

TL;DR

- NexGami 作为游戏发行平台，得益于其背后合作的顶级游戏公司和团队数个爆款游戏及数十年的开发经验，使得可以快速了解传统玩家和游戏商的痛点，通过降低门槛和开发快速适配的 SDK 使得大量的玩家流量和开发商涌入。
- 平台发行的第一个 RPG 宠物游戏，在 Beta 测试阶段就获得了数十万用户的参与，发行的 NFT 参与铸造 7 万多用户；首款链改游戏 MetaMyth 上线仅四天就有超 30 万+的注册人数，充值人数超 1.7 万，总充值金额超 \$45 万+。这不仅展示了 NexGami 本身热度和强社区预期，也预见了此方案的可行性。
- NexGami 十分重视渠道商对于项目发展的积极作用，通过独特的激励机制智能分配奖励，结合生态中的分红代币将推广者、投资者、玩家与项目的发展共同绑定，共同为项目和平台的发展作出努力。
- 平台代币共 3 种为流通代币，治理代币，分红代币。流通代币作为生态的基础，在获取其余代币作为必要条件，治理和分红的实行都在限制流通代币的市场流动性，维护币价。而治理和分红对于生态参与者的收益非常重要，三者相互牵制相互促进。
- 虽然目前 NexGami 仍处于游戏测试阶段，但其社区数据相比其他成熟的游戏发行平台相比，仍处于中上游，社区活跃度更是大幅远超竞争对手。

1.项目摘要

1.1项目简介



NexGami 是 Polygon 上的一个 GameFi 游戏聚合和孵化平台，旨在通过社区治理的基础将传统游戏市场与 Web3 空间融合，通过低门槛将传统玩家引入到 Web3 游戏世界。平台背后的创作团队是一家拥有顶级开发和发行能力的游戏工作室，凭借着团队在 Web2 游戏市场多年的经验，NexGami 平台将作为“传统游戏和 Web3 之间的桥梁”。

作为 Web2 中的 Steam 和 Twitch 的功能结合体，支持 Twitch 的直播功能，Steam 的游戏功能以及 Discord 的消息和语音聊天功能，为玩家提供丰富的体验。此外，平台还提供了多种功能比如

优质 Web3 游戏项目的 Launchpad、电子竞技、游戏公会以及积分系统等等，为玩家提供全面的生态系统。

NexGami 引入了具备多人在线竞技的游戏(轻电竞)，将生态的多样参与角色如游戏玩家, KOL, 游戏厂商, 推广商, 投资人等等多种角色, 通过 Token 经济模型实现利益共享和商业闭环, 共同参与生态DAO组织的治理管理。

1.2 团队

[Brice Bian](#)(创始人兼游戏制作人): 加拿大华人, 19 年以上游戏制作经验, 4 年以上区块链游戏开发经验, 数千万年收入的传统网游。产品开发运营团队负责人, 连续创业者。他的作品《诸神 Online》曾取得中国手游市场单月收入最高的成绩, 作品《傲世奇侠 online》没有新增用户的情况下四年后收入仍保持巅峰期 40%的收入水平。

[Marco](#)(联合创始人&CTO): 超过 20 年的游戏开发经验, 百万在线手机网游产品总架构师、技术总监。大型旅游体验 VR 游戏产品技术总监。TT 的大型多人在线游戏开发经验可以确保产品在技术上的稳定、功能和可扩展性。

Chen(首席架构师): 22 年游戏开发经验。在 Konami 工作时开发了 KONAMI 的第一个 3D mathlib。主要作品:《迪士尼运动足球》、《迪士尼全明星运动: 滑板》、《实况足球 8》PS2、与世嘉合作开发的《樱花大战》PS2 版。图形引擎天才。重写 GTA 的图形引擎 Renderware, 渲染效率提升 20%, 被 Criterion Software 官方认可、购买并采用重写后的代码。九城投资 1500 万打造其个人 3D 引擎“蜂巢”。

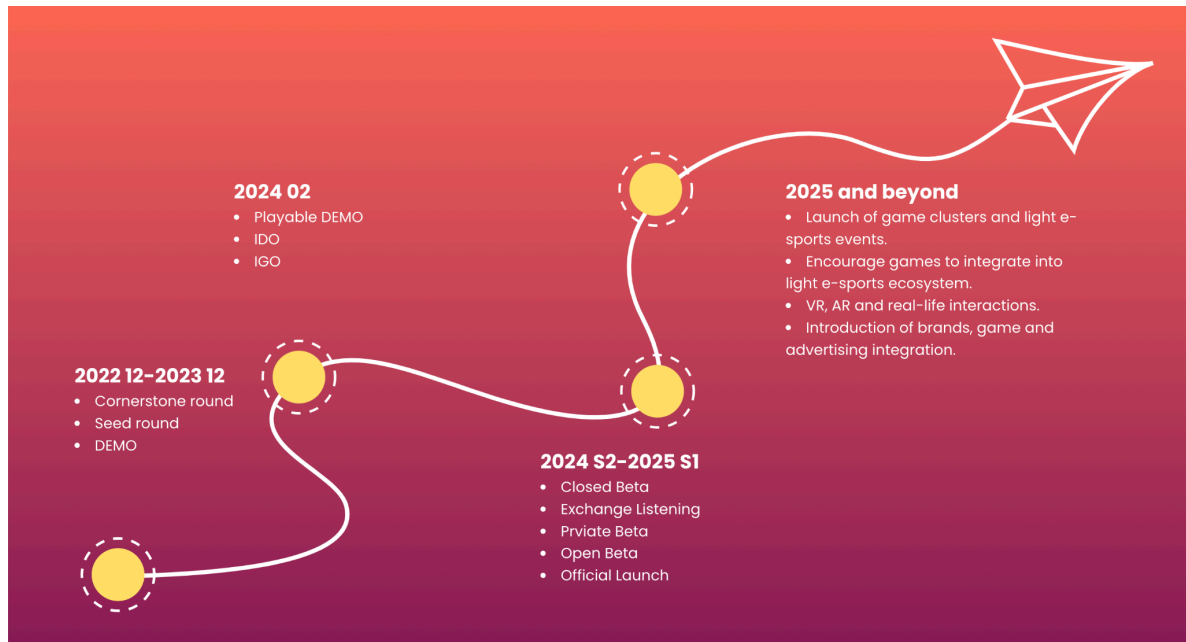
1.3 融资状况

目前, 总融资金额为 \$2M。在初始种子轮中, 以 \$20M 的估值获得机构为 Polygon Ventures, Fundamental Labs, Ledger Capital 的融资。

1.4 路线图

以下为官网披露的发展计划:

- **2024 年 2 月到 S2:NexGami** 将发布游戏演示版本, 邀请用户参与测试。同时, 将进行首次代币发行 (IDO) 并向早期投资者提供包括代币、**NFT** 在内的游戏资产。
- **2024 年 S2 - 2025 年 S1:NexGami** 将结束 Beta 测试阶段, 并开始在交易所上市其代币。
- **2025 年之后:NexGami** 计划推出游戏集群和多样化的平台赛事。此外, 将激励开发者加入其游戏生态系统, 并组织线上线下的互动活动。同时, 引入品牌广告合作, 以推进平台的进一步商业化。



Source: Official Website

2. 游戏项目

2.1 MetaVirus

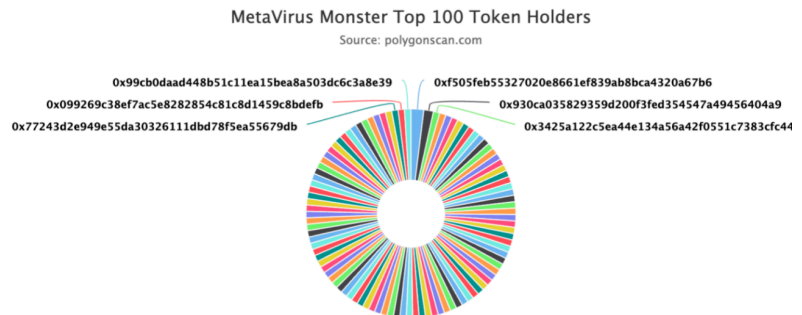
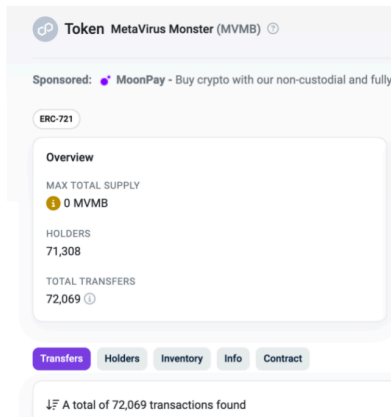
NexGami 目前将主要集中在以下类型游戏的发行：RPG, Metaverse, Mining, X2E 等等。其中 MetaVirus 作为其第一款宠物 RPG 游戏将于不久之后上线，目前处于 Beta 测试中。



Source: NexGami Twitter

于 23 年 12 月发布 Beta 测试, NexGami 提供了 10K 的 USDC 和 \$NEXG 代币作为激励, 邀请用户参与进行测试。测试期间吸引了累积有近 30 万+ 的用户参与注册, 同时发行的 Monster NFT , 也有近 7 万多的用户参与铸造, 一度成为 Polygon 全网最高交易量的产品。

MetaVirus Monster NFT 铸造情况



Source: Polygonscan



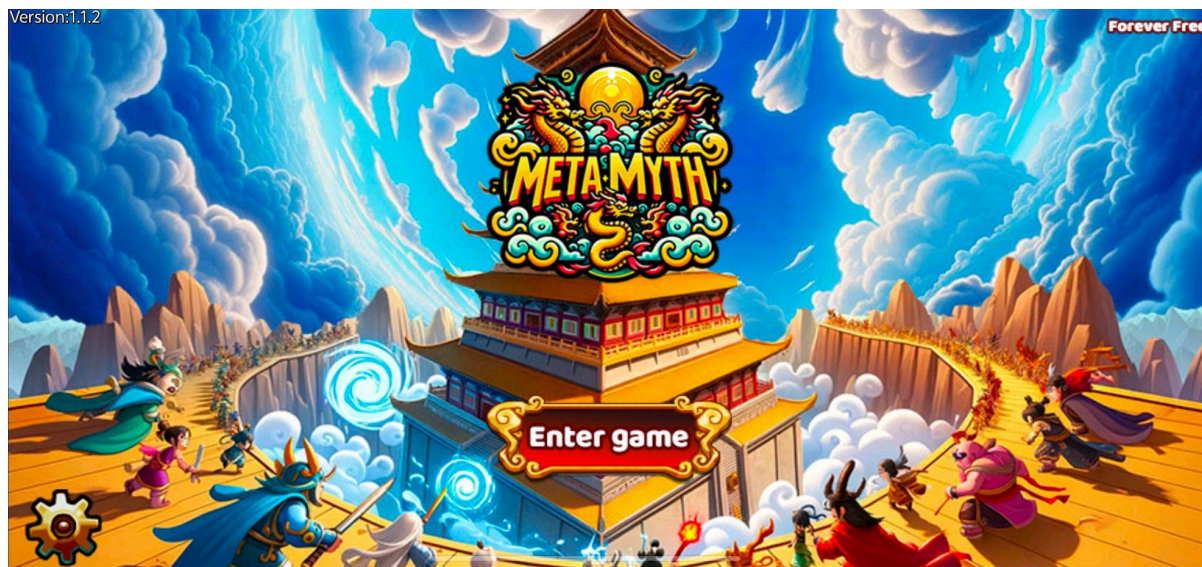
Date as of March 6, 2024

Twitter: @DeThingsNews

可以看出社区对于 MetaVirus 以及平台的是愿意买单的, 这样的参与度转化成了忠诚度, 在之后的平台游戏发行中奠定了用户基础。

MetaVirus 作为发行的第一款游戏，其核心作用是为了作为首个实验将传统游戏玩家转化到 Web3 世界中，通过掌握更多的区块链金融玩法，以实现大量的用户转化以及测试游戏上链适配，以给其他即将上线的游戏提供 API 接入示范案例。

2.2 MetaMyth

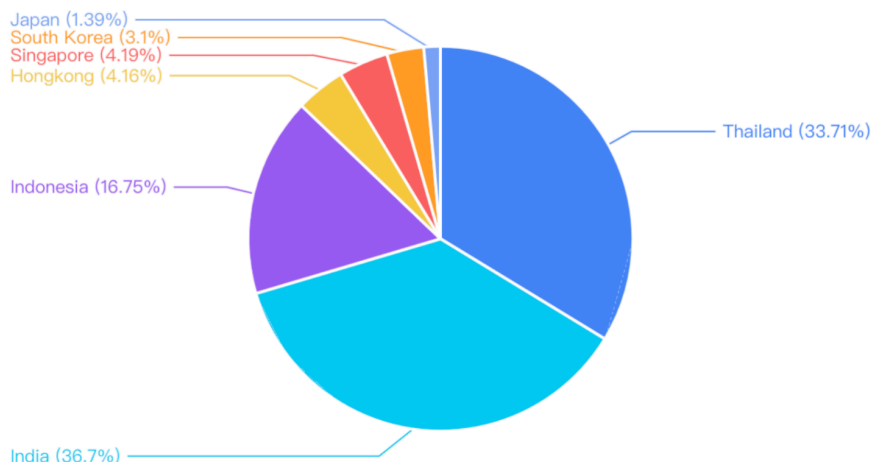


Source: MetaPyth App

MetaMyth 是 NexGami 的首款 **RPG** 链改游戏，上线仅 **4** 天全球注册人数超 **30** 万，充值人数超 **1.7** 万，总充值金额超 **\$54** 万+，可见其在全球游戏社区的吸引力。

在参与注册者中，以泰国、印度、印度尼西亚等东南亚国家为主，涵盖其他如香港、新加坡、日本等等地区的玩家，这些社区对于 MetaMyth 的独特链改游戏设定展现出了极高的热情。

MetaMyth 注册用户分析



Source: Polygonscan



Date as of March 9, 2024

Twitter: @DeThingsNews

此外, NexGami 在之后预计推出一款全链的赛车经营游戏。玩家通过 Token, 时间 CD 和 NFT 加成喂养赛车、零件, 车手等使得进行自动竞赛。赢得比赛可以获得奖金, 开盲盒获得NFT, 也可参与场外下注玩法。赛车的设计、零件、车手等等的培养可以形成一条产业链, 玩家作为赛车的设计者, 可以出售获得盈利。目前正在适配区块链网络, 以及将游戏资产适配 ERC, Ordinal 协议实现游戏的上链。

不论是 **MetaVirus** 还是 **MetaMyth**, 随着两者测试阶段的成功和优秀的数据, 足以证明 **NexGami** 平台的技术正在不断优化和成熟, 有能力支持大规模用户的参与以及链上交互, 以在正式上线时可以提供一个充分打磨和用户友好的产品。

我们可以预见, 在测试阶段这样的社区忠诚度和热情将为平台未来的每一次新游戏发行提供稳定的流量和收益保证。随着平台游戏阵容的不断丰富, 相信这样的正向循环将进一步加强, 将 NexGami 带向更加广阔的发展前景。

3. 平台服务&特点

3.1 规模化流量

3.1.1 与传统顶尖游戏公司的深度战略合作

NexGami 的合作伙伴不仅包括中国本土传统行业的游戏顶尖公司，如字节跳动、腾讯游戏、阿里游戏、完美世界游戏等，还涵盖了区块链领域的头部平台如 Chainlink，活动平台 Galxe，TaskOn, QuestN 等等协助其建设社区流量。

Strategic Partnership



Source: Official Website

因此，其孵化的游戏将同时在链上和传统游戏社区发布，利用合作伙伴的庞大流量和影响力，快速吸引玩家群体。这种双管齐下的发布策略，可以快速吸引数百万社区用户加入游戏体验，让传统游戏玩家通过熟悉的方式轻松接触游戏，同时也为游戏的持续优化提供反馈。

3.1.2 全方面支持兼容传统游戏向链上迁移

在传统游戏适配以及上链方面，NexGami 也从多方便进行兼容和提升：

1. 提供易于集成的游戏 SDK 和 API:项目方本身从传统游戏行业出身，有丰富的游戏开发经验且充分了解开发商需求。通过提供快速且方便的技术套件，使得游戏提供商不需要了解区块链概念就可以将游戏快速上链，让更多的区块链用户参与进来。
2. 平台自有传统游戏运营公司帮助孵化:团队成员多年以来，发行了多个爆款游戏产品，有丰富的运营产品经验。对于在 NexGami 上发行的游戏，平台可以通过自由的运营和全球发行公司来帮助产品提升产品的 ARPU 值。
3. 稳定传统市场的同时扩展 Web3 市场:NexGami 作为连接传统游戏和 Web3 Gamefi 市场，游戏两个领域同时发行上线，使得游戏在传统市场的情况下扩展 Web3 增量市场。
4. 高效提案治理机制:通过发起上线提案，DAO 将会自动发起投票，快捷方便而无需等待。

除了游戏层面友好外，对于传统玩家也设置了低门槛。一般而言，传统游戏玩家在游戏技巧和理解游戏机制方面具有先天优势，不仅可以快速投入游戏，更能为游戏的优化和改进提供宝贵的反馈。

NexGami 为了降低玩家的使用门槛，用户可以不使用钱包登录，而直接体验游戏，直到用户获得了游戏资产想要管理变现，才会需要用到钱包。

3.1.3 全链网络&资产的支持

NexGami 计划打造一个全链网络互通的生态系统, 除了基础的以太坊等 EVM 兼容的公链网络外, 新兴网络如 Blast、Sui、Starknet 等也即将实现全面兼容和深度合作。

此外, 平台也会包容多样资产类别的包容, 以太坊的 ERC20/ERC721, 和比特币生态的 Ordinals/BRC20/BRC420/ARC20 等新兴资产协议的支持, 可使各类资产 Holder 可以享受更广阔的金融空间。

通过这些广泛的区块链支持, NexGami 可以为玩家提供一个更加开放, 所开放的游戏空间, 并计划不久之后成为第一个全面支持“全链游戏”的游戏平台。

3.2 利益闭环

Gamefi 从开始的 Axie, Cryptomines, StepN 等, Play to Earn 模式逐步形成。高利润的打金模式吸引了一大批玩家, 在 2021 年 Gamefi 实现井喷式增长, 圈内的“暴富神话”使得用户趋之若鹜。但此类早期的游戏经济模型, 代币缺少消耗场景, 没有可持续性, 在强造福效应之后大多无法持续。

在此类的 **Play to Earn** 模式下, 游戏本身的玩法及体验质量, 对于玩家而言似乎不是重点。**Gamefi** 逐渐脱离了 “**Game**”, 而专注于 “**Fi**”。**NexGami** 则希望回归游戏本身, 通过结合投资+游戏, 让用户享受游戏快乐的同时, 作为游戏的 **DAO** 管理参与者, 实现经济内循环, 而不是一个快餐式的消费品。

NexGami 想做的不仅仅是简单的游戏发行, 而是将平台所有环节的参与者如, 游戏发行商, 渠道商, 投资人, 玩家, 大大小小的角色共同聚合在一起。通过个体的利益分配, 在享受收益的同时, 促进平台发展, 从而形成一个正向飞轮。

NexGami 将平台内的角色统一归为两类: 参与者和管理者。参与者是指参与到游戏实操中, 比如基础的玩家, 有组织的区域领导者/管理者(类似于小工会), 持有分红代币享有收益的玩家。管理者则包括游戏的投资人, 开发团队, 以及内容创作者。

角色之间相互重叠, 相互牵绊, 利益共享:

- 普通玩家: 通过参与游戏, 完成系统任务等获得游戏资产, 赚取货币收益。同时可以通过质押获得分红代币, 享受收益增倍。当持有的资产逐步累积, 对于玩家而言, 也是投资者, 因为只有项目越活跃, 他能获得更多的收益。
- 投资人: 个体投资人不仅享受玩家收益分红, 也拥有 DAO 的治理权。因而玩家的活跃度也和其收益息息相关, 投资人本身也可以作为玩家获取游戏收益。
- 渠道商: 对于社媒传播的媒体, 博主, KOL 等, 平台通过利益绑定, 当传播者带来更多的玩家, 则可以获得更多的货币收益。

此套玩法在区块链中已经成熟，许多项目在发行时都邀请了 KOL 进行拉新，只不过大多数情况下，等到项目发行之后，这样的利益绑定关系就结束了。因利而聚，利尽而散，永远无法成为持续性发展的驱动力。

NexGami 将其引入到游戏发行市场中，通过专属设计的分发机制进行利益持续绑定。在游戏发行上限之后，推广人员获得专属的推广链接，被邀请的用户进行交互消费，通过智能合约自动分配收益比例。

游戏开发商，玩家，推广者每个角色都在乎自己的盈利能力，而正是这样，NexGami 要做的不仅仅是一个游戏发行平台，而是将市场/投资角色也参与到 DAO 的治理中，各方协同发展，共享利益，实现上下游的正向循环。

3.2 结合BTC生态

比特币受益于 Ordinals 协议，其生态发展成为了本轮牛市的新亮点，NexGami 也没错过这个机会，充分将平台和比特币生态结合，将新兴协议和庞大的Bitcoin Holder吸引至平台，比如：

- NexGami 与主流的 Web3 钱包提供商如 OKX、Unisat、Gate、Bitget 以及 Binance 等进行接入，使得比特币用户能够无缝地参与游戏；
- 将平台部分流通代币以 BRC20 协议的方式进行分发，以及部分的适合游戏的代币发行也可以采用此资产协议。充分适配当前的资产发行潮流，参与到比特币铭文生态中。
- 和新兴协议如 BRC420 协议递归铭文，作为游戏资产的核心方案之一，实现游戏资产的多样化。游戏开发者可以更容易地管理和授权他们的游戏模块和图形资源，而玩家也可以通过资产组合来自定义游戏体验。
- 和头部协议如 Bitmap 合作，基于对全链游戏未来的共同愿景，NexGami 作为传统游戏和链游的桥梁，不断将传统玩家输送到 Web3 游戏中，共同推动着全链游戏的发展。

通过这些战略举措，NexGami 为比特币生态的用户提供新的价值创造途径，比特币&相关资产不再仅仅是一种投资工具，用户在拥有资产的同时享受更多的交互空间。反过来，多包容性的平台特点也会吸引更多各色各样资产持有者参与体验。

4.经济模型

4.1 NEXG

作为生态流通代币，总发行量为10亿个，主要分配给：

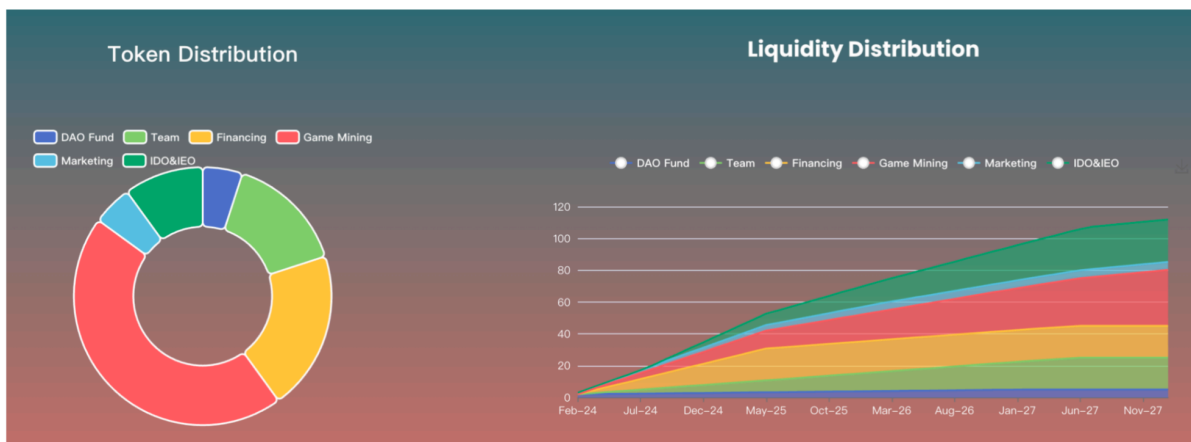
- 投资机构:20%
- IDO:5%
- 团队:15%
- 游戏挖矿产出:50%

- 市场营销:5%
- DAO基金会:5%

NEXG 作为生态价值的核心载体,采用预挖矿模式:

1. 持有者可以作为流动性的组成部分添加到收益池中获得 NFT 分红代币;
2. 进行质押获得治理代币,投票后即被销毁
3. 换取 SubDAO 的零息债券

\$NEXG Tokenomics



Source: Official Website



Date as of March 9, 2024

Twitter: @DeThingsNews

4.2 NEXG DAO

NEXG DAO 作为治理凭证(NFT资产类型),将 NEXG 质押后可获得治理代币,投票使用完毕之后 NEXG 会被销毁。

NexGami 的管理组织 DAO 不仅仅作为一个提案投票工具,更是结合了游戏开发工会,国库,产品运营工会,商业扩展工会等等,将生态中所有的参与者聚集在一起联合运营管理的平台。平台事宜如游戏的上线,功能更新,活动举办,收益机制更改等等重大事件,都需要通过 DAO 来提案和投票通过方可实施。

4.3 NEXG NFT

作为分红凭证(NFT资产类型),用户需要将 NEXG 流通代币和稳定币共同组成 LP 对,获得 NEXG TOKEN,持有者可以获得多倍的收益加成。

对项目有足够贡献的玩家，随着时间的积累持有的数量会越多，而代币消耗也会随着游戏项目的发展需求变高。对于级别较高的投资人或者工会管理人来说存在一定需求，需要购买代币来快速的提升实力以增加未来收益。

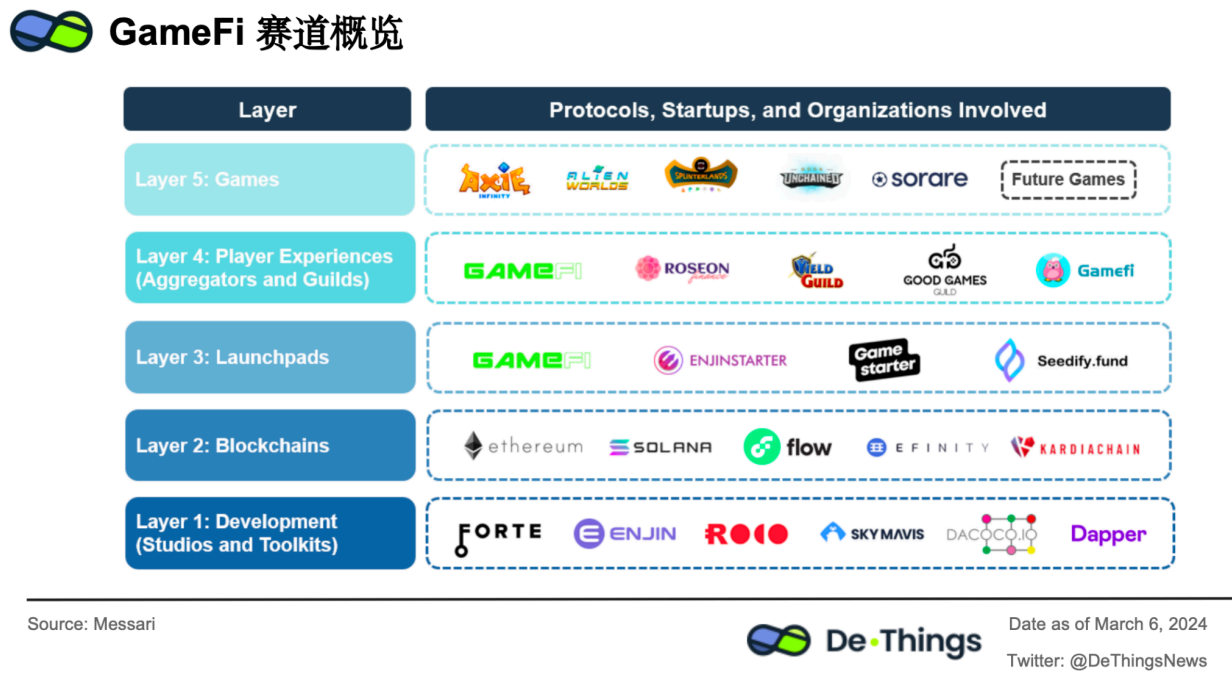
5.赛道解析

5.1 赛道概览

NexGami 隶属于 GameFi 赛道，GameFi 是“游戏”(game)和“金融”(finance)的合成词，旨在将游戏和金融想结合，为区块链游戏玩家提供资产的所有权并获得收入，游戏的类型多种多样，但是其本质都是用收益来吸引玩家参与。

游戏赛道在 2021 年达到顶峰，拥有 \$100B 左右的市值。但目前 Gamefi 在 CoinMarketCap 上的市值为 \$30.1B, 24 小时内的交易额为 \$5.7B, 占总加密市值的 1.2%。在上一轮牛市的游戏热潮结束之后，目前游戏赛道处于泡沫结束后的平稳复苏阶段。

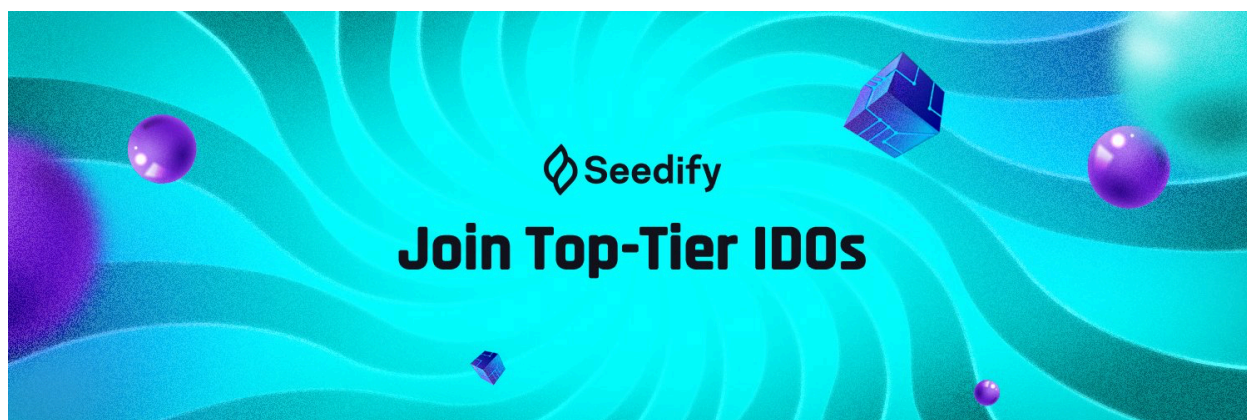
如下为游戏更细分的生态图，从底层开发者工具(帮助游戏工作室自动化开发以更快进入市场)、底层区块链(专门为游戏开发快速高吞吐的设施)、Launchpad(在平台内通过众筹帮助游戏发布，也是孵化投资游戏的平台)、聚合器和玩家工会(聚合游戏内容，玩家可以跨站体验多个游戏;建设社区吸纳新玩家，建立自己的游戏玩家群)、游戏项目等。



NexGami 再细分属于 Launchpad 赛道，通过孵化游戏，使得平台用户可以体验各色游戏，参与到项目的前期体验，资产发行，以及作为 DAO 成员对平台进行治理。以下，我们列举了几个竞品进行分析。

5.2 竞争项目

5.2.1 Seedify



Seedify 是一个以社区为中心的游戏孵化器和 Launchpad。在平台上，通过为游戏类目包括 NFT, AI, Metaverse 提供 IGO 启动版, VC 支持, 流量营销等等帮助项目众筹资金, 并帮助他们构建社区。

目前 Seedify 提供两大块的主要业务：

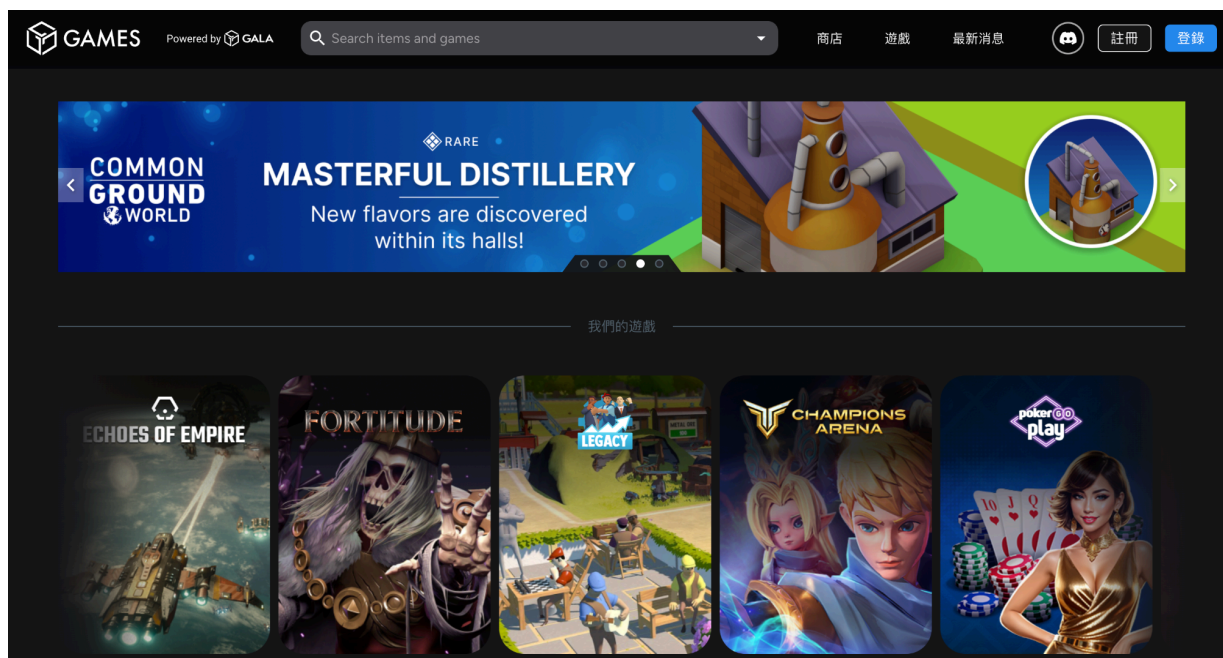
- IGO: Initial Game Offering, IGO 代表初始游戏发行, 用户可以通过持有 Seedify 的平台代币 \$SFUND, 持有越多可以获得的初始代币数额越多, 甚至大额用户可以直接参与项目募资价格购买。
- INO: Initial NFT Offering, INO 代表初始 NFT 发行, 允许用户可以在 NFT 上市至公开市场之前先行购买。

Seedify 的 Launchpad 生态系统是以 \$SFUND 为核心构建的, 持有者通过质押 \$SFUND 可以获得丰厚的奖励, 其中包括：

- 参与 IGO 和 INO 的机会: 持有者可以通过 Seedify 平台, 提前接触到高品质的区块链游戏和 NFT 项目。
- Staking 和 Farming: 用户可以通过赚取 \$SFUND 奖励的方式获得被动收入, 并且积累 Staking 积分, 进而免费获得 Seedify 孵化项目的代币。
- 更高的等级带来更高的配额: 随着等级的提升, 用户在项目中的分配比例也会相应增加。

至今为止, Seedify 已经成功推出了 54 个区块链游戏项目, 总估值超过了 2000 万美元。其中包括 Blocktopia、Cryowar 和英雄联盟等项目, Seedify 的投资回报率分别高达 710 倍、169 倍和 109 倍。此外, 还有更多的孵化项目正在酝酿中。

5.2.2 Gala Games



Gala Games 是一家成立于 2018 年的区块链游戏开发公司，旨在构建一个去中心化的游戏生态系统，Gala Games 既是一个游戏开发平台，也是游戏聚合平台，提供项目发行和资产售卖。

Gala 为游戏创建了自己专属的网络节点。游戏的交易验证，存储和计算全都在分布式节点网络上运行，而不是单个实体控制的服务器上，保证了平台的安全和去中心化。节点作为保证 Gala 平台运行的基础具有重要作用，社区 DAO 的治理也只有节点有投票权。

目前，Gala Games 已经发行了多样的游戏类型包括角色扮演、模拟经营、卡牌、防塔、射击等等，爆款游戏如 Spider Tanks, GRIT 等等，这些优质游戏的 NFT 购买使得平台获得可观的版税盈利。

平台的原生代币为 \$GALA，总发行量为 50B，主要代币用途为：购买节点和购买游戏 NFT 资产。

- 网络节点数量上限为 5000 个，目前一个创始人节点价格约为，网络 POS 机制，每日产出的代币一半会分配给创始人节点，另一半给到国库基金。同时还可以获得旗下的游戏代币和 NFT 作为激励。
- 用户在购买游戏资产时需要使用 \$GALA 作为支付代币。

产出代币数量会每年减半，但为了维护节点的积极性，平台通过 PAY-BY-BURN 销毁机制来保证节点收益。即用户在平台上购买资产，支付的 \$GALA 会倍销毁再生成新的代币给节点，本质上是项目方利益过渡。

Gala Games 对于游戏的运营是重点，游戏的资产购买作为目前的唯一的消费场景，如果没有好的游戏，购买需求低则会导致可销毁回馈节点的代币减少，加上原本的减半机制，会使得节点的收益下降，形成恶性循环。但同样，在牛市里，爆款游戏的推出也会使得 \$GALA 供不应求，缩减机制使得快速形成正向循环。

5.2.3 Yield Guild Games



Yield Guild Games (YGG) 是建立在以太坊和 Polygon 上的去中心化游戏公会，通过投资游戏(资产) 并建立社区连接游戏玩家，形成一个庞大的游戏工会。

YGG 的破发优势在于，意识到了链游资产的高价门槛对于普通用户的限制，设计了奖学金系统，通过租赁游戏资产培养打金玩家，实现工会，游戏，玩家三者的互利共赢。此外，还根据不同游戏和不同的地理位置分出了不同的 SubDAO，这些 SubDAO 由来自特定 NFT 游戏或地理位置的玩家群体组成，每个 SubDAO 都有自己的一套治理规则，用于管理各自的“边玩边赚”游戏的活动和资产。

YGG 的游戏合作版图较为成熟，比如爆款游戏 Axie Infinity、PixelsParallel、Big Time、My Pet Hooligan、Wildcard、Mighty Action Heroes 和 Star Atlas 等等，游戏的丰富且频出爆款，给 YGG 的投资带来了巨大盈利。

YGG 非常重视工会社区和玩家，在去年的熊市中仍支持工会线下举行峰会，和菲律宾社区共同主办 Web3 峰会，吸引超过 2500 名参与者。对于用户增长，YGG 重点利用任务作为 Web3 的用户获取模型，通过发行 GAP(工会发展计划)和旗下游戏合作提供奖金激励，使得更多的社区和工会参与到游戏中。

5.3 对比总结

由于目前 NexGami 处于测试阶段，因而相较于发行时间较长较为成熟的竞品，比较链上数据不太客观，我们暂时基本面信息进行分析。

NexGami & Competitors Comparasion

	NexGami	Seedify	Gala Games	YGG
Blockchain:	Polygon	BSC	Ethereum	Ethereum
	Game Aggregator, IGO,INO,Content Promotion	IGO, INO	Node Operating, Game Aggregator, INO	Game Guilds, Investment
Business Type:				
	Twitter: 427.6K+ Discord: 72.8K+	Twitter: 842.3K+ Discord: 12.9K+	Twitter: 471.9K+ Discord: 185.9K+	Twitter: 186.7K+ Discord: 82.5K+
Community:	Online Rate: 15.9%	Online Rate: 8.7%	Online Rate: 9.7%	Online Rate: 7.6%
Activeness:	High	Medium	Medium	Low

- **底层网络架构:**从部署的基础设施网络来看, NexGami 和 Seedify 选择了 Polygon 和 BSC 上, 这两者相比于以太坊而言, 其本身链上所承载的游戏体量就列居首位, 而且费用和交易吞吐量更是具有优势。NexGami 选择 Polygon 可以极大的降低用户交互成本, 提高使用体验。
- **业务类型:**NexGami 不仅仅作为游戏聚合器, 孵化游戏项目外, 也支持游戏资产和发行等业务。相比于其他平台, NexGami 在聚合生态角色实现利益共享而言更加广泛全面。
- **社区用户:**目前 Seedify 的推特用户最多, 但似乎转化到 Discord 的人数较少, 相对来说 NexGami 在未发行的情况下, 社区人数已经出于中上游水平。
- **活跃度:**从推特粉丝转化到 Discord 社区以及在线活跃度来看, 目前 NexGami 的社区较为活跃, 热情较高, 其他的平台相比之下似乎趋于平稳。

6.结论

NexGami 致力于成为连接传统游戏和 Web3 市场的桥梁, 凭借其背后顶尖传统游戏公司的助力和团队积累的数十年产品开发经验, 巧妙地通过降低用户使用门槛, 同时在技术层面上开发了传统游戏适配的高效 SDK/API, 将 Web2 的玩家社区的庞大流量导入到链上, 使得更多的用户可以无痛上链, 更多的游戏也可以依托工具快速发行。

除此之外, NexGami 充分意识到渠道商对于项目发展的积极作用, 通过独特的激励机制智能分配奖励, 确保生态中的分红代币在(需要质押流通代币)在控制市场供应和促进增值方面发挥积极作用。即, 将推广者、投资者、玩家与项目的发展共同绑定, 共同为项目 and 平台的发展作出努力。

综合来看, NexGami 有望成为第一个有能力导入传统玩家流量引入 Web3 领域的平台, 以代币激励机制, 实现平台增长和游戏营收益的双赢。

参考资料

<https://research.web3caff.com/zh/archives/4806?ref=964>

<https://research.mintventures.fund/2023/08/23/zh-top-game-guilds-in-a-bear-market-some-thrive-d-some-fall/>

<https://blog.seedify.fund/>

https://medium.com/@gryphisacademy_86434/gala-games-%E9%93%BE%E6%B8%B8%E7%84%95%E5%8F%91%E7%AC%AC%E4%BA%8C%E6%98%A5-gala-%E8%83%BD%E5%90%A6%E8%84%B1%E9%A2%96%E8%80%8C%E5%87%BA-f0d9153007a2

<https://s.foresightnews.xyz/article/detail/53009>

<https://medium.com/@first.vip/%E5%A4%B4%E7%AD%89%E4%BB%93%E7%A0%94%E6%8A%A5-%E6%B8%B8%E6%88%8F%E5%85%AC%E4%BC%9A-yield-guild-games-ygg-85479414d008>