

swap去中心化交易所-漫云科技-交易平台成品开发定制开发

产品名称	swap去中心化交易所-漫云科技-交易平台成品开发定制开发
公司名称	河南漫云科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	漫云科技:链游源码 链游系统:定制开发 链游app系统开发:快速搭建
公司地址	郑东新区升龙广场3号楼A座3202
联系电话	13103827627 13103827627

产品详情

1GameFi是什么？缘何兴起？ GameFi=Game（）+Defi（去中心化金融），为区块技术在中的应用。通过技术赋能，资产化身为NFT（非同质化通证）和代（同质化通证），具备了可验证性和流通性，玩家以此实现“Playtoearn”（下文简称P2E）。GameFi边玩边赚的属性快速吸引了大量玩家和区块爱好者，2021年流量快速爆发。2021年末相关的独立活跃钱包数（UAW，与特定合约互动的独特地址，非DAU）超过Defi应用，成为业内*常用的类别，UAW占行业总使用量的49%，NFT占2021年NFT交易总量230亿美元的20%。目前主流GameFi项目包含五大关键要素： 区块网络：GameFi的基础设施以托管，一般为公。目前游采用的主流包括WAX（专注游与NFT）、BSC（安智能）、Ronin（AxiInfinity自研）以及Polygon（以太坊原生Layer2），以太坊ETH由于高额交易成本和低效率应用相对较少。 玩法：性是区别于GameFi与其他Defi应用的核心要素，玩家通过付出时间成本玩来获取代并在一定周期内回收成本，游将过程打造为模式。目前GameFi设计普遍较为简单，以土地模拟经营、卡牌对战类别为主。 通证：包含同质化代与非同质化代NFT。内资源如土地、工具、卡牌等多以数字资产NFT的形式存在，而货作为代上。通证体系包含单通证以及多通证模式：（1）单通证：中所有的支出收益均采用同一种货；（2）多通证：经济活动采用多种代运行，典型的GameFi双通证体系包含治理代与内货两种类型，经济机制相对于单通证更为可控。 串联玩法与通证体系的可持续发展的经济模型：GameFi核心竞争要素，亦是玩家实现PlaytoEarn的根基，随玩法与通证体系设计差异不同差异较大。后文我们将以爆款AxiInfinity为例对其经济模型进行详细解析。 提供流动性的金融活动场所，可交易出售内资产供玩家赚取收益。头部游AxiInfinity已于2021年11月推出了内置去中心化Katana，其他游玩家多在第三方进行经济活动。 1.1产业发展：外部催化+技术迭代，现象级催化GameFi破圈 阶段（2017年以前）：早期探索阶段，开展“ ”上的尝试。早期人们尝试将C与MineCraft集成为Bit Quest，玩家可在中通过战斗和交易获取、消耗比特。BitQuest可以称之为GameFi的初步探索，但仅仅在中采用区块通证作为货，并没有与活动接形成完整的上经济系统，仍运行在中心化服务器上。 第二阶段（2017-2019年）：首款游推出，加密猫带动以太坊流量高增。2015年以太坊推出，程序可以在上存储和执行，为开发者开辟了新的可能性。首款GameFi为2017年上线的CryptoKitties（加密猫），上线首周占以太坊流量的25%，上线首月用户数突破25万人。加密猫核心玩法为繁殖和销售，所有均以NFT形式在公开市场销售，玩家以收藏为主要目的。随着加密猫兴起，越来越多的开发者入场，包括中世纪王国RPGEOSKnights（2019年5月）、西部主题经济模拟Prospectors（2019年6月）、卡牌交易GodsUnchained

(2019年11月)等。2019年底MixMarvel战略官首次在乌镇大会上提出GameFinance, GameFi概念应运而生。2019年前的游已初具雏形,实现了玩法机制上,但性和体验仍相对较弱,不具备可持续性。一方面,玩法主要集中在NFT交易,策略属性低而多为随机性因素;另一方面,底层区块链网络多为以太坊或EOS,以太坊由于高TPS体验较差且新手门槛高,不易打开市场;EOS则受到安全性、治理等因素影响高开低走。第三阶段(游1.0时代,2020-至今):外部催化+技术迭代,现象级AxieInfinity催化GameFi破圈。基于以太坊的Layer2的解决方案开始得到应用,解决主可拓展性问题,同时游亦给疫情期间缺乏收益来源的东南亚用户找到了新方向,叠加元宇宙与NFT的热度攀升,GameFi开始走进大众视野。作为GameFi的破圈先驱,AxieInfinity基于以太坊侧Ronin所设计出的体系已能率地保障经济循环,提升性的同时让玩家实现PlaytoEarn。其它头部游包括太空探索AlienWorld,卡牌策略Spinterlands、模拟经营Farmersworld等。

1.2商业模式:去中心化+高收益+高门槛,GameFi的差异化属性详解

GameFi的核心特点在于用区块链技术打造去中心化的生态,玩家能够在过程中实现“边玩边赚”。我们可以从两个维度来理解其价值:1)对比传统中心化来理解区块链技术带来的模式差异,玩家为什么能够实现P2E;2)对比休闲网赚类产品来验证P2E模式的需求空间。

1.2.1去中心化VS中心化:区块赋能资产价值、重塑生产关系

首先,区块的特性是什么?区块是一种以去中心化模式构建的数字化账本,采用学方法记录数据块。网络中不存在中心化的数据控制者,任何成员无法对节点进行修改,每个节点实现自我信息验证、传递和管理。区块具备去中心化、不可篡改、可追溯、开放性、匿名性五大特性。结合我们可以看到什么变化?

1、资产所有权/流通性的差异:

由于区块的不可篡改、可追溯特性,玩家在中获得的所有资产均归属于自己,拥有数字财产的真正所有权,并可以通过学记账方式记录流通过程。在传统中,资产如装备、金等本质上归属于开发商,一旦开发商更改规则或受到外部冲击,玩家有可能丧失资产所有权,本质上只拥有使用权。GameFi确立资产的所有权和流通性,因此玩家可直接通过资产获取可支配收益,为玩家实现PlaytoEarn的根基。

2、价值分配模式差异:

从传统到GameFi,开发商和玩家的关系将从“企业与消费者”转为“利益共同体”的关系。在传统中,开发商为玩家提供体验从而获取收益;而GameFi生态中资产带来的收益由玩家、开发商、与代持有者共同所有,代持有者也具备一定的投票治理权。开发商不再独享收益,而是从内经济活动的活跃性中获取税费;玩家作为生态中的重要参与者,在获取价值的同时拥有所持资产的潜在空间。

1.2.2GameFiVS传统网赚产品:P2E模式的两种演绎方式

传统网赚包括任务、休闲、博彩多种类型,玩家在过程中,观看、完成任务即可领取,并可以将其提现为真实的货;开发者通过收入与用户拉新激励成本(即买量成本+金等激励成本)差额赚取收入。国内代表休闲网赚产品包括《阳光养猪场》、《开心消消乐》等。2019年网赚异军突起,《阳光养猪场》持续霸榜,2020年超休闲更随着疫情红利走向,但2021年网赚流量呈现下滑趋势。2021H1相比2020H2,网赚DAU下滑32%。究其原因,一方面,2020年疫情影响基数处于高位;另一方面,网赚早期多以性+赚钱属性吸引用户,但实际上提现门槛高、质量不佳,用户难以获取预期回报,整体生命周期较短。对比来看,游用户需求与网赚用户需求相契合,但高收益、高门槛与风险并存。当前游用户以东南亚国家为主,疫情下催生P2E红利,多数玩家以赚钱为主要需求入局。根据CoinGecko调研数据(2021年7月),41%的AxieInfinity玩家每天收入在151-200SLP(对应每月1665美元),高于东南亚地区的工资标准;高收益的同时,AxieInfinity入场门槛同样较高,玩家需购买3只Axie才能进场开始(约690美元)。此外,若玩家将初始资金投入了一个相对不完善的游,一旦经济体系无法正常运转,则玩家也将面临本金损失风险。

然而,虽然网赚入门零门槛,但是一般都会存在提现受限制的问题,而游资产具备流通性且玩家拥有所有权,资产的随时表现能更好地保障消费者权益以及P2E需求。从头部产品留存率来看,头部游优于网赚;而由于网赚门槛较低,峰值用户数与增速往往高于游(阳光养猪场峰值DAU接近千万)。根据ViaCCapital数据,AxieInfinity次日/7日/14日/30日留存分别达到65%/49%/45%/39%,远高于手机应用平均水平;此外,DAU目前仍处于高位,未出现显著下滑。而从头部网赚《阳光养猪场》的投放趋势来看,生命周期时长约为3-4个月,低于Axie水平。我们认为,GameFi作为全新形态满足了用户“Playtoearn”需求,相对于网赚类产品收益更高且变现不受限制,未来随着门槛降低和区块知识的普及,或成为传统网赚的替代形式之一。

2解析GameFi机制与竞争要素:以AxieInfinity为例

AxieInfinity为当下*为流行的GameFi之一,为越南初创团队SkyMis2018年上线的卡牌对战区块链,上线早期团队对画面、战斗、家园、经济系统不断开发迭代。得益于自有以太坊Ronin侧上线以及疫情催化,AxieInfinity在2021年迎来快速爆发。一方面,Ronin侧带来了更低的交易成本和更快的交易速度;另一方面,P2E模式的游给疫情期间的东南亚群众提供了新的收入来源,热度快速提升。截至2021年10月,研发商SkyMisB轮融资估值达到30亿美元,B轮筹集资金1.52亿美元;若摊薄内代AXS成本,Messari统计Axie位列欧美开发商市值排名第五位。具体到运营数据来看:(1)用户数:根据官方披露数据2021年7、8月DAU月度环比

增速超过，10月DAU接近200万人。（2）情况：根据TokenTerminal与Sensortower数据统计，截至8月17日的近30收入直达3.34亿美元，超过**荣耀7月2.31亿美元收入。对比其它Defi应用来看，截至2022年2月6日近180天收入仅次于Ethereum（以太坊）与Opensea（的NFT交易平台），达到9.39亿美元。

2.1架构：底层网络、通证体系与核心玩法 底层网络：以太坊Ronin侧 以太坊侧Ronin为Axi eInfinity的底层网络，由SkyMis自主研发并于2021年推出，大幅提升了的交易效率，降低交易成本。对于活动而言，在以太坊Layer1上开展高频交易活动将带来较高的交易和时间成本，采用侧提升交易效率能进一步促进经济发展。此前SkyMis与以太坊Layer2扩展Loomnetwork展开合作，资产如AxiesNFT、代AXS、SLP均存储在合作方侧上，但由于战略发展目标偏移终止合作关系，SkyMis决定针对特性，自研Ronin以满足发展需求，目前已将全部资产迁移到Ronin上。Ronin推出后AxiInfinity交易活跃度快速提升，在2021年11月的高峰期处理交易总量为以太坊的560%。根据Nansen数据，Ronin的平均交易速度约3秒，而以太坊达到13秒；Ronin每天单钱包提供100次免费交易机会，单次成本低于1美元，以太坊交易成本达到50-100美元。（报告来源：未来智库）

通证体系：NFT与代AxiInfinity 内资产以两种形式呈现：NFT和代。ETH以太是内外资产串接的桥梁，玩家通过美元购买ETH后在购买相应资产。内NFT资源主要包括Axies、家园中的土地和工具等，初始Axie通过购买获得，后续可通过消耗SLP繁育获得。AxiInfinity采用双通证体系治理，代分为两种类型，社区治理代AXS与爱情顺滑剂SLP。（1）治理代AXS：治理凭证，共享发展红利。AXS代的总供应量为2.7亿个，将随着时间推移陆续释放给相应对象，预计玩家/SkyMis研发商将分别持有代数量的20%/21%，其余为生态基金、咨询顾问、公开市场销售、质押奖励等渠道所属。对于玩家而言，AXS可通过战斗排位赛获取，并在繁殖过程中支付相应税率返还给SkyMis（0.5AXS）。未来AxiInfinity将通过AXS代实现去中心化治理，持有AXS代可获取相应社区治理投票权，本质上为内的“股权”，持有者共享发展红利。（2）爱情顺滑剂SLP：内部经济的平衡剂，无供应上限。SLP的产出和消耗连接了内核心经济活动繁育和战斗，成为了维持内部经济平衡的核心代。下文在介绍内核心玩法过程中将对SLP代的流转路径进行详细分析。

三大核心玩法：战斗、繁育、家园系统（1）战斗系统：回合制卡牌模式，Axie属性与策略决定战斗胜率。Axie是玩家繁育/购买得到的NFT资产，也是战斗胜率的决定性要素。不同Axie的种类、属性、以及所带有的卡能不同，取决于繁育父母基因以及其他随机性因素。玩家在战斗系统中进行PVE（冒险模式）、PVP（竞技模式）对战需拥有3只Axie，采用回合制卡牌模式进行，玩家需根据对战对手属性以及自有卡组进行排兵布阵以取得胜利，战斗过程中Axie可以获取经验升级提升等级。战斗系统是收益的主要来源，能量系统限制SLP获取上限。早期Axie战斗系统中玩家完成每日任务（签到+10个PVE关卡+5PVP胜利）将获取基础收益50个SLP，每日额外完成PVE冒险模式也将获取上限100个SLP；此外，玩家在竞技模式中获胜也可以获取SLP，但需消耗一定能源（上限由Axie数量决定，随时间陆续恢复）。但随着新玩家加入Axie生态中SLP产出远大于消耗水平（后文将详细分析），SkyMis对获取SLP的数量和路径做了一定修改，根据第20赛季（2021年2月）更新，赛季中SLP奖励仅为PVP竞技模式奖励构成，PVE闯关模式、每日任务不再获取额外SLP。根据玩家对战所确定的MMR排名，玩家每对战获胜将获取1-12个不等的SLP数量。（2）繁育系统：由父辈基因和随机性决定，消耗代的主要路径。如前文所述，Axie的属性是决定战斗胜率的基本盘，而属性与卡牌战则由繁育系统决定。每只Axie有6个身体部位与1个身体形状，每个部位拥有三个基因：显性D（遗传概率37.5%）、隐性R1（遗传概率9.375%）、小隐性R2（遗传概率3.125%），基因决定了Axie的战斗技能。两只Axie可繁育得到一只新的Axie，每只Axie繁育次数上限为7次，随着繁育次数增加代消耗成本亦有所增加。繁育系统是消耗SLP代的主要路径，助力形成Axie经济系统生态闭环。根据AxiInfinity更新（2021年12月），当前繁育次数1-7次的单只Axie繁育成本分别为900/1350/2250/3600/5850/9450/15300与0.5AXS。相对于早期繁育SLP消耗成本提升三倍，AXS消耗成本减半，以平衡内经济模型。（3）家园系统：NFT形式丰富内资源系统，未来UGC开发功能值得期待。

Lunacia王国为Axie内置的土地玩法，包括7种土地类型，每个地块均以NFT模式呈现。玩家购买内地块后可在内在挖掘各类资源以升级土地和Axie，升级后或将提升Axie战力与相关NFT二级市场。目前土地系统仍在积极开发中，早期将集中于土地管理交易相关玩法，未来或将基于土地构建社交活动、开发团队策略等。此外，AxiInfinity内置UGC开发系统LunaciaSDK亦正在开发中（预计2022年发布），该地图编辑器允许玩家采用NFT来创建和其他体验，通过UGC内容来完善体验。

与质押模块 2021年11月，AxiInfinity推出去中心化Katana，可支持AXS、SLP、USDC和WETH之间的交易。玩家可以将在Ronin钱包里的数字资产组成对出借，为内的玩家群体提供资金流动性，同时获得新代LP、RON的奖励。此前玩家交易代需前往其他，内置Katana的推出大幅节省跨。在中的AXS质押池中，AXS持有者可在其中质押代获取储蓄收益。 玩家如何获取收益？ 对于具备P2E属性的GameFi，投入产出率影响玩家意愿，需考虑成本和收益两大要素。AxiInfinity成本主要来自于初始

所需的3只Axie，玩家需要采用美元兑换ETH在购买3只Axies才可以开始战斗以及繁育活动。随后通过战斗系统玩家获取相应的SLP和AXS，玩家可将代直接出售或繁育出Axies在市场上租售获取收益。因此，对于玩家而言，Axies与代的变动是决定盈利空间和回本周期的关键。 开发商如何获取收益？

与传统不同的是，在去中心化的体系中，GameFi研发商以平台方的角色存在，所有资源均由玩家自行获取（战斗、土地挖掘、UGC创作等），研发商的主要收益来自于所构建的经济体系中的手续费。对于AxieInfinity而言，早期Axie预售、土地预售成为了开发商SkyMis的主要收益来源，2018/2019年公司分别筹集Axie预售费50万美元，土地预售费50.6万美元。随着生态逐渐壮大，交易手续费、繁育税增势显著。SkyMis针对每次繁育部分AXS作为手续费，同时Axie交易也将抽取4.25%的交易手续费。截止2021年2月7日，根据AxieWorld数据，SkyMis预售/土地预售/交易手续费/繁殖税分别获取收入50.2万/57.9万/1.6亿/11.2亿美元。长期来看，代AXS价值与平台内玩家经济行为活跃度的提升均有助于开发商的价值增长。此外，作为头部IP，SkyMis亦可以通过潜在的IP授权合作方式进行变现以及收取相应。

2.2经济模型解析：SLP的产出消耗为构建经济平衡的核心 前文已经详尽描述了AxieInfinity的基本架构。整体而言，战斗、繁育与家园系统构建了的核心玩法，而NFT和代为玩家的核心资产，串联了内所有经济行为，玩家和开发商均通过资产获取收益。考虑到玩家持续玩的核心诉求之一是“PlaytoEarn”，经济系统如何构建以使生态平衡、新老参与者有利可图至关重要。由于ETH为内生态与外界生态的接口，不考虑以太坊本身的变动，内的价值增长主要来自于用ETH购买Axie的玩家，即新玩家（购买初始Axie）和小部分为性付费的玩家（购买更优质的Axie以获取胜利）。结合前文所述，新玩家考虑“成本”、“收益”两大核心要素，而Axie和SLP、AXS代的变动决定了新玩家的盈利空间和回本周期。

（1）Axie底价：定义为市场上的Axie售价，即新玩家进入初始成本。Axie底价的关键决定因素为SLP与AXS，因为Axie均为繁育消耗代所得；市场情绪也一定程度上影响资产，若短期内外界关注度高，新玩家进入意愿强，Axie亦会随之提升。（2）AXS：作为治理代，AXS的本质反映了外界对于价值的认可。由于代限量发售且不宜获得，与内经济活动关联性较小（繁育当前仅花费0.5AXS，战斗需排位获得一定名次才能获得），具备天然的通缩属性，相对于SLP波动幅度明显较小，且整体呈现上涨趋势，目前维持在75-100美元的水平。（3）SLP：由SLP供需关系决定，构建经济模型的核心。的经济活动围绕SLP的战斗产出与繁育消耗展开，开发商平衡经济的关键在确定SLP产出消耗的数值。从历史数据上来看，2020年11月至2021年6月SLP均处于小幅供不应求的态势，（ETH计）也处于波动提升态势。随着2021年中旬新玩家的大量加入SLP产出提升，短期内SLP供需关系相对平衡，SLP达到峰值（约合0.35美元）。随后由于新老玩家均在持续产出SLP且新玩家增速放缓（9月DAU环比增速35%），SLP大幅下降，目前维持在0.05-0.1美元的水平。从SLP的产出消耗出发，开启经济正循环的路径在于“新玩家加入 购买/繁育Axie需求上升 Axie/SLP上升 用户收益增加 吸引更多新玩家”。短期内新用户快速增加引导开启经济正循环，但若Axie增速过快导致未来潜在用户无法承担入场成本，新用户增速随之放缓或带来潜在风险：一方面，前期新增用户及老用户大量产出SLP导致代供大于求，SLP下跌存在通胀风险；另一方面，现有用户为了赚取收益大量繁育导致Axie下降，均会带来用户收益随之减少。一旦投入产出率与回本周期不及预期，难以持续吸引新用户，一定程度上会陷入增长停滞阶段。事实上，从SLP和用户数可以看出AxieInfinity在经历2021年中旬的快速增长阶段后确实陷入了经济萎靡阶段，用户数小幅下滑。截止2022年1月31日AxieInfinity日活用户数为217万人，2021年11月的峰值为272万人。为了维护经济平衡，研发商SkyMis也在不断优化SLP产出和消耗的数值限定：（1）SLP产出：从第20赛季开始（2021年2月），PVE冒险模式和每日任务不再产出SLP，仅PVP模式获取SLP，且SLP获取数量减少；（2）SLP消耗：2020年12月Axie繁育所消耗的SLP数量提升3倍，AXS数量缩减为0.5倍。缩减SLP产出和增加SLP消耗或将一定程度上减缓通胀现象，机制变化后的成效仍需观察。

2.3成功游的关键要素：经济模型保障可持续性，性实现差异化 上文中我们已经总结了游五大关键要素“区块、玩法、通证、经济模型、交易系统”并以AxieInfinity为例进行了具体分析。对比同样诞生于2018年-2019年的游，Axie呈现明显的后发优势且能保持较长的生命周期，虽然目前活跃用户数呈现下滑趋势，但整体体量仍处于高位，为当下市场中较为成功的区块。整体而言，AxieInfinity相对于同期的核心优势在于持之以恒的产品迭代和后期运营。GameFi市场仍处于早期探索期，区块等新技术与玩法的升级均将有可能改善体验，开发商对项目的长期规划是实现可持续性的根基。AxieInfinity通过易上手的小精灵卡牌战斗玩法走进游市场，并自建Ronin侧、等基础设施提升交易效率，顺利把握疫情期流量高峰并吸引了头部游工会YGG的入驻以扩大产品知名度，合理的经济模型和后期运营策略较好地延续了产品生命周期。在当下的GameFi发展阶段，保障可持续的“Earn”是能够快速吸引受众和游工会，实现生态加速发展的关键要素，而经济模型的持续性需要团队经验与运营能力。一方面，研发阶段开发商需要确立通证体系以构建合理的经济模型，而经济模型的稳定性取决于数值设定，有相关经验的平台或

更具优势。另一方面，作为不断变化的小型经济体，开发商亦需要长周期运营迭代以维护生态平衡，调节机制*终实现去中心化自治。此外，开发商也需要对进行合理预期控制以保障其经济体的稳定性。AxioInfinity开发商SkyMis在项目建设之初即设立了对新的功能开发与上线规划，并持续推出新功能、改善战斗机制以维持经济平衡。未来Play和Earn哪方面更为重要？Earn为基础，Play突破上限。当前阶段侧重Earn的GameFi本质上是附加少量性的区块平台，玩家高收益的同时伴随着生命周期的不确定性（本质上收益还是依赖新玩家加入），经济体的稳定性相对较弱。增强性和社区属性或是解决该问题的方法之一，当GameFi中更多玩家愿意为体验或者社区氛围付费留存，一定程度上能减少流量变化对于经济平衡的干扰性。但将机制和可持续的上经济模型融合并非易事，也是目前部分传统大厂正在探索的方向。我们认为，未来GameFi在强调“Earn”的同时“Play”属性一会不断提升，对于GameFi研发商而言，建立合理的经济模型并是实现长周期运转的根基，性则是保障差异化、从众多游中脱颖而出关键要素。

3未来展望：投资加速+内容迭代，GameFi趋向高质量多元化发展

3.1投融资加速+内容迭代，传统大厂积极探索 2021年区块全行业披露投融资总额305.1亿美元，其中GameFi*受青睐。根据PAData统计数据，Gaming领域2021年投融资事件数达到141个（占比10.4%），投融资金额达到35.3亿美元（占比11.5%）。赛道中，头部明星项目包括SkyMis（AxioInfinity开发商，B轮估值30亿美元），DapperLabs（NBATopShot卡牌，估值76亿美元）、YieldGuildGames（头部游公会）、TheSandbox（UGC沙盒，估值50亿美元）等。从当下的行业内容格局来看，整体淘汰率较高，市场尚未实现充分竞争。我们对Dappadar平台上TOP20的GameFi进行了详细梳理，除2018年上线的AxioInfinity与Splinterland外，目前关注度较高的游均以2021年上线的新游为主。头部中，AlienWorlds在用户数端占据优势，而AxioInfinity交易额其他。从类型上来看，当前热门游以模拟经营、卡牌战斗、策略类型*为常见，亦有诸如XWorldGames、PlayMing开展了跨游的聚合平台模式探索。目前头部游多为初创厂商开发，亦有部分传统厂商积极探索。（1）休闲厂商：法国Voodoo、美国Zynga与韩国开发商NCSoft均针对区块发布了明确规划。休闲本身属性低、节奏快，部分辅以网赚属性，与游呈现一定相似之处。在DFA等针对用户隐私保护的新政推出之后，休闲变现效率一定程度上受到影响，借助平台优势拓展全新的游商业模式成为行业共识。（2）3A/重度厂商：重度以强性与IP属性驱动付费，复杂的机制相对来说较难与区块技术完全结合，目前多数厂商仍处于早期探索阶段，开展部分资产上的尝试。如育碧计划将NFT融入3A，EA计划在《FIFA》中推出更多的NFT数字藏品等。

Voodoo：重金投资移动端游，搭建内部游团队 Voodoo为法国公司，以其快速更新迭代，爆款频出的超休闲闻名。旗下头部超休闲包括《Crowdcity》、《ShortcutRun》、《黑球大》、《HelixJump》等。2021年12月，Voodoo宣布将正式进入区块手游领域，公司将：1）投资2亿美元用于资助区块初创/已取得成就的移动端厂商。2）搭建内部区块团队。目前公司共有10个游工作室，并计划新建20个新工作室。游工作室主要负责开发区块以及相关功能，如可重复使用的区块堆栈（用于创建钱包管理代，可降低交易成本）。 Zynga：整合区块技术与现有产品，预计年内推出首款NFT Zynga为美国移动端社交巨头，因《FarmVille》和《WordsWithFriends》等休闲而出名，2021年底公司开始进行区块领域的探索。2021年11月公司宣布区块部门新任副总裁由MattWolf（前Sega总经理）担任，该部门工作规划有：1）整合现有产品，将NFT和区块技术融入；2）开发自有NFT。Zynga以移动端为主要开发方向，相较于PC端游更顺应主流，并且以其快速推出产品和更新产品的特点，在进军游上具有一定优势。此外，2022年1月，Zynga以127亿美元被主机巨头Take-TwoInteractive收购，将以更大的运营规模探索领域。（报告来源：未来智库）

Wemade：自建Wemix平台构建生态圈，预计上线百款游 Wemade是韩国一家综合公司，旗下拥有包括“传奇”等50-60余个知名IP。公司计划在2022年上线100款区块，并以自主发行的虚拟Wemix作为内的基础货构建一个区块生态圈。Wemix平台分为三部分：加密钱包、代、AD网关。加密钱包用于交易和管理Wemix代和代，于中进行交易，AD网关使得积极响应的用户通过赚取额外的资产来获得利益。为了解决传统NFT交易处理速度缓慢、交易成本高昂的问题，Wemix引进多混合结构，该结构结合公和私两者优点，且采用通用认证方式降低注册门槛。目前Wemix已经和新推出的《传奇4》结合，玩家可在中兑换DRACO虚拟货。另一方面，Wemix同时积极与知名公司签署战略合作关系，将多家区块相关公司融入自己的生态，如KakaoKlaytn（区块）、NerCloud（技术）和龙图（内容）等公司。区块版本的《Mir4》带动Wemade业绩与用户活跃度大增。Wemade于2021年8月26日推出基于WEMIX区块技术的《Mir4》，玩家可以通过挖取黑铁矿，冶炼成DRACO的代，通过WEMIX钱包将DRACO转换为WEMIX，*后在中提现。根据公司公告，Wemade2021Q4收入为3523亿韩元，同比增长650%，其中由《Mir4》贡献收入609亿韩元。运营数据端，区块平台WEMIX2021Q4钱包、月活分别达到180、10.3万人，实现交易金额2.71亿美元；《Mir4》实现月活623万人，均较前一季度有显著增长。 育碧：首次将NFT融入3A

育碧是一家法国的电子开发巨头，旗下知名IP有《刺客信条》、《彩虹六号》、《孤岛惊魂》等。育碧是传统3A公司中较早尝试将区块链技术应用于的企业。早在2018年，公司就对区块链崭露头角，先后做出多次尝试，但大多都“谨小慎微”。直到2021年8月，育碧北美宣布在Tezos推出内NFT“Digits”，一个NFT也在《幽灵行动：断点》测试版中发布，育碧成为正式将NFT融入3A中的公司。在《幽灵行动：断点》中，育碧将由内的虚拟物品制作而成的NFT称之为“Digits”，而玩家则可以通过育碧石英购买自己喜欢的“Digits”，并在内使用，或者放在第三方交易平台进行交易。但不少玩家并不买账，甚至受到内部员工的抵制，负面评论过多使得育碧不得不隐藏YouTube上的Ubisoft Quartz的项目宣传片。但育碧仍会坚持在NFT上的布局，致力于将区块去中心化。

3.2 GameFi生态探索，元宇宙内容雏形显现

Roblox对元宇宙的8大要素定义为“独立身份、社交网络、沉浸感、低延迟、多样性、随时随地、经济系统、文明”，而GameFi作为一个具备P2E属性的经济体，或是“接近元宇宙内容雏形的形态之一。综合前文所述，在当下的GameFi 1.0阶段，玩家对社区具有价值认同感，共同持有代币，再通过自己的劳动（花费时间打、UGC创作等方式）赚取相应收入。而未来的GameFi或将增强性与跨平台流通性，由单体经济趋向生态聚合、简单机制趋向多元复杂化变革，进一步在虚拟平台中具象化现实经济活动，为元宇宙、Web3.0的应用形态探索提供了一条路径。在GameFi生态发展过程中，一些新的业态也逐步成为了行业发展的基础设施和催化剂，Discord为GameFi项目的首要社交和宣发平台，游公会则为行业发展和社区打造的催化剂。

游公会：社区打造与行业发展的催化剂

在GameFi产业条中，除开发商、发行平台与玩家之外，还包括诸如游公会的社区DAO自治组织，担任“投资方”与“发行方”的角色。游公会接玩家、开发者与生态中的其他参与者，聚合生态中资源开展以培训、玩家招募、NFT借贷等多项业务以助力生态发展，并通过投资赚取收入。在新发展的早期阶段，游公会成为流量聚合、市场推广的重要生态组成部分，进一步放大价值；部分游公会亦会发行自己的代币作为治理通证。以头部菲律宾公会YGG与其核心入驻Axie Infinity为例，YGG通过设立奖学金计划降低了新玩家入局门槛（3只Axie），奖学金玩家可直接采用YGG出借的Axie进行并获取*终收益的70%（公会获取10%，社区经理获取20%）。2021年7月YGG为Axie带来了超过2000名新玩家，公会玩家获得了总共1176万的SLP（价值约325万美元）。

目前，公会YGG已经不仅局限于Axie Infinity一款，而是将资源投入多款GameFi，开展玩家招募、培训、资产借贷等业务。

Discord：GameFi项目必备基础设施

Discord发布于2015年，早期作为垂直领域语音社交软件切入市场（类似YY语音），目前已发展成为覆盖以为首，教育、投资、动漫等不同领域的多元化兴趣社区，并成为了GameFi以及其他Web3.0项目的基础设施。截止2022年2月17日，头部GameFi《Axie Infinity》官方服务器拥有77.86万成员。Discord一轮融资后估值达到150亿美元。根据公司，目前平台MAU 1.5亿人，而2017年仅为1000万人，5年CAGR达到96.8%；目前每周活跃服务器数量1900万（2020年为670万），每日服务器通话40亿分钟。收入端来看，当前阶段公司尚未开始大规模商业化变现，收入主要来自于会员费和部分周边产品销售，2020年实现营收1.3亿美元，2019年为0.45亿美元。

从产品功能来看，Discord更像是多款社交及语音软件的集成，但产品形态更具独特性。Discord主界面以“服务器（Server）-频道（Channel）”产品架构设计，服务器可以被看作为不同的兴趣社区，而频道则用来满足社区内部不同的场景需求，聊天框式的产品主界面进一步增强了社区属性与用户认同感。如在《Axie Infinity》官方服务器中，“AXIE OFFICIAL”（资讯、更新、规则汇总，其他玩家无权限发表评论）、“TOWNHALL”（玩家发表意见频道）、“MARKET”（市场讨论专区）、“PUBLIC”（玩家自由讨论区）、“INTERNATIONAL”（语言频道）等核心频道构成了不同的讨论专区，玩家可根据自身需求选择对应频道与成员沟通。此外，Discord机器人生态是辅助频道运营的关键角色。Discord机器人本质上为在账户上运营的第三方软件，多数由Discord用户自行开发并售卖，机器人包括审核（静音、禁止等基础功能）、音乐（语音频道中播放音乐）、趣味（小）、实用程序等多种类型。服务器管理员可通过不同机器人的组合使用，来实现Discord的个性化功能。

Discord在加密社区中的影响力日益增强。我们认为，Discord的独特性在于其的“兴趣社交”属性，不同于、Facebook的熟人社交，亦区别于Snapchat、Tiktok等社区媒体，在Discord的不同服务器中，成员因为对产品/项目/兴趣的“认同感”而自发性聚，这与去中心化自治组织的理念存在一定相似之处。项目成员可以获得交易和投资的资讯，同时允许与其他成员进行更为深入的对话。目前Discord中已经出现多款拓展到加密领域的机器人（如在Discord侧边栏更新ETH和交易信息），在加密社区、GameFi项目中的影响力日益增强，成为不少头部项目的基础设施。