

TaleX 项目信息

(项目展示文件下载 <https://docsend.com/view/zbq5i3w4kfetkccq>)

概要

TaleX 是一个去中心化内容零售平台, 结合了 Kickstarter(Web2)和 Pump.fun(Web3)的优势。它通过代币激励模型来引爆产品销售, 使内容创作者能够快速提升销售收入, 同时让消费者参与产品未来的收入共享。

亮点

💡 创新的模式融合了 Kickstarter 式的预售与 Bonding Curve 代币激励, 将消费转化为投资, 已吸引数十万用户。

🎯 项目属于 Web3 内容经济和现实世界资产(RWA)高增长领域。

🔥 TaleX 已与多位顶级内容创作者合作, 包括 AIGC 创作者, 平台累计收入接近 200 万美元。

🧠 创始人拥有超过 10 年的创业经验, 并获得了包括红杉中国和黄峥(拼多多创始人)在内的顶级投资者的支持。

💰 代币尚未流通, 完整的代币经济模型将在上线前发布。

基本检查

产品和市场

产品/解决方案(或 BETA)是否已上线？

是的, 我们的产品已上线, 访问地址为 app.talex.world。

我们创新性地将代币机制融入内容货币化, 使消费更具参与性和共享性。主要功能包括:

- Watch-to-Earn: 用户支付观看内容, 并根据支付顺序获得代币奖励。他们可以多次支付, 并通过社交媒体赠送额外的观看权限, 推动病毒式增长。
- 消费驱动的流动性注入: 所有消费者支付的费用都会注入代币流动性池。类似 Pump.fun, 当消费达到 11,000 美元时, 流动性池激活, 允许代币自由交易。
- 可持续激励机制: 上线后, 额外 20% 的代币将根据另一条曲线分配给后续用户, 以激励持续消费和内容共享, 确保代币经济的可持续性。

总结: TaleX 将传统内容货币化与 Web3 代币经济相结合, 通过收入支持的代币池增强用户参与度、提高财务参与性并促进流动性活动。

产品试图解决的核心问题是什么？

TaleX 旨在解决两个核心问题:

- 消费者参与产品预售却无法获得长期利益或激励: 在传统平台如 Kickstarter 上, 即使是最优秀的项目, 其预售额往往难以突破 500 万美元, 因为支持者除了提前访问或折扣外没有任何收益——缺乏真正的所有权或回报感。
 - Web3 中的代币缺乏实际价值: 像 Pump.fun 这样的平台虽然迅速走红, 但也快速冷却, 因为大多数项目缺乏基本的实用性或实质内容。该领域亟需将现实世界价值注入加密生态系统。
-

痛点识别(紧迫性如何?)

- 传统预售平台的增长上限非常真实且限制明显: 即使是极具潜力的产品, 由于缺乏有意义的用户激励, 筹资上限仍然存在。没有回报机制会导致参与度迅速下降。

- Web3 对实际实用型项目的需求不断增长：许多加密项目仅依赖于投机和叙事，这导致短期炒作和长期失望，进而导致高用户流失率和信任问题。

这些痛点非常紧迫，尤其是在熊市或过渡市场阶段，投机项目不可持续，用户和投资者都在寻找可信、基于价值的创新。

解决方案及相关性(解决痛点的效果如何？)

TaleX 引入了一种融合 Web2 预售逻辑与 Web3 代币激励的混合模型：

- 消费者不仅可以提前访问产品，还可以根据购买行为获得代币奖励——“消费即参与，参与即赚取”。
- 所有销售收入都注入流动性池，为代币提供实际经济价值，避免空代币的陷阱。
- 高质量内容和产品被引入加密领域，将筹资潜力提升到新水平，同时使代币投机更具可持续性。

相关性非常高：TaleX 直接解决了两个关键问题——Web2 融资增长有限和 Web3 代币缺乏实质内容——通过创建一个机制，将现实世界的产品与加密原生的激励机制桥接。这有潜力重新定义内容和产品经济中的价值创造、销售和共享方式。

产品的市场契合度如何？

TaleX 通过将两个经过验证的模式——Web2 内容/产品预售(Kickstarter)和 Web3 代币激励(Pump.fun)——结合到一个统一的平台中，展现了强大的市场契合度。

- 供应端：创作者需要一种更有效和去中心化的方式来筹资和分发他们的内容或产品，尤其是在传统出版和分发渠道受限或过时的数字时代。
- 需求端：Web3 用户正在积极寻找具有现实世界实用性的代币，而不是短命的炒作币。

TaleX 满足了这两种需求:它使现实世界的创作者能够筹集资金并扩大社区,同时让 Web3 参与者能够从有潜力的 IP 和产品中获得早期曝光和收益。

这种独特模式已经显示出早期的吸引力:超过 200 万美元的累计消费者支付,多位签约创作者,以及数万用户参与代币化内容预售。

目标市场/受众

TaleX 面向两大核心群体:

- 内容和产品创作者(供应端):
 - 短剧和电影制作人
 - 网络小说和漫画 IP 拥有者
 - 独立游戏开发者
 - 消费品创新者
- 这些创作者正在寻找传统平台或发行商之外的新分发和货币化模式。
- Web3 原生消费者和投资者(需求端):
 - 熟悉加密钱包、代币交易和 DeFi 的用户
 - 希望在同一体验中“消费+投资”的粉丝和支持者
 - 寻找具有长期收益的实用型代币的早期采用者
 - 希望推动 Web3 新叙事的 KOL 和社区建设者

这两个受众共同形成了一个飞轮效应:创作者带来内容 → 消费者资助并赚取 → 代币价值循环 → 吸引更多创作者。

粗略统计

关键数据

付费内容销售额:\$2,000,000 USD

- 累计来自 TaleX 平台上的内容购买(小说、短剧、网络漫画等)。

总锁仓价值(TVL):\$247,978 USD

- 锁定在 TaleX 平台基于 Bonding Curve 的内容集合中。

总交易额:\$15,879,959 USD

- 包括 TaleX 生态系统中多个产品的交易量:
 - Read2N
 - Metale
 - TaleX

NFT 销售额:

- 不适用

自成立以来的总收入(毛收入):\$1,300,000 USD

总收入来自所有产品(主要为 TaleX 推出前的 Read2N)。

- TaleX 收入仍处于早期阶段, 因其刚刚上线并处于激励增长阶段。
- 年度收入分布:
 - 2023 年:\$650,000 USD
 - 2024 年(截至目前):\$500,000 USD
 - 2025 年(截至目前):\$150,000 USD

注:TaleX 的核心商业模式围绕内容代币化和收入共享的规模化发展。虽然 TaleX 的早期收入相对有限,但用户参与度、TVL 和交易量的增长验证了产品市场契合度,并为代币生成事件(TGE)后的货币化奠定了坚实基础。

商业模式

当前及计划的收入来源和用途

当前收入来源:

- i. 内容消费费用:用户支付费用以访问平台上的内容, TaleX 从每笔交易中抽取小部分作为平台收入。
- ii. LP 代币收益:所有用户支付的费用注入代币流动性池, TaleX 持有部分 LP 代币,并通过交易费用和流动性池收益获取收入。

收入用途:

- 收入将用于产品开发、团队运营、创作者激励、营销、社区建设、流动性支持、法律合规和安全审计。
-

创新点

TaleX 引入了多个创新功能,连接 Web2 和 Web3 的内容货币化:

混合代币化预售模式:用户因购买内容而获得代币奖励——将每次消费转化为投资。

- Bonding Curve 机制动态调整代币价格,激励早期参与和病毒式增长。

真实价值支持的流动性池

- 所有消费者支付的费用注入流动性池。与 Pump.fun 类似,但代币由实际内容/产品销售支持,而非纯投机,提供可持续的长期价值。

延续奖励机制，促进持续参与

- 代币上线后，额外 20% 的代币通过二级曲线分配，以奖励持续的用户参与和后期内容消费。

社交传播机制

- 用户每次支付内容费用时，还会获得免费的观看权限代币，可通过社交渠道分享给朋友——推动病毒式传播并降低用户获取成本。

这些创新共同构建了一个可持续的生态系统，使创作者更有效地货币化，用户更深入地参与，代币通过真实销售获得经济支持。

团队

团队规模

TaleX 团队目前由 12 名全职成员组成，包括：

- 4 名软件工程师
 - 2 名产品经理
 - 1 名 UI/UX 设计师
 - 1 名人力资源与行政人员
 - 2 名市场与社区运营人员
 - 1 名供应链与内容运营专家
 - 1 名 CEO
-

团队是否同时参与多个项目？

否。

自 2020 年 6 月以来, 核心团队深度参与区块链行业。虽然早期为多个 Web3 项目提供技术服务和外包开发以积累经验, 但自 2022 年 6 月起, 团队完全专注于 TaleX 项目。TaleX 是团队唯一的重点项目。

创始团队是否有可为项目带来优势的成功经验?

是的, 显著优势。

TaleX 创始团队结合了罕见的创业、技术和行业特定专业知识:

- 对电商平台的深刻理解: 团队曾构建并扩展大型消费者平台, 为构建强大的数字内容市场提供了明确优势。
- 强大的区块链技术基础: 多年区块链产品开发的实践经验确保了技术可靠性和可扩展性。
- 成功的融资经验: CEO 曾从顶级投资者筹集数千万美元资金, 了解如何在传统和 Web3 资本环境中导航。
- 内容和零售领域的专业知识: 团队在数字产品分发和消费者激励方面的经验为 TaleX 的市场推广和产品设计提供了战略洞察。

这种组合使 TaleX 在内容、电商和 Web3 的交汇点上具备了卓越的执行能力。

代币经济模型

请描述代币的用途。代币需求的主要驱动因素是什么?

我们的代币采用类似于流行内容代币的“Pay-to-Earn”机制。在代币生成事件(TGE)之后, 所有在平台上支付内容费用的用户将根据其消费金额获得代币奖励。

代币的核心用途包括:

- 用户使用代币支付平台费用时可享受 6% 折扣, 这直接匹配平台的原生佣金率, 创造持续的使用价值和持有激励。

- 我们将 100% 的平台收入注入代币流动性池，让代币持有者受益于平台增长。
 - 预算使用将遵循透明的月度提款模型，运营费用逐步从流动性池中提取，确保可持续性和信任。
 - 此外，我们鼓励内容项目将其自己的内容代币与我们的原生代币配对注入流动性池，这被视为代币最有价值且可扩展的应用之一。
-

代币正式发布采用什么标准？

我们的代币基于 BNB Smart Chain (BSC) 上的 BEP-20 标准。

从第一天起，我们的产品就原生构建于 BSC 上。

我们坚信，一个链的价值来自其建设者，而不仅仅是叙事。

请分享代币指标和释放计划

我们采用长期价格锚定的代币释放模型，灵感来源于 CZ 的建议：

初始流通供应量：15%

- 10% 分配给 IDO/ICO
- 5% 分配给流动性池和市场做市

延迟释放计划：一年后，如果代币价格从 TGE 翻倍，剩余分配将开始以渐进、透明的方式解锁：

- 12% 团队代币
- 20% 投资者代币
- 35% 社区激励代币
- 8% 战略储备

此计划确保负责任的代币发行，并与实际项目增长和代币价值保持一致。

项目已筹集的资金总额

我们已完成 300 万美元的私募轮融资。

每轮融资的 **FDV**(包括股权轮融资, 如有)

私募轮的完全稀释估值(FDV)为 3000 万美元。

我们尚未进行任何单独的股权融资轮——代币融资是主要的筹资机制。

社区

社区规模与活跃度

- Twitter: 233,000 名粉丝
- Telegram: 45,000 名成员
- Discord: 63,000 名成员
- 社区活跃度: 中等

目前我们专注于通过互动活动和内容创作者合作来提升参与度, 特别是在 TGE 后。

社区的地理分布

我们的社区分布全球, 在以下地区具有强大影响力:

- 北美: 美国
- 欧洲: 德国、英国、俄罗斯
- 亚洲: 中国、日本、印度尼西亚、越南、印度

这种多样化的用户基础使我们能够很好地进行国际内容和产品扩展。

投资者与合作伙伴

关键孵化器、顾问和主要投资者

我们很荣幸获得了一组领先的 Web3 投资者、孵化器和战略支持者的支持, 包括代币和股权轮融资。

机构投资者(代币 & 战略股权) :

- ChainVC
- LinkVC
- Transformer Capital
- Initiate Capital
- Waterdrip Capital
- DH Capital
- Alpollo Capital

个人战略投资者:

- 我们还得到了来自 Web2 行业的一组个人投资者的支持, 他们在消费者互联网、内容平台和全球扩展方面拥有宝贵经验。

这些合作伙伴不仅提供资金, 还帮助我们进行生态系统整合、Web3 社区建设和国际市场推广。

主要竞争对手

谁是主要竞争对手?

我们的主要竞争对手是 Kickstarter, 领先的 Web2 众筹平台。

我们与同一群体竞争, 包括内容创作者、独立制作人和创新产品制造商, 他们正在寻找高效、社区驱动的方式来推出和货币化他们的作品。

虽然 Kickstarter 在 Web2 领域具有强大的品牌认知度和用户基础，但它缺乏 Web3 原生功能，例如代币化激励、所有权共享和基于流动性的价值分配。

与竞争对手相比的主要创新/差异化点

TaleX 引入了多个关键创新，与 Kickstarter 和其他众筹模式形成差异化：

消费者的代币化实用性

- 在 TaleX 上，支持者不仅是资助者——他们成为利益相关者。所有支付都基于“Pay-to-Earn”模型生成代币奖励，为早期参与者提供长期收益。

收入支持的流动性注入

- 消费者支付的 100% 费用注入流动性池，为代币提供实际经济支持，并比传统平台更可持续地进行交易和投机。

代币支付享受 6% 平台折扣

- 使用我们的原生代币支付的用户可享受 6% 折扣，为代币提供持续的使用价值和燃烧机制。

Web3 原生内容与社交共享功能

- 我们的平台允许创作者将其内容/IP 代币化，并允许用户通过社交渠道赠送内容访问权限，帮助推动病毒式增长和用户获取。

基于价格表现的延迟代币释放

- 受 CZ 的发行哲学启发，代币释放与价格增长和项目里程碑挂钩，确保团队、投资者和社区之间的长期激励一致性。

这些功能使 TaleX 成为 Kickstarter 的 Web3 原生、价值共享和增长导向替代方案。

上市策略与业务合作检查

时间线

代币生成事件(TGE)和上线计划是什么？时间线如何？

我们计划在 4 月至 5 月之间安排 TGE。

我们的市场推广(GTM)策略分为两部分：

- Web3 原生渠道:通过平台的“Pay-to-Earn”机制扩大代币分发, 并与主要 Web3 社区和 KOL 合作以提高知名度。
- Web2 桥接策略:由于我们的创作者和受众仍主要是 Web2 原生用户, 我们计划在 TGE 后推出强势的 Web2 营销活动, 以吸引跨平台关注, 并直接与 Kickstarter 竞争优质内容创作者。

项目是否开放在公链上上线？如果是, 时间线如何？

是的——我们已经在 BNB Chain 上线, 产品从第一天起就原生构建于 BSC。

我们选择 BNB Chain 是由于其强大的社区、可扩展性和生态系统支持, 我们致力于长期在其上构建。

TGE/上市后的路线图及时间线是什么？

我们的 TGE 后路线图包括：

- 2025 年第二季度(TGE 后立即):
 - 推出与代币激励绑定的新优质内容 IP
 - 扩展基于代币的创作者入驻计划
 - 启动全球 Web2 营销和 KOL 合作, 以吸引创作者和用户
- 2025 年第三季度至第四季度:
 - 为科技硬件和消费品推出预售和代币化机制
 - 与早期硬件初创公司合作, 通过 TaleX 众筹
 - 扩展我们的 DeFi 基础设施以支持创作者贷款和质押模型
- 2026 年及以后:

- 将 TaleX 扩展为全栈去中心化产品和内容启动平台
 - 实现 DAO 治理、多链支持和全球创作者社区扩展
-

其他

好处

代币持有者如何从项目上市中获益？

代币持有者将享受以优惠估值提前获得代币的机会，以及作为上市和启动活动的一部分的独家空投分配。这是我们对社区早期支持的回馈方式。

随着项目增长和吸引力提升，其他投资者和用户可能会以更高的价格点进入，为代币持有者提供强大的早期优势。

代币持有者购买代币后如何使用？（用户体验）

代币持有者购买代币后可以：

- ✔ 使用代币购买平台上的优质内容，并享受所有消费 6% 的折扣
- ✔ 通过投票参与社区治理，比如即将推出的内容、创作者激励或平台升级
- ✔ 质押或将代币添加到流动性池以赚取 LP 奖励，并受益于平台的增长
- ✔ 持有代币以期望价值升值，尤其是在我们的生态系统扩展到内容和产品领域时

我们的产品已在 app.talex.world 上线，并从第一天起原生支持代币集成——为 Web2 和 Web3 用户提供无缝体验。

风险

是否有任何诉讼正在进行？

没有，项目或团队没有涉及任何诉讼或法律程序。

法律意见

是否寻求过法律意见？

是的，我们已获得法律意见，确认我们的代币不被分类为证券。

此法律审查旨在确保符合相关法规，并以合规和负责任的方式支持我们的代币发布。