

Structures

1. A strong opening one-liner (Optional)
2. Introduction
3. Problem
4. Solutions
5. Product/Demo
6. Business Model
7. Market/Traction (Optional)
8. Roadmap
9. Call to Action (Optional)
10. Closing (Optional)

Explanation required within 3 minutes.

(English follows below)

(Japanese)

A strong opening one-liner

一言で、視聴者・審査員の興味をひき、ワクワクさせるメッセージを伝えます。

例えば、Oreは以下のように伝えています。

「誰でもProof-of-Workのマイニングができるようにします。初めてのクリプトは、高リスクで投機的にコインを買うのではなく、マイニングというリスクの低い形で得られる仕組みを提供します。」

Introduction

どのようなチームで、今までに何をしてきたのか、今回のプロダクトとどう結びつくのかを伝えます。

例えば、MeshMapは以下のように伝えています。

「私はMeshMapのRy J Petyです。以前Jump Bikesで都市にシティバイクを導入し、都市を変革するプロジェクトに取り組み、2018年にUberに買収された経験を持っています。現在は、テクノロジーと都市の交差点で新しい機会を追求しており、XR開発、ブロックチェーン、地理空間データサイエンス、都市計画の経験を持つチームを結成しました。私たちのチームは、ARグラスの大規模な採用に向けた高解像度の3Dマッピングや空間アンカーのソリューションを開発しています。」

Problem

あなたのプロジェクトやソリューションが取り組む問題を明確にします。これにより、視聴者の注意を引き、なぜあなたの製品が必要なのかを理解させます。

例えば、Oreは以下のように取り組むべき課題を効果的に紹介しています。

「現在のクリプトのオンボーディング(初めてのクリプト)は本当にひどい。基本的に彼らにコインを購入するように言っているからです。」

Solutions

問題を簡潔に解決する方法を紹介します。このセクションでは、あなたのソリューションがどのようにして問題を解決するか、その独自性を強調します。

例えば、Oreは以下のように製品の関連性を簡潔に伝えています。

「真の意味でマスに到達するためには、クリプトへの参加においてリスクの低い形態を提供する必要がありますと考えています。そして、私たちはその形態がマイニングであると信じています。マイニングは、最初から存在しており、誰もが直感的に理解しているシステムです。」

Product/Demo

製品の具体的な内容に触れ、その機能や特徴を説明します。このセクションでは、製品の動作や利点を示し、視聴者にその価値を理解させます。

例えば、Oreは以下のように伝えています。

「マイニングの問題は、常に一般の人々にはアクセスできないことでした。そこで、私たちの仮説は、このプルーフ・オブ・ワーク・オン・プルーフ・オブ・ステークのコンセプトが、一般の人々にとってアクセス可能になる可能性があり、マイニングから消費者向けの体験を構築できるというものです。そして、私たちは、新しいクリプトエコノミック・プリミティブを導入することができると信じています。ユーザーが自分のノートパソコン、電話、または家庭用コンピュータのハッシュパワーを使ってトークンを投機できるというものです。」

Business Model

どのようにして利益を得るのかを伝えます。

「[Transcribe Colosseum Demo Day | Accelerator Cohort 1](#)」では、ビジネスモデルについて言及しているチームはあまりいませんでしたが、Colosseumアクセラレーターに応募する場合は必須の内容になります。

Market/Traction

市場の可能性について説明し、あなたのソリューションに対する需要や市場の規模とこれまでの実績を伝えます。これにより、プロジェクトのビジネスとしての実現可能性を確立します。

例えば、Rakurailは以下のように伝えています。

「私たちは5倍のTPSを達成し、5倍のブロック報酬を得ました。その後、Rakurailはこれらのブロック報酬をステーカーと共有し、Solanaから始めて、将来的には他のチェーンにも対応し、持続可能な形で収益率を最大30%向上させます。Solanaメインネットでの展開はQ3に予定されています。これは、かなりの規模の市場であり、成長中です。保守的な見積もりでは、2027年のステーキング収益は、Solanaで90億ドル、その他のアルトコインで210億ドルと予想されています。まとめると、Rakurailは、5倍のTPS、最大30%のステーキング収益率の向上、そして成長中の市場を提供しています。」

Roadmap

将来のステップや、今後の製品バージョン、拡張計画、新機能などについて説明します。このセクションでは、プロジェクトの成長と持続可能性に対するビジョンを伝えます。

例えば、DBunkerは以下のように伝えています。

「次のステップは、ハードウェアの所有者を引き付け、より多くのソロオペレーターをハードウェア管理に参加させ、DePINストレージタスクのコラボレーション、DePIN検証レイヤーなど、より多くのサービスを提供し、最終的にはDBunkerをDePIN業界の中央ハブにすることです。」

Call to Action

対象者(視聴者、投資家、パートナーシップなど、対象者を明確にする)に対して、プロダクトに関与するよう促します。例えば、「DePIN領域で提携可能なエコシステムを探しています。ぜひご連絡ください」という表現は、さらなる関与を促す効果的な結びとなります。

Closing

最後に、強力なクロージングステートメントで締めくくり、視聴者に強い印象を残します。要点を簡潔にまとめたり、プロジェクトの重要性を再度強調したりするのが効果的です。

例えば、Torqueの場合は以下のように、チームの優位性で締めくくっています。

「私たちは、Solanaエコシステムでの経験が豊富な技術チームであり、これから始まります。ぜひこのコードをスキャンして試してみてください。」

(English)

A strong opening one-liner

Deliver a message that captures the interest of the audience and judges in one sentence, creating excitement. For example, Ore conveys it as follows:

"We're making Proof-of-Work mining accessible to everyone. Instead of making your first crypto purchase a high-risk speculative investment, we offer a low-risk entry through mining."

Introduction

Introduce your team, explain what you have accomplished so far, and how it ties into the current product. For example, MeshMap introduces itself as follows:

"I'm Ry J Pety from MeshMap. Previously, I worked on a project that introduced city bikes to transform cities at Jump Bikes, which was acquired by Uber in 2018. Currently, I am pursuing new opportunities at the intersection of technology and cities, and have formed a team with experience in XR development, blockchain, geospatial data science, and urban planning. Our team is developing high-resolution 3D mapping and spatial anchor solutions aimed at large-scale adoption of AR glasses."

Problem

Clearly define the problem your project or solution is addressing. This grabs the audience's attention and helps them understand why your product is necessary. For example, Ore effectively introduces the challenge it aims to tackle as follows:

"The current state of crypto onboarding is really terrible. It's because we're basically telling people to buy our coins."

Solutions

Introduce a concise way to solve the problem. This section emphasizes how your solution addresses the issue and highlights its uniqueness. For example, Ore succinctly communicates the relevance of its product as follows:

"To truly reach the masses, we believe it's necessary to offer a lower-risk form of participation in crypto. And we believe that form is mining. Mining is a system that's been here from day one and is something everyone intuitively understands."

Product/Demo

Touch on the specific details of the product, explaining its features and characteristics. This section demonstrates the product's operation and benefits, helping the audience understand its value. For example, Ore conveys the following:

"The problem with mining has always been its inaccessibility to regular people. So, our hypothesis is that this Proof-of-Work on Proof-of-Stake concept has the potential to make it accessible to regular people and allows us to build a consumer experience out of mining. We believe we can introduce new crypto-economic primitives, where users can speculate on tokens using the hash power of their laptop, phone, or home computer."

Business Model

Communicate how you will benefit.

At the "[Transcribe Colosseum Demo Day | Accelerator Cohort 1](#)", not many teams mentioned their business model, but it is essential if you are applying to the Colosseum Accelerator.

Market/Traction

Explain the market potential, conveying the demand and market size for your solution, as well as the achievements to date. This establishes the business viability of the project. For example, Rakurai conveys it as follows:

"We've achieved 5x TPS and earned 5x block rewards. Rakurai then shares these block rewards with stakers, sustainably boosting their yield by up to 30%, starting with Solana and expanding to other chains in the future. The rollout on Solana mainnet is scheduled for Q3. This is a sizable and growing market. Conservative estimates predict staking revenue to reach \$9 billion for Solana and \$21 billion for other altcoins by 2027. To sum up, Rakurai offers 5x TPS, up to 30% higher staking yields, and a growing market."

Roadmap

Describe the future steps, upcoming product versions, expansion plans, and new features. This section conveys the vision for the project's growth and sustainability. For example, DBunker explains it as follows:

"The next step is to attract hardware owners and involve more solo operators in hardware management, offering more services such as DePIN storage task collaborations, DePIN verification layers, and ultimately turning DBunker into a central hub for the DePIN industry."

Call to Action

Prompt the target audience (viewers, investors, partners, etc.) to engage with your product. For example, "We are seeking an ecosystem that can partner with us in the DePIN domain. Please contact us" is an effective closing statement that encourages further involvement.

Closing

Conclude with a strong closing statement that leaves a lasting impression on the audience. It's effective to summarize the key points briefly or reemphasize the importance of the project. For example, Torque closes by highlighting the team's strengths:

"We are a technical team with extensive experience in the Solana ecosystem, and we're just getting started. Scan this code to give it a try."

Transcribe Colosseum Demo Day | Accelerator Cohort 1

<https://www.youtube.com/watch?v=GDIZ-P0la3c>

(English follows below)

(Japanese)

Waiting Room Intro

Matty: 「皆さん、初めてのColosseum Demo Dayへようこそ。私の名前はMattyで、Colosseumの共同創設者の一人です。私たちは、Solana Renaissance Hackathonを含むハッカソンを運営しており、このハッカソンには8,000人以上の開発者が参加し、1,117のプロジェクトが提出されました。私たちは、スピード、実行能力、バックグラウンド、製品ビジョンに基づいてトップ10の勝者を選びました。この10チームに加えて、ハッカソン前に投資したスタートアップ、MetaDAOも加わります。今日は合計11のピッチがあります。」

Solana Renaissance Hackathon Recap

Matty: 「Solana Renaissance Hackathonは、世界最大のオンラインハッカソンです。これは、クリプトエコシステムに最高の才能を引き寄せ、私たちのアクセラレータープログラムのための創業者を評価するために設計されています。私たちは素晴らしい才能と信じられないほどの製品を目にしましたが、今日はそのハッカソンからのベストなプロジェクトの一部をご覧ください。」

Torque

Sheldon: 「私はSheldonで、私たちはTorqueです。クリプトの成長プレイブックは存在しません。エアドロップは一回限りの高リスクなイベントで、多くの価値を短時間で放出しますが、キャンペーンやクエストは資源を大量に消費し、ほとんど効果がないため、プロジェクトは数千人のフォロワーを持っていても実際のユーザーはほとんどいません。クリプト企業を成長させるのは複雑です。

私たちは、ビルダーができるだけ多くのターゲットにショットを打てるようにするための成長プロトコルを提供します。私たちのプロトコルは、ハイパー正確なオーディエンスターゲティング、条件付きオファー、パブリッシングネットワーク、そして学習と繰り返しを支援するアナリティクスで構成されています。

このプロトコルは、成長ツールのセットで構成されています。私たちは、ノーコードターゲティングインターフェースに非常に興奮しています。開発者と一般ユーザーは、and/orステートメントを使用してオーディエンスを作成できます。

この例では、最低1,000SOLを保持するウォレットをターゲットにしています。私たちのパブリッシャーネットワークは許可不要で、各オファーにはパブリッシャー報酬が含まれており、誰でも共有できます。

私たちのオファーは柔軟で、希望するアクションに基づいて条件付きでトリガーされます。この例では、すべての休眠ウォレットがGooでSOLをステーキングし、Goo報酬を受け取ることができます。

私たちはビルダーの声を聞き、その痛点を理解しています。ある人々は機能の利用を促進したいと考え、他の人々はチェーンに懸念を持っています。最も重要なのは、彼らが成長を望んでいるが、ツールが不足していることです。初めて、彼らは希望するオンチェーンアクションに報酬を与えるターゲットオファーを開始できます。4億ドル相当の未使用のトークントレジャリーが有効活用される大きなチャンスを見えています。単純な助成金を超えて、ビルダーは今、自分たちのネイティブトークンを使って成長戦略を実行できます。

DAppsとパブリッシャーも、新たな収益源を得る一方で、ユーザーデータ層に貢献できます。私たちは、これらの問題を実際に経験したため、Torqueを構築しました。

私たちは、Solanaエコシステムでの経験が豊富な技術チームであり、これから始まります。ぜひこのコードをスキャンして試してみてください。ありがとうございました。」

MeshMap

Ry J Pety: 「こんにちは、私はMeshMapのRy J Petyです。以前の会社Jump Bikesでは、都市にシェアバイクを導入し、都市を変革しました。2018年にUberに買収されました。

今、私はテクノロジーと都市の交差点で新しい機会に取り組んでおり、XR開発、ブロックチェーン、地理空間データサイエンス、都市計画の経験を持つ共同創設者のチームを結成しました。数年後には、ゲーム、ナビゲーション、地元ビジネスの発見、計画や不動産などの実用的なアプリケーションで、ARグラスの大規模な採用が進むでしょう。

このデジタルコンテンツを実世界に統合し、デバイスやプラットフォーム間で機能させるためには、高解像度の3Dマップ、デジタルオブジェクトをそのマップに固定する空間アンカー、そしてユーザーの活動を追跡し同期する状態管理が必要です。

現在、Google、Apple、Meta、Nianticのような主要なプラットフォームでも、これに対する完全なソリューションはありません。彼らは不完全なカバレッジ、限られたデータ品質、制限されたデータアクセス、そして相互運用性の低さを抱えています。

しかし、過去数年間で、新しい技術により、クラウドソースされた3Dマッピングが可能になりました。現在、iPhone LiDAR、低コストドローン、さまざまな新しいAI画像処理方法を使用した低コストで高品質なスキャン技術があり、Solanaのグローバルステートマシンを使ってオブジェクトを配置・追跡し、トークンインセンティブを発行しています。

クラウドソースされたマッピングは、OpenStreetMap、Waze、Pokémon Go、そして最近ではトークンインセンティブを提供するHivemapperのように、非常に効果的であることが示されています。

MeshMapネットワークは、スキャン、スキャンのレビューと最適化、ゲームやコンテンツの作成、ARヘッドセットの操作など、さまざまな役割を果たす個人や企業によって構築されます。大規模な採用が始まる前の数年間、私たちは楽しいゲームやトークン報酬を通じて、ユーザー生成のスキャンの提出を奨励します。

データへのアクセスは無料で、オープンソースライセンスの下で行い、誰もが貢献できるようにし、オブジェクトの配置、状態変更、コンテンツ検索と発見のために小さなネットワーク料金を請求します。コミュニティの貢献を促進するために、MeshMapはCityChampというクエストのゲームを構築しており、誰でもVRで実世界の場所をスキャンして遊べるようにしています。

私たちは、このゲームをMagic Leap 2に移植して屋外ARアクティベーションに対応させています。スキャンを提出するためのWebアプリやスキャンを取得するためのAPIを構築しており、他のクリエイターがすぐにコンテンツを作り始められるようにしています。私たちのシードラウンドに参加することに興味がある方は、ぜひご連絡ください。より深く掘り下げてお話しできることを楽しみにしています。」

Ore

Hard Hat Chad: 「おはようございます。私はHard Hat Chadで、Regular FLチームを代表して、クリプトの未来に対する私たちのビジョンについてお話しします。

私たちの問題声明を簡単に言うと、現在のクリプトのオンボーディングは本当にひどいことです。その理由は、業界全体として、新しいユーザーをオンボーディングする際に基本的に彼らにコインを購入するように言っているからです。

これが問題なのは、クリプトのオンボーディングを投資として、特に高リスクで非常に投機的な資産クラスとしてフレーム化しているからです。多くのユーザーはこれに対して馴染みがありません。そのため、このアクションコールを通じてオンボードされる人々の数には限界があり、真の意味でマスに到達するためには、クリプトへの参加においてリスクの低い形態を提供する必要があると考えています。

そして、私たちはその形態がマイニングであると信じています。マイニングは、最初から存在しており、誰もが直感的に理解しているシステムです。つまり、コンピュータのボタンをクリックし、計算を行い、コンピュータが熱くなり、ファンが回り、クリプトトークンを獲得するというものです。人々はこれを理解しています。

マイニングの問題は、常に一般の人々にはアクセスできないことでした。そこで、私たちの仮説は、このプルーフ・オブ・ワーク・オン・プルーフ・オブ・ステークのコンセプトが、一般の人々にとってアクセス可能になる可能性があり、マイニングから消費者向けの体験を構築できるというものです。

そして、私たちは、新しいクリプトエコノミック・プリミティブを導入できると信じています。ユーザーが自分のノートパソコン、電話、または家庭用コンピュータのハッシュパワーを使ってトークンを投機できるというものです。

私たちの最終的なミッションは、基本的に1億人以上をクリプトにマイニングを通じてオンボードすることです。そして、私たちが最初にローンチした製品は、Oreと呼ばれるプルーフ・オブ・ワーク・トークンです。

コミュニティはこれをSolanaのネイティブビットコインと呼んでおり、21ミリオンの供給量があり、フェアランチでインサイダー割り当てはありません。最初にローンチしたとき、圧倒的な需要でSolanaを壊しました。

そして、間もなくV2がリリースされます。このトークンは、私の意見では、私たちのプルーフ・オブ・ワーク・オン・プルーフ・オブ・ステークの仮説を本当に検証しました。

今後、さらに多くの秘密プロジェクトを展開していきます。もし詳細を知りたい場合は、いつでもご連絡ください。ありがとうございました。」

DBunker

Alan: 「こんにちは、皆さん。私はDBunkerのCEO兼創設者のAlanです。私たちはDePINマイニングを簡素化し、誰でもアクセスできるようにしています。

私たちは2018年からさまざまな分野でクリプト業界で働き、構築してきたクリプトネイティブチームです。過去6か月で、DePINは劇的な成長を遂げましたが、個人がDePINにアクセスするのは依然として非常に難しく、一定のハードルがあります。これが、DBunkerを作成するきっかけとなりました。

物理的なハードウェアを所有したり管理したりすることなく、通常のユーザーがDePINにアクセスできるようにしたいと考えました。これを実現するために、マイニングパワーやハードウェア自体をトークン化し、ユーザーに代わってデバイスを管理し、その後、受け取った報酬をユーザーに渡します。

類似のサービスはありますが、私たちはトークン化されたサービスを提供する唯一の存在であり、ユーザーは異なるDeFiアプリケーションで自分のトークンを取引・利用でき、いつでも自由にエントリーやエグジットが可能です。

私たちの最初のローンチであるIO GPU worker NFTとAero Edge hardware NFTは、市場をテストするために設計され、どちらも非常に成功しました。3か月以内に、私たちはすでに2,000以上の高性能GPUのマイニングパワーをトークン化し、1,000,000ドル以上の収益を上げました。

これは、今後1年から2年の間に立ち上がる予定の数十の新しいDePINプロジェクトの一部にすぎません。私たちのサービスを通じて獲得できる大きな未開拓市場があることが示されています。

しかし、私たちのビジョンはトークン化を超えています。次のステップは、ハードウェアの所有者を引き付け、より多くのソロオペレーターをハードウェア管理に参加させ、DePINストレージタスクのコラボレーション、DePIN検証レイヤーなど、より多くのサービスを提供し、最終的にはDBunkerをDePIN業界の中央ハブにすることです。

私たちの将来のロードマップについてさらに詳しく知りたい場合は、ぜひご連絡ください。ありがとうございました。」

Rakurai

Ali: 「こんにちは、私はAliです。元PPエンジニアであり、Web3インフラスタートアップであるRakuraiの創設者です。

私たちはSolanaが提供するカスタム高スループットノードを基盤に、30%高い収益率を提供するステーキングサービスを提供しています。私のチームと私は6年以上一緒に働いており、チップ設計とアルゴリズムトレーディングのバックグラウンドを持ち、高頻度取引(HFT)とクリプトトレーディングのための超低レイテンシーシステムを構築してきました。

ブロックチェーンには、低い実行速度と低いネットワーク容量のために深刻な低スループット問題があります。これにより、収益の損失、手数料の損失、ステーキング収益の損失が発生します。Solanaは最も高速なLayer 1の一つですが、実際のTPSは1,000以下です。これに対して、単一のCeXは数千のTPSを維持できます。

今、Web3はパフォーマンスを要求しています。Rakuraiのソリューションは、高TPSと収益を強化するノードであり、これらは3つの主要な柱で構築されています。

第一に、最も重要なのはトランザクションスケジューラです。第二に、パイプラインの最適化です。第三に、ネットワーク処理の最適化です。

これらを通じて、私たちは5倍のTPSを達成し、5倍のブロック報酬を得ました。

その後、Rakuraiはこれらのブロック報酬をステーカーと共有し、Solanaから始めて、将来的には他のチェーンにも対応し、持続可能な形で収益率を最大30%向上させます。Solanaメインネットでの展開はQ3に予定されています。

これは、かなりの規模の市場であり、成長中です。保守的な見積もりでは、2027年のステーキング収益は、Solanaで90億ドル、その他のアルトコインで210億ドルと予想されています。まとめると、Rakuraiは、5倍のTPS、最大30%のステーキング収益率の向上、そして成長中の市場を提供しています。

しかし、それだけではありません。トランザクションの着地点はネットワーク上での問題です。トランザクション優先キャンペーンを通じて、CeXや支払いネットワークのような高帯域幅の消費者が顧客により信頼性の高いトランザクション体験を提供できるようにします。

一緒にパフォーマンスの壁を打ち破ることに興味がある場合は、ご連絡ください。」

Urani

Mia:「ありがとうございます。Uraniへようこそ。これは、Solanaのアプリケーション層における有害なMEV(Miner Extractable Value)を最小化する_intentベースのスイートです。

私はCEOのMiaです。2022年にMEV問題に惚れ込み、それ以来、この分野で積極的に研究と構築を行っています。それ以前は、Shopifyのブロックチェーンチームの共同創設者の一人であり、Apple、Etsy、YPでエンジニアを務めました。Stony Brook大学で天体物理学の博士号を取得し、ロスアラモス国立研究所とブルックヘイブン国立研究所で研究を行っていました。

Uraniは3か月前に誕生しました。市場の機会を見て、私の友人たちを召喚するのは間違いなく賢明なタイミングでした。なぜなら、Solanaのアプリケーション層にはまだ有害なMEVに対する解決策が存在せず、サンドイッチ攻撃が急速に増加しており、毎日50万ドル以上がユーザーから抽出されているからです。

この分野の多くの賢明な人々は、新しい根本的な解決策が必要であることを非常に認識しています。Uraniでは、この問題に2つの仮説で取り組んでいます。1つ目は、注文フローオークションプロセスをオフチェーンマッチに移行し、スワップ手数料とスリッページを排除することです。2つ目は、MEVゲームをゲーム化し、オペレーターが経済的にプラスの貢献をするようにインセンティブを与えることです。

これらのアイデアをサポートするために、一連のソリューションを構築しています。このプロトコルは、エージェント間の競争を実施します。アリーナは、これらの競争のためのインフラであり、アクセシビリティとメリトクラシーを確保するための戦略があり、MEVアセントプレートは、オペレーターをオンボードしサポートするための社内アルゴリズムです。

DogecoinからSOLへの取引を行いましょ。注文を提出すると、署名された注文がMEVエージェントに送信されます。注文履歴で、注文がすでに成立していることが確認でき、アリーナに進むと、舞台裏で何が起こったかを見ることができます。右側の表では、私たちの注文が2番目の注文とバッチ処理されたことがわかります。

左側のビジュアルでは、エージェントがバッチ処理された注文を埋めるために提案したすべてのソリューションを見ることができます。

Olafは、両方の注文をJupiter、Radium、Orcaを経由してルート化し、\$10.91の余剰を得ようとしてました。Bethは、より洗練された戦略を持ち、2つの注文をピアツーピアの取引でマッチさせ、DEX手数料を回避し、\$142の余剰を得ました。

Uraniは常に最良のソリューションを実行し、余剰をユーザーとエージェントに分配します。ユーザーはお気に入りのエージェントをフォローし、リーダーボードでシーズンのランキングを追跡することができます。そして、これはほんの始まりです。

「私たちが調理しているいくつかのものをご紹介します。ビルダーになるのに絶好の時期です。」

DeCharge

Moan: 「インドと東南アジア全体で15億人のユーザーが内燃機関を放棄し、EVに移行しようとしています。」

こんにちは、私はMoanで、DeChargeを構築しており、これはEVインフラのためのDePINです。私たちは、世界中のエネルギーインフラを推進するオペレーティングシステムを構築しています。世界中の国々がゼロエミッションに向けて競争している中、電気はしばらくの間、前進する方法でした。しかし、問題は何かでしょうか？それはインフラストラクチャです。レンジアノキシアは実際の問題です。

EVを外に持ち出し、充電が切れ、コンセントが見つからず、どこにも行けないという状況に陥ることです。DeChargeは、誰でもどこでも3分以内に設置できる小型のポータブルデバイスです。それは非常にシンプルでありながら非常に強力です。

これが、エネルギーインフラのための実世界資産のDePINです。そして、それはただの話ではありません。

これを見てください。私たちの0から1xフェーズでは、100か所以上の場所に設置され、さらに300か所がパイプラインにあり、5,000分以上の充電が行われ、80%のリピーター顧客がいます。私たちのプレローンチオファーは300%超過しており、リクエストが絶えず押し寄せています。

現在、私たちは次の18か月間に1万か所に展開し、プロトコルへの進化を開始するために、数百万ドルのシードラウンドを募集中です。10から100xフェーズでは、50万か所に展開し、すべての種類の車両（人間または自動運転車両）に対応し、収益を増加させ、DeChargeポイントをエネルギーおよび経済のハブにすることを目指しています。

私たちは、単なる充電ポイントデバイス会社のように見えるかもしれませんが、真に新しい時代のエネルギー会社を構築しており、電動化に移行する主要な消費者である1兆ドル規模の化石燃料巨人を置き換える準備が整っています。

プロトコルとして、DePINの実世界資産のトークン化を活用して、グローバルな利害関係者によって推進される地域のエネルギーイニシアチブにグローバルな資本を展開する立場にあります。

クリプトは、持続可能なエネルギー採用を加速するために、摩擦のない資本分配を可能にします。これは、クリプト自体の大きな採用ポイントです。DeChargeでは、私たちのチームは、ディープレック、戦略的オペレーション、小売イノベーション、そしてクリプト構築において卓越しており、グローバルな規模でEV革命のために構築するために独自の立場にあります。そして、なぜそうしないのでしょうか？

「15億人の人々が私たちにこの景観を変えることを期待しています。」

Banger

R:「こんにちは、私はRで、Bangerを構築しています。これは、ツイートを売買するための新しいマーケットプレイスです。

私たちが解決しようとしている最も差し迫った問題は何でしょうか？それは、最近のTwitterの使い勝手があまり良くないことです。低品質なコンテンツが多く、高品質なコンテンツを見つけるのが難しく、ユーザーはプラットフォームに提供する価値に対して報酬を受け取っていません。

私はCrypto Twitterのトップツイートをキュレーションするニュースレターを作成することでこれを解決しようとしたのですが、ニュースレターを発行するのは大変な作業であり、収益化も難しいことが分かりました。

そこで、私はより大きく、より良いアイデアを思いつきました。ソーシャルメディアからもっと楽しみたいコンテンツ愛好者のために、Bangerは、ツイートをボンディングカーブで売買するためのマーケットプレイスです。最高のツイートがトップに上がり、最高のキュレーターがニュースレターを始めることなく利益を得ます。

Twitterのパワーユーザーが素晴らしいツイートを早期に見つける能力を収益化し、コンテンツ愛好者がリーダーボードで素晴らしいツイートを確認し、コンテンツクリエイターが自動的に支払いを受け取ることを想像してみてください。

今、私たちはDGensがツイートの投機に興奮することを期待していますが、長期的な定着には投機だけでは不十分だと考えています。ですから、トークン化されたコンテンツ市場のプリミティブを確立した後、ユーザーの需要に応じて、ソーシャル、ゲーム化、キュレーション方向でイノベーションを進めるつもりです。

では、なぜ今なのでしょう？それは、Bangerの誕生を引き寄せている3つのトレンドがあるからです。まず、ソーシャルトレンドとして、人々がオンラインでコンテンツを消費する時間が増加しています。

これにより、InstagramのJerrickやMorning Brewニュースレターのようなコンテンツキュレーターが登場しています。Crypto Twitterでは、Inverse BraやMurge Screenshot Folderがその例です。

また、経済トレンドとして、注目がより価値を持ち、投機がこの注目経済を加速させています。これは、ゲーム、ストリーミング、スポーツベッティング、そしてミームストックやミームコインの成長に見られます。人々は自分の目を引くものにお金を使っています。

最後に、技術トレンドとして、クリプトが使いやすくなっています。スケーラブルなブロックチェーンは、実際に使える、楽しいクリプトコンシューマーアプリを可能にしています。FriendTech、Fantasy、TopShotなどがユーザーを引き付け、利益を生み出しています。市場はBangerを引き寄せています。

最後に、私のCrypto Twitterのキュレーション経験と私たちの技術的背景を考えると、Bangerを構築する使命を感じています。チャットしたい方はご連絡ください。」

Spaceman Gaming

Dev: 「こんにちは、私はDevで、Spaceman Gamingについてお話しします。

クリプトはトレーダー向けの製品を構築するのに優れていますが、消費者体験にあまり重点を置いていません。私は理想主義者かもしれませんが、クリプトには投資手段以上のもので日常生活の問題を解決する可能性があると思っています。

Spaceman Gamingは、これらの問題を解決し、ゲーマーに新しい斬新な体験を提供する製品とサービスを構築することを目指しています。私たちの大計画は？最も頑固な懐疑論者をクリプトに触れさせ、最終的にそれを受け入れるまで、段階的に手を引くファネルを作ることです。

ファネルの最上部には、プロゲーマーに新しい収益源を提供し、通常のプレイヤーにゲームをよりアクセスしやすくし、インディーゲームに新しい流通チャネルを提供するプラットフォーム、Team Playayがあります。

これは、世界中の何百万ものゲーマーに魅力的な製品を提供するためにグローバルな支払いルールを使用し、クリエイターとその観客が選択できるコミュニティロイヤルティのプリミティブを提供します。

ファネルをさらに進むと、私たちはMMO Run Punk Legendsを通じてゲーマーにユニークな新しい体験を提供します。このゲームは、学びやすいカジュアルなメカニクスと深い戦略的進行を特徴としています。彼らがゲームを進めるにつれて、彼らはスムーズに新しいデジタル経済設計と広範なコミュニティ組織ツールに導かれます。

ストリーミングは非常にトップヘビーな業界であり、Twitchのストリーマーの20%未満が実際に収益を得ています。Team Playayは、これらの低報酬のプロフェッショナルに、自分の観客を収益化する新しい方法を提供し、コミュニティに対して有料のゲームセッションを提供します。

通常のプレイヤーは、自分の好きなクリエイターとプレイする機会を得て、スケジュールに合わせてマッチメイクし、信頼できるゲームコーチを簡単に見つけることができます。

インディーゲームは、プロゲーマーに対してエスクロー報酬を提供し、グラスルーツのゲームセッションを運営させることで、コンバージョン率を大幅に向上させ、ゲームの新しいプレイヤーにとって記憶に残る体験を保証します。

私たちのゲームRun Punk Legendsは、物語駆動型の協力型レイドや、他のプレイヤーとのハイステークスな試合をプレイするかどうかにかかわらず、魅力的なゲームプレイを提供します。これらの高忠実度体験は、強力なオンチェーンメタゲームによって支えられています。

高レベルのプレイヤーには、インフラを構築し、資源の収穫のための土地権を所有できる自律的なプレイヤー企業があり、透明なデジタル資産の取引が行われるオンチェーン市場もあります。

私たちが取り組んでいることについてもっと知りたい場合は、TwitterやTelegramでspacemindDevに連絡するか、メールでDev@SpacemanGamingに連絡してください。ゲームでお会いできることを楽しみにしています。」

BlockMesh

Mad: 「こんにちは、私はBlockMeshの創設者であるMadです。

BlockMeshは、データを求める企業と、自分の帯域幅やIPアドレスを収益化したいユーザーをつなぐ分散型データネットワークです。私はBlockMeshネットワークをリードしています。企業、ブートストラップ、eコマース、データスク립ティングスタートアップでの豊富な経験があります。

BlockMeshが解決しようとしている問題は何でしょうか？ある瞬間には、何百万ものユーザーが無意識のうちにプロキシネットワークに参加しています。これを行っている企業は、これらのユーザーから何十億ドルもを抽出しており、彼らには何の補償も与えられていません。これが、私たちがBlockMeshを作成した理由です。

BlockMeshは、トークンインセンティブを使用してサプライサイドをクラウドソースし、ユーザー獲得コストを大幅に削減します。BlockMeshユーザーは、Chrome拡張機能、デスクトップアプリ、そして近日公開予定のモバイルアプリを使用できます。

これは、グレーゾーンの戦術を使用して高価で法的責任の可能性がある既存企業とは対照的です。データ市場は巨大であり、推定2.5億ドルの規模で、今後10年間で300億ドルに成長すると予想されています。

そして、現在AIが新たな高みに成長を促進しています。BlockMeshは、GitHub Copilot、LLMモデル、ビジネスインテリジェンスのためのZoom、ExpressVPNなどの多くの製品を構築するための基盤です。

また、GoogleやOpenAIのような企業が年間5,000万ドル以上の独占契約を結んで公開データを独占しようとしているのも見受けられます。これが、BlockMeshが必要な理由の一つです。大手テック企業ではなくても、データへのアクセスが必要な企業には、BlockMeshが必要です。

要約すると、1つ目は、データセット、プロキシ、VPN、一般的な公開データの需要が増加していることです。2つ目は、ユーザーが自分の未活用資源を収益化したいと考えていることです。3つ目は、高い成長率を持つ巨大な市場であり、現在AIのニーズによってさらに押し上げられています。

お時間をいただき、ありがとうございました。私たちとさらに深く掘り下げて話し合いたい方は、ご連絡ください。」

MetaDAO

Profit: 「私はProfitで、MetaDAOに取り組んでいます。

MetaDAOは、最初の意思決定市場プラットフォームを構築しています。現在、分散型ガバナンスは機能していません。その理由はいくつかあります。

まず、人々は投票しませんし、投票しても何に投票しているのかを薄っすらとしか理解していません。その結果として、DAOシアターが生まれ、ガバナンスがインサイダーによる承認印として使用され、本物の意思決定プロセスとしての役割を果たしていません。

私たちは、投票者ではなく市場が意思決定を行う新しいシステムを使ってこれを解決しています。このシステムを証明するために、私たちは過去6か月間、自分たちのガバナンスにこのシステムを使用してきました。

2週間前に、他のDAOがこのシステムを使用できるプラットフォームを立ち上げました。これまでのところ、Drift、DeansList、Future、そして近いうちにDarkをオンボードしています。これはすべてインバウンドでした。

現在、Solanaエコシステム内の他のDAOをオンボードするために取り組んでいます。このシステムがどのように機能するかを示すために、Uniswapが手数料スイッチをオンにするかどうかを決定していると想像してみましょう。

私たちのシステムでは、意思決定市場でトレーダーが、手数料スイッチがオンにされた場合のUNIの価格とオフにされた場合のUNIの価格について推測します。そして、市場が推測するUNIの価値がより高くなる方にシステムが自動的に従います。

たとえば、市場が手数料スイッチがオンになればUNIが1ドルの価値があるとし、オフにすればUNIが0.60ドルの価値があると推測すれば、手数料スイッチは自動的にオンになります。これが、実際のDeansList提案での実際の姿です。

このシステムは、情報の集約者として市場が優れているために機能します。たとえば、大統領選挙の予測市場は、選挙結果を予測する際に専門の世論調査員を73%の確率で上回ります。HPやGoogleのような企業は、内部予測市場を使用してプリンタの販売やオフィスの再開時期を予測してきました。

これらの予測市場は、以前の専門家の予測を上回りました。1986年にチャレンジャー宇宙船がケープカナベラル上空で爆発したとき、政府がその原因をモートン・サイオコール社のOリングにあると判断するのに4か月かかりました。

しかし、市場はその情報を16分以内にモートン・サイオコール社の株価に反映しました。世界は市場で動いています。今や意思決定もそうなるでしょう。」

Thanks for Watching

Matty:「今日のご参加いただき、ありがとうございました。皆さんがプレゼンテーションを楽しんでいただき、製品に興奮していただけたことを願っています。チームに連絡して、詳細を学びたい場合や、シード資金調達について話し合いたい場合は、お気軽にご連絡ください。」

(English)

Waiting Room Intro

Matty: “We’re so excited to welcome everyone to the first official Colosseum Demo Day. My name is Matty, and I’m one of the co-founders of Colosseum. We run hackathons, including the Solana Renaissance Hackathon, which attracted over 8,000 developers, resulting in 1,117 product submissions. We selected the top 10 winners based on speed, ability to execute, backgrounds, and product vision. In addition to these 10 teams, we also have one more startup, MetaDAO, that we invested in prior to the hackathon. So, we’ll have a total of 11 pitches today.”

Solana Renaissance Hackathon Recap

Matty: “The Solana Renaissance Hackathon is the largest online hackathon in the world. It’s designed to attract top talent to the crypto ecosystem and to evaluate founders for our accelerator program. We’ve seen amazing talent and incredible products come out of it, and today, you’ll see some of the best from that hackathon.”

Torque

Sheldon: “I’m Sheldon, and we’re Torque. Crypto’s growth playbook does not exist. Airdrops are one-off, high-stakes events that give away tons of value for a minute of fame, and campaigns and quests are resource-intensive and, for the most part, not effective, leading to many projects having thousands of followers but very few users.

Growing a crypto company is complicated. We’re on a mission to empower builders to get as many shots on target as possible. Our growth protocol enables continuous token distribution based on hyper-precise audience targeting, conditional offers, a publishing network, and analytics to measure, learn, and iterate. The protocol is composed of a set of growth tools. We’re very excited about our no-code targeting interface. Developers and normies alike can create audiences using and/or statements. This example shows us targeting wallets that hold a minimum of 1,000 SOL.

Our publisher network is permissionless; every offer contains a publisher reward and can be shared by anyone. Our offers are flexible—they trigger conditionally based on desired actions. In this example, all quiet wallets can stake SOL on Goo to receive a Goo reward. We’ve been listening to builders, and we understand their pain points. Some wish to drive usage to a feature, while others are concerned about churn. Most importantly, they all want to grow but are lacking the tools.

For the first time, they can launch targeted offers to reward any desired on-chain action. We see a massive opportunity to the tune of \$4 billion worth of idle treasury tokens to be put to good use. Beyond just simple grants, builders can now use their native token to run growth strategies. DApps and publishers also benefit by having new revenue streams, all while contributing to the user data layer.

We built Torque because we faced these problems firsthand. We’re a technical team with years of experience in the Solana ecosystem and just getting started. Scan this code to give it a try. Thank you.”

MeshMap

Ry J Pety: “Hi, I’m Ry J Pety with MeshMap. With my last company, Jump Bikes, we transformed cities by introducing city bikes to the world before being acquired by Uber in 2018. I’m now working on another opportunity at the intersection of tech and cities and have formed a team of co-founders with experience in XR development, blockchain, geospatial data science, and urban planning.

In a few years, we’ll start to see significant adoption of AR glasses for use with immersive experiences in games, navigation, and local business discovery, and practical applications like planning and real estate. In order for this digital content to be integrated into the real world and work across devices and platforms, there needs to be a high-res 3D map, spatial anchors pinning digital objects to that map, and state management tracking changes and syncing user activity.

At present, even the major platforms like Google, Apple, Meta, and Niantic do not have a complete solution for this. They have incomplete coverage, limited data quality, restricted access to data, and poor interoperability. But over the last few years, new technology has made crowd-sourced 3D mapping possible. There are now low-cost, high-quality scanning techniques with iPhone LiDAR, low-cost drones, and a variety of new AI image processing methods, and Solana’s global state machine for placing and tracking objects and issuing token incentives.

Crowd-sourced mapping can be extremely effective, as shown by OpenStreetMap, Waze, Pokémon Go, and more recently the token-incentivized Hivemapper. The MeshMap network will be built with individuals and companies contributing across several roles: scanning, reviewing and optimizing scans, creating games and content, and operating AR headsets.

In the years before mass adoption, we will encourage the submission of user-generated scans through fun games and token rewards. We’ll make access to the data free and under an open-source license, encouraging everyone to contribute, and will charge small network fees for placing objects, changing state, and content search and discovery.

In order to kickstart the community contributions, MeshMap has been building CityChamp, a game for quests that allows anyone to scan and play real-world locations in VR. We are porting this game to the Magic Leap 2 for outdoor AR activations. We are building a web app for submitting scans and an API for retrieving scans so that soon other creators can start building content as well.

If you’re interested in participating in our seed round, please reach out. We look forward to digging in deeper with you.”

Ore

Hard Hat Chad: “Good morning, my name is Hard Hat Chad, and I’m here on behalf of the team at Regular FL to talk about our vision for the future of crypto.

So, our problem statement, to put it simply, is just that crypto onboarding really sucks right now. The reason why is that, as an industry, our primary call to action when onboarding new users is we basically tell them to buy our coins. This is problematic because it basically frames onboarding to crypto as an investment, and particularly an investment in a high-risk, highly speculative asset class that most users have just never interacted with.

And so we see a real limit to the number of people that are going to onboard through this call to action, and that to really reach the masses, we need to offer a lower-risk form of participation in crypto. And we believe that form of participation is mining. Mining is a system that's been here since day one and that everyone intuitively understands at some level, right? I mean, you can click a button on your computer, do some computation, your computer gets hot, your fan spins, and you earn a crypto token. People understand that. The problem with mining has just always been that it's inaccessible to regular people.

And so our thesis is that this proof of work on proof of stake concept really has the potential to make that accessible to regular people and allow us to build a consumer experience out of mining. And, you know, we believe we can introduce new cryptoeconomic primitives to the space where users can speculate on tokens using the hash power of their laptop, phone, or home computer. And so our ultimate mission is basically to onboard 100 million people or more to crypto via mining.

And our first product that we launched was called Ore. This was a proof of work token. The community has dubbed it Solana's native Bitcoin, and it has 21 million total supply as a fair launch. There's no insider allocation. When we originally launched it, it broke Solana with overwhelming demand, and we have our V2 coming out very soon. And this token, in my view, really validated our proof of work on proof of stake thesis, and now we're going to expand on it.

So we have a number of secret projects in the works, and if you'd like to learn more, please reach out, and I'm happy to chat anytime. Thanks."

DBunker

Alan: "Hi, everyone. I'm Alan, CEO and founder of DBunker.

We simplify DePIN mining and make it accessible for everyone. We are a crypto-native team who have been working and building on various fronts in the crypto industry since 2018. In the past six months, we've seen dramatic growth in DePIN; however, getting exposure to DePIN is still very challenging for individuals, and there's a threshold required. This led to the creation of DBunker, where we could have regular users access DePIN without the need to own or manage any physical hardware. We achieve this by tokenizing mining power or hardware itself, managing the devices on behalf of users, and later passing on the rewards we receive to users.

Despite similar offerings, we are the only one to offer a tokenized service that allows users to trade and utilize their tokens in different DeFi applications with free entry and exit at any time. Our initial launches—the IO GPU worker NFT and Aero Edge hardware NFT—were designed to

test the market, and both have proven to be very successful. Within less than three months, we've already tokenized the mining power from over 2,000 high-performance GPUs, and it generated over \$1 million in revenue. This is just a part of a bigger picture as dozens of new DePIN projects are set to launch within the next year or two. It shows a huge untapped market that we can capture through our service.

But our vision extends beyond tokenization. Our next step is to attract hardware owners and involve more solo operators in hardware management so we can offer more services, including DePIN storage task collaborations, DePIN verification layers, and many more, and ultimately turn DBunker into a central hub for the DePIN industry.

If you'd like to learn more about us and our future roadmap, please feel free to reach out. Thank you."

Rakurai

Ali: "Hi, I'm Ali, an ex-PP engineer and founder of Rakurai, a Web3 infra startup.

We offer staking but with 30% higher yields built upon custom high-throughput nodes powered by Solana. My team and I have been working together for over six years. We have a chip design and algorithmic trading background and have been building ultra-low latency systems for HFT and crypto trading. Blockchains have a severe low throughput problem due to slow execution and low network capacity. This means lost revenue, lost fees, and lost staking yield potential. Even Solana, one of the fastest Layer 1s, had a true TPS below 1,000. A single CeX, by contrast, can sustain several thousand TPS.

Now, Web3 demands performance, and Rakurai's solution, which by the way is an award-winning solution, is high TPS and yield supercharged nodes built upon three key pillars: first and most important, a transaction scheduler; second, pipeline optimization; and third, network processing optimization. We're building these in close collaboration with Anoma and the Solana Foundation. Through these, we have achieved 5x TPS, which yields up to 5x block rewards. Rakurai then shares these block rewards with stakers to sustainably boost their yield by up to 30%, starting with Solana and more chains in the future. Expected rollout on Solana mainnet is in Q3.

This is a sizable market and growing as there's a lot of liquidity available in the CeFi world. Conservative 2027 staking revenue estimates are for Solana \$9 billion and for the rest of the altcoins \$21 billion. To recap, Rakurai offers supercharged nodes delivering 5x TPS, up to 30% higher staking yields, and a growing market. But that's not all. Transaction landing is a pain point on the network. Through transaction prioritization campaigns, we will help high-bandwidth consumers like CeXes and payment networks give their customers a much more reliable transaction landing experience.

Interested in busting performance barriers together? Please reach out."

Urani

Mia: “Thanks. Welcome to Urani, Solana’s intent-based suite bringing toxic MEV minimization at the application layer.

I’m Mia, the CEO. I fell in love with the MEV problem back in 2022, and since then, I have been actively researching and building in the space. Prior to that, I was one of the co-founders of the blockchain team at Shopify and an engineer at Apple, Etsy, and YP. I earned a PhD in astrophysics at Stony Brook with a full scholarship and researched at the Los Alamos and Brookhaven National Labs.

Urani was born three months ago. I saw the market opportunity, and it was a no-brainer time to summon my friends. Why? Because there is no solution against toxic MEV at the application layer on Solana yet, and sandwich attacks are happening at a rapid rate, with over half a million dollars per day extracted from the users. Many smart folks in this space are very aware there’s a need for a new radical solution. At Urani, we’re tackling this problem with two theses: moving the order flow auction process to off-chain matches, eliminating swap fees and slippage, and gamifying the MEV game so operators are economically incentivized to contribute positively.

To support these ideas, we have been building a suite of solutions. The protocol conducts a competition among the agents. The Arena is the infrastructure for these competitions, with strategies to ensure accessibility and meritocracy, and MEV ascent templates are in-house algorithms to onboard and support operators. Let’s do a trade from Dogecoin to SOL. After we submit, the signed order is sent to the MEV agents. In the order history, we can see the order has already been filled, and if we make our way to the Arena, we’ll be able to see what happened behind the scenes.

In the table on the right, we see our order was batched with a second order. In the visual on the left, we see all the solutions proposed by the agents to fill the batch of orders. Olaf attempted to route both orders through Jupiter, Radium, and Orca for a surplus of \$10.91. Beth had a more sophisticated strategy and avoided DEX fees by matching the two orders together in a peer-to-peer trade for a surplus of \$142. Urani always executes the best solution and distributes the surplus to users and agents. Users can follow their favorite agents and track season rankings on the leaderboard. And this is just the beginning. Here are some of the things we have been cooking.

It’s a golden time to be a builder.”

DeCharge

Moan: “What? 1.5 billion users across India and Southeast Asia are on the verge of ditching their internal combustion engines and moving to EVs.

Hi, I am Moan, and we’re building DeCharge, the DePIN for EV infra. We’re building the operating system driving the energy infra worldwide. As countries around the world are racing

toward net zero emissions, electric has always been the way forward for a while now. But then what's the problem? It's the infrastructure. Range anxiety is a real thing—it's when you take your EV out, run out of charge, you can't find an outlet, and you're just stuck in the middle of nowhere.

DeCharge is a small, portable device that anyone, anywhere can install in less than three minutes. It's so simple, yet so powerful. You're looking at the DePIN for real-world assets for energy infra, and it's all not just talk. Check this out: in our 0 to 1x phase, we had 100+ locations, 300 more in the pipeline, 5,000 minutes plus charged, 80% repeat customers. Our pre-launch offer has been oversubscribed by 300%, and the requests just keep pouring in. We are currently raising a multi-million-dollar seed round for our 1 to 10x phase, where we want to deploy across 10,000 locations in the next 18 months and also begin our evolution towards a protocol.

In our 10 to 100x phase, we want to be in 500,000 locations, catering to all types of vehicles—man or autonomous—to increase revenues and make DeCharge points as energy and economic hubs. While we may appear to be a simple charge point device company, we're truly building a new-age energy company that's poised to replace the trillion-dollar fossil fuel giants as their major consumers are transitioning to electric.

As a protocol, we stand to leverage DePIN real-world asset tokenization to deploy global capital for local energy initiatives powered by global stakeholders. Crypto enables frictionless capital distribution to accelerate sustainable energy adoption. This is a huge adoption point for crypto itself. At DeCharge, our team excels in deep tech, strategic ops, retail innovation, and building for crypto. We are uniquely positioned to build for the EV revolution at a global scale, and why not? 1.5 billion people are counting on us to transform this landscape.”

Banger

R: “Hi, I'm R, and I'm building Banger, a new marketplace to buy and sell tweets.

The most immediate problem we're solving? Twitter kind of sucks to use nowadays. Lots of low-quality content, the high-quality content is hard to capture, and users are not rewarded for the value they provide to the platform. I tried solving this by writing a newsletter where I would curate the top tweets from Crypto Twitter, but publishing a newsletter is hard work and hard to monetize. So I came up with a bigger and better idea.

For content enjoyers who want more out of social media, Banger is a marketplace to buy and sell tweets on bonding curves. The best tweets rise to the top while the best curators profit without having to start a newsletter. Imagine Twitter power users monetizing their ability to find great tweets early, content enjoyers checking the leaderboards to see great tweets, and content creators getting paid automatically.

Now, we do think DGens will get a kick out of speculating on tweets, but we don't think speculation is enough for long-term retention. So after we nail the primitive of tokenized content

markets, we intend to innovate in a social, gamified, and curatorial direction depending on how users pull the product.

So the big question is, why now? Well, we're seeing three trends that are creating a window of opportunity for Banger. First, a social trend of people spending more time online consuming content. With this, we're seeing the rise of content curators like Jerrick on Instagram and the Morning Brew newsletter. On Crypto Twitter, we have Inverse Bra and Murge Screenshot Folder. There's also an economic trend of attention getting more valuable and speculation accelerating this attention economy. We see this in the growth of gaming, streaming, sports betting, and also meme stocks and meme coins—people are putting their money where their eyeballs are.

Lastly, there's the technological trend of crypto getting easier to use. Scalable blockchains are enabling crypto consumer apps that are actually usable and enjoyable. FriendTech, Fantasy, TopShot, and others are attracting users and printing money. The market is pulling Banger into existence. Finally, given my experience curating Crypto Twitter and our technical backgrounds, we feel called to build Banger. Hit me up if you want to chat.”

Spaceman Gaming

Dev: “Hi, I'm Dev, and I want to talk to you about Spaceman Gaming.

Crypto has been great at building products for traders but largely underindexes consumer experiences. Call me an idealist, but I believe that crypto has the potential to solve real problems for everyday people beyond just being an investment vehicle. Spaceman Gaming is working to build products and services that solve these problems and provide new, novel experiences for gamers using crypto.

Our grand plan? A funnel that handholds the most stubborn skeptics from touching crypto to embracing it. At the top of our funnel, we have Team Playay, a platform that enables new revenue streams for professional gamers, makes games more accessible for regular players, and opens a new distribution channel for indie games. It uses global payment rails to offer a compelling product for millions of gamers worldwide and offers primitives for community loyalty that creators and their audiences can opt into.

Further down the funnel, we show gamers unique new experiences through our MMO Run Punk Legends, a game featuring easy-to-learn casual mechanics with deep strategic progression. As they progress through the game, they're guided frictionlessly to novel digital economy design and expansive community organizational tools.

Streaming is an incredibly top-heavy industry where less than 20% of streamers on Twitch make any real money. Team Playay offers those underpaid professionals a new way to monetize their sizable audiences by offering paid gaming sessions to their community. Regular players get a chance to play with their favorite creators, matchmake on their schedule, and easily find reputable game coaches. Indie games get to offer escrow bounties to professional gamers to

run grassroots gaming sessions, vastly increasing their conversion rates by guaranteeing a memorable experience for new gamers of their game.

Our game, Run Punk Legends, offers engaging gameplay regardless of if players want to play narrative-driven cooperative raids or high-stakes matches against other players. These high-fidelity experiences are anchored by powerful on-chain metagames. For high-level players, there are autonomous player corporations that can build infrastructure and own land rights for resource harvesting, as well as on-chain markets where transparent trading of digital assets takes place. If you'd like to learn more about what we're working on, reach out to me on Twitter or Telegram at spacemindDev, or through email at Dev@SpacemanGaming.

Hope to see you in the game.”

BlockMesh

Mad: “Hi, I'm Mad, the founder of BlockMesh, a decentralized data network that connects data-hungry companies with users looking to monetize their bandwidth and IP addresses.

I lead the BlockMesh network. I have extensive experience in enterprise and bootstrapping and in e-commerce and data scripting startups. What is the problem BlockMesh is trying to solve? At any given moment, there are millions of users that unknowingly participate in proxy networks. The companies doing it extract billions of dollars from these users without them getting any kind of compensation, and this is why we created BlockMesh.

BlockMesh crowdsources the supply side using token incentives, which reduces the user acquisition cost considerably. BlockMesh users can use a Chrome extension, desktop app, and soon-to-be-released mobile app. This is in contrast to existing companies that use gray-area tactics that are expensive and have potential legal liability. The data market is huge, at an estimated \$2.5 billion, with an expected growth to \$30 billion by the next decade, with an already high historical growth rate. And now AI is fueling growth to new highs.

BlockMesh is the foundation to build many products, such as GitHub Copilot, LLM models, Zoom for business intelligence, ExpressVPN, and others. We also see companies such as Google and OpenAI doing \$50 million-a-year-plus exclusive deals, trying to monopolize public data. This is one of the reasons BlockMesh is needed for companies that aren't big tech but still need access to that data.

Just to recap: one, there is a growing demand for data sets, proxies, VPN, and public data in general; two, users, on the other hand, are looking to monetize their untapped resources; three, a huge market with high historical growth, which is now propelled even higher with AI needs.

Thank you for taking the time. Please contact us—we'll be happy to deep dive further.”

MetaDAO

Profit: “I’m Profit, and I work on MetaDAO.

MetaDAO is building the first decision market platform. Decentralized governance doesn’t work today, and that’s for a few reasons. For one, people don’t vote, and when they do, they usually have a thin understanding of what’s being voted on. The result of this is DAO theater—governance being used as a rubber stamp by insiders rather than as a legitimate decision-making process. We’re fixing this with a new system where markets, rather than voters, make decisions. To prove this system, we’ve been using it for our own governance for six months. Two weeks ago, we launched a platform that allows other DAOs to use it.

So far, we’ve onboarded Drift, DeansList, Future, and soon Dark. That was all inbound. We’re now working on onboarding other DAOs in the Solana ecosystem. To show how this system works, let’s imagine that Uniswap is deciding whether to turn on the fee switch. In our system, in a decision market, traders speculate on what the price of UNI would be if the fee switch were turned on and what the price of UNI would be if the fee switch were kept off. Then the system does whatever the market speculates would make UNI more valuable. For example, if the market says that UNI would be worth \$1 if the fee switch were turned on and \$0.60 if the fee switch were kept off, the fee switch would automatically be turned on.

This is what that looks like in practice with a real DeansList proposal. This system works because markets are excellent aggregators of information. For example, presidential prediction markets beat professional pollsters 73% of the time at predicting election results. Companies like HP and Google have used internal prediction markets to forecast things like printer sales and when offices will open. Those prediction markets beat their prior expert forecasts.

In 1986, when the Challenger space shuttle exploded over Cape Canaveral, it took the government four months to determine that the root cause was Morton Thiokol’s O-rings. The market, on the other hand, had priced that information into Morton Thiokol’s share price within 16 minutes. The world runs on markets—now decisions will too.”

Thanks for Watching

Matty: “Thank you all for joining us today. We hope you enjoyed the presentations and found the products as exciting as we do. Please feel free to reach out to the teams if you’d like to learn more or discuss seed funding opportunities.”