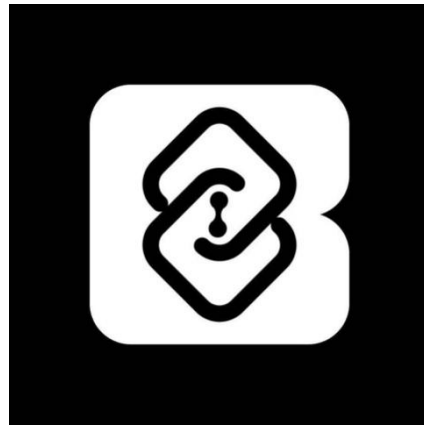




白皮书

EOS 游戏生态平台

Version1.1.0

2018/11

eospool.tw

摘要

随着区块链 3.0 的到来，加密货币的共识底层全面从 POW(Proof of Work 工作量证明)转向 DPOS(Delegated Proof of Stake 委托权益证明)来提升性能和可扩展性。EOS 代币作为 DPOS 加密货币时代的代表，其百万级 TPS 的高性能和更具扩展性的智能合约，将会诞生出无数百万级用户的 DAPP 和公链。

正是基于eos的优越性能，欢乐谷（EOShappy Pool）决心基于 EOS建立一款区块链上的利润分享游戏生态平台。因为EOS的TPS的优异表现，我们致力于建立公平、公开、公正的游戏平台。我们平台内所有的游戏的公平性都是可证明的，并构建在区块链上。我们的 EPT（EOSHappy Pool Token）允许持有者在我们的平台上从游戏利润中获得分红。跨平台允许我们的用户时刻拥有快速好用的游戏体验。

欢乐谷团队在 Android、iOS 和 Web 上拥有丰富的手机游戏以及互联网产品经验。被区块链的去中心化理念所吸引，我们相信我们的产品必将“星星之火可以燎原”。

1. 项目背景

EOS作为DPOS区块链技术时代的代表，其百万级TPS的高性能和更具扩展性的智能合约，将会在EOS之上诞生许多的DAPP和公链。POS的机制与POW不同的是，用户的加密货币不仅代表着数字资产，也代表其可以通过行使投票权参与链上事务的权益，进而参与到整个社区的治理。

EOS制定了颠覆性的区块链行业标准，未来在这个标准底下会有大量的基于不同行业的应用诞生，现实世界实际上并不需要为数众多的独立公网，只需要有一个真正易用、可靠、可信赖的区块链标准即可。

基于对于 BM 赋予 EOS 技术价值观的高度认同，以及对区块链技术应用将为现实世界带来技术革命的期待，欢乐谷团队决心通过自己的游戏平台积极参与到 EOS 生态的共建。

欢乐谷团队有过多年互联网从业经验，也经历过移动互联网浪潮，故而积累了丰富的 Android、ios 以及 web 开发经验；也开发过用户量过亿的互联网产品；包括：自媒体、音频、金融以及小程序等等丰富的互联网产品；15 年开始接触区块链行业，被去中心化、信用具象化等等特性深深所震撼；故全身心投入到区块链行业，鉴于我们曾经的丰富的产品以及技术经验；我们坚信自己可以为区块链生态共享自己的一份力量。

2. 市场概要

2.1、市场分析

市场增长

2016 年市场为 441.1 亿美元，到 2022 年将达到 811.1 亿美元，复合增长率为 10.8%。使用移动设备进行在线赌博的用户正在增加。这个行业的市场增长具有特定的地理特征。

地理特征

80 多个国家已经合法化在线赌博，欧洲是世界上最大的在线赌博市场，随着荷兰制定新的在线赌博规定，这一数字将会增加。在亚太地区，在线赌博行业并没有多大增长。在像新加坡这样的国家，政府已经禁止非法在线博彩行为。中国和南韩也严厉打击非法在线博彩行为。

而在美国，已经有三个州允许在线赌博，预计更多的州将采取类似的规定，允许这个市场在这些地区合法化，因为政府希望从税收中受益。而非洲的情况和亚洲差不多，在线赌博还得不到各国的允许。

2.2、存在问题

传统的赌场以及在线赌场有很多的困难以及问题，其中最大的问题就是信任问题；

所谓高手在民间，赌场内往往存在身怀绝技的所谓老千，他们想要什么结果，就可以给到你什么结果；

总结下来最大的问题就是信任化问题；没有透明公开可查化，这样就会导致

流失更多用户

2.3、我们的解决方案

鉴于区块链的全球化特性；欢乐谷平台将大有可为，我们的数据全部体现在主网链上，所有交易公开可查；通过 eos 合约账号的权限设置，保护了所有用户的收益权益，我们平台的合约代码已审核通过，公开可查；用户可放心愉快的使用我们的平台产品；

权限管理解决信任问题

合约账户的权限能够控制对账户内金额转账，以及对合约进行升级，是非常重要的安全环节。目前主要有三种方法对权限进行限制。

方法一（低安全）：多重签名账户

通过 EOS 账户体系的 Weight 和 Threshold 控制账户权限，实现由多人共同管理一个账户。假设该账户 owner 权限由 5 个不同的公钥控制，每个公钥的 Weight 为 1，Threshold 为 3，表示需要这 5 个人中的 3 人进行签名，才能转账或修改合约代码，从而提升账户安全性。

方法二（高安全）：移交智能合约权限

修改合约权限为 eosio.prods 账户，意味着将修改合约的权限交给 21 个超级节点，如果需要转移资金或修改合约，需要申请节点仲裁。

方法三（高安全）：设置账户权限到一个黑洞公钥

将 owner 和 active 权限设置为一个没有人知道私钥的公钥地址（黑洞），即可保证没有人可以获得账户的实际控制权。比如

[illegible]

3. 欢乐谷（EOShappy Pool）平台

3.1、覆盖主流代币；

鉴于目前 EOS 的优秀体验，逐渐涌现越来越多的优秀 Dapp，而这些 Dapp 均有自己的通证方案，即就是他们均有自己的代币；欢乐谷平台内的所有游戏不仅支持自己的代币 EPT，我们还尽全力支持目前市场上的所有主流代币，用户可选择任何代币，随时随地，愉快的在我们平台玩游戏；

3.2、持续不断提供创新游戏；

目前我们平台已支持骰子游戏、转盘游戏、摇一摇游戏、乐透游戏以及炸金花游戏等等；平台内所有的游戏在开放支持不同代币的同时，我们平台计划每月大概发布上线 1-2 款创新的游戏上线；当然也会逐步开放支持不同的游戏合作方在我们平台发布游戏；致力于做一个完整的闭环 EOS 游戏生态；



3.3、免费抽奖

我们平台提供了免费抽奖的活动，每个用户每天均有一次免费抽奖的机会，对用户而言，这将是一个没有任何风险和没有任何成本的机会；对我们团队而言，我们相信这是一个很好的营销方案；这样就可以不断的提升平台的留存以及活跃度；



3.4、奖池持续扩展

前期游戏由于平台资源有限,故前期不得不限制用户的押注数量;这样对用户而言也会有诸多限制,随着平台游戏的不断丰富以及不断完善;

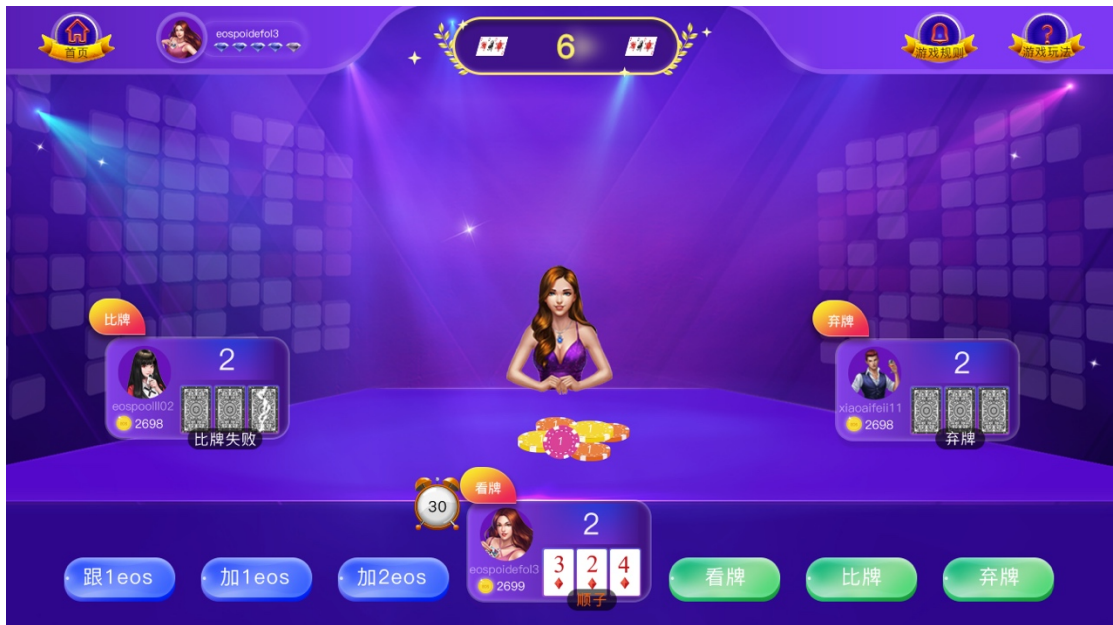
我们会逐步拿出利润中的很大一部分用户扩大资金奖池;这样就可以允许更大的押注,以使用户可以玩很多策略;

3.5、炸金花人人对战

炸金花是 EOS 平台内首款人人对战的 Dapp;鉴于目前的区块链门槛相对较高,很多用户还不是很理解如何验证公平性;还是会有相当一部分用户不是很信任平台方(区块链行业也确实存在利用区块链诓骗用户的黑庄);

我们团队经过近一个月的开发以及多次测试,完美开发了这款炸金花人人对战 Dapp;通过在线人人匹配,平台只收取少许的平台服务费;这样才能让更多的用户积极放心的参与;





3.6、工具类产品支持

随着 EOS 生态的不断完善，Dapp 如雨后春笋一般逐渐冒出，交易量也逐步创新高，在不断完善的同步，也有部分缺陷逐渐暴露出来，我们的多数用户 CPU 经常爆掉，无法持续享受平台内任何游戏的乐趣；即便是在主网 CPU 扩容两次的情况下：

鉴于这种情况，我们团队积极联系专业的 CPU 租赁团队，进行独家合作，在用户玩我们平台的同时，一旦 CPU 不够用，均可通过我们的平台快速获得 CPU 租赁资源，用户可抵押少于的 eos，即可获得大量的 CPU 资源；

而我们的另外一部分用户，他们拥有大量的 eos 资源，故我们将需要租赁的资源和他们——对接；就类似于互联网金融的资金端和资产端；对租赁用户、理财用户和平台方而言都是互利共生的；

相信在我们团队的不断努力下，平台生态会不断完善。



3.7、EPT token 代币方案

(1)、EPT 总量：10 亿个

用户持续不断地使用我们的平台，是我们不断地追求；我们也尽力在不断让我们的平台形成闭环；我们平台已经有了很多落地的使用 Dapp，故 EPT 对我们用户而言，不是没有任何价值的，EPT 代表我们平台的股份，我们平台所有的收益，均会分配给持币用户；

区块链技术不属于任何国家，任何地区，属于我们这个整个世界；我们希望通过我们的 EPT 覆盖更多的用户，不断完善我们的生态；

(2)、投注奖励 (60%)

投注奖励使我们平台内最重要的一部分，这部分 EPT 均会等比例分发给玩游戏用户；就好比比特币矿工通过挖矿驱动比特币生态一样；我们的用户在我们平台玩的游戏越多，也就意味着获取到 EPT 越多，同样的获取的收益也会更多；我们的初始兑换比例为 1：25；在每 5% 的代币释放后，奖励减少 25%；以此类推

(3)、代币销售 (20%)：

为了确保我们的平台更流畅、更安全；以及提供越来越多的创新产品，我们需要一个庞大的预算；我们需要创建自己的私有节点，以确保平台的稳定以及流畅性；庞大用户的管理以及实时分红也是一个很大的挑战；

我们将进行为期一周的代币销售；任何剩余的代币我们都会汇集到投注奖励中，我们的销售比例根据买入金额阶梯型变化详见下列表格；在代币销售完毕后，持币用户即可获得他们的实时分红；同时我们也联系了目前 eos 的主流交

易所；待代币销售结束后会同步上线各大交易所；提升代币流通的同时也必将所有用户的利润最大化。

一次性购买数量	兑换EPT比例
【1 , 500)	1 : 2000
【500 , 1500)	1 : 2400
【1500 , 3000)	1 : 2800
【3000 , 5000)	1 : 3200
【5000 ,))	1 : 3600

我们募集的资金用途：

- a、 团队场地成本、人工成本、服务器成本等；
- b、 私有高性能节点的维护成本；
- c、 eosCPU 抵押以及 ram 购买成本；
- d、 完善以及开发更多创新游戏初始成本；
- e、 营销成本、各大渠道合作成本等；
- f、 法律咨询等；

(4)、赏金计划 (10%)：

目前 eos 主网账号已突破 40 万；我们将覆盖所有的主网账号，针对每个余额大于等于 100eos 的有效主网账号空投 1000 个 EPT；这将是很好的营销方案，可以积极提升用户的参与度。

(5)、启动成本 (10%)：

完成这么庞大的一个平台，需要巨大的成本，包括服务器、人员成本、以及安全防护等等各方面；这部分我们将保留给团队，为了让我们真正的用户的收最大化，团队的这部分并不享受收益分配；

3.6、收益分配

(1)、净利润（用于分红）：50%

为了对平台内贡献最大的用户的感谢；我们团队决定将收益里最大的一部分实时分红给持币用户；这样平台用户才会更有动力，更愿意去玩我们的平台游戏；

我们的目标是打造 eos 游戏生态；所有用户在我们平台可以体验所有创新的产品，包括后续合作方的产品：CPU 租赁、区块链理财等；

(2)、扩大奖池：30%

我们平台内的部分游戏合约里需要初始资金，以确保所有用户的用户体验，随着用户数量的逐步增加，我们必须等比扩大我们游戏的奖池；

另外一部分游戏，比如炸金花人人对战游戏则不需要奖池，故我们会将平台内所有产品的收益中的 30% 用户扩大奖池；确保平台内所有游戏的产品体验；我们一直玩命提升我们平台内所有产品的用户体验，欢迎您的反馈意见。

(3)、股东收益：10%；

为了避免被说成空气币的说法，我们平台的初始几款 Dapp 并未结合发币；其中有一款 Dapp 是基于 Bancor 算法销售我们平台的股份，为了保护

我们平台股东的利益优先，我们平台决定将收益中的 10%全部回馈给各位持股股东；按照股东持股数占已售出股份的比例进行分红；

待代币流通率大于等于 30%时，股份可按照当时卖出价格等比兑换平台币；卖出后即不可享受股东分红；

(4)、运营成本：10%：

为了持续不断的提升全球竞争力，我们需要持续不断的寻找全球范围内优秀的合伙人；

运营、客服、推广、技术、产品、法务等等部门需要不断完善，这样才能持续不断地开发更多好玩以及有趣的产品；

因此我们团队只获取收益中最少的一部分，用于我们产品的不断完善

3.7、即时分红

对用户来说，最好的分红方式应该是不需要任何操作，分红即可直接打到用户自己的 eos 账号，而不是需要自己去手动提取；

然而要想实现这种方式，相对比较困难，我们需要实时获取主网账号用户的池代币数量以及计算出比例，进行快照，再将分红转账至用户账号；而用户的持仓情况实时变化，就需要我们不断进行大量的数据处理；这将需要大量的 CPU 以及 RAM；

经过多种比较以及研究后，我们团队研发了相对稳定、良好用户体验的系统——抵押分红系统；

用户可将自己的 EPT 代币进行抵押，这样就不会错过任何分红奖励；我们会每小时将游戏平台内的收益进行分红；用户每隔一个小时既可获得自己的分红，分红不限于 eos 本身，包含所有平台内的代币收益；

抵押的 EPT 用户可以主动赎回，用户可在任意时刻赎回自己的抵押 EPT ；
EPT 将在 12 小时退还到用户账号，在赎回期间内，无法享受分红收益 ；
后续我们会逐步减少赎回的时间 ；

质押您的EPT ②

EPT 质押总量



288888888.8888 EPT
(94.25% of circulating 409758888.8888EPT)

可质押

可质押

200.000 EPT

 21.25000 EPT [质押](#)

已质押

已质押

200.000 EPT

 21.25000 EPT [赎回](#)

我的分红

我的分红

200.000 EOS

[立即提现](#)

4. 路线图

