



自我激励 的游戏奖励平台



目录

介绍	3	慈善代币销毁	30
游戏市场概述	6	代币经济体系图	31
行业现状及痛点	11	代币价值支撑	34
游戏玩家缺乏通用账户	12	平台运营及发展规划	35
获客成本和技术成本过高	13	商业模式	36
用户留存难	14	赢利和市场份额预测	38
SIN GAMES 平台	16	开发与服务	39
用户的特权和收益	19	分析系统	41
降低开发运营成本	21	服务与开发支持	42
参与者的激励机制	22	第二阶段：SIN ARENA	44
玩家的奖励算法	23	发展路线图	50
超级玩家 - 游戏君王	24	战略投资合作机构	53
我们的生态系统	25	核心成员和顾问	56
代币经济模型	26	免责声明	60
代币分配	27		
资金分配	28		

介绍

SIN GAMES是一个多模块的游戏平台，拥有强大的功能和领先的架构，将加密经济的力量带入游戏世界，并在整个游戏产业链中提供支持作用。

作为区块链技术的坚定支持者，我们相信整个游戏生态系统中的参与者，包括游戏玩家，开发商，发行商们都能够从中长期受益。而这些正是传统平台所缺乏的，也只有使用区块链技术才能实现的经济体系。

我们正在创建一个全新的生态系统，移动端应用开发者可将他们的应用提交到我们的平台上，每个应用的用户都成为平台通用用户；平台为所有用户提供各种各样的游戏和应用，并按使用时间奖励用户，让用户从中获益。

我们提出简单而基础的解决方案，每个人都可以根据自己的努力做出贡献，并从中获得收益。



“这将是一种创新的游戏生态系统，开发人员和用户通过协作来实现共同收益。区块链激励机制将帮助开发者为社区创建更生动，更高质量的游戏。同时用户可以直接支持自己喜欢的游戏，并参与塑造未来的游戏世界。**”**

“SIN” 的概念

**SELF INCENTIVIZED NETWORK
(自我激励网络)**

开创游戏新时代

玩游戏 = “挖矿”

付费畅玩



先付费后玩游戏

免费畅玩



游戏内付费提升战力

获利畅玩



无门槛边玩边获利

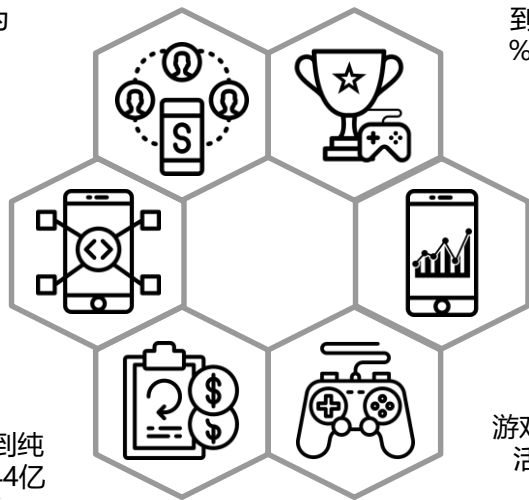
1

游戏市场 概述

2018年全球近23亿游戏玩家，市场规模为1360亿美元

手机游戏领域蓬勃发展，增长超过685亿美元；占整体市场份额的50%；

近年来的一个主要趋势是从实体游戏版本到纯数字版本的重大转变，其中2017年约有944亿美元来自数字版本收入，占比超过87%



到2020年，游戏市场年复合增长率预计为8.2%，这标志着游戏已经进一步确立了在全球主要娱乐媒体中的主导地位

人们每周花费超过30亿小时玩视频游戏，其中大约40-50%的时间用于手机游戏

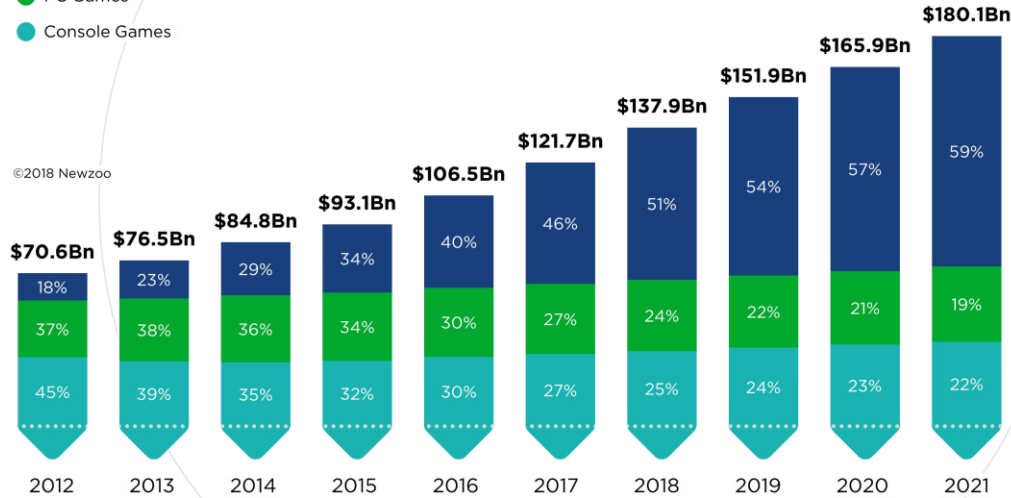
游戏类型呈现多样性；从休闲游戏到拥有数千万活跃玩家的射击类游戏，以及角色扮演游戏（RPG）



2012-2021 GLOBAL GAMES MARKET

REVENUES PER SEGMENT 2012-2021 WITH COMPOUND ANNUAL GROWTH RATES

- Mobile Games
- PC Games
- Console Games



CAGR
2012-2021
TOTAL
+11.0%

MOBILE
+26.8%

PC
+11.0%

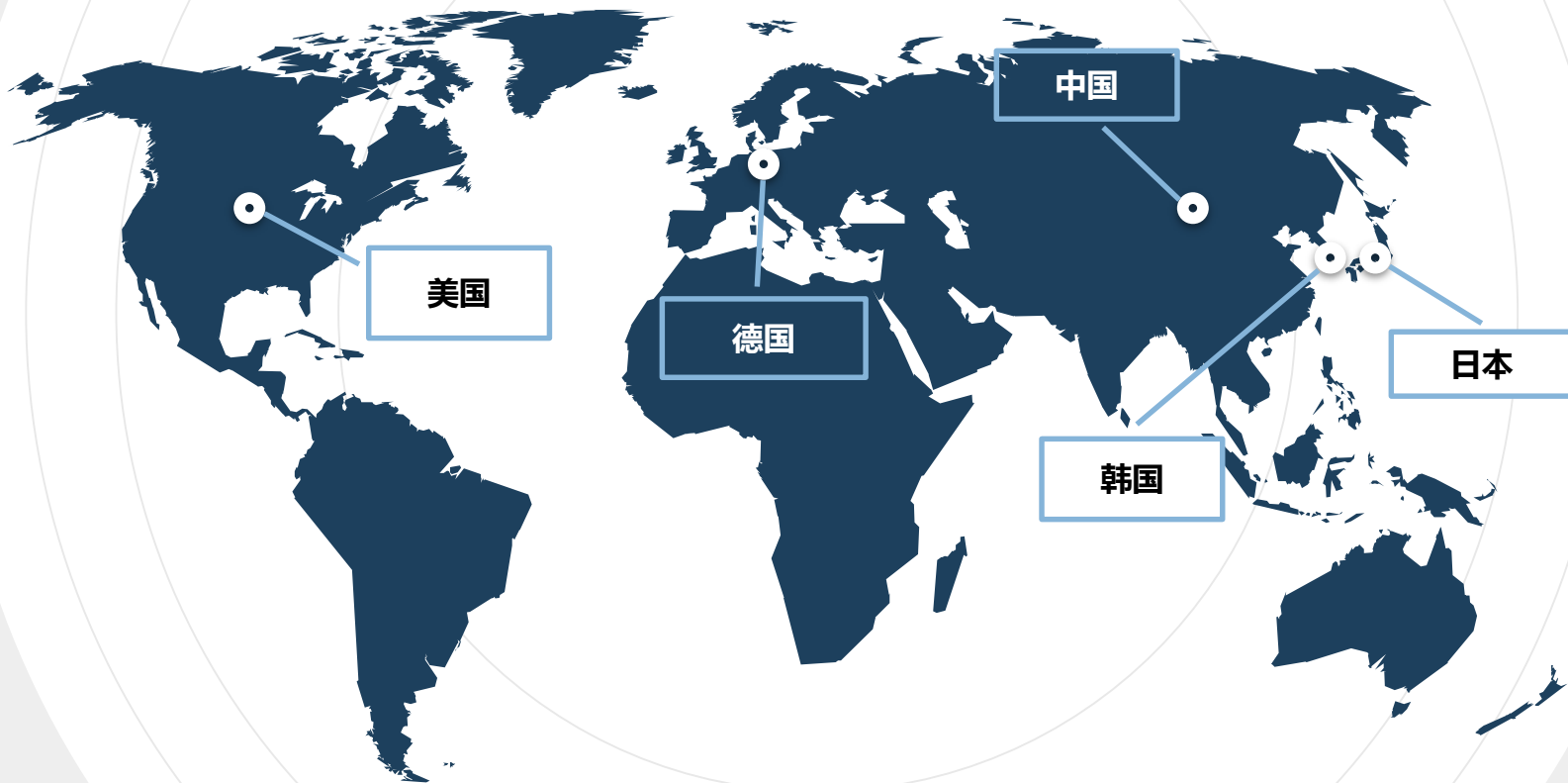
CONSOLE
+11.0%

©2018 Newzoo

Source: ©Newzoo | April 2018 Quarterly Update | Global Games Market Report
newzoo.com/globalgamesreport

newzoo

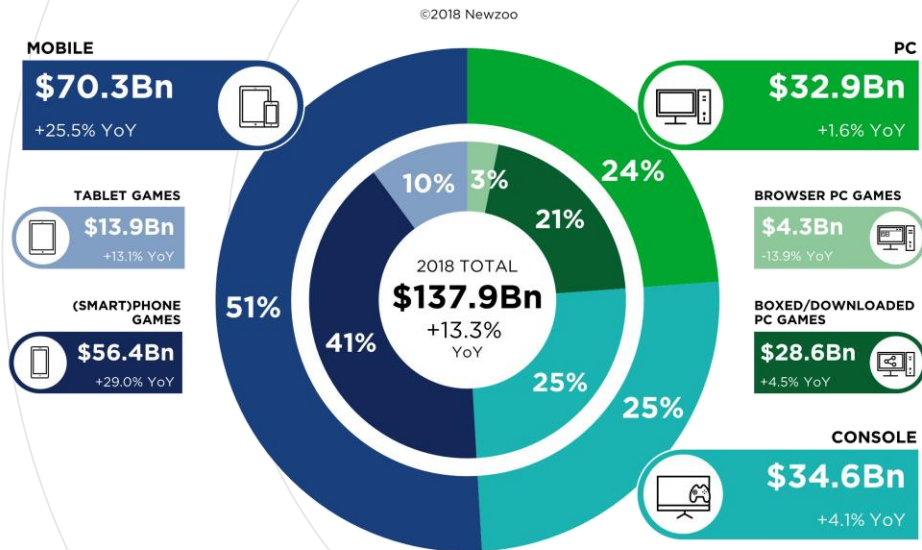
按收入排名前五的游戏市场





2018 GLOBAL GAMES MARKET

PER DEVICE & SEGMENT WITH YEAR-ON-YEAR GROWTH RATES



Source: ©Newzoo | April 2018 Quarterly Update | Global Games Market Report
newzoo.com/globalgamesreport



In 2018, mobile games will generate

\$70.3Bn

or **51%** of the global market.

newzoo

行业现状及痛点

在游戏行业中，少数大公司已经出现垄断倾向。它们都独立拥有一个集中平台，以此控制着游戏的各个方面，包括营销，分销和支付，以最大限度地降低成本和提高收入。这也意味着这些公司能决定哪些游戏可以上架，并强迫使用他们的支付系统。这样的机制缺乏透明度，排斥公平性，最终导致游戏开发成本激增，新款优质游戏难以突围。

1.

移动应用程序市场逐渐扩大，利润大幅增长，但玩家用户没有分享到任何利益。

2.

垄断市场导致移动应用平台的效率低下、佣金高、广告费用高。

3.

开发商的支持不足，需要在营销上花费巨大；



游戏玩家缺乏通用账户

游戏玩家在游戏中投入时间、精力和金钱来获取游戏中的货币。然而当前，游戏内货币仅在某一游戏中具有价值。

这体现了玩家拥有一个通用账户的优势。没有一个通用账户，他们就无法积累奖励，这就产生了挫折感，也降低了游戏体验。

SIN GAMES提供了一个激励游戏玩家拥有一个通用账户的平台。该平台使用SIN作为玩家的奖励。凭借这种机制，游戏开发人员可以大幅提升游戏体验，并使用SIN来激励玩家的参与热情并提高留存率。



获客成本和技术成本过高

游戏产业很庞大，游戏种类繁多。根据Apple App Store数据显示，有超过800,000个游戏可供下载。同时Google / Ipsos的近期调查显示，只有15%的用户通过搜索发现指定游戏，此比例远低于其他应用种类。此外，Localytics得出的结论是，有超过3个月的用户留存的游戏，占比仅为11%。

游戏行业处于类别多样化，搜索发现率低，用户留存困难的艰难环境下。新推出的游戏生存困难，即使是之前的爆款游戏续集，也很难突出重围 这给开发者带来了极大的压力。

SIN GAMES为开发人员提供了一种简单的方法。通过集成SIN GAMES SDK，游戏开发人员可以在原有游戏中轻松创建更有价值和吸引力的体验，从而提高收益。



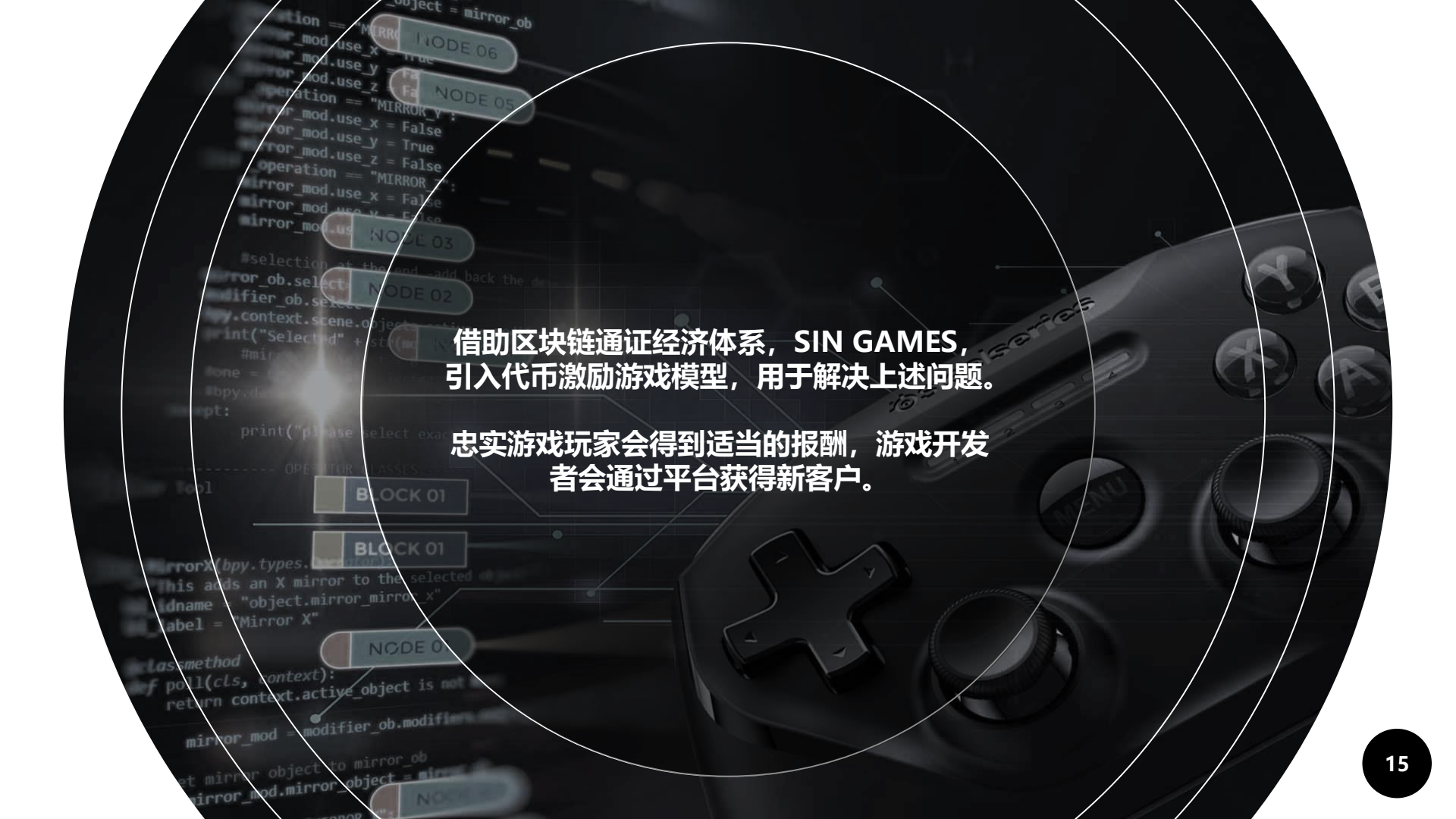
用户留存难

对于新游戏，第一天之后的用户下载量可高达60%。第一个月后，降到20%的，只有约3%的玩家在应用内购买。据Verto Analytics称，30天用户留存率不到20%。每位30天留存用户的平均成本为5.30美元，用户终身价值（LTV）在14-15美元之间。

由于游戏生命周期短，游戏开发者被迫更快地制作新游戏，这会影影响游戏质量。此外，发布商在营销方面面临多重挑战，尤其是知名度和保留率。事实上，35%的应用营销人员将参与和保留作为他们的主要目标。

SIN GAMES为游戏开发人员提供了一种成熟的方法，可以在增加收入的同时提高参与度和保留率，同时又不会中断游戏的进行。





借助区块链通证经济体系，SIN GAMES，
引入代币激励游戏模型，用于解决上述问题。

忠实游戏玩家会得到适当的报酬，游戏开发
者会通过平台获得新客户。



2

SIN GAMES

平台

无限宇宙

SIN GAMES是一个多功能游戏奖励平台，它是第一个与游戏市场各方（用户、开发者和投资者）都建立关系的平台。SIN GAMES是一个受传统游戏市场和区块链经济发展等现代趋势启发的产物。

区块链技术可以说是自互联网以来最令人激动的技术突破。智能合约让玩家有机会通过参与游戏和游戏社区来玩游戏和赢得奖励，这开启了游戏的新时代。

该平台将引进各种类型和规模的游戏，包括A+游戏，并给每个玩家创建一个通用账户，玩家可以通过玩游戏获取奖励，平台将SIN作为奖励介质发到玩家的通用账户钱包中，SIN代币可用于购买平台所有游戏中的道具。



登陆生态系统

创建通用账户和用户钱包

每个用户都会在平台上拥有一个公钥和私钥对(帐户)，以加密方式管理他们的SIN代币。如果用户还没有帐户或者不知道如何设置，我们的平台会提供一个帐户创建工作流，以便给用户自动创建一个智能合约钱包。一旦钱包被创建，用户可以获得奖励来填充它。

用户钱包安全保护

生态系统向所有人开放，只需要一个有效的、经过验证的手机号码就可以进入。任何可能将SIN代币移出生态系统的活动都需要遵守包括年龄验证在内的法规限制——为此，需要一个KYC（“了解您的客户”）流程。



用户的特权和收益

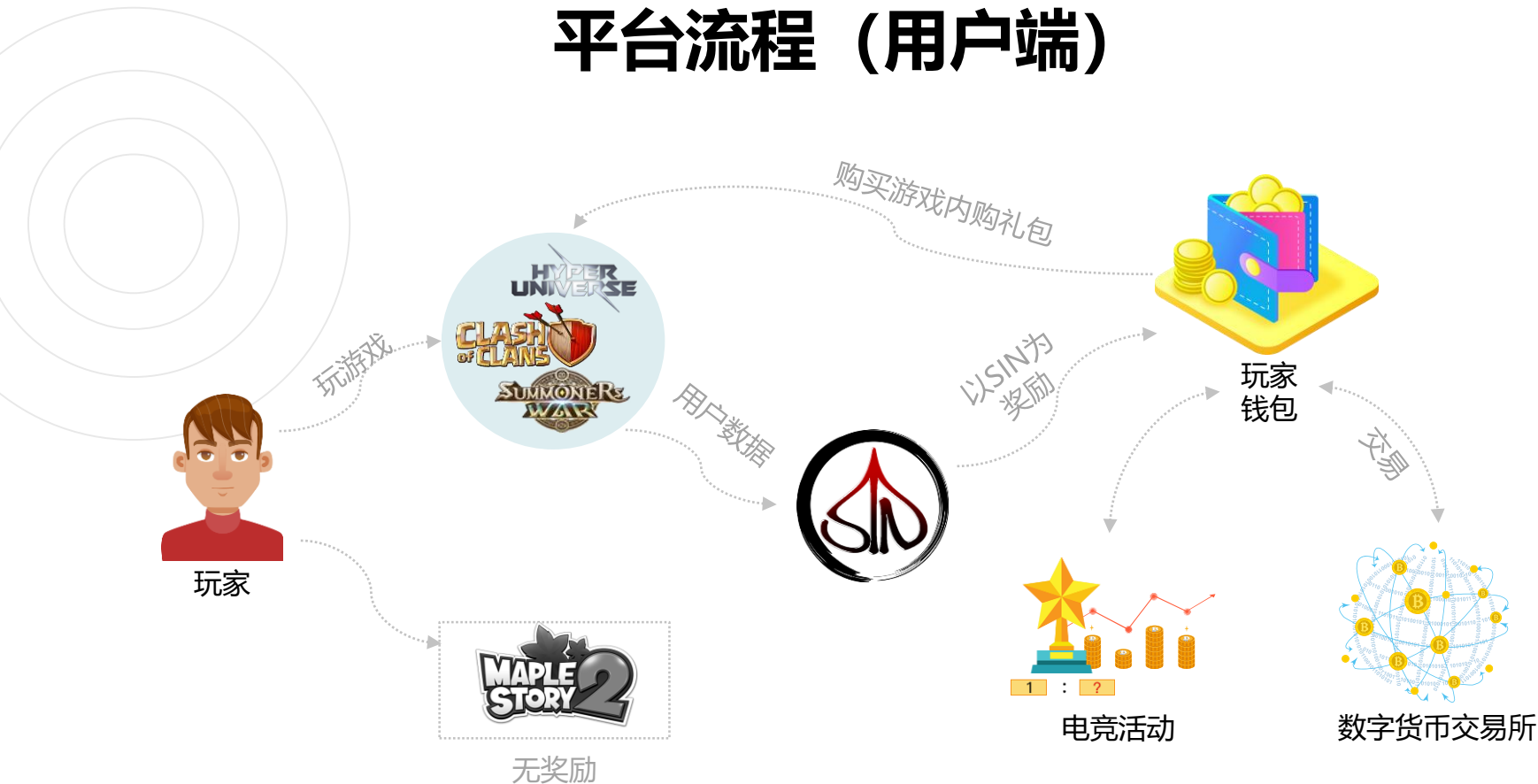
众所周知，玩家经常同时玩不同的游戏，或从一个游戏漫游到另一个游戏。当玩家切换到另一个游戏时，会失去所有级别和成就，被迫从头开始。

在SIN GAMES平台上，玩家可在任意一款游戏中使用在平台上积累的SIN代币。此外，用SIN购买游戏道具，玩家将享受额外折扣。

根据我们平台中的Proof-of-Play协议，玩家还可通过“挖矿”获得奖励。每个玩家在创建通用账户后，都可以免费访问所有游戏，并且在玩游戏的同时，每一分钟都会获得奖励，该奖励以SIN的方式储存在玩家的账户钱包中。



平台流程 (用户端)



降低开发运营成本

1 用户获取和参与

游戏开发者可以根据玩家的意愿为他们设置奖励。例如，为赢得锦标赛而分发SIN，观看宣传视频，共享社交网络链接，为他们的游戏留下评论，等等。通过这种奖励机制，玩家将更有动力主动参与社区活动。

3 最小开发成本

借助我们的软件开发工具包，以及团队的支持，开发人员可以轻松地将SIN GAMES平台附加到现有项目中。我们设计了简便易用的SDK，极大降低了接入成本。

2 低佣金

目前，游戏平台（如Steam，Google Play，Apple Store等）的佣金费用占销售额的30%以上，而SIN GAMES平台仅为10-20%。纳税义务虽然因国家而异，但也剥夺了开发商另外25%至30%的收入。

4 奖励池

平台将创建一个奖励池，用户根据游戏分数和玩家分数来“挖矿”。这意味着游戏产生的活跃/留存用户和收入越多，用户将受益越多。这将激励用户和开发者为平台的生态系统完善做出更多贡献。

参与者的激励机制

正如我们的项目名称一样，这是一个自我激励平台，游戏玩家和开发者根据他们对整个生态系统的贡献而获益，贡献的越多，获得的收益就越多。

玩家可以获得更多的奖励获取倍数、额外的“挖矿”时间以及其他特殊功能；开发人员可以获得更高的游戏曝光率，更低的渠道佣金费用。

我们的平台还将创建几个“新兴玩法”，允许那些甚至不玩游戏的人参与我们的生态系统并从中受益。

SIN 平台为人们创造更好的信任空间，使所有人都能成为同一个社区的公民，一起分享财富和价值。



玩家的奖励算法

位用户在游戏中获得的奖励基于以下因素计算：

- 玩家的最大“免费挖矿”时间（例如120分钟）
- 游戏中活跃玩家的平均数量（例如110,000）
- 每个用户每天平均收益的基础值（例如0.075美元）
- 代币的二级市场价值（例如0.005美元）

因此，游戏的初始奖励池计算如下： $(1440/a) \times (c/d) \times b$

然后奖励池按照每30秒的心跳分配，（一天总共有2880次心跳），每次心跳的奖励，将在心跳期间所有活跃玩家平均分配。当天未分发的代币将返回主奖励池。

*心跳是SDK定时我们服务器发送一次信息的行为，时间间隔30秒。

以下是使用上述示例数据的示例：

奖池	每心跳	第一心跳	第二心跳	...
19,800,000 SIN	6,875 SIN	100,000 用户	120,000 用户	...
	每用户获得	0.06875 SIN	0.05729 SIN	...



超级玩家-游戏君王

我们正在计划几个特殊的玩法来增加用户的参与度；游戏君王只是其中之一。

在一定时期内拥有平台内最多单个代币的用户，将被命名为我们平台中随机分配游戏的游戏君王。每个游戏只有一个游戏君王。从他们成为游戏君王的那一刻起，他们将不会从玩游戏中获得任何奖励，但他们可分享游戏中所有玩家获得奖励的一小部分。

当然，这并不意味着拥有最多SIN代币的人会得到最多利益。每个游戏都有自己的用户数量，用户越多，活跃度越高，那么可分享的奖励就越多。

游戏君王也可以选择他们统治的时间长度，时间越长，获得的奖励百分比越高。



代币持有



统治周期



游戏用户数



代币持有



统治周期



游戏用户数

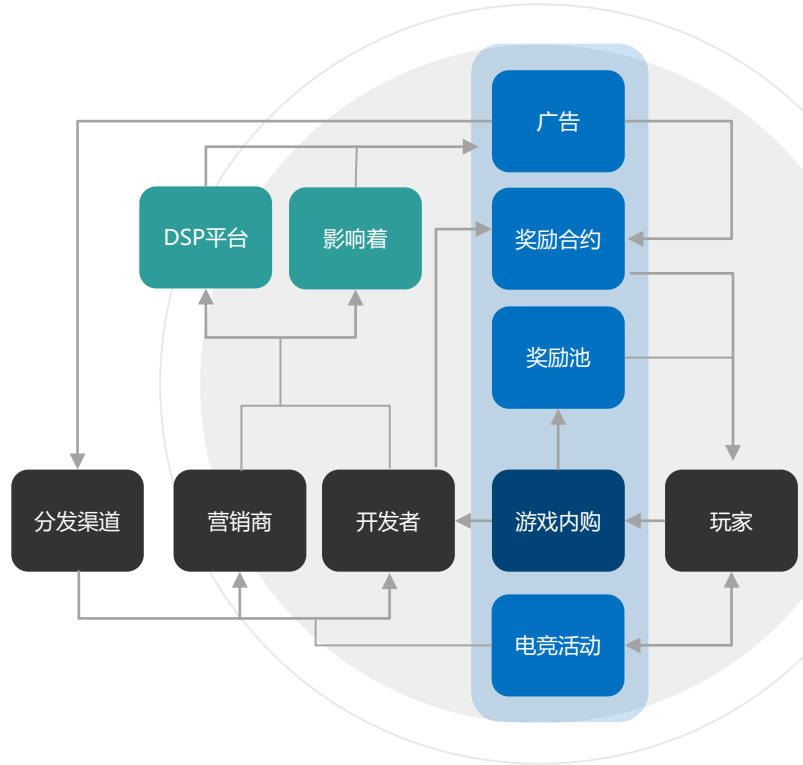


我们的生态系统

SIN GAMES不是出版/游戏发行平台，我们也不是支付服务提供商。我们只是简单地利用区块链技术和代币经济来改革游戏产业，为当前的游戏经济和环境增加透明度和激励措施。

我们的目标是统一游戏生态系统，为每个人创造一个更好的信任层。开发者将从新的收入流中受益，定制奖励以增加留存时间和游戏活跃时间；出版商将从提高消费用户、减少欺诈、提高透明度的生态系统中受益，尤其是从较低的获客成本中受益；最后，玩家通过玩游戏（付出游戏时间、精力、完成游戏任务）获取SIN代币奖励，从中获益。

SIN GAMES不仅涉及游戏，也延伸到数字广告和电竞行业，为平台的生态系统建立了循环性经济体系。

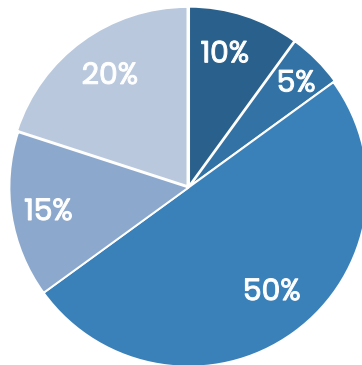


3

代币经济 模型

代币分配

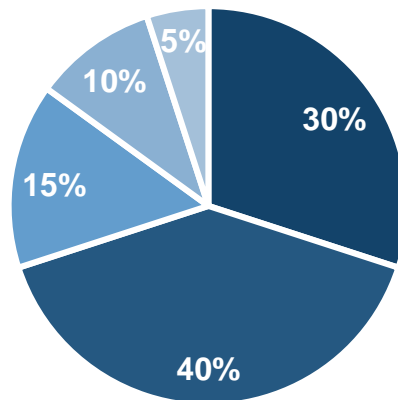
技术	OEP-4 代币
代币类型	应用代币
总共发行量	5,000,000,000 代币
代币名称	Self Incentivized Network
代币代号	SIN



- 私募 10%
- ONT 生态基金 5%
- 奖励池 50%
- 储备 15%
- 团队和顾问 20%

资金分配

- 平台开发 30%
- 营销和推广 40%
- 收购和合作 15%
- 运营和管理成本 10%
- 法律和其它 5%



1 平台开发

我们有很多关于SIN GAMES平台的发展计划，这就是为什么我们分配了一定份额来实现这一切。SDK开发人员将是项目的重要组成部分，他们必须是快速学习者，能够与其他开发团队沟通，了解并满足他们的需求。这将是一个长期的角色，我们期望有更多的，有激情有创造力的开发人员加入我们。

3 收购和合作伙伴关系

为了让平台不断更新新游戏，我们需要开发者和发行商加入我们的生态系统。我们知道创建、运营和推广一个游戏并不容易，所以我们会选择非常优秀的开发者作为合作伙伴加入我们。

5 法律和其他

律师费和其他费用，如租金、水电费、保险费。

2 营销和推广

对于开发者和发行商来说，SIN GAMES将是一个性价比很高的推广平台，为此我们必须让更多的开发人员和用户加入进来。所以我们的平台需要对开发者和游戏玩家进行推广，这个任务将由签约的推广公司完成，在SIN GAMES内部也有几名全职推广经理。

4 运营与管理

为了使平台保持平稳运行，我们将有一个运营管理团队与社区合作，帮助我们了解新的功能需求和收集bug。他们还将确保平台符合法律法规。

慈善代币销毁

慈善一直是我们的核心价值之一，因此我们决定创建与慈善活动相关的代币销毁机制。

平台服务产生的一部分收入(佣金、广告收入和其他收入)将转移到慈善钱包地址。对于我们参与的每一次捐赠和慈善活动，我们都会从这个地址销毁等值的SIN代币。

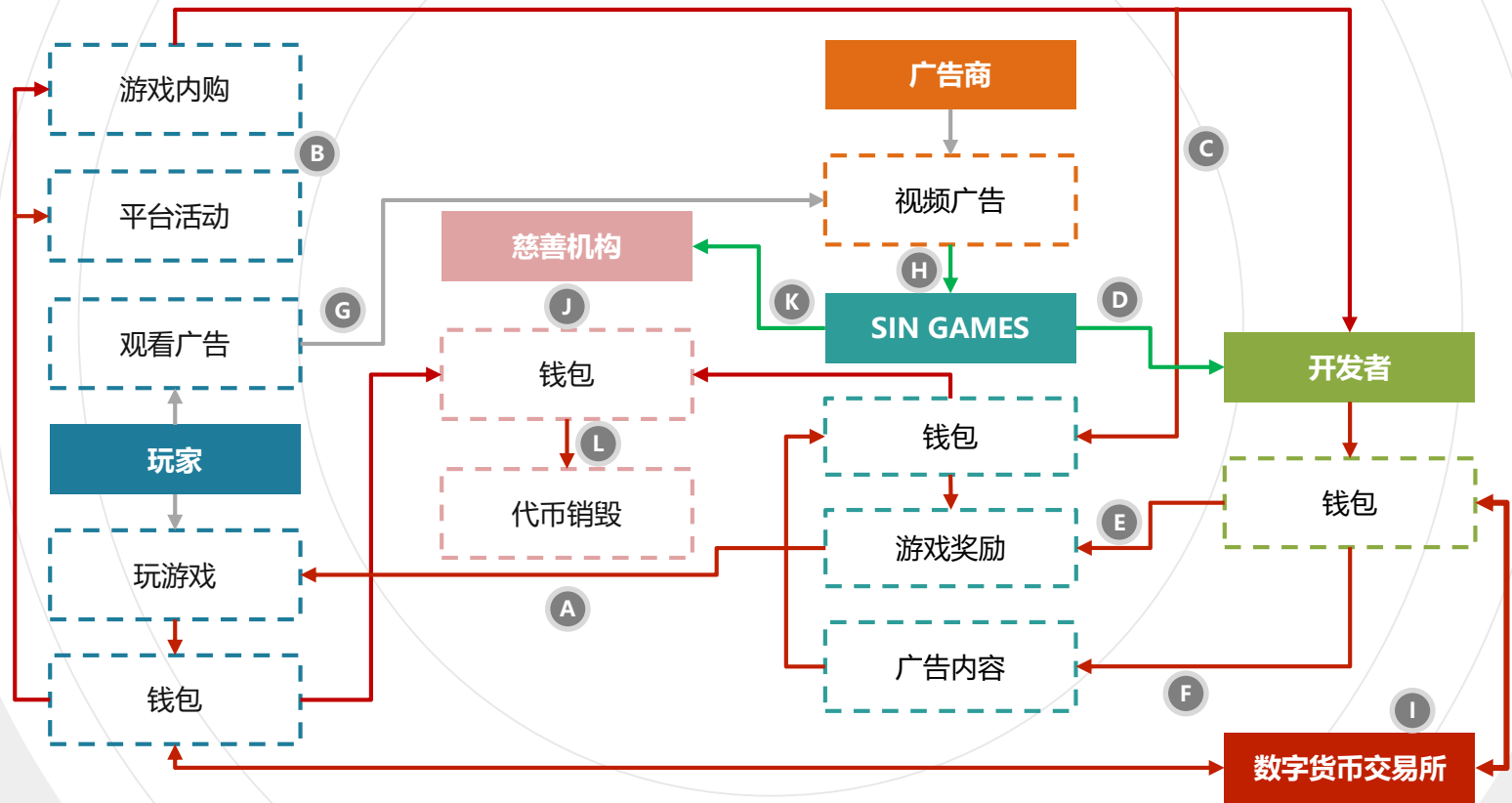
我们将与全世界范围内的几个慈善机构合作，几乎每个月都会支持一个慈善项目（已开始接触如GamesAid, Make-A-Wish, Save The Children, Be The Match, War Child, Zidisha等机构）。

我们的社区用户还将有机会通过向慈善钱包地址捐赠SIN代币参与我们的慈善事业。

随着项目发展以及越来越多的用户加入，会促进我们的慈善事业更好发展，也会为所有参与者带来更多价值。

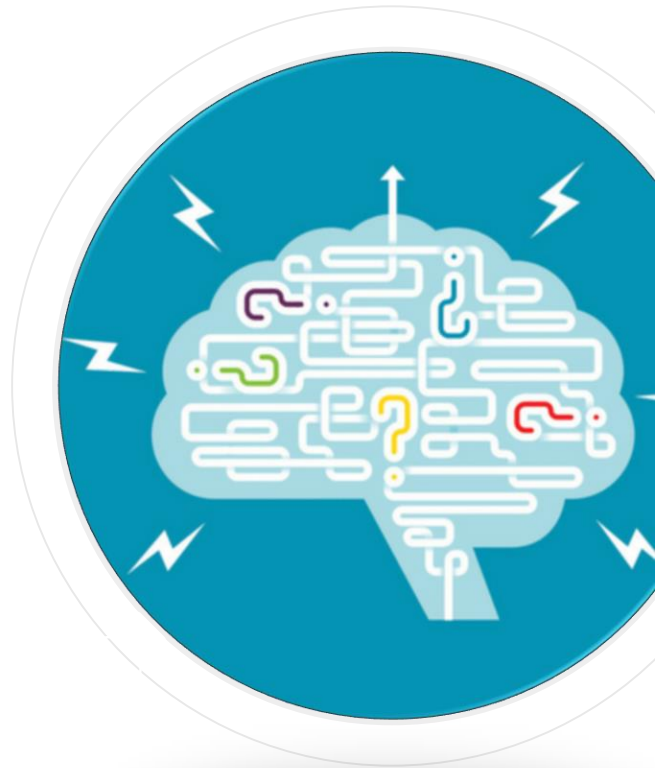


代币经济体系图



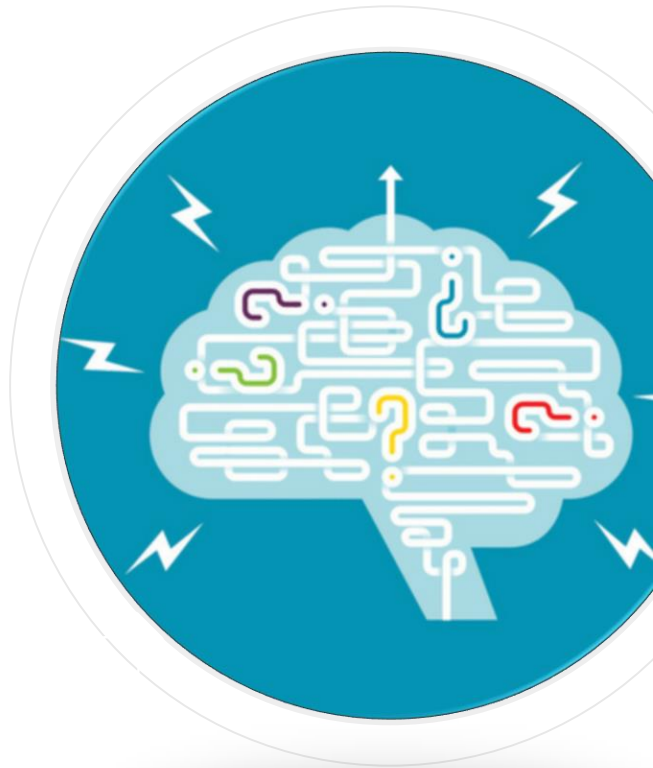
图例和说明①

- A. 玩家因其活跃的游戏时间而获得奖励代币。
- B. 玩家可以用代币购买游戏道具，并且与官方相比有折扣（高达20%），也可以使用代币购买SIN GAMES平台产品和服务（充能电池、每周/每月会员资格等）。
- C. 平台每次购买都会收取佣金（10-20%）。
- D. 结算可以直接通过平台完成，结算媒介为SIN代币。
- E. 每个新游戏都需要在平台中注入一定数量的SIN代币，这些代币将定期返回。开发者也可以通过向游戏奖励池中注入SIN代币来增加游戏奖励池。



图例和说明②

- F. 开发人员可以使用代币购买平台内的广告空间（顶图、轮转图）和社区活动参与资格。
- G. 玩家可以观看视频广告，在平台上获得收益（恢复能量、获取充电电池等）。
- H. 平台从代理商那里获得视频广告收入。
- I. 玩家和开发者可以在数字货币交易所买卖SIN代币，也可进行场外交易。
- J. 平台将把部分收入捐赠给慈善钱包，玩家也可以通过向慈善钱包地址捐赠代币的方式来给慈善做出贡献。
- K. 平台将参与或主办慈善活动，甚至向特定组织进行现金捐赠，等值的代币将从钱包中销毁（L项）。



代币价值支撑

有限发行: 永不增发;因此, 价值将保持稳定并随着游戏和用户数量的增加而增长。

稳定市场: 游戏市场是最大且稳步增长的市场之一。2016 - 2020年, 年市场份额将达到1659亿美元。多种技术的整合为平台提供了多个细分市场, 如电子体育(130亿美元)和数字广告(2730亿美元)。

高流动性代币: 平台的主要经济模型由SIN代币组成。我们的模型会使代币保持高流转率, 这会减少市场上的流通代币数量。

平台折扣: 玩家可以将“已开采”或购买的SIN代币用于游戏内购买并获得额外的奖励或折扣, 这将会促进代币消费, 并增加平台的用户粘性。



4

平台运营及 发展规划

商业模式

SIN GAMES结合了最快和最稳定增长的数字产业：游戏、电子竞技和数字广告，无需重建或重组现有环境。

我们的业务模式基于以下收入来源：

- 通过我们的平台进行游戏内购买并支付佣金
- 第三方广告系统的佣金
- 我们自己平台的用户流量变现

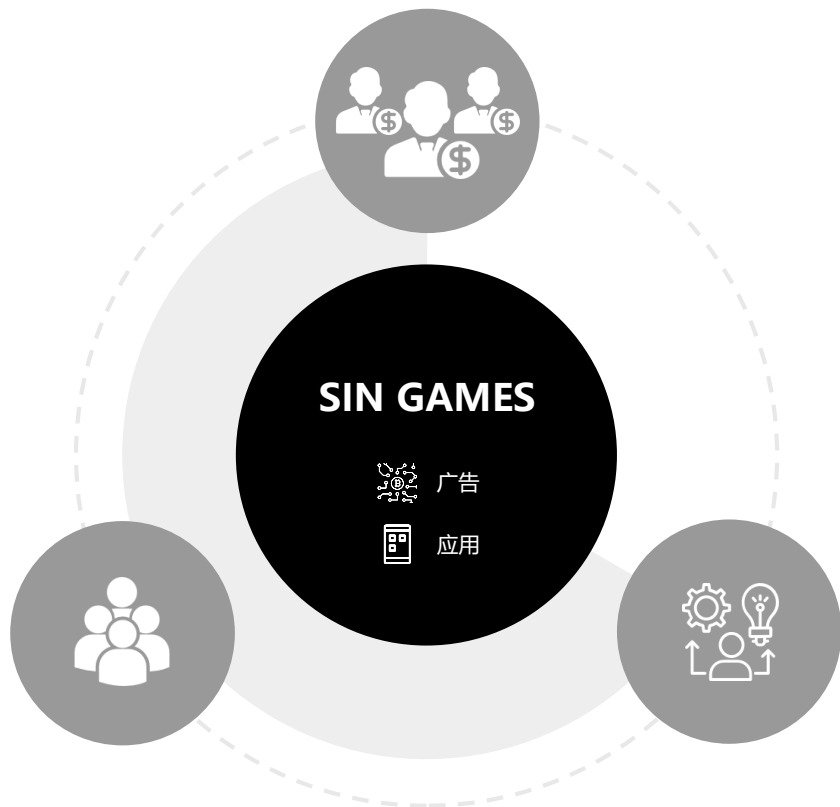
我们已经与数家游戏出版公司建立了合作伙伴关系，并引入了数百万活跃玩家，这将在社区产生共鸣，提升平台的知名度并加快推广。我们想让玩家平稳过渡到加密货币世界。



从用户到投资者，每个人都将参与我们的生态系统。

用户可以成为投资者；投资者可以成为用户等。

我们正试图通过畅玩获利，投资，HODL 或开发来找到完美的平衡点。



赢利和市场份额预测

3年案例情景 (第一阶段)

全球游戏玩家数量	手机游戏年收入 (2018)	单玩家平均收入
2,300,000,000	\$68,500,000,000	\$29.78

第一年 (0.1% 的占年度市场份额总额 / 0% 的代币购买转换)

每日活跃用户	单用户每日观看的视频广告	奖励成本	广告收入	额外的代币购买	流通的总价值	年收入
1,104,000	8	\$30,222,000	\$30,624,960	\$0	\$30,222,000	\$402,960

每日活跃 = 48% 的总量 / 每日最高免费奖励 = \$0.075 / 平均 eCPM = \$9.50 (\$10-20 T1 / \$5-12 T2 国家)

第二年 (0.5% 的占年度市场份额总额 / 10% 的代币购买转换)

每日活跃用户	单用户每日观看的视频广告	奖励成本	广告收入	额外的代币购买	流通的总价值	年收入
5,980,000	8	\$174,616,000	\$183,346,800	\$2,671,266	\$192,424,440	\$11,402,066

每日活跃 = 52% 的总量 / 每日最高免费奖励 = \$0.08 / 平均 eCPM = \$10.50 (\$10-20 T1 / \$5-12 T2 国家)

第三年 (2% 的占年度市场份额总额 / 20% 的代币购买转换)

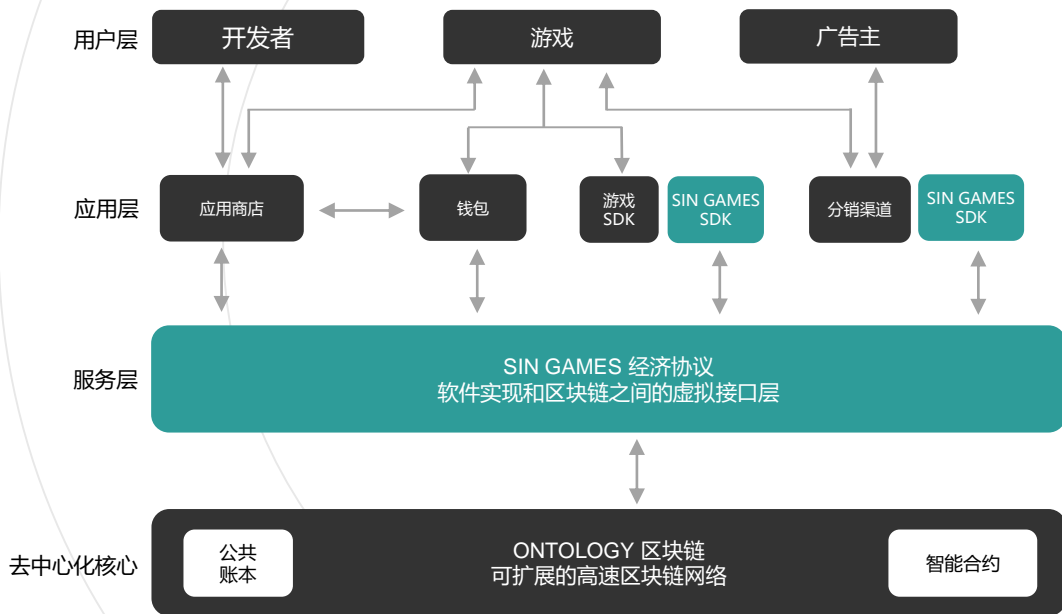
每日活跃用户	单用户每日观看的视频广告	奖励成本	广告收入	额外的代币购买	流通的总价值	年收入
25,760,000	8	\$846,216,000	\$883,825,600	\$23,013,984	\$999,642,560	\$60,623,584

每日活跃 = 56% 的总量 / 每日最高免费奖励 = \$0.09 / 平均 eCPM = \$11.75 (\$10-20 T1 / \$5-12 T2 国家)

5

开发 与服务

SIN GAMES 是由区块链技术驱动的游戏平台，奖励玩家、KOL和开发者，同时降低新游戏的开发和推广成本。



平台的核心层由一个可扩展的高性能区块链，**ONTOLGY** (<http://ont.io/>) 来支撑。

我们的 SDK 会降低游戏加入平台的成本，并使得操作简便可靠。

分析系统

还将部署一个分析系统，使开发人员能够提供关于其受众的可靠和透明的信息，从而有可能发现弱点并解决它们。

该系统在游戏中的集成过程对开发者来说将是简单方便的——使用特定的API就足够了。

根据这些数据，分析系统将进行必要的计算，并以方便易懂的形式显示数据，包括报告和图表以及进一步的预测。



服务与开发支持①

平台经济

SIN代币将是平台内的货币，它可以用于玩家之间的交易。每个用户都将根据玩游戏或使用我们平台上的其他应用所花的时间获得奖励。SIN代币的内购支出即为开发者和平台的收入，这将最终为SIN价格奠定坚实的经济基础。

平台佣金

我们的平台将从所有游戏收入中收取10-20%的佣金，相比之下，开发者通常会向谷歌游戏或其他应用商店支付30%的佣金。除此之外，与传统60天账期相比，我们将更快支付。

平台活动

为了让用户更加积极使用SIN代币，我们的平台将实施多个活动，如KOL奖励，游戏君王玩法和实物产品购买，以此扩大平台的市场影响。



服务与开发支持②

Proof-of-Play 协议

我们的生态系统支持海量用户挖掘SIN代币，“挖矿”的生产力，取决于用户在平台的应用程序中花费的时间总和。SIN代币的总供应量将限制在50亿，这一措施将推进SIN代币的长期增值，并增加平台用户粘性。

广告系统

随着我们的游戏和用户数量的增加，他们将变得更有价值，我们可以从中受益。我们将与多个广告内容分销渠道合作，让广告主直接投放广告，并使用SIN代币作为支付媒介。

奖励合约

游戏发行商和开发者希望基于玩家在游戏中的行为部署不同的奖励方案。这些方案及奖励标准都将被记录，并使得发行商简单而透明地奖励玩家准确的SIN代币数量。



6

第二阶段

SIN ARENA

电子竞技产业

2018年，全球电子竞技收入达到9.06亿美元，总收入同比激增38.2%。其中，6.94亿美元来自直接和间接的品牌投资。与去年相比，品牌投资增加了48%。

2018年电子竞技观众总数达到3.8亿，同比增长13.8%。

2017年，4166场锦标赛的奖金总额超过11亿美元。所以锦标赛的平均奖金池大约是27,500美元。这些锦标赛共有17,921名活跃玩家，这意味着每位玩家的平均收入为6,407.98美元。

2018年的锦标赛总数有所减少，总共组织了3489场锦标赛。然而，奖金总额增加到超过15亿美元。因此，平均锦标赛奖金池几乎翻了一番，约为44,000美元。



基于区块链的 电子竞技生态系统

SIN ARENA是一个电子竞技平台，旨在建立一个包罗万象的游戏生态系统，将玩家和电子竞技爱好者转变为积极的参与者，同时让他们获得巨大的利益，为下一代电子竞技平台和社区提供基础设施。

SIN ARENA将使用SIN代币作为所有用户活动和交易的官方货币，并使用 SIN STAT系统进行电子竞技统计和分析。

SIN ARENA平台将提供以下功能：

- 精准匹配以及锦标赛；
- 社区；
- 活动/玩家数据和统计汇总；
- 新闻资讯；
- 具有独家内容的流媒体平台。



电子竞技数据和统计聚合

SIN STAT是一个创新的解决方案，利用人工智能的最新进展来汇总和分析电子竞技数据。

其主要目标之一是为所有电子竞技数据提供一个中心整合点，来取代过时的支离破碎的数据共享机制。

SIN STAT将利用大数据分析和深层神经网络，不仅提供数据，还提供深度分析，包括：

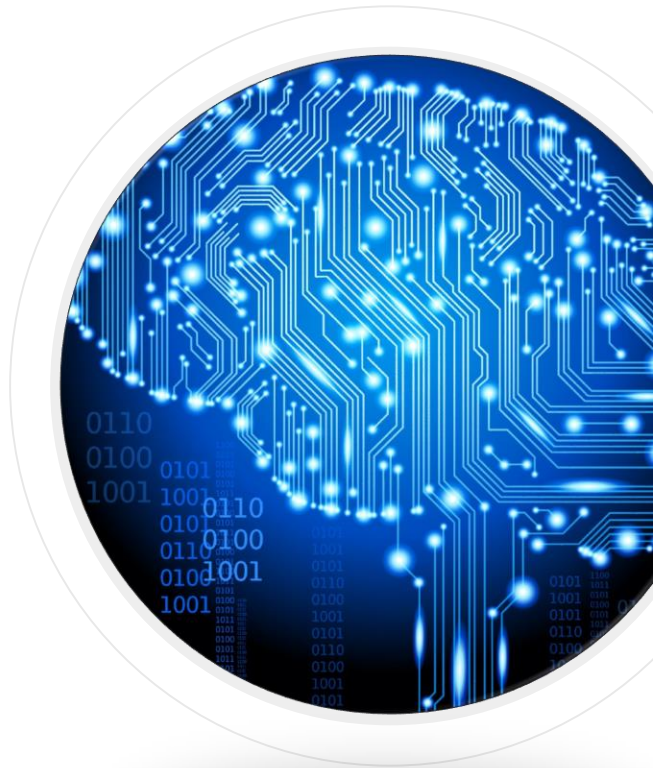
- 基于玩家的分析 – PER（玩家效率等级）、关键时刻表现等；
- 基于团队的分析 – VOA（翻盘概率）、记分卡等；
- 预测分析；
- 实时分析；
- 视频和演示分析-计算机视图和深度学习；
- 异常检测。



使用人工智能解锁 SIN STAT真实潜力

将SIN STAT中的大数据与人工智能结合，进行数据分析，会产生不同的结果：

- 第三方电子竞技平台可以整合观察、统计或分析，以提供更具吸引力的用户体验。
- 投注机构可以使用数据挖掘、预测分析和数据分析向投注者展示数据或计算赔率。
- 教练可以利用数据分析和可视化来了解团队和竞争对手在实战中的优势和劣势。
- 玩家可以分析浅显的游戏性和复杂的战略行为，从而获得更有效的训练过程和更好的表现。
- 团队可以侦察和识别年轻人才。
- 赞助商可以衡量团队和玩家的表现。
- 内容提供商可以自动识别游戏画面中的亮点。
- 反作弊系统可以提高异常监测水平并减少误报。



多功能应用型代币

SIN代币是SIN GAMES的官方使用代币。SIN ARENA是旗舰电子竞技平台，将与SIN GAMES联合推出，以促进SIN GAMES生态系统的发展。

SIN代币可以通过以下方式在SIN ARENA和其他平台中使用：

- 锦标赛和竞赛的玩家报名费和奖金池；
- 产品和服务的交易(虚拟和实物)。这包括从电子竞技队和联盟购买的新闻、高级游戏数据和带有深入分析的统计数据；
- 众筹及捐款；
- 电子竞技生态系统的增长和促进；
- 用户贡献激励；
- 预测。



6

发展 路线图

2017 September

区块链/DAG技术开始适用于游戏行业。财务模型+投资者商业计划组成。

2018 Q2 - 2019 Q1

平台 (Web + App) 和 SDK开发。最初的功能包括Proof-of-Play采矿协议, 钱包, 社区IM, 客户服务渠道等。

2019 Q3 - Q4

首次在顶级数字货币交易所上市(目前未披露)。

2019 Q4 - 2020 Q1

平台的进一步发展, 带来更多的激励功能和玩法, 让玩家对整个生态系统做出更大贡献。

2020 Q2 - 2020 Q4

SIN GAMES平台全球发布。20多种语言的服务。目的在生态系统中举办50多个大型游戏。

2021 Q1 - ∞

第二阶段测试和发布。平台和新合作机构的持续增长。根据当时区块链技术发展开发新功能和服务。

2018 January

项目立案, 对游戏领域及通证经济进行深入研究。Game + Blockchain项目组成立。

2019 Q1 - Q2

SIN GAMES平台的DEMO测试。在这个阶段, 接入了自己的一款游戏, 用于测试奖励系统, 商店购买和其他功能。

2019 Q4

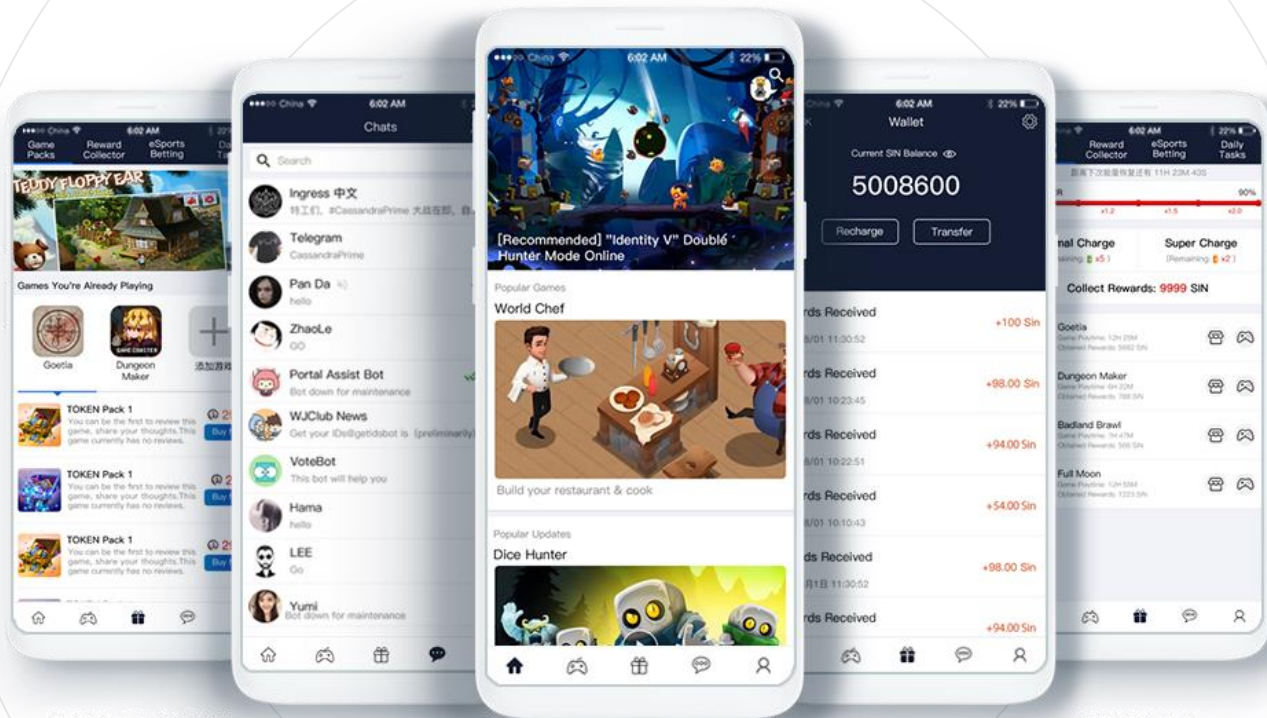
游戏奖励平台测试在韩国进行。至少有5-10个游戏被确认参与BETA发行。

2020 Q1 - Q2

特定市场的业务发展, 为平台带来更加多样化的内容和用户。平台在东南亚市场上线。

2020 Q3 - 2021 Q1

项目的第2阶段: 区块链电子竞技生态系统和数据分析平台的开发和实施。



GAME
STORE

CHAT

GAME
RECOMMENDATION

WALLET

REWARD
COLLECTOR

7

战略投资 合作机构





blue games



Grizzly Studio



CCR INC



mobirix



SKY ENTERTAINMENT

8

核心成员 和顾问



RENATO CHENG
创始人兼CEO

曾担任Elex巴西和LATAM负责人，Oasis Games首席代表，现任Sin Games创始人，拥有超过9年的海外游戏发行经验。

毕业于圣保罗天主教大学，他是一位在数字和娱乐产品和服务的开发，发行和市场战略方面经验丰富的企业家。

同时也喜欢研究和热爱区块链技术，数字货币和创业。



BRUCE LI
联合创始人

澳大利亚格里菲斯大学硕士，对游戏项目设计与开发，团队运营有10+年的领导经验。

在Fuzzy Game Studio于2003年开始他在游戏行业的职业生涯。回国后，他加入畅游（纳斯达克股票代码：CYOU）担任海外商务总监，全面负责畅游上市之后海外业务拓展，北美欧洲东南亚韩国香港分公司等设立以及核心团队组建。

之后加入了德国GameForge担任中国区业务负责人直到2013年，他创了Blitz Games。



BROOK LU
首席技术官

上海交大硕士，对核心技术，UI框架及服务器开发有丰富的成功产业经验。

曾在LabVIEW Robotics项目组中负责核心模块的资深软件工程师以及Zynga和Kabam的主程，带领了数款游戏项目，如“CityVille”，“Fable”，“Ambush”，“The Hobbit”，“Marvel Contest of Champions”，“Star Wars: Uprising”，“Transformers”等游戏产品。



LEOSKY ZHANG
首席风控官

华夏银行、百度、HC负责风险控制管理的主要负责人，在风险评估、监测预警、预防机制等方面有丰富的实践经验。

目前负责交易风险控制系统的设计和优化，跟踪行业内风险事件的趋势和动态，并对行业风险进行合理的分析。



SARAH KIM
总经理 - 韩国

北京大学硕士，精通四种不同的语言，曾负责为Ourpalm, NOX和Kwai等互联网公司开发韩国市场。

凭借在内容运营，市场战略和业务发展方面的丰富经验，她目前负责我们项目在韩国市场的渗透和合作伙伴的发展。



CHRIS JIANG
运营总监

毕业于北京语言大学，拥有超过7年的游戏行业经验，曾为Game Wave, Oasis Games和其他知名游戏公司工作。

在任职期间，他经常与美国，欧洲等海外项目进行沟通，并与开发商建立了良好的关系，带领团队取得了优异的成绩。擅长通过数据分析进行营销和运营，以实现DAU和收入目标。



XIAOFENG LI
区块链业务负责人

浙江大学工学硕士，在读北京邮电大学 - 吕廷杰实验室博士，研究方向是区块链的企业化运营。

以第一作者发表学术论文6篇（SCI 2篇，EI 2篇），和拥有技术专利两项（ZL 2013 2 0705536.4，ZL 2015 2 0278282.1）。



WAYNE ZHAO
顾问

曾担任Locojoy Entertainment的首席执行官，Spoville的高级副总裁以及Actoz Soft的电子竞技和新业务总监。

在中国和韩国市场拥有20年的游戏行业经验和稳固的合作关系。

他还拥有4年的创业背景，在项目 and 团队管理，初创公司和海外业务开发方面拥有丰富的经验。



即将来临
顾问

9

免责声明 声明

请仔细阅读本通知，在从事任何活动之前咨询您自己的法律、税务和财务顾问，SIN GAMES、其经理、员工、顾问、其他代理或任何第三方服务提供商均不对阅读本白皮书、网站制作的其他材料、获取SIN代币或使用SINGAMES.COM/SINGAMES.IO的SIN GAMES网站可能导致的任何类型的损害或损失负责，无论是直接的、间接的、偶然的、特殊的、示例性的还是后果性的(如利润、商誉或数据的损失)。

本档向即将到来的代币生成事件的潜在持有者提供SIN GAMES平台及其代币 (SIN)。以下所列信息不可能详尽无遗；它可能会发生变化，并不意味着任何形式的合同关系。本档的唯一目的是向潜在令牌持有者提供相关且合理充足的信息，以便他们能够确定自己对SIN代币的兴趣。

本文件中的任何内容都不应被视为投资建议或推荐，也不是在任何司法管辖区购买任何证券的要约。本文件不符合任何特定司法管辖区的法律或法规，也不受旨在保护投资者的法律约束。请自担风险投资。

SIN GAMES标识符同时表示平台和主系统令牌。它在平台内的使用对应于应用程序级代币 (Utility Token)。SIN代币不是数字货币，证券或任何其他金融工具。该令牌没有根据美国证券法或任何其他国家的证券法进行注册。

除其他外，任何时候不得在美利坚合众国和中华人民共和国境内直接或间接向美国和中国人提供、出售、质押或以其他方式转让或交付SIN代币，也不得为美国和中国人账户或利益而提供、出售、质押或以其他方式转让或交付SIN代币。SIN代币仅在美国和中华人民共和国境外向非美国和非中国人提供。

SIN GAMES标识符不能用于除本文件中规定的目的之外的任何目的，包括但不限于任何投资、投机或其他金融目的。SIN代币不打算在任何禁止销售或使用数字令牌的司法管辖区销售或使用。

除本文件中描述的权利外，SIN代币不授予任何形式的任何其他权利，包括但不限于任何财产、分配 (包括但不限于利润)、赎回、清算、财产 (包括所有形式的知识产权) 或其他金融或法律权利。

本文件中包含的一些报表、估计和财务信息代表有关未来的报表或信息。此类前瞻性陈述或信息与已知和未知的风险和不确定性相关，这些风险和不确定性可能导致实际事件或结果与此类前瞻性陈述中隐含或表达的估计或结果存在重大差异。本档可能会在没有警告的情况下被修改。

该档的最新英文版本是关于SIN代币的主要官方信息来源。此处包含的信息可以翻译成其他语言，或者用于与现有和潜在客户、合作伙伴等的书面或口头交流。在此类翻译或交流过程中，本档中包含的部分信息可能会丢失或失真。如果此类翻译和信息与当前英文版本有任何冲突或不一致，应以英文版本的规定为准。



谢谢!

有疑问吗?

请联系我们

- info@singames.com