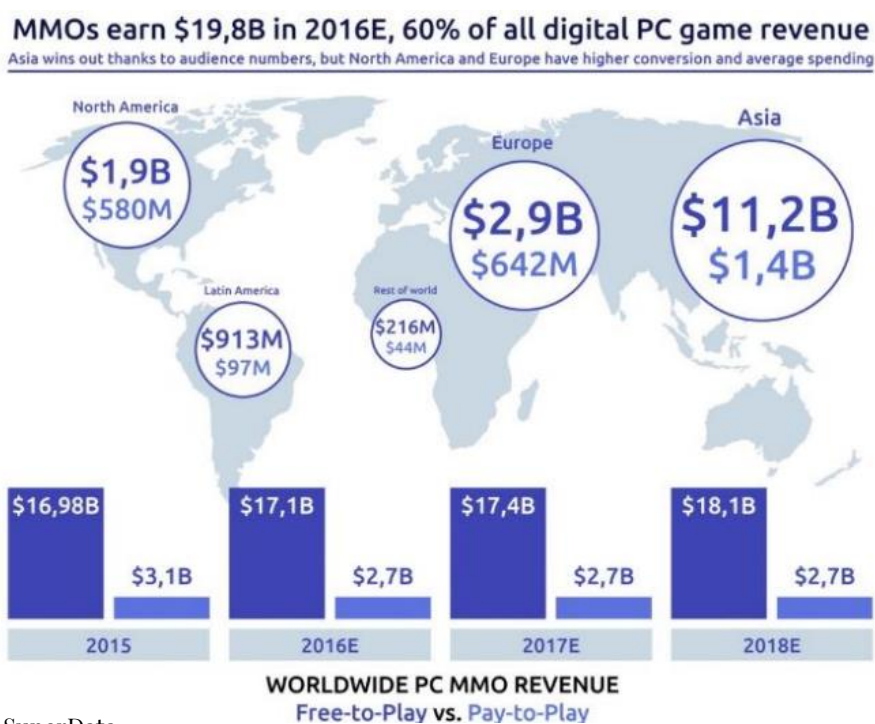
⁶ <https://ru.pinterest.com/pin/722757440171932573/>

	2016		2017E		2018E	
	REVENUE	AUDIENCE	REVENUE	AUDIENCE	REVENUE	AUDIENCE
MOBILE	\$43,6B	2,721M	\$50,3B	2,903M	\$58,1B	3,122M
F2P MMO	\$19,1B	827M	\$21,5B	879M	\$22,2B	891M
P2P MMO	\$4,3B	57M	\$4,3B	55M	\$4,2B	56M
SOCIAL	\$7,5B	1,528M	\$7,2B	1,532M	\$7B	1,550M
DIGITAL CONSOLE/DLC	\$7,4B	218M	\$7,8B	229M	\$8B	237M
PREMIUM PC/DLC	\$5,6B	162M	\$5,3B	186M	\$5,9B	204M
GAMING VIDEO	\$4,1B	1,185M	\$4,6B	1,293M	\$4,9B	1,352M
ESPORTS	\$ 0,9B	230M	\$1,1B	258M	\$1,2B	299M
VR*	\$ 0,1B	47M	\$0,5B	53M	\$1,3B	72M

Источник: SuperData

В 2016 году на долю MMO игр приходилось 60% прибыли от продажи всех PC игр.

По мнению аналитиков компании NewZoo⁷, мировые доходы от монетизации многопользовательских онлайн-проектов будут стремительно расти.



Источник: SuperData

⁷ http://progamedev.net/wp-content/uploads/2017/06/Newzoo_Free_2016_Global_Games_Market_Report.pdf

2. Популярные платформы цифровой дистрибуции

Сегодня на рынке видеоигр успешно развиваются платформы цифровой дистрибуции. Данные из открытых источников указывают на наличие устойчивой тенденции роста аудитории и доходов популярных игровых платформ.

Платформа	Разработчик	Данные из открытых источников
STEAM	Valve	В 2016 году доходы платформы составили почти \$3,5 млрд ⁸ .
ORIGIN	Electronic Arts	Платформа внесла весомый вклад в выручку Electronic Arts, которая в 2016 составила \$2,9 млрд ⁹ .
UPLAY	Ubisoft	Заработала на цифровой дистрибуции €729 млн ¹⁰ , или чуть больше половины всех доходов компании. В предыдущем году этот показатель составил 32%.
KONGREGATE	Gamestop Corporation/MTG	По итогам 2017 года прибыль платформы, как ожидается, увеличится на \$50 млн. В 2017 году приобретена компанией MTG ¹¹ .
GOG	CD Project	В 2016 году выручка компании составила \$38 млн ¹² .

С целью увеличения охвата аудитории разработчики стараются размещать свои проекты на разных платформах цифровой дистрибуции. При этом пользователи предпочитают выбирать для игры сервисы с наиболее удобным функционалом и дополнительными возможностями. В качестве примера можно привести Witcher 3 – игру, представленную как в Steam, так и в GOG.

⁸ <https://galyonk.in/steam-sales-in-2016-def2a8ab15f2>

⁹ <http://files.shareholder.com/downloads/ERTS/5642327844x0x947432/A3911E9F-7131-486F-8AAB-F2A77573681B/2017 Proxy Statement and Annual Report - FINAL.PDF>

¹⁰ https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/UbisoftFY17earningsEngfinal_tcm99-290721_tcm99-196733-32.pdf

¹¹ <https://www.mtg.com/press-releases/mtg-to-acquire-u-s-cross-platform-games-publisher-developer-kongregate/>

¹² <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 Время для новой платформы

Настало время для появления принципиально новой платформы цифровой дистрибуции. С точки зрения взаимодействия с разработчиками, существующие игровые платформы громоздки и медлительны. Рекламные опции, если они вообще доступны, слишком дороги и малоэффективны. Как правило, продвижение игр на платформах ограничивается выбором редакции, и разработчик вынужден тратить внушительные средства на привлечение игроков в свой проект на чужой платформе. В лучшем случае мотивационные программы для пользователей ограничиваются долей от платежей приведенных игроков, или (что чаще) строкой в рейтинге.

3.1 The Abyss как платформа цифровой дистрибуции нового поколения

The Abyss — это платформа цифровой дистрибуции нового поколения, на которой будут представлены игры всех жанров (приоритетным направлением станут Free2play MMO игры и криптоигры), включая игры AAA-класса. Основная особенность The Abyss заключается в наличии мотивационных и многоуровневых реферальных программ, в рамках которых игроки смогут зарабатывать на игровых и социальных активностях, а также на чужих платежах в играх. Благодаря The Abyss, разработчики сократят маркетинговые расходы и также смогут получить дополнительный доход от реферальных платежей в других играх платформы.

Приоритетным внутренним механизмом взаимодействия на платформе станут токены ABYSS (протокол ERC20 на блокчейне Ethereum). Платформа будет представлена на Desktop (Windows, MacOS, Linux), Mobile (iOS и Android) и Web.

3.2 Ключевые особенности проекта

- **Увеличение дохода с одного пользователя:** Мощная многоуровневая реферальная программа, в рамках которой привлеченный разработчиком пользователь приносит ему доход (выплачивается в токенах ABYSS) от всех платежей, полученных в любой другой игре на платформе;
- **Игрок также зарабатывает:** Аналогичная реферальная система строится на виральности игроков, получающих доход (выплачивается в токенах ABYSS) от платежей приглашенных ими друзей. Также игрок может зарабатывать на различных активностях (достижения, создание контента, внутренняя CPA-сеть и т.д.).

Платформа использует принцип многоуровневого маркетинга — максимальный доход получают те игроки и разработчики, которые раньше всех привлекли пользователя на платформу. Как итог: система ориентирована на привлечение и удержание пользователей с большим эффектом, чем в любой другой игровой среде.

- **Низкий порог вхождения в первый чек:** бивалютность — все операции можно совершать как в токенах ABYSS, так и фиатной валюте;
- **Удобство обращения с токенами:** вывод токенов на криптокошелек, в том числе в автоматическом режиме;
- **Экономия на маркетинге:** внутренняя CPA-сеть, основанная на использовании токенов ABYSS, позволяет обмениваться трафиком с другими разработчиками, получать и отдавать только релевантных пользователей;
- **Геймификация сервиса Masternodes:** система синдикатов.

3.3 Преимущества The Abyss для разработчиков

The Abyss предлагает разработчикам принципиально новую логику рекламного взаимодействия. Покупка и продажа друг другу целевого трафика напрямую и получение платежей даже от ушедших в игру конкурента пользователей сделают разработчиков своего рода партнерами. Фактически мы говорим об изменении модели взаимодействия с конкурентной на кооперативно-взаимовыгодную. Это, в свою очередь, способствует снижению расходов на конкурентную борьбу и обеспечивает соответствующий рост доходов разработчиков.

- Платежи принимаются как в токенах ABYSS, так и в фиатной валюте¹³;
- Минимальная доля доходов от платежей пользователей на платформе для разработчика составляет 70%;
- За счет реферальных программ доля разработчика может превысить 100% в суммарном выражении;
- Разработчик может вывести платежи в токенах без сверок документов и ожидания конца отчетного периода;
- Свою долю разработчик может полностью получить в фиатах, независимо от того, в какой валюте платеж поступил на платформу;
- Разработчик уже на старте получает целевую аудиторию, в том числе генерирующую контент;
- Разработчик получает доступ к специализированной игровой статистике;
- Служба поддержки пользователей работает в режиме 24/7;
- Разработчик сам определяет, насколько глубоко будет интегрирована служба поддержки в его проект (3 уровня интеграции);
- Разработчик получает удобный и понятный механизм ротации своего трафика в любых играх платформы с помощью внутренней CPA-сети;
- Разработчик получает простой механизм привлечения трафика как в рамках самой платформы, так и за ее пределами;

¹³ https://ru.wikipedia.org/wiki/Фидуциарные_деньги

- При работе с токенами ABYSS отсутствуют фрод и возврат платежей, характерные для оплаты фиатными методами;
- Возможность запуска собственных проектов в режиме alfa/beta версий для сбора мнений, тестирования и понимания направлений для улучшения игры в части контента и монетизации;
- Для удобства продвижения игры и защиты от недобросовестных конкурентов пользователям будет предложена исчерпывающая информация, включающая не только отзывы пользователей, но и оценки публикаций в профильной прессе и другие факторы;
- Пользователи не смогут удалять оставленные негативные комментарии, которые содержат ложь или клевету, после официального разъяснения ситуации от разработчиков;
- Открытые для всех разработчиков правила по бесплатному продвижению игр внутри платформы, к которым можно отнести, например, получение баннера на главной странице, слота во всплывающих окнах при запуске клиента, оценки проекта и других маркетинговых решений на платформе.

Также специально для молодых команд, которым требуются средства на создание своего MMO проекта, в будущем мы планируем подключить краудфандинговую площадку, с помощью которой разработчики смогут привлечь необходимые средства, а спонсоры — поучаствовать в создании перспективных игр.

3.4 Преимущества The Abyss для игроков

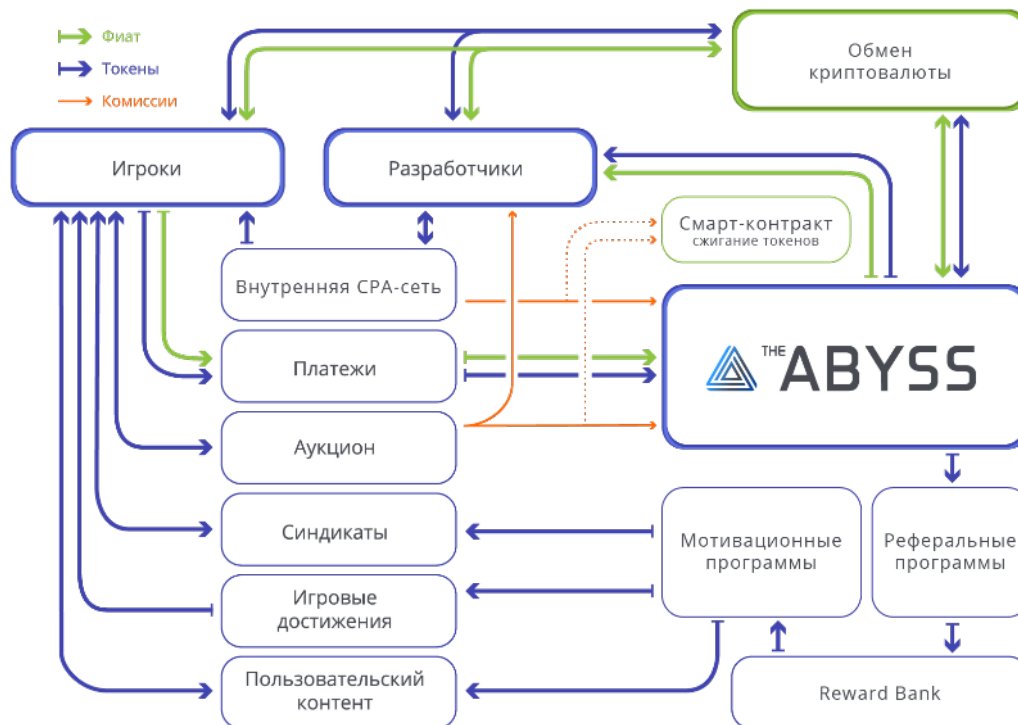
Игрокам The Abyss также предлагает целую серию возможностей: реферальные платежи, вознаграждения за игровые достижения, оплата за создание контента и многое другое.

- Игрок получает доступ к большому количеству игр со всего мира на одной площадке;
- Для каждого пользователя предусмотрена собственная реферальная программа, в рамках которой его доход (выплачивается в токенах ABYSS) формируется в пятиуровневой реферальной цепочке от приглашенных пользователем друзей и привлеченных ими других участников;
- Заработок в токенах ABYSS на персональных и совместных игровых достижениях;
- Возможность монетизировать создаваемый контент (обзоры, стримы, гайды, комментарии, фан-арт);
- Дополнительный доход в токенах ABYSS на внутреннем аукционе;
- Игрок может заработать токены ABYSS, выполняя задания во внутренней CPA-сети от разработчиков;
- За пределами конкретной игры пользователи могут объединяться в синдикаты и дополнительно зарабатывать токены ABYSS на совместных активностях;
- По запросу токены ABYSS выводятся на личный Ethereum-кошелек пользователя;

- Внутренний оверлей для общения внутри игры с любыми пользователями платформы и быстрого доступа к её важным функциям;
- Возможность просмотра новостной ленты, включая достижения друзей в играх, их игровые сессии и прочие информационные поводы. Индивидуальные настройки приватности доступны для каждого пользователя;
- Гибкая индивидуальная система, благодаря которой пользователь видит только то, что ему необходимо;
- Включаемый счетчик FPS и данные о качестве интернет-соединения позволят получить информацию о том, насколько хорошо игра работает на PC пользователя;
- Достижения делятся на несколько типов, отражающих сложность их получения, награду для пользователя и влияние на рейтинг игрока;
- Автоматическое обновление игр позволит игроку не заботиться об актуальности версий, а возможность ограничивать скорость загрузки необходимых файлов обеспечит комфортную работу для пользователей с низкоскоростным подключением. Автообновление можно будет настроить по расписанию, или просто отключить;
- Режим гибернации позволит освободить ресурсы компьютера, когда клиент работает в фоновом режиме, или когда пользователь находится в игре;
- Режим “Вне сети” позволит игроку сохранить доступ к некоторым функциям платформы даже при отсутствии интернет-соединения;
- В сессионных играх пользователь сможет получить данные обо всех игроках, с которыми он взаимодействовал по ходу игры, чтобы завести новых друзей;
- Снимки экрана и видеозахват игрового процесса позволят запечатлеть любые важные для игрока моменты. Пользователь сможет настроить качество снимков и видео, горячие клавиши и место для сохранения памятных моментов с указанием даты и времени;
- Возможность объединять компьютеры в виртуальную локальную сеть, даже если они расположены на удаленном расстоянии друг от друга (в разных городах, странах и даже континентах). Это позволит играть с друзьями, у которых не работают или недоступны официальные игровые сервера;
- Удобный поиск пользователей для добавления в друзья — по уникальному ID, nickname, почтовому адресу и другим параметрам.

4 Структура платформы и базовые сервисы

The Abyss — это целая экосреда, которая состоит из множества взаимосвязанных элементов.



Единая система авторизации. Функционал единой системы авторизации (включая социальные сети) позволяет легко подключиться к платформе и получить доступ ко всем возможностям сервиса. Двухфакторная авторизация и возможность включения блокировки по IP обеспечивает дополнительную защиту пользовательских аккаунтов.

Единый биллинг и бивалютность. Единая система приема платежей с помощью надежных платежных шлюзов. Поскольку блокчейн это сравнительно новая технология, которая еще не стала массовой, бивалютность остается необходимым инструментом для каждой игры. Разработчики смогут принимать платежи в свои игры как в привычной фиатной валюте, так и в токенах ABYSS, которые будут обладать рядом преимуществ для всех участников платформы, открывая для них дополнительные возможности.

Служба поддержки. За счет наличия круглосуточной службы поддержки естественный отток пользователей снижается. Чем глубже служба поддержки интегрирована в игру, тем выше лояльность игроков. Мы обеспечиваем двуязычную поддержку пользователей в проектах Destiny.Games в режиме 24/7 уже сейчас. По мере необходимости языковой пакет службы поддержки будет расширен. Мы предлагаем три степени интеграции в проект:

базовая, продвинутая и полный пакет. Сотрудники службы поддержки могут ответить в том числе и на игровые вопросы конкретного проекта.

Прозрачная система статистики и отчетности. Начинающие разработчики не всегда умеют собирать и интерпретировать игровые метрики, чтобы использовать полученную информацию для развития своих игровых проектов. Самые востребованные метрики в игровой индустрии и удобные формы отчетности будут предложены каждому проекту сразу после интеграции. Мы запрашиваем у проекта всего несколько базовых событий, которые самостоятельно интерпретируем, формируя для разработчика развернутые отчеты, включающие аналитические прогнозы. Единообразие сбора данных по каждому проекту исключает разночтения при составлении статистики. В каждом проекте ARPU, MAU, LTV и прочие метрики будут считаться одинаково.

Форум. Общее пространство для общения всех участников нашей игровой экосистемы. Мы планируем создать собственный форум для всех игр платформы, где каждый пользователь сможет выбрать интересующие его темы.

Форум позволит разработчикам и подрядчикам решать любые вопросы: от поиска локализаторов и маркетологов, до найма сотрудников в любой стране мира. Игроки смогут напрямую пообщаться с разработчиками и предложить им свои услуги. В рамках платформы планируется верифицировать подрядчиков, чтобы выбор партнеров для сотрудничества был максимально продуктивным.

4.1 Личный кабинет разработчика и персонализация

Личный кабинет разработчика будет включать открытый (публичный) и закрытый разделы.

В закрытом разделе будут видны: отчетность по всем играм разработчика, действующие рекламные офферы и начисления от реферальных программ. Фактически закрытый раздел станет для каждого разработчика центром управления своими играми, трафиком и аудиторией.

Открытый раздел — это уникальная страница разработчика. При желании ее можно будет персонализировать до уровня корпоративного сайта: размещать новости, анонсы, конкурсы, голосования, объявления и общаться с аудиторией.

4.2 Личный кабинет игрока и персонализация

ММО игры, на дистрибуции которых мы планируем сфокусироваться, отличаются исключительной социализацией. Вирусные связи между игроками в ММО проектах настолько сильны, что локальные игровые сообщества не распадаются даже после закрытия очередного проекта и находят новую площадку для совместной игры.

Это означает, что игрокам гарантированно понадобятся персонализированные личные страницы для присутствия и общения на платформе. В личном кабинете игрока будет представлена информация по всем финансовым операциям, актуальный баланс и выгодные предложения офферов по установленным играм, реализована возможность подключения Ethereum-кошелька и заказа вывода токенов ABYSS, доступна полная статистика по всем реферальным и мотивационным программам, актуальные курсы вознаграждений за игровые достижения, функционал прямого общения с реферальными игроками, друзьями и многое другое.

Открытый раздел личного кабинета — это место для персонализации и самовыражения, общения и публикации персональных достижений.

5 Система статистики

Существующие на большинстве платформ цифровой дистрибуции системы аналитики оценивают только платежи и поведение трафика до входа в проект. Все остальные метрики, как правило, остаются за кадром. Опытные разработчики понимают значение статистики и аналитики для игрового проекта, в котором даже смена иконки игрового магазина может существенно изменить конверсию в платеж.

5.1 Описание системы и значение

ММО проект не может существовать без аудитории, которую до входа в игру принято называть трафиком. Поведение трафика измеряется с момента показа рекламного материала до ухода из игры. Каждый шаг по удержанию пользователя зафиксирован разными конверсиями, оптимизируя которые разработчик может снизить расходы на трафик в несколько раз.

Аналитика игрового проекта может составлять до трети программного кода. Эффективная система статистики и аналитики требует глубокой интеграции в проект, когда каждое действие пользователя фиксируется в базах данных.

Все игровые проекты уникальны: своя игровая экономика, системы мотивации, игровые задания, предметы. Тем не менее, у большинства проектов есть общие метрики, основанные на базовых событиях, свойственных именно игровым проектам, которые собираются, интерпретируются платформой и возвращаются разработчику в виде удобных таблиц и графиков с расшифровками и прогнозами.

Все нижеперечисленные в таблице возможности уже реализованы в Destiny.Games и постоянно совершенствуются, исходя из потребностей игрового маркетинга. Простая

интеграция и максимально подробный анализ поведения игроков предоставляются каждому разработчику сразу после подключения к платформе.

Наименование	Описание
Сводная статистика и прогнозы	Краткий отчет с минимальным количеством данных. Число регистраций и сумма платежей за сутки. Итоговые значения, данные за прошлый месяц и прогноз на текущий.
Отчет по регистрациям	Полная статистика по входящему (внешнему) трафику в проект и внутренней CPA-сети. Показы, клики, плательщики, переходы по уровням, конверсии, разделение по когортам и т.д.
Базовые метрики проекта	Ежедневный сводный отчет. Статистика онлайн, ARPU, ARPPU, MAU, DAU, ADAU, CCU, количество платежей, процент плательщиков, количество платежей на одного пользователя (в день, в неделю, в месяц). Фильтрация по когортам, группировка и т.д.
Отчет ROI	Оценка окупаемости трафика, приведенного в определенный период, с возможностью фильтрации по когортам в коротких и длинных периодах от момента каждой регистрации.
Отчет по партнерам	Оценка количества и качества трафика с возможностью сравнения поведения трафика от всех партнеров/офферов одновременно.
Отчет ROI (календарный)	Оценка окупаемости трафика с привязкой к календарным периодам с одновременной оценкой ROI по партнерам.
Отчет по возвратам	Отчет для оценки маркетинговых активностей, направленных на возврат пользователей. Позволяет сравнить количество вернувшихся пользователей по фиксированным периодам после возвращения и увидеть платежи пользователей после возвращения.
Отчет по оттокам	Позволяет оценить естественные потери аудитории.
Retention	Классический отчет по удержанию пользователей.
Отчет по KPI	Позволяет оценить качество трафика в разрезе различных конверсий по когортам и периодам.
LT, LTV, прогнозы	Отчет, позволяющий фиксировать в общем и по когортам среднее время жизни игрока LT, совокупный доход с каждого пользователя за все время жизни LTV и формировать прогнозы по периодам от нескольких дней.
Специализированные отчеты	Под отдельные категории игр, например, сессионные или коллекционные, могут потребоваться специализированные отчеты, которые разрабатываются уже сейчас.
Дополнительные отчеты	По мере развития платформы мы планируем создать настраиваемые индивидуальные отчеты для каждого разработчика.

6 Экономика платформы The Abyss

Мы выпускаем ограниченное количество токенов ABYSS. 1/3 комиссии платформы за аукцион и внутреннюю CPA-сеть мы будем сжигать через смарт-контракт.

6.1 Приоритет токенов ABYSS

В целях популяризации токенов ABYSS на платформе мы вводим дополнительные бонусы при обращении с токенами, а именно:

- Выплаты разработчику доли платежей в токенах ABYSS производятся по запросу или в автоматическом режиме;
- Внутренняя CPA-сеть функционирует только в токенах ABYSS;
- Все реферальные и мотивационные программы оплачиваются только в токенах ABYSS;
- Аукцион игровых предметов и предметов платформы принимает только токены ABYSS;
- Система синдикатов работает только с токенами ABYSS;
- Система вознаграждений за создание контента использует для расчетов только токены ABYSS;
- Токены ABYSS можно свободно передавать друзьям из числа пользователей платформы;
- При оплате игровых покупок токенами ABYSS пользователям предоставляется скидка за счет платформы, что делает их использование выгоднее фиатных валют.

6.2 Распределение платежей пользователей

После взимания комиссии платежных агрегаторов и вычета налогов каждый платеж пользователя распределяется следующим образом: разработчик получает 70%, остальные 30% получает платформа.

6.3 Система вознаграждений

6.3.1 Многоуровневая реферальная программа

1/3 чистого дохода платформы от платежей пользователей распределяется на реферальную программу следующим образом:

ТАБЛИЦА РЕФЕРАЛЬНЫХ ДОХОДОВ	
4%	от платежей рефералов 1-го уровня
2%	от платежей рефералов 2-го уровня
2%	от платежей рефералов 3-го уровня
1%	от платежей рефералов 4-го уровня
1%	от платежей рефералов 5-го уровня

Пользователь становится рефералом игры, если она была для него первой. Разработчик игры навсегда получает дополнительный процент от всех платежей своего пользователя в любой игре платформы;

Разработчик получает дополнительный процент от всех платежей не только своего игрока, но и всех приглашенных им рефералов на 5 уровней в глубину в любой другой игре платформы;

Привлекая всего одного нового лояльного пользователя платформы, который в дальнейшем приведет своих друзей, каждая игра формирует себе целую сеть реферальных платежей, получаемых со всех других игр платформы;

Игрок получает процент от платежей всех пользователей платформы, которых он пригласил по реферальной ссылке на 5 уровней в глубину. Приглашенные игроки начинают формировать собственные реферальные цепочки. Если приглашенный игрок пришел на платформу самостоятельно, не по чьей-либо реферальной программе, основателем реферальной цепочки становится первая игра, в которую он зашел поиграть. F2P MMO игры — это особый тип игр, в котором игроки для того, чтобы выделиться, тратят сотни тысяч, а порой и миллионы долларов¹⁴. По теории шести рукопожатий¹⁵, согласно которой любые два человека на Земле разделены не более, чем пятью уровнями общих знакомых, у каждого игрока на платформе The Abyss есть шанс заполучить в свою реферальную сеть именно такую крупную рыбу. А при удачном стечении обстоятельств — целую стаю китов¹⁶.

За счет точечных усилий отдельных разработчиков и платежей от рефералов в других играх суммарная выплата разработчику в пересчете на доход игры может превысить 100%.

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

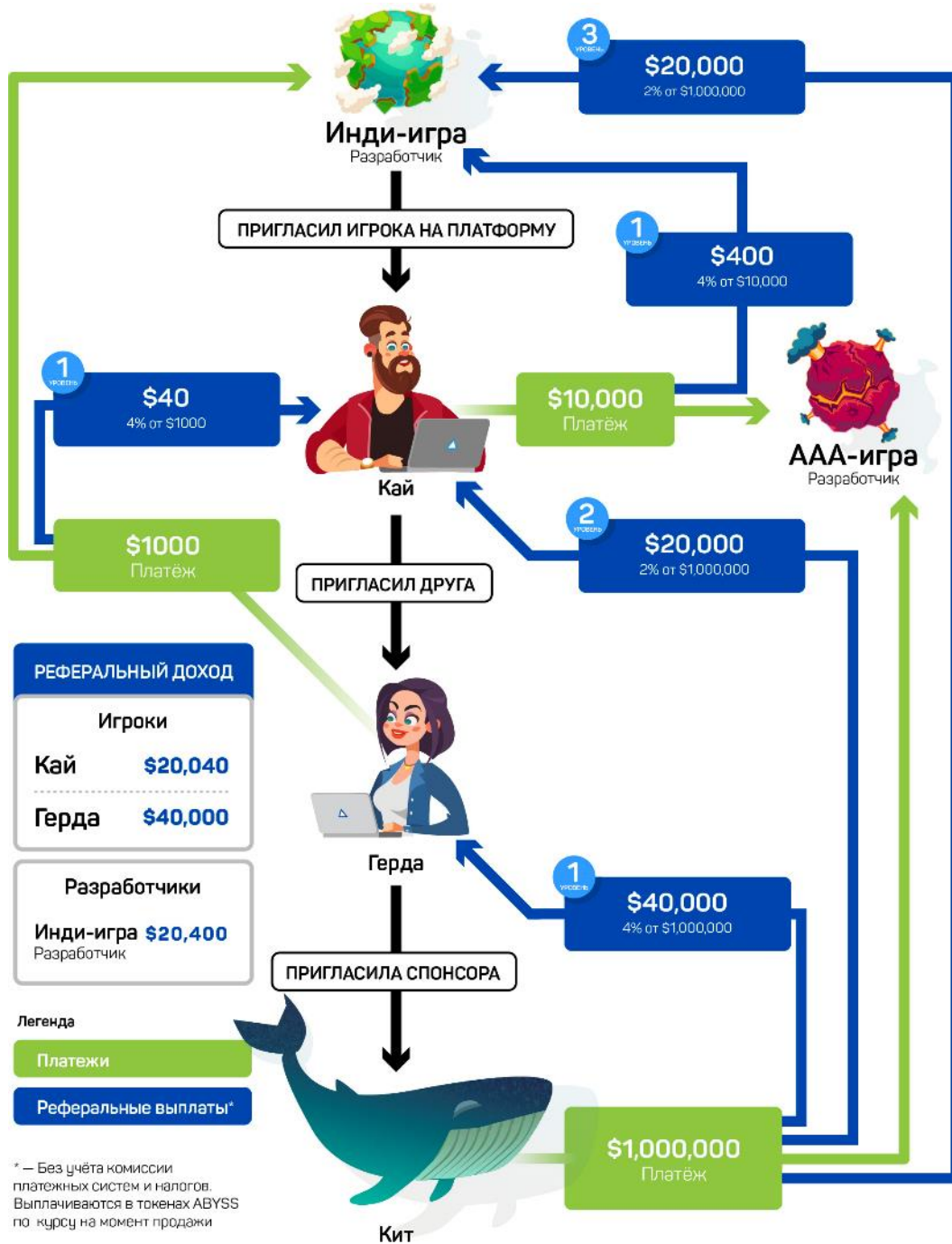
¹⁵ https://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_шести_рукопожатий

¹⁶ <http://app2top.ru/industry/infografika-kity-otvechayut-za-70-vnutriigrovny-h-pokupok-75290.html>

Как это работает

Разработчик получает 70% каждого платежа в его игре, остальные 30% поступает платформе. 1/3 нашего чистого дохода от платежей в играх мы перечисляем на реферальную программу. Пользователи получают на свой счет дополнительное количество бонусных токенов ABYSS, равное 4%, 2%, 2%, 1% и 1% объема покупки их рефералов 1-5 уровней.

Пример: Герда платит \$1000 в инди-игре. Кай, для которого она является рефералом 1-го уровня, получает 4% от этой суммы, или \$40.



6.3.2 Мотивационные программы

Мотивационные программы финансируются из Reward Bank, который формируется из:

- Остаток бюджета от прерванных реферальных цепочек;
- Резервный фонд (предназначен для выплаты вознаграждений игрокам в рамках мотивационных программ с целью обеспечения быстрого развития экосистемы на ранней стадии работы платформы).

Предварительное распределение Reward Bank выглядит следующим образом:

- 60% — Игровые достижения (личные и совместные);
- 25% — Синдикаты (Masternodes);
- 15% — Создание контента.

6.4 Игровые достижения

В MMO проектах игрока можно удерживать годами. Одним из способов удержания игроков остаются игровые достижения. Из Reward Bank регулярно производятся выплаты всем пользователям за личные игровые достижения. Размер выплат за каждое личное достижение пропорционален доходу конкретной игры и зависит от общего количества достижений данного уровня редкости, полученных в этот день на всей платформе. Размеры вознаграждений за достижения и неигровые активности (синдикаты и создание контента) зависят от суточного размера Reward Bank.

6.5 Синдикаты (Masternodes)

Синдикаты — это механизм объединения игроков, не всегда связанных одной игрой, а также дополнительный способ монетизации социальной активности на платформе, основанный на технологии блокчейн. Синдикат — это совместная игровая активность, позволяющая получать дополнительный доход в зависимости от рейтинга синдиката. На рейтинг синдиката влияют три показателя каждого участника:

- Объем токенов ABYSS, размещенных в хранилище синдиката;
- Срок хранения каждой партии токенов;
- Персональный рейтинг каждого участника синдиката, который формируется из суммы мотивационных начислений.

Регулярно каждому участнику начисляются особые бейджи, тип которых зависит от рейтинга синдиката. Все бейджи платформа выкупает из бюджета Reward Bank.

Дополнительно рейтинг синдиката влияет на персонализацию личной страницы каждого участника (оформление, элементы социализации, ранг, смайлики и эмодзи, дополнительные опции, в том числе вес Like/Unlike и многое другое).

6.6 Создание контента

Для поддержания интереса к игре и формирования общественного мнения существует много механизмов: статьи, стримы, обзоры, гайды, фан-арты, видеоролики и творческие рассказы — все это может быть должным образом оценено и вознаграждено платформой и самими пользователями, благодаря технологии блокчейн. В интерфейсе публикации любого материала будут доступны две опции:

- Like/Unlike, которые можно монетизировать;
- Возможность получить токены ABYSS от других пользователей в качестве награды за качественный контент.

Платформа оценивает каждую публикацию как соотношение лайков и дизлайков. При этом значение имеет в том числе рейтинг пользователя, который оценил публикацию. Так, лайк пользователя с высоким рейтингом оценивается намного выше, чем лайк только что зарегистрированного игрока с нулевым рейтингом.

На основе оценки автору публикации выдаются специальные бейджи платформы разного номинала, которые необходимо объединить в коллекцию. Раз в сутки платформа выкупает выставленные к выводу коллекции, исходя из доли суточного Reward Bank. При этом любой пользователь может свободно купить или продать любые типы бейджей на аукционе платформы.

6.7 Аукцион

Аукцион — это площадка, на которой можно купить или продать игровые предметы или неигровые бейджи разных типов за токены ABYSS. Комиссия за транзакции при этом минимальна и распределяется следующим образом: 3% от суммы транзакции уходит платформе, 5% — начисляется игре.

7 Внутренняя CPA (Cost Per Action) сеть

В рамках The Abyss для разработчика будет реализован универсальный рекламный кабинет для привлечения целевого (заинтересованного в играх) трафика со следующими возможностями:

- Предложение собственного трафика другим играм;
- Покупка трафика из других игр по понятным таргетингам и офферам;
- Привлечение внешнего трафика с подключением лидов к внутренней системе статистики.

За внутренний трафик взимается 10% комиссии в токенах ABYSS. Инструменты для работы с внешним трафиком предоставляются бесплатно.

Функционально внутренняя CPA-сеть выглядит как витрина с доступными вариантами офферов, которые размещают разработчики, предлагая другим играм и отдельным игрокам подключиться к работе с трафиком. В каждой игре назначается тип и таргетирование оффера.

7.1 Система реферальных ссылок

Любой проект после запуска начинает активную рекламную кампанию с разной глубиной охвата. Можно использовать рекламные сети, блогеров, медийную рекламу на специализированных ресурсах и прочее.

Чтобы не усложнять жизнь разработчику и вести аналитику трафика проекта в одном месте, мы предоставляем классическую систему реферальных ссылок, генерируемых системой. Разработчик сможет полноценно анализировать свои рекламные кампании, в том числе расходы на рекламные размещения на других ресурсах. Полный срез метрик будет транслироваться в систему, чтобы все необходимые показатели (в частности, ROI), считались глобально по проекту. Дополнительно разработчику будет доступна опция создания офферов по внешним KPI для автоматического расчета метрик.

В рамках внутренней CPA-сети для разработчиков будет реализован механизм размещения офферов, по которым они готовы покупать трафик внутри платформы как у других проектов, так и у игроков на равных условиях. Разработчик может задать требования к трафику: сеттинг игры, платежеспособность, рейтинг игрока на платформе, его игровая или социальная активность, а также выбрать тип рекламного оффера, загрузить рекламные материалы. Назначить цену за каждый оффер можно будет только в токенах ABYSS. В свою очередь, заинтересованный в оффере проект сможет поделиться тем трафиком, который для него больше не актуален, например, если пользователь не заходил в игру длительное время или не совершал платежей.

7.2 Мотивированный трафик

Мотивированный трафик не самый эффективный, ввиду того, что конверсия мотивированного трафика в активных игроков крайне мала. Маркетологи изобретают сложные цели мотивированных офферов, полагая, что потенциальный игрок втянется

в проект по мере выполнения сложного задания. Сложные офферы, безусловно, повышают конверсию, но по качеству однозначно находятся ниже большинства типов трафика. Одна из причин этой проблемы заключается в том, что зачастую к мотивированному офферу может подключиться любой желающий — даже тот, кто в играх вообще не заинтересован.

В рамках внутренней CPA-сети игровые цели будут выполнять игроки платформы, поэтому конверсия в играющего игрока по факту достижения оплачиваемой цели будет выше.

7.3 Рассылки

Для полноценного функционирования платформы необходим собственный почтовый сервис. Во внутренней CPA-сети разработчики смогут заказать таргетированную рассылку по пользователям, которых предоставляет другой разработчик. При этом данные пользователей не передаются принимающей стороне.

7.4 Медийная реклама

Разработчики смогут заказать медийное размещение материалов. Для этого предусмотрено несколько рекламных позиций: баннеры на личных страницах, брендрование специализированных разделов форумов, нестандартные рекламные форматы.

7.5 Контент

Разработчики могут заказать создание контента в рамках внутренней CPA-сети по специальному брифу, либо напрямую вознаградить токенами ABYSS автора интересной публикации.

8 DAICO

DAICO - это инновационная модель фандрайзинга (предложена¹⁷ основателем блокчейна Ethereum Виталиком Бутериным), включающая лучшие свойства концепции децентрализованных автономных организаций (DAO) и позволяющая повысить безопасность и прозрачность проведения ICO. Улучшенная модель DAICO будет реализована на Token Sale игровой платформы The Abyss, что позволит вкладчикам контролировать снятие средств, а также обеспечит возможность при помощи Оракулов (профессионалов отрасли), выступающих в роли третейских судей, закрыть проект и вернуть средства

держателям токенов в случае, если команда The Abyss не будет справляться с поставленными задачами.

Основные положения нашей программы DAICO:

- Размер начального тапа ($\text{tap} = \%/sec$), необходимого для разработки платформы после окончания Token Sale, устанавливает команда проекта. Тап – это максимальная сумма, устанавливаемая для определенного промежутка времени (например, в месяц), которая списывается со смарт-контракта;
- В случаях, когда возникает необходимость увеличить размер тапа (или нам требуется определенная сумма для нужд проекта – overhead buffer) инициируется процесс голосования. Голосовать за или против увеличения размера тапа, а также списание overhead buffer, могут только участники, имеющие на балансе своего Ethereum-кошелька токены ABYSS (N , где $N \neq 0$). Во избежание злоупотреблений, процент, на который можно увеличить размер тапа, ограничен. Увеличение размера тапа может производиться не чаще одного раза в 14 дней;
- Необходимое количество токенов для участия в голосовании рассчитывается следующим образом:

```
UserTokenAmount = Balances[userAddress]  
  
if (UserTokensAmount > TotalTokenSupply x 0,01) {  
  UserTokensAmount = TotalTokenSupply x 0,01  
}  
Yes/No VoteTokens += UserTokensAmount
```

- Голосование считается состоявшимся при достижении кворума (например, если процент токенов, участвовавших в голосовании, больше или равен 10% от $TotalTokenSupply$), а именно:

$$\frac{(YesVoteTokens + NoVoteTokens)}{TotalTokenSupply} \times 100\% \geq 10\%$$

- Голосование за увеличение размера тапа или разовое голосование за overhead buffer может инициировать только команда проекта, а правом голоса в обоих случаях обладают только вкладчики. В соответствии с условиями смарт-контракта токены компании, адвайзеров и из резервного фонда нельзя будет использовать для голосования. Мы будем применять proof-of-stake алгоритм, но чтобы сделать невозможным участие бирж в голосовании, вес каждого голоса будет ограничен определенным количеством токенов на балансе Ethereum-кошелька (например, $\leq 0,1\%$ от $TotalTokenSupply$);
- Для того, чтобы исключить случаи мошенничества (когда в период активного голосования осуществляется перевод токенов с одного проголосовавшего кошелька на

другой непроголосовавший), при совершении транзакции будет осуществляться перерасчет голосов в соответствии с обновленным балансом;

- При создании голосования команда проекта задает его сроки и значение и своевременно информирует об этом участников. После завершения процедуры голосования, голоса не принимаются ($VoteStartTime \leq block.timestamp \leq VoteEndTime$). Результаты голосования видны всем участникам проекта ($YesVoteTokens > NoVoteTokens$, или наоборот);
- Перед началом Token Sale (DAICO) аудитории проекта будут представлены Оракулы - несколько известных в индустрии человек, выступающих в роли третейских судей. Совет Оракулов имеет эксклюзивное право инициировать голосование по вопросу закрытия проекта и возврата оставшихся на смарт-контракте средств вкладчиков;
- В случае, если команда The Abyss не в состоянии реализовать проект, и путем голосования принимается решение о его закрытии, смарт-контракт переключается в режим *withdrawal mode*, блокируя или сжигая токены компании и резервного фонда;
- При закрытии проекта распределение оставшихся токенов между вкладчиками реализуется по текущему курсу, который рассчитывается по формуле:

$$\frac{CurrentContractBalanceETH}{TotalTokenSupply} = Token Rate$$

9 Команда проекта

Платформа цифровой дистрибуции The Abyss создается специалистами российской компании Destiny.Games, которая уже 10 лет осуществляет полный цикл запуска и управления игровыми проектами, разрабатывает собственные MMO игры, издаёт и локализует в регионе СНГ браузерные и клиентские игры других разработчиков, в том числе клиентские игры AAA-класса.

Основная команда:



Konstantin [Sephiroth] Boyko-Romanovsky

FOUNDER

Более 17 лет опыта в индустрии видеоигр. Основатель компании Destiny.Games. Успешный блокчейн-инвестор, криптоэксперт и технологический предприниматель.



Vladimir Kurochkin

PRESIDENT

В индустрии видеоигр более 12 лет, обладает значительным опытом в области разработки и управления проектами. Работая в Destiny.Games, прошёл путь от администратора интернет-проектов до президента.



Artem [Shanni] Veremeenko

EXECUTIVE PRODUCER

Исполнительный продюсер, ведущий гейм-дизайнер и сценарист с опытом работы более 14 лет в индустрии видеоигр. Автор F2P игры "Ботва Онлайн". В Destiny.Games работает с момента основания компании в 2008 году.



Vladimir [Vampkill] Martynov

CHIEF TECHNICAL OFFICER

Программированием занимается с 1987 года, администрированием Unix-систем - с 1993 года. Более 17 лет работает с highload-проектами и 14 лет - в gamedev в роли технического директора.



Evgeny Petrov

CHIEF MARKETING OFFICER

Более 8 лет опыта работы в сфере маркетинга и свыше 2 лет в игровой индустрии. До прихода в Destiny.Games работал в крупнейшей российской ИТ-компании Mail.ru Group, где участвовал в запуске таких проектов, как Revelation, PUBG, Eternal и др.



Virginia Lam

MARKETING LEAD

Предприниматель и талантливый маркетолог. Сооснователь и управляющий директор компаний V Partnership и CoinsMarketing. Директор по маркетингу в компании Ensogo/ BEECRAZY (в 2013 году продана iBuy Group за \$21 млн).



Anton Chertikovtzev

MAINTENANCE DIRECTOR

Специалист в области обеспечения и поддержания работоспособности игровых серверов с 14-летним опытом. В Destiny.Games работает с 2010 года.



Albert Tugushev

HEAD OF SOFTWARE ENGINEERING DEPARTMENT

Более 10 лет занимается разработкой высоконагруженных систем в индустрии видеоигр. В Destiny.Games работает с 2011 года. Последние три года руководит отделом разработки. До этого работал в таких компаниях, как Mail.ru и РБК.



Alexey Kobelev

TECH LEAD, BLOCKCHAIN ENGINEER

Занимается разработкой ПО более 14 лет. Специализируется на backend разработке проектов полного цикла. Имеет богатый опыт управления командами разработки, организации процессов и ведения проектов с нуля.



Stepan Leshchenko

ART DIRECTOR

Дизайнер и геймер с 15 летним стажем, техническим образованием и структурным мышлением. Участвовал в стрит-арт проектах в составе группы ZUK CLUB.



Evgeny Kharchenko

HEAD OF CUSTOMER SERVICE

Более 10 лет проработал в HoReCa, где прошел путь от обслуживающего персонала до топ-менеджера. С 2014 года возглавляет службу клиентской поддержки Destiny.Games.



Artem Savin

HR MANAGER

В сфере HR более 6 лет. Работал в таких крупных компаниях, как ManpowerGroup и PepsiCo. Занимался открытием офисов IT-компаний с полным подбором команды. Имеет опыт управления проектами в сфере разработки.

10 Roadmap

III кв. 2008. Основание игровой компании Destiny.Games.

III кв. 2016. Идея создания нового современного игрового портала.

II-III кв. 2017. Тестирование возможностей интеграции блокчейн-технологии в новую концепцию.

IV кв. 2017. Представление концепции The Abyss – платформы цифровой дистрибуции нового поколения.

I кв. 2018. Проведение Token Sale. Начало разработки платформы The Abyss.

II-III кв. 2018. Активная разработка платформы. Юридическая и финансовая подготовка к запуску проекта. Партнерские соглашения с игровыми проектами.

IV кв. 2018. Первая версия платформы со стартовым пакетом игр. API для интеграции проектов. Единый бивалютный биллинг. Единая система авторизации. Первая итерация многоуровневых реферальных программ.

I-IV кв. 2019. Активное развитие платформы: увеличение количества подключенных проектов; создание систем персонализации и социализации; реализация подробной системы отчетности; внутренняя CPA-сеть.

I-IV кв. 2020. Расширение функционала платформы: мотивационные программы; функционал генерации и оценки контента; аукцион; синдикаты; совместные игровые достижения.

2020 и далее. Подключение краудфандинговой площадки. Экспоненциальное развитие игровой платформы.

11 Дисклеймер

Заявление об ограничении ответственности:

Данный проект информационного документа предназначен только для ознакомления. Описание функциональности, целых модулей или отдельных элементов платформы цифровой дистрибуции The Abyss могут меняться в процессе разработки. Ни один пункт документа не имеет юридической силы и не обязателен к исполнению до тех пор, пока совет директоров компании не примет решение о реализации той или иной заявленной возможности. Запрещено копировать или распространять весь документ или отдельные его положения без данного заявления.

12 ССЫЛКИ

1	Блокчейн	https://ru.wikipedia.org/wiki/Блокчейн
2	Платформа Steam	https://ru.wikipedia.org/wiki/Steam
3	Free-to-play	https://ru.wikipedia.org/wiki/Free-to-play
4	Криптоигры	https://techcrunch.com/2017/12/03/people-have-spent-over-1m-buying-virtual-cats-on-the-ethereum-blockchain/
5	Cost Per Action	https://ru.wikipedia.org/wiki/Cost_Per_Action
6	Прогноз роста рынка (SuperData)	https://ru.pinterest.com/pin/722757440171932573/
7	Отчёт NewZoo	http://progamedev.net/wp-content/uploads/2017/06/Newzoo_Free_2016_Global_Games_Market_Report.pdf
8	Доходы платформы Steam в 2016 г.	https://galyonk.in/steam-sales-in-2016-def2a8ab15f2
9	Годовой отчёт Electronic Arts	http://files.shareholder.com/downloads/ERTS/5642327844x0x947432/A3911E9F-7131-486F-8AAB-F2A77573681B/2017_Proxy_Statement_and_Annual_Report_-_FINAL.PDF
10	Годовой отчёт Ubisoft	https://ubistatic19-a.akamaihd.net/comsite_common/en-US/images/UbisoftFY17earningsEngfinal_tcm99-290721_tcm99-196733-32.pdf
11	MTG приобретает Kongregate	https://www.mtg.com/press-releases/mtg-to-acquire-u-s-cross-platform-games-publisher-developer-kongregate/
12	Годовой отчёт CD Projekt	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
13	Фиатные деньги	https://ru.wikipedia.org/wiki/Фидуциарные_деньги
14	Траты в играх	http://toucharcade.com/2016/10/14/free-to-play-whales-are-now-boycotting-spending-in-games-to-get-changes
15	Теория шести рукопожатий	https://ru.wikipedia.org/wiki/Теория_шести_рукопожатий
16	F2P «киты»	http://app2top.ru/industry/infografika-kity-otvechayut-za-70-vnutriigrovy-h-pokupok-75290.html
17	Описание концепции DAICO	https://ethresear.ch/t/explanation-of-daicos/465