



Fish0ne 白皮书 2.0

Fish0ne 团队制作

2018 年 4 月

目录

FishOne 白皮书 2.0.....	1
引言.....	3
一、概述.....	3
二、市场规模.....	3
三、传统游戏的痛点.....	4
四、产品介绍.....	5
五、产品优势.....	6
六、资产分配.....	7
七、运营模式.....	8
八、路线图与目标.....	9
九、项目组.....	9
十、总结.....	9

引言

FishOne 的诞生是偶然也是一种必然。偶然是因为区块链技术的出现，使其成为可能。必然是因为传统游戏运作的弊端已经日益明显。我们独创的分布式经营理念使游戏玩家和游戏公司不再处于对立面，而是能够共同经营、共同成长的游戏生态圈。

打造区块链游戏梦工厂

FishOne 创始人 — 蔡云程

一、概述

FishOne 是一款将数字资产运行在以太坊智能合约上的捕鱼游戏。渔场就是其中之一的数字资产。用户在平台上购买渔场后就可以开放经营自己渔场内的捕鱼游戏。渔场主可自行设定固定区间范围内的抽水比例，通过不同的抽水比例长久运营，渔场主必然可以赚取更多的利润。而普通用户可以通过自己的参与行为免费获得游戏内的另外一种数字资产—FOT（游戏代币），用户使用 FOT 代币参与游戏将获得排行，排行靠前的用户将获得高额 FOT 奖励。

二、市场规模

2017 年 12 月 19 日，中国音数协游戏工委（GPC）、伽马数据（CNG）、国际数据公司（IDC）联合发布了《2017 年中国游戏产业报告》。报告总结了我国游戏产业的整体状况，对细分市场和产业链等情况进行了详细解读，并深入分析了典型游戏企业情况。

2017 年，中国游戏行业整体营业收入约为 2189.6 亿元，同比增长 23.1%。其中，网络游戏对行业营业收入贡献较大（前三季度营业收入达到 1513.2 亿元），预计全年营业收入约为 2011.0 亿元，同比增长 23.1%；具体来看：

随着硬件技术的提升，以及用户游戏习惯的转变，网络游戏内部结构有较大分化：移动游戏以全年约 1122.1 亿元的营业收入领先，同比增长 38.5%，占网络游戏的市场份额达 55.8%；客户端游戏营业收入约为 696.6 亿元，同比上

升 18.2%，占网络游戏市场比重为 34.6%；网页游戏营业收入约为 192.3 亿元，同比下降 14.7%，占网络游戏市场总份额的 9.6%。

据此分析国内游戏市场规模将继续增长，随着移动游戏市场的成熟和游戏用户消费观念的升级，网络游戏市场仍有较大增长潜力。

三、传统游戏的痛点

随着国内游戏产业的飞速发展，传统游戏公司运作的弊端也日益显著，主要包括以下几点：

1、游戏数字不公开。

举一个最简单的例子，很多游戏都会有转盘抽奖的活动，在转盘上分布着各式各样精美的奖品。然而用户往往能抽到的只是谢谢惠顾或者很低廉的奖品，鲜有人能抽到转盘上的特等奖。而很多不明所以的用户却偏偏为了那个概率为 0 的奖品付出了巨额的成本。这样的例子还有很多，比如抽卡、武器强化等等，用户为了一个无法明确知晓的概率去投入大量的时间成本和财力成本，最终换回的只能是无尽的失落，而游戏公司却是赚的盆满钵满。

2、暗箱操作

作为一个从业五年之久的产品经理，见识过太多太多的暗箱操作。专门公司负责运营的人员通过游戏预留出来的接口去干预玩家的结果，修改游戏结果控制着玩家的情绪。公司通过这种暗箱操作最终达到增加营收的目的。

3、道具资产贬值

传统公司通过快速的更新迭代游戏版本，产出新的道具，以达到让用户为新内容付费的目的。这是传统游戏公司必然经历的一步。但前期的玩家投入了大量的时间成本和财力成本得到的只能是一堆没用的市场需求的道具，从而变的毫无价值。

行业洗牌是行业发展到一个阶段必然要经历的过程，但这个行业在增长是毋庸置疑的。通过行业洗牌，使行业能有序的规范起来，从而使其能可持续性发展。以上阐明的几条只是这个行业中的冰山一角，但却极有可能成为游戏玩家和游戏公司决裂的导火索。

2017 年下半年，文化部新规已经生效，网络游戏运营企业应当及时在该游戏的官方网站或者随机抽取页面公示可能抽取或者合成的所有虚拟道具和增值服务的名称、性能、内容、数量及抽取或者合成概率。公示的随机抽取相关信息应当真实有效。

政府已经开始强制要求这些传统游戏去改变他们的运作模式，这是一个好的信号，玩家可以得到更公平的游戏环境。但传统游戏真的敢于公布他们的真正概率吗？还是已经经过修改后的概率。这点我们无从得知，也无法验证。

区块链技术的到来，也预示着这些传统游戏行业的弊端将被一一击破。FishOne 也将会成为区块链游戏行业的领军人物。

四、 产品介绍

区块链游戏的火爆源于 2017 年 Cypokitties，这块游戏一度造成了以太坊网络的拥堵。Cypokitties 的出现向世界证明了区块链游戏的活力。同时也反应了当下区块链公链系统的承载限制，我们发现将游戏的每一次交互都放在区块链上是昂贵且不必要的。不能为了上链而上链却不考虑参与用户的感受。因此我们创建了 FishOne 这款区块链捕鱼游戏。通过将游戏的数字资产运行在以太坊智能合约上，可以保证游戏平台透明运作。其他部分仍然保持传统游戏的构架。这样可以呈现给用户一个公平、公正的游戏环节以及超好的游戏体验。

FishOne 捕鱼游戏生态中承载了两个游戏角色，渔场主和玩家。

1、渔场主

在整个游戏生态中，任何一个用户都可以成为渔场主，前提需要购买一块渔场。拥有渔场的玩家就可以开放经营里面的捕鱼游戏。通过策略调整抽水比例。长线发展的情况下，渔场主必然会获得收益。渔场的购买可以通过官方的首次发售或集市交易。谁都可以拥有它，因此保证了渔场的足够分散，不会让渔场被少部分人掌握在手上。

2、玩家

通过自己的行为，比如登录、游戏时长等行为可以获得官方免费发放的代币。这些代币可以参与游戏。系统会将用户在游戏内的行为进行排名，排名靠前的玩家将会获得额外的奖金激励。

FOT 代币

代币将用来奖励参与项目和对平台社区做出贡献的人，不会用于任何形式的资金筹集。换句话说，代币将全部免费分发出去。代币将具有如下功能：

1、参与游戏

持有 FOT 代币的用户，可以参与游戏捕鱼。在捕鱼的过程中， 用户可以获得相应的参与收益， 但也有可能失去游戏币。

2、经营渔场

渔场开张需要存入一定量的代币。 在越高级的场次开张，所需要代币数量越多。存入的代币会用于经营渔场，供给玩家过来捕鱼。如果渔场的代币少于一定数量，渔场将被系统关闭。当存入的代币超过最小值时，渔场将再次开张。

3、购买增值服务

代币可以在游戏中购买官方推出的增值服务，包括但不限于炮台皮肤，全服公告， 收费表情，购买 VIP 等等。

五、产品优势

FishOne 有别于传统捕鱼游戏，由于核心资产（渔场）是基于区块链的资产，完全控制在用户手中，游戏的经营方式和传统游戏有非常明显的不同。主要的创新点如下：

（一）分布式经营理念

传统游戏的模式是，游戏公司对游戏具有绝对所有权，因此理所应当的享受游戏带来的全部收益。

FishOne 则将游戏的经营权，切分成了渔场资产， 由购买渔场的渔场主自行经营。 这改变了传统模式下，游戏由一家公司独立运营的状态， 从而带来如下的好处：

1、游戏的利润不再由游戏厂商独自享受，而是由每一个渔场主共同享有。

2、游戏的经营可以博采众长，而不再依赖游戏官方，这会使得游戏的经营更加有趣。

3、更好的形成分布式的游戏社区。

（二）渔场联盟

渔场联盟是渔场主自发形成的联盟，由于每一个个体优势都存在差异，有的渔场主有大量用户，有的渔场主有花样的玩法，有的渔场主可以提供大量资金。这些渔场主们可以以各自的优势形成一个联盟，共同经营多个渔场，从中赚取更多的利润。赚取的利润再分发给渔场联盟的组织者，从而让每一个人从中受益。联盟和联盟之间存在竞争关系，从而迫使渔场主们提供更好的经营方法，这会提供游戏玩家更多的可玩性，从而提高用户的满意度。

六、资产分配

在 FishOne 游戏中存在两类数字资产：1、渔场；2、FOT 代币。

（一）渔场（ERC721 数字资产）的分配模式

渔场总量固定为 3 万块，首期释放 2000 块预售（释放数量可能会根据运营计划做略微调整），剩余部分分为 3 年发售完毕。

每块渔场，根据首发的释放的渔场数量进行 FOT 代币赠送，赠送规则如下：

渔场编号	奖励 FOT 代币数量
1 号-90 号	送 15 万
91 号-150 号	送 10 万
150 以后	送 4 万

代币在渔场首次经营时赠送，并在 6 个月内线性释放完毕。

（二）FOT 代币（ERC20 数字资产）的分配模式

发行总量： 100 亿

渔场赠送激励： 12%

游戏基金会： 15%

合作渠道池： 8%

运营激励池： 45%

团队期权： 20%

FOT 代币分配注释：

1、渔场赠送激励： 每购买一份渔场资产，系统会分配对应数量的代币给渔场主，当用户第一次绑定渔场到游戏中时，将会在游戏内完成代币赠送，渔场主可以使用该笔资金经营渔场，盈利后可以提现。赠送的代币将按时间进行线性释放。

2、游戏基金会： 游戏基金会是一个非盈利性组织，基金会的工作将保障游戏的开发工作得以完成，以及补贴运营和维护成本。

3、运营激励池： 用于游戏的推广激励，包括但不限于空投激励，每日登陆奖励，游戏排行榜奖励。

4、团队期权： 将作为期权授予给开发和运营团队，团队期权锁 6 个月。

5、合作渠道池： 用于吸引游戏合作渠道方，由基金会运作。

七、运营模式

FishOne 合伙人是早期创世社群的组建者。合伙人将发挥各自的特长建立社群并与社群成员建立联系,持续维护社群的活跃,提供良好的讨论环境。

FishOne 官方会为社群合伙人提供白皮书,视频,文章等项目信息材料、创始团队分享、官方媒体倒流等资源,帮助社群合伙人一起组建社群。

FishOne 会在社群成长到一定规模时给予资源支持,包括:

1、丰厚的 FOT 代币奖励

2、神秘礼物

激励体系如下:

(一) 社群规模激励

社群规模	奖励 FOT 代币数量
200	5 万枚

500	15 万枚
1000	36 万枚

(二) 社群活跃激励

社群有效活跃规模	奖励 FOT 代币数量
50 - 200 条	1500 枚
200 - 500 条	3000 枚
大于 500 条	4000 枚

激励期限为 1 个月，

成功推荐朋友成为社群合伙人,可获得 1 万 FOT 代币奖励。

合伙人通过官方赚佣金活动链接成功销售渔场可获得 10% ETH 返现奖励 (默认奖励为 5%)。

八、路线图与目标

2018-04-28 开启渔场主招募计划

2018-06-30 渔场游戏试运营，进行小规模用户测试

2018-07-30 正式上线运营

2018-10 游戏的核心算法部分记录到 EOS 区块链

2019-03 正式迁移游戏到 EOS 区块链

2019-06 注册用户达到 50 万

九、项目组

创始人团队介绍

Jack Cai

FishOne 创始人& CEO

国内 A 股上市公司直属游戏子公司制作人，2012 部队退役后进入游戏行业。2015 年投身移动端手游，截止 2018 年 1 月，主导移动端手游产品达到 26 万活跃用户/日，流水 4600 万/月。区块链技术早期研究者，2017 年团队连续自主研发多款基于以太坊智能合约的小游戏。

Daniels Cai

FishOne 联合创始人& CTO

2010 年开始从事大规模互联网产品软件架构设计。曾主导开发基于 OpenStack 的企业私有云系统，估值 2000 万元。为 FinTech 金融科技企业设计整套容器化解决方案，服务客户数量超过 5 万人。区块链爱好者，成功研发过多款基于以太坊的区块链游戏。

Leo Luo

FishOne & 首席构架师

长期从事互联网电商平台研发，拥有丰富的大型电商平台架构经验。2009 年，任华强电子网研发经理，平台日 pv 达 300 万，年交易额 600 亿。2012 年，任同洲电子电商事业部技术总监。区块链爱好者及技术践行者。

十、总结

FishOne 是一个承载着传统游戏行业革命重担的项目，我们希望基于这个项目能改变玩家永远处于弱势群体的一种局面。将游戏的核心盈利能力开放给用户，结合我们的辅助营销从而打造一个区块链梦工厂。

FishOne 团队

2018 年 4 月