Как запустить Web3-проект, Часть 3: Токеномика, Фандрейзинг, Лончпады, Биржи и Маркет-Мейкеры

Дисклеймер:

Web3 захватывает мир, но для многих это по-прежнему пугающий “black box,” который работает по неведомым законами и таит много сложностей. Чтобы в очередной раз доказать, что не так страшен черт, как его малюют, я написал обстоятельный гайд по запуску Web3-проектов. В первую очередь, он рассчитан на фаундеров и продакт-менеджеров, которые чувствуют себя уверенно в мире традиционных IT-продуктов, но боятся осваивать Web3.

Я фаундер и CPO Web3-проекта MOOW, мобильного фитнес и лайфстайл приложения с элементами геймификации. Берясь за MOOW, я имел многолетний пользовательский опыт с различными блокчейн-проектами, но только приблизительно понимал, как их создавать. Достойно пройти этот тернистый путь мне и моей команде помогли мои друзья с богатым опытом в этой сфере.

После успешного запуска личного проекта, я готов поделиться знаниями, которые накопил в процессе. Откровенно говоря, этот материал мог бы стать основой дорогущего курса, но пока мне это неинтересно, да и упаковывать и глубоко прорабатывать этот материал я не готов. А вот прояснить непонятные места будущим Web3-фаундеров в виде серии статей я готов! Эти статьи помогут сэкономить кучу времени и денег, а, возможно, вдохновят кого-то на запуск своего Web3-проекта!

Сразу оговорюсь: Здесь представлено моё авторское видение, не претендующее на статус абсолютной истины. Web3 динамично развивается, поэтому часть идей из моих статей могут потерять свою актуальность через год или даже раньше.

Мой гайд состоит из трех частей. Первая посвящена маркетингу и коммьюнити-менеджменту в Web3 (читать здесь), вторая - видам Web3-проектов и сбору команды (читать здесь), а третья - токеномике, фандрейзингу, лончпадам, биржам и маркет-мейкерам.

Перед вами третья часть гида, здесь вы узнаете про:

1. **Токеномика и Экономика**
   - 1.1. Токеномика внешняя
   - 1.2. Токеномика внутренняя
   - 1.3. Инструменты
2. **Фандрайзинг и ICO**
   - 2.1. Продажа Equity
   - 2.2. Продажа NFT
   - 2.3. Продажа криптовалюты

3. **Лончпады**
4. **Биржи**
   4.1. CEX
   4.2. DEX
   4.3. Требования CEX & DEX
5. **Маркет-мейкеры**
6. **Заключение**

Экономика и токеномика

В части про маркетинг я ловко упомянул призы от проекта для рекламных розыгрышей — NFT и крипту. Конечно, они должны откуда-то взяться. Нельзя просто взять и бездумно нарисовать произвольное кол-во токенов под розыгрыш или airdrop. Токены (NFT и крипта), которые проект будет разыгрывать и использовать в промо-акциях, должны быть изначально заложены в экономику проекта — токеномику. Количество токенов, как NFT, так и криптовалюты, важно грамотно просчитать до запуска проекта.

Проект в Web3 может использовать как NFT и крипту вместе, так и что-то одно, или не выпускать токены совсем. Вообще, 10 раз подумайте, нужен ли вашему проекту свой токен. Свой токен - это тот ещё геморрой.

Окей, вы решили, что вашему проекту нужен свой токен. Вот о чём придётся подумать:

1. Внешняя токеномика (мой собственный термин, не уверен, что его кто-то ещё использует). Многие привыкли называть именно эту часть токеномикой, но это лишь вершина айсберга, включающая в себя: сколько всего токенов будет выпущено, на какие цели они будут направлены и по каким правилам.

2. Внутренняя токеномика. Менее заметная часть для конечной аудитории, но наиболее важная часть токеномики проекта: стартовое кол-во токенов, способы получения, способы применения в продукте и сжигания. Включает в себя модели симуляции и прогноенные модели.

Внешняя токеномика

Скорее всего, подход к проработке экономики проекта вы начнете именно с внешней токеномики. В ней нет ничего сложного, и её можно сделать, полностью основываясь на здравом смысле. Токеномика может, и даже должна изменяться до получения первых инвестиций - главное, держите ваше коммьюнити в курсе изменений. Но вот как только вы привлекли первые деньги инвесторов, изменения вносить нужно крайне осторожно, согласовывая действия со всеми стейкхолдерами.

Выглядит внешняя токеномика примерно так:

Pool	%	Token	Price	Discount	Collected funds	% on TGE	Cliff	Vesting	TGE	Month 1	Month 2
Pre-Seed VC	2.55%	25,500,000	$0.0059	50.00%	$150,450	5%	12	36	1,275,000	0	0
Private VC Sale	4.00%	40,000,000	$0.0083	29.66%	$332,000	20%	3	12	8,000,000	0	0
Private Community Sale	1.50%	15,000,000	$0.0100	15.25%	$150,000	20%	2	9	3,000,000	0	0
Public Sale	1.50%	15,000,000	$0.0118	0.00%	$177,000	20%	0	3	3,000,000	4,000,000	4,000,000
Play-To-Earn	32.00%	320,000,000				0%	0	72	0	4,444,444	4,444,444
Advisory	5.00%	50,000,000				0%	3	24	0	0	0
Liquidity & Listing	15.00%	150,000,000				20%	0	12	30,000,000	10,000,000	10,000,000
Marketing	10.00%	100,000,000				0%	0	36	0	2,777,778	2,777,778
Development	10.00%	100,000,000				0%	0	12	0	8,333,333	8,333,333
Team	10.00%	100,000,000				0%	12	72	0	0	0
Ecosystem Incentives	8.45%	84,500,000				0%	0	24	0	3,520,833	3,520,833
Total	100.00%	1,000,000,000						Tokens	45,275,000	33,076,389	33,076,389
								in USD	$534,245.00	$390,301.39	$390,301.39
								Accumulated Tokens	45,275,000	78,351,389	111,427,778
								Sell pressure	$180,245	$178,311	$178,311
								Monthly Inflation	4.53%	3.31%	3.31%
								Circulating Supply	4.53%	7.84%	11.14%

FDV	$11,800,000
IMC	$534,245
Liquidity	$354,000
IMC without Liq	$180,245
Hard Cap	$809,450
Investor control	9.6%

Таблица доступна по **ссылке**

Эта токеномика говорит следующее:

1. Всего будет выпущен 1 млрд токенов “OMG”.
2. Полная капитализация - $11,8 миллионов.
3. Капитализация в первый день запуска (TGE) - $534 тысяч.
4. 2,55% от всего объема будет продано на pre-seed VC раунде по цене $0.0059 за 1 токен. Инвесторы получат 5% (TGE) от купленного объема в момент первого листинга на бирже, 12 месяцев будут ждать (Cliff) и после ожидания в течение 36 месяцев (Vesting) будут получать остаток их доли равными долями ежемесячно;
   4% будет продано на Private VC Sale, 1,5% - на Private Community Sale, и оставшиеся 1,5% - на Public Sale. В таблице видно, что цены и условия получения токенов всех этих 3-х раундов отличаются.
5. Play-To-Earn - самая крупная часть заложена на вознаграждение игроков за успехи.
6. Всё остальное (Advisory, Liquidity, Marketing, Development, Team, Ecosystem) - токены, которые на 100% контролирует команда, и коммьюнити должно им поверить, что команда именно так распорядится токенами.

Это самый популярный подход к ~~построению~~ рисованию токеномики, и многие проекты поддаются влиянию и соблазну сделать “как у всех”, притягивая пулы за уши, даже если они не нужны. У вас действительно может получиться токеномика как в примере выше, но я не встречал таких проектов в реальности.

Альтернативный пример внешней токеномики, который мне кажется разумным и реалистичным. Это токеномика коина Glint проекта Ton Diamonds (https://ton.diamonds/ru/glint-coin):

1. Понятная структура пулов, которая практически не требует дополнительных пояснений, а её исполнение легко проверяется.
2. Основная часть токенов добывается и контролируется коммьюнити: скоро на это будут обращать все больше внимания.
3. Команда проекта контролирует всего 33% токенов - Биржа + Команда, в отличие от 90% в примере выше;
4. Продажа/Добыча токенов организованы максимально безопасным способом с точки зрения законов и SEC (Американский орган, регулирующий рынок ценных бумаг), в частности. Но об этом поговорим в следующей части этой статьи про фандрайзинг.

Примеры выше - для вдохновения. Используйте здравый смысл и Excel - они станут залогом правильности вашей токеномики. Ну и, конечно, обязательно выделите время на моделирование внутренней токеномики, она имеет решающее влияние на вашу внешнюю токеномику. С большой вероятностью, вам придётся переделать внешнюю токеномику, основываясь на результатах моделирования внутренней.

Отдельного внимания заслуживает параметр токеномики Sell Pressure.

Sell pressure - это расчетная величина в USD, которая означает потенциальное давление на курс вашей монеты, которое могут оказать её держатели.

В зависимости от токеномики может быть целесообразным контролировать этот параметр на ежедневной основе, но чаще, помесячного расчета Sell Pressure вполне достаточно.

Пример:

1. В первый день листинга монеты (TGE) все инвесторы и участники проекта получат 1 млн коинов. Ожидаемый курс коина - 0,1 USD.
2. Через месяц инвесторы не получат токены, так как в vesting заложен cliff, но внутренние механики проекта позволят получить 300 тысяч монет юзерами. Ожидаем курс коина - 0,1 USD.

Таким образом, Sell Pressure в день листинга - $100 тысяч, а на начало второго месяца - $30 тысяч.

Исходя из предпосылки, что держатели будут продавать все монеты, и проект хочет удержать курс монеты неизменным, то потребуется, чтобы кто-то купил монеты на $130 тысяч за первый месяц, это могут быть как внешние частные покупатели, так и некий buyback от проекта.

Считайте Sell Pressure на ежемесячной основе и будьте готовы к просадкам курса монеты. В моменты повышенного Sell Pressure можно усиливать маркетинговые активности или же

предлагать дополнительные внутренние механики, стимулирующие не продавать (держать или лучше тратить) вашу монету.

Внутренняя токеномика

Тут уже универсальных рецептов и шаблонов нет, но есть определенные подходы и инструменты, которые помогут наиболее точно и правильно всё рассчитать. Научившись моделировать внутреннюю экономику продукта, вы однозначно запишете себе этот навык в ваши хард скиллы.

На тему моделирования внутренней токеномики есть немало классных научных работ, но давайте посмотрим на самые главные составляющие:

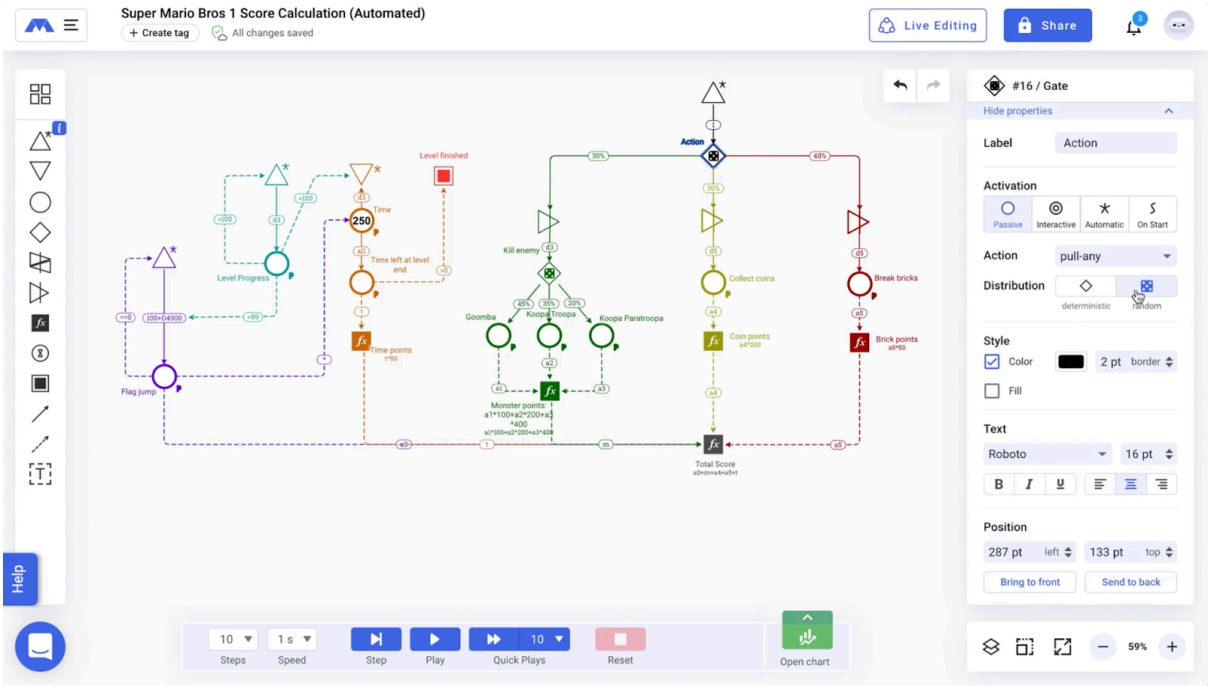
1. Способы получить ваш токен — различные игровые механики, вознаграждение за майнинг, разлок проданных коинов инвесторам, стейкинг и прочее. Здесь должны быть учтены все возможные способы получения вашего токена юзерами.

2. Способы потратить ваш токен — игровые механики (прокачка уровней, крафт, косметические скины и т.д.), оплата услуг и комиссий, оплата подписки на фичи, и многое-многое другое. Тут же важно понимать, сжигается ли собранный объем токенов или собирается в какую-то казну с какими-то последующими целями, например, для вознаграждения юзеров согласно п.1.

3. Единая модель (симуляция), связывающая в единое целое способы получения и траты токенов проекта. Задача модели — наглядно проверить жизнеспособность экономики с точки зрения получения и трат токенов. В хорошей экономике количество зарабатываемых коинов пользователями должно быть меньше, чем кол-во токенов, которые эти же юзеры тратят на различные услуги и фичи внутри приложения.

Все эти аспекты нужно положить в модель симуляции. Можно это сделать в Excel, но, благо, с такой задачей уже давно сталкиваются разработчики традиционных игр, и существуют профессиональные и удобные тулы для создания таких симуляций. Именно такой сервис я рекомендую использовать, называется он Machinations https://machinations.io/. Сейчас они активно и очень успешно помогают Web3 проектам качественно моделировать токеномики. Если у вас есть лишние 20к баксов, то их профессиональная команда может сделать модель для вас, но если их нет, то вам вполне может помочь и бесплатная версия Machinations.

Какое-то время потребуется, чтобы в нём разобраться, благо, есть масса мануалов, с помощью которых за пару дней можно стать уверенным пользователем сервиса. Вот один из них.



Я не буду глубоко погружаться в тонкости работы сервиса и теорию. Главное, что вам нужно сделать:

1. В виде логических блоков и формул представить способы получения токенов
2. В виде логических блоков, формул и вероятностей представить способы траты токенов
3. Правильно связать их между собой
4. С самого начала закладывайте в модель периоды симуляций - день, неделя, месяц. Сервис будет запускать симуляции (шаги), а что есть шаг - это уже решать вам. К примеру, вы можете привязать шаг к 1 дню, соответственно, в части получения токенов должно

Возможности Machinations позволяют смоделировать вашу экономику вплоть до прогноза стоимости вашего токена через год или позднее. Помните, что модель строится на базе вероятностей (Метод Монте-Карло), с которыми юзеры будут тратить токены на ту или иную функцию внутри приложения, и их вы задаёте сами. Поэтому модель может иметь серьезные погрешности в части вероятностей, которые вы должны постараться нивелировать.

На выходе вы должны получить модель, которая максимально полным образом описывает все способы получения и траты токенов, учитывает прирост юзеров и активов.

Если вы верите в полноту модели симуляции, во все заложенные вероятности, и на выходе получаете картину, в которой сжигаемых токенов больше, чем зарабатываемых токенов, то вы на правильном пути. Если же нет, то явно необходимо что-то дорабатывать в продукте или токеномике. Может быть, вполне достаточно снизить параметры заработка токенов или же повысить стоимость услуг и фичей, на которые юзеры тратят токены.

Многие проекты забивают на подобное моделирование, но успешные проекты в обязательном порядке моделируют экономику как до запуска, так и после.

Обрадую тех, кто не хочет иметь дело со своим коином, а только с NFT — вам такое моделирование не требуется. NFT экономику можно вполне легко посчитать в Excel. Помните, что дефицит активов - это хорошо, будь то коины или NFT. Но вот если ваш проект опирается на большое кол-во NFT с неограниченным предложением, которые ещё и можно будет создавать в рамках механик продукта, то Machinations потребуется.

Фандрейзинг и ICO

Старый-добрый подход с продажей Equity компании остается одним из основных вариантов, через который крупные проекты поднимают инвестиции. Многие проекты пытаются добавлять крипту и NFT, чтобы упростить фандрайзинг. Безусловно, и крипта, и NFT добавляют как минимум два дополнительных способа получения инвестиций в проект: продажа NFT и продажа коинов. Прелесть такого фандрейзинга в том, что он почти полностью стирает мировые границы. Однако, тут есть и ряд рисков, о которых нужно помнить. Давайте рассмотрим все варианты подробнее:

Продажа Equity

Здесь я не буду останавливаться подробно, так как Web3-проект ничем не отличается от классического стартапа: ваша задача убедить инвесторов, что ваш проект принесет инвестору 100 иксов от его инвестиций. Поэтому трекшен, фин.модель, питчи и бэкграунд фаундеров должны быть убедительны и красивы.

Если проект планирует выпускать свою крипту, то продажу Equity эффективно может дополнить механизм Token Warrant - это право, но не обязательство, потенциального инвестора купить ваши токены по заданной цене до заданной даты. Token Warrant можно использовать и без equity, но профессионалы рекомендуют привязывать доступный к покупке объем токенов к объему купленного Equity. Подробнее можно прочитать тут.

Продажа NFT

NFT могут представлять из себя очень разные вещи, с очень разными задачами: арт-коллекция NFT, игровые NFT и золото, упакованное в NFT, и так далее. Здесь нужно отдавать себе отчёт, не делаете ли вы финансовый инструмент. Как только в вашем NFT появляются признаки финансового инструмента, вы попадаете под серьезные регуляторные риски. Золото, упакованное в NFT - 100% финансовый инструмент, который потребует регистрации в регулирующим органе и разрешений. А вот арт-коллекция NFT - однозначно не финансовый инструмент (конечно, если вы не заявляете, что держатель NFT будет претендовать на какие-то доходы в фиатной валюте или на доли в компании; такое встречается, и это попадет в поле зрения регуляторов).

Самый безопасный подход к NFT - не предлагать никаких финансовых выгод держателям,

напрямую выраженных в фиате или Equity. Если выгоды представляют собой какие-то Utility-фичи, то есть, доступ к услугам проекта, или даже начисление криптовалюты, у которой нет признаков финансового инструмента (как в Play-To-Earn проектах), - это достаточно безопасный подход, потому что вы продаете цифровой товар.

Вы задизайнили экономику и фичи вашего NFT, теперь их можно продавать. Прелесть NFT в том, что это очень удобный способ краудфандинга, так как ваше коммьюнити может купить несколько сотен или тысяч NFT. Именно для этого вы усердно собирали коммьюнити вокруг вашего проекта. Способов организовать продажу множество, рекомендую изучить похожие или даже не похожие проекты, которые уже проводили продажу NFT, для вдохновения - примеров на рынке масса. Безусловно, NFT могут быть интересны и институциональным инвесторам, но это уже узкий кейс.

Помните, все проекты уникальны, и если вы чувствуете, что есть риски, то обязательно проконсультируйтесь с юристами. Ну и конечно налоговые отчёты никто не отменял: выручка, полученная с продажи NFT должна быть в них отражена.

Продажа криптовалюты (ICO)

Риски при продаже криптовалюты схожи с рисками при продаже NFT, но более ярко выражены. Аналогично я не рекомендую дизайнить ваш коин, закладывая в него ожидания роста цены или прочих финансовых элементов. Самый надежный и безопасный подход к дизайну вашего коина - создание Utility-коина.

Все коины, которые не создают ожиданий получения прибыли можно считать Utility-коинами. Вот три рекомендации, которых стоит придерживаться при создании Utility-криптовалюты:

1. **Добавить возможность заработка токенов к их первичной продаже:**
   Распределяйте токены через участие пользователей в различных активностях, таких как ходьба, игры, предоставление вычислительных ресурсов, использование сервисов и прочее. Здесь можно привести следующие примеры: майнинг Bitcoin и ходьба в STEPN.

2. **Используйте бонусные баллы, а не дивиденды:**
   Если есть необходимость вознаградить держателей токенов, организуйте выплаты в виде бонусных баллов или дополнительных токенов. Бонусные баллы могут использоваться для предоставления льгот, таких как скидки, доступ к премиум-функциям и массы других опций.

3. **Избегайте формирования ожиданий прибыли:**
   Будьте осторожны в обещаниях о прибыли или заявлений об Equity.
   Избегайте высказываний про “To The Moon“, предполагающих рост будущей стоимости коина. Помните, что обещания прибыли могут привлечь внимание регулирующих органов.

Отлично, вы задизайнили токен. Теперь вы можете организовать первичную продажу на институциональные инвесторов и коммьюнити. Обязательно самостоятельно организуйте

закрытый токен-сейл для вашей аудитории, предложив лучшую цену и не привлекая никакие третьи стороны (лончпады и биржи). А лучше, организуйте продажу NFT, как это сделали TON Diamonds, которые позволят фармить ваш коин, следуя рекомендации из первого пункта.

Помимо собственноручно организованной продажи в вашем распоряжении есть лончпады и биржи, которые могут помочь вам продать дополнительный объем токенов, но о них мы поговорим в следующих разделах этой статьи.

Снова повторюсь, это лишь верхнеуровневые идеи, и каждый проект уникален. Когда вы спроектируйте токеномику, потратьте несколько сотен баксов на консультацию с юристом для оценки рисков. Я не юрист и могу в чём-то ошибаться, к тому же, регуляторы постоянно ужесточают свою политику в отношении крипты.

На вашем пути фандрайзинга будет встречаться большое количество “помогальщиков”, кто-то из них вам действительно сможет помочь, но большинство попытается состричь с вас несколько тысяч долларов и ничем не помогут. Договаривайтесь с помогальщиками строго на success fee без предоплат. Адекватный процент success fee может варьироваться от 3% до 30%, в зависимости от вашего проекта и накопленных успехов.

Лончпады

Лончпады (Launchpads) - это компании, которые занимаются первичной продажей токенов проекта. По сути, это кикстартеры для Web3-проектов: у них есть своя аудитория, что может помочь привлечь значительное внимание к проекту. Часто один проект продает свои токены сразу на нескольких лончпадах для повышения маркетингового эффекта.

У лончпадов есть одна неочевидная особенность, которую фаундеры проектов узнают слишком поздно. Лончпады — это не способ фандрейзинга, а маркетинговый инструмент, который может вылиться в серьезные убытки. Это объясняется тем, что политика лончпадов по возврату собранных денег очень жесткие и обеспечивает максимальную безопасность “инвесторов”.

Например, политика может быть такой:

1. Проект заявляет, что разблокирует в день первичного листинга (TGE) 20% от купленных инвесторами токенов.
2. Лончпад выдвигает требование, что цена после листинга должна удержаться x5 от цены продажи в течение 24 часов. Это дает инвесторам возможность полностью вернуть тело инвестиции в первый же день, и только тогда проект получит инвестиции, собранные на лончпаде.
3. Деньги на бирже из воздуха не берутся, соответственно, должен быть либо мощный хайп вокруг проекта и много новых покупателей токена по рыночной цене, либо дополнительные инвестиции со стороны команды на выкуп токенов с рынка, которые обеспечат удержание цены на уровне x5.
4. В итоге, проект может удержать цену токены на бирже, но на это потребуется вложить столько же денег, сколько было собрано на лончпаде. А на руках инвесторов останется

ещё 80% от купленных ими токенов. Что выливается в явные убытки для проекта, если новых покупателей токене на бирже недостаточно.
5. Ну а если цена не удерживается на определенных уровнях, то проект вообще может не увидеть деньги, собранные на лончпаде, это важный риск, который нужно учитывать.

Несмотря на это, проекты продолжают пользоваться лончпадами как раз из-за их маркетингового потенциала. Поэтому учитывайте это в вашей стратегии. Лончпад - это не фандрайзинг, а маркетинг.

Лончпады бывают разные, начиная от топовых, заканчивая хламом и скамом. Чем круче лончпад, тем сложнее на него попасть, так как требования к проекту возрастают. Основное требование - то самое коммьюнити проекта. За шумными и хайповыми проектами топовые лончпады ведут охоту, предлагая лучшие условия. Со списком и рейтингом лончпадов можно познакомиться здесь: ССЫЛКА

Биржи

Если проект выпускает свой токен, то необходимо предоставить площадку, на которой он будет свободно торговаться. Для этого как раз и существуют биржи. Есть два типа бирж:

1. **CEX** - централизованные биржи, работа которых обеспечивается кодом на централизованных серверах и огромными командами разработчиков и менеджеров. Торгуемая крипта пользователей хранятся на кошельках биржи, к которым у пользователей нет доступа. Ликвидность и цена на коин обеспечивается сторонним маркет-мейкером в ручном режиме с помощью алгоритмов.

2. **DEX** - децентрализованные биржи, которые представляют из себя смарт-контракты на блокчейне. Для их функционирования не нужна команда, хотя, команды, конечно, есть. Торгуемая крипта пользователей хранятся на собственных кошельках пользователей, которые взаимодействуют со смарт-контрактами DEX. Ликвидность и цена коина обеспечивается автоматическим алгоритмом маркет-мейкинга, который зашит в смарт-контракт.

Требования к проектам, правила и условия взаимодействия с DEX и CEX биржами значительно отличаются. А внутри CEX есть ещё и разбивка на тиры, как и с лончпадами, есть топовые биржи, а есть откровенный хлам, граничащий со скамом.

Для простоты восприятия давайте посмотрим сравнительную табличку ключевых параметров:

	CEX	**DEX**
Требуемый бюджет	**От $150k:** 1. $50k - listing fee + обязательный маркетинг от биржи 2. $50k - ликвидность для маркет-мейкера 3. От $50k - страховой депозит	**От $5k:** 1. Требуется только ликвидность для автоматического маркет-мейкинга

Маркетинговый и репутационный эффект	Высокий, но зависит от конкретной. Не стоит рассчитывать, что биржа приведет к вам реальных пользователей в продукт	Минимальный, но если постараться, и попасть в топ торгов, то можно получить хороший эффект
Сложность листинга	Высокая, необходимо проходить отбор и Due diligence	Минимальная, монету можно залистить самостоятельно
Прозрачность торговых операций	Минимальная	Максимальная
Расходы на Маркет-мейкинг	От $3к / мес, необходимо найти компанию, предоставляющую услуги маркет-мейкинга	$0, встроен автоматический маркет-мейкинг
Риски	Высокие: помимо рисков взлома биржи, присутствуют риски, связанные с падением цены на токен. При неблагоприятном сценарии биржа может отобрать все средства с маркет-мейкинг счета и страховой депозит - читайте условия договора с биржей.	Низкие: только технические риски взлома биржи

Топ CEX : https://coinmarketcap.com/rankings/exchanges/
Топ DEX: https://coinmarketcap.com/rankings/exchanges/dex/

Вспомним и про NFT, они тоже должны свободно торговаться, если проект не предусматривает какие-то иные хитрые механики. Если в смарт-контракте NFT нет ошибок, то торговля должна стать доступна сразу после релиза NFT-коллекции на маркетплейсах, соответствующих блокчейну коллекции. Вот несколько примеров: OpenSea, Magic Eden, Blur.

Маркет-мейкеры

Маркет-мейкер на криптовалютной бирже — это как посредник, который делает торги более удобными для всех, на классической фондовой бирже тоже есть маркет-мейкер. Он ставит ордера на покупку и продажу криптовалют, чтобы цены были близки друг к другу. Это помогает другим людям совершать сделки по лучшим ценам. Маркет-мейкеры также могут использовать умные программы для автоматической торговли и извлечения прибыли из различий в ценах между разными биржами. Короче говоря, они делают рынок более стабильным и удобным для всех участников.

Если вы запланировали выход на CEX, то необходимо найти партнера, который будет заниматься маркет-мейкингом для вашей монеты. Благо, сейчас на рынке много компаний, которые предоставляют такие услуги.

Маркет-мейкеры вам могут помочь и с привлечением инвестиций в проект, но, опять же, не торопитесь им платить какой-то фикс за такие услуги, всегда можно договориться на success fee, уверенные в себе помощники согласятся на такое сотрудничество.

Важно сказать, что вы доверите маркет-мейкеру крупный бюджет, необходимый для обеспечения торгов, поэтому убедитесь в надежности маркет-мейкера и в том, что вам комфортно с ним взаимодействовать.

Что касается DEX, то там не нужен сторонний маркет-мейкер, так как алгоритмы DEX самостоятельно регулируют цену. Необходимо лишь залить ликвидность в пару вашего токена, то есть привязать ваш токен к какой-то другой более популярной крипте, например, USDT. Пропорция вашего токена ко второму и определит стартовую стоимость вашего токена в начале торгов. К примеру, вы зальете 100 USDT и 1000 ваших токенов, это будет означать, что стартовая стоимость одного вашего токена 0,1 USDT.

Помните, как только вы выходите на CEX + DEX, то маркет-мейкера будет необходимо подключить и к DEX, чтобы минимизировать неэффективность рынка — MM будет удерживать одинаковую цену на всех биржах.

Заключение

В моем гайде (читайте также первую и вторую части) были затронуты основные бизнес и технические аспекты создания Web3-продукта, которые актуальны на момент написания статьи. Помните, что мир Web3 очень динамичен, новые перспективные фундаментальные технологии появляются чуть ли ни каждый квартал.

Надеюсь, что у меня получилось пролить свет на наиболее важные вопросы в создании блокчейн-продуктов. Буду особенно рад, если кого-то из читателей данная статья подтолкнет к запуску собственного Web3-стартапа, ведь это не так сложно, как может показаться на первый взгляд.

Если вы и ваша команда создает работающие традиционные Web2-продукты, то барьеров на пути к созданию Web3-продукта у вас практически нет, так как во всех специфичных вопросах можно разобраться. С большой вероятностью, путь освоения Web3-специфики может подтолкнуть вас к идеям новых продуктов, так как для конечных пользователей барьеры входа в Web3 все еще очень высоки, а на этом фоне может родиться масса стартапов, которые этот путь упрощают.

Отдельно выражаю благодарность моему товарищу и фаундеру проекта Aspis, Вито Мцариашвили за предварительный обзор этой статьи, комментарии и дополнения к ней. Вито очень классно пишет о своем предпринимательском пути в Telegram-канале, Web3 и не только, читаю с большим удовольствием, поэтому рекомендую подписаться.

Сам никакие каналы не веду, но вы можете связаться со мной в Telegram: @VladislavSmirnov. Буду рад ответить на ваши вопросы лично :)