

Mục lục

1. Tổng quan dự án	3
1.1.Nền tảng của dự án	3
1.2.Sứ mệnh của MetaDojo	3
1.3.Tầm nhìn của MetaDojo	3
1.4.Đội ngũ MetaDojo	3
2. Vấn đề & Giải pháp	5
2.1.Nền kinh tế ảo	5
2.2.Xã hội hóa	5
2.3.Khoảng cách giữa Web 2.0 và Web 3.0	6
3. Hệ sinh thái	6
3.1.Dojos	7
3.2.Chủ sở hữu Dojo	8
3.3.Các Ninja	9
3.4.Người sáng tạo	9
4. Tokenomics	10
4.1.Token tiện ích	10
4.2.Phân bổ Token	10
4.3.Lịch biểu bầu chọn	11
4.4.Stake & phần thưởng khi thực hiện stake	11
4.5.Đơn vị tiền tệ trong trò chơi	11
5. Quản trị	13
5.1.Đề xuất	13
5.2.Nhóm	13
6. Đề xuất giá trị duy nhất	15
6.1.Sẵn sàng sử dụng cho tất cả các mạng metaverse mở	15
6.2.Tích hợp Web 2.0 để tăng tốc áp dụng hàng loạt metaverse	15
6.3.Cơ hội việc làm thông qua Creator Economy	15
7. Đầu tư vòng seed	16
8. Đối tác & Cố vấn	18
9. Lộ trình dự án	21
10.Liên kết truyền thông xã hội	22
11.Tuyên bố từ chối trách nhiệm pháp lý	23

1. Tổng quan dự án

1.1 Nền tảng

Tiếp theo sau danh tiếng của DeFi và NFT, nhiều người tin rằng năm 2021 chứng kiến sự ra đời của kỷ nguyên Metaverse. Định nghĩa của nó khác nhau nhưng Meta Dojo thích cách CEO Jamie Burke của Outlier Ventures đặt nó - “Metaverse có thể được hiểu như một lớp giao diện giữa thế giới thực và ảo, bao gồm sự kết hợp của những đổi mới trong phần cứng và phần mềm, nhưng quan trọng nhất là một hệ thống kinh tế song song hệ thống tài chính fiat.”¹

Mặc dù thuật ngữ này đã tồn tại 20 năm, nhưng Metaverse chắc chắn đã trở thành tâm điểm của các phương tiện truyền thông chính thống nhờ vào việc đổi tên thương hiệu của gã khổng lồ công nghệ Facebook vào tháng 10 năm 2021. MetaDojo đã được lên ý tưởng vào Quý 3 năm 2021 trước tin tức này. Dự án của họ nhằm mục đích cung cấp mặt bằng NFT sẵn sàng được triển khai để mở các vùng đất metaverse hoặc được nhúng vào các trang web hoặc phương tiện truyền thông xã hội.

1.2 Sứ mệnh của chúng tôi

Góp phần chuyển đổi nền kinh tế internet và các tương tác xã hội từ Web 2.0 sang Web 3.0.

1.3 Tầm nhìn của chúng tôi

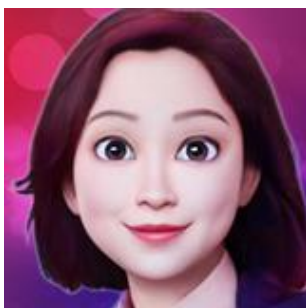
Cung cấp các giải pháp giá cả phải chăng và sẵn sàng sử dụng để phát triển metaverse mở rộng hơn nữa.

Trao quyền cho các chủ sở hữu metaverse bằng các công cụ sử dụng MetaFi.

Hỗ trợ việc áp dụng hàng loạt Web 3.0 bằng cách cung cấp thế giới ảo 3D tích hợp trang web cho các cá nhân, doanh nghiệp và tổ chức.

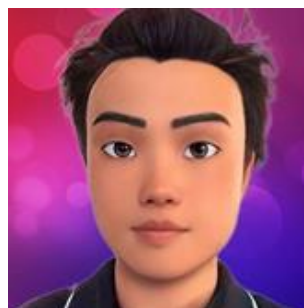
1.4 Đội ngũ

Đội ngũ chính của chúng tôi có trụ sở tại New Zealand, một quốc gia xinh đẹp và có tính sáng tạo cao. Mỗi thành viên trong đội ngũ này đều là những người thực sự tin tưởng vào phong trào Web 3.0 và có cam kết lâu dài với dự án. Có 8 thành viên trong đội ngũ tính đến tháng 1 năm 2022, đến từ 5 quốc gia và nói 10 ngôn ngữ khác nhau.



Echo Guo
Co-Founder & CEO

Đam mê về tác động xã hội mà metaverse mang lại, đặc biệt là trong nền kinh tế sáng tạo và sự tái phân phối sự giàu có.



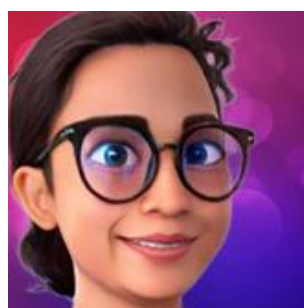
Allan Liang
Co-Founder & CTO
Game

Bị ám ảnh bởi các khả năng vô hạn mà Metaverse mang lại.



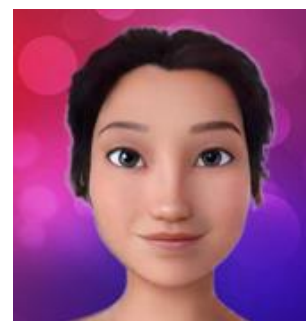
Kai Zhang
Co-Founder & CTO
Blockchain

Đam mê với sự phát hành của metaverse không lồ.



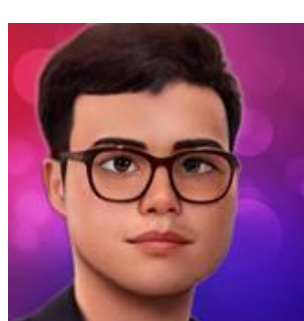
Ida Wahap
Community & Partnership
Manager

Thích câu cá, chơi Lego và trò chơi trực tuyến. Một người ủng hộ mạnh mẽ nhận thức về sức khỏe tâm thần.



Meng Gong
Art Director

Một nhà tư tưởng không gian thích chiêm ngưỡng bức tranh lớn cũng như các chi tiết nhỏ hơn thông qua việc lên ý tưởng và thiết kế không gian.



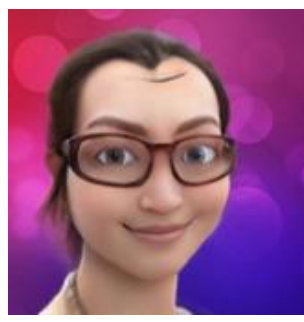
Zac Wang
Senior Software
Developer

Quan tâm đến chi tiết, giúp anh ấy chú ý đến cấu trúc công việc của mình. Cũng là chủ sở hữu của một khu vườn hữu cơ nhỏ



Andrei Stepanov
Senior Software
Developer

Một người sáng tạo thế giới ảo thích suy nghĩ và giải quyết các vấn đề, đặc biệt là những vấn đề khó khăn nhất.



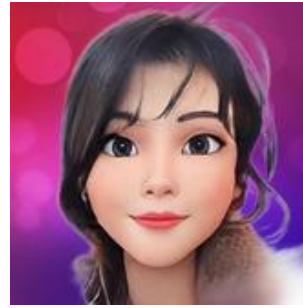
Hannah Do
Quality Assurance
Manager

Đam mê về chất lượng cung cấp sản phẩm và thích chèo thuyền kayak khi rảnh rỗi.



Steven Jurriaans
3D Artist

Ước mơ xây dựng những trải nghiệm thực sự khó quên.



YJ Lu
3D Artist

Cảm hứng để tạo ra các nhân vật đời thực từ nghệ thuật của cô ấy và có thể tạo nên những làn sóng mới.

2. Vấn đề & Giải pháp

Trong bài viết nghiên cứu cuối năm 2021 có tiêu đề "The Metaverse", Grayscale mô tả Metaverse là 'một tập hợp các thế giới ảo 3D được kết nối với nhau, mang tính trải nghiệm, nơi mọi người ở bất cứ đâu có thể giao lưu trong thời gian thực để tạo thành một nền kinh tế internet bền bỉ, do người dùng làm chủ thế giới kỹ thuật số và vật lý.'² Trong vài năm qua, một số giao thức metaverse đã hợp nhất để mở đầu cho sự thú vị và vô hạn của Web 3.0 trong tương lai. Tuy nhiên, MetaDojo đã xác định được những lỗ hổng sau đây trong các giải pháp mà những nhà nghiên cứu ban đầu này đã đưa ra.

2.1 Nền kinh tế ảo

Hầu hết tất cả các dự án metaverse đều tập trung mô hình kinh tế ảo của họ vào quyền sở hữu đất đai. Một khu đất trong Sandbox được bán với giá cao kỷ lục 4,3 triệu USD vào tháng 11 năm 2021, khiến dự đoán của Grayscale rằng bất động sản trong siêu thị sẽ đạt 1 nghìn tỷ USD doanh thu hàng năm không quá khó tin.

Mặt khác, nghiên cứu thị trường ban đầu của MetaDojo chỉ ra rằng các chủ sở hữu bất động sản ảo chính thống thiếu kế hoạch phát triển và lựa chọn rõ ràng cho khu đất của họ. Họ không sở hữu các nguồn lực dành cho các nhà phát triển đất kỹ thuật số chuyên nghiệp như Republic Realm, cũng như không có lưu lượng truy cập đảm bảo mà những người nổi tiếng, các nhà lãnh đạo quan điểm và các tập đoàn lớn hơn được hưởng. Việc biến những mảnh đất trống của họ thành thế giới 3D sống động, thịnh vượng và kỳ ảo cần có thời gian, đầu tư tài chính và chuyên môn nhất định (ví dụ: thiết kế hoạt hình và phát triển trò chơi). Hơn nữa, để duy trì tính cạnh tranh, họ cần được hỗ trợ liên tục và nâng cấp liên tục.

MetaDojo nhằm mục đích cung cấp các không gian 3D được xây dựng có chủ đích được trang bị tính năng Economy In-Dojo (tham khảo tiểu mục 3.1 Dojos) để giúp các chủ đất metaverse kiếm tiền từ bất động sản ảo của họ, tăng giá trị tài sản kỹ thuật số của họ và củng cố cộng đồng mà họ thuộc về.

2.2 Xã hội hóa

Mặc dù là một trong những đặc điểm cơ bản của metaverse, tính xã hội hóa không phải là thành trì của hầu hết các mạng metaverse cho đến nay. Lấy ví dụ về thế giới metaverse hàng đầu là Decentraland, việc tổ chức các sự kiện với hơn 100 người tham dự đã được chứng minh là đầy thách thức.

MetaDojo tin rằng Dojos cung cấp một địa điểm hoàn hảo phục vụ tính xã hội hóa đa dạng bởi vì hiện diện trong cùng một không gian ảo, khách truy cập sẽ chia sẻ những điểm chung một cách tự nhiên, chẳng hạn như người quen của chủ sở hữu Dojo, người theo dõi cùng một người nổi tiếng, khách hàng của doanh nghiệp, thành viên của cùng một cộng đồng, v.v.

Do đó, Đội ngũ MetaDojo nỗ lực phát triển các công cụ để giúp tạo điều kiện xã hội hóa và tình bạn ảo.

2.3 Khoảng cách giữa Web 2.0 và Web 3.0

Sau niềm tin vững chắc của Mark Zuckerberg về tương lai của metaverse trong việc định hình xã hội của chúng ta, các lĩnh vực kinh doanh chính như bán lẻ và câu lạc bộ thể thao đã bắt đầu tìm kiếm những cách thức sáng tạo để đạt được sự hiện diện của Web 3.0 sẽ được chứng minh tương lai. Thật không may, chi phí và kiến thức blockchain liên quan cần thiết khi nói đến việc thu hồi đất metaverse có thể bị cản. Ở một số lãnh thổ và khu vực, quyền sở hữu hàng hóa kỹ thuật số trên blockchain không được pháp luật công nhận và bảo vệ đầy đủ.

Với việc các doanh nghiệp đã mất bao nhiêu năm để chuyển đổi sang nền tảng đám mây và số hóa, ít người sẽ cho rằng việc chấp nhận Web 3.0 còn là câu chuyện dài. Một trong những thách thức lớn nhất mà các doanh nghiệp sẽ cần quản lý là trong khi Thế hệ Z đã sẵn sàng tham gia, hầu hết các khách hàng cũ của họ có thể vẫn không biết hoặc thậm chí hoài nghi về tiền mã hóa trong một thời gian khá dài.

Để tăng tốc việc áp dụng hàng loạt metaverse, đội ngũ MetaDojo nhận ra tầm quan trọng của việc có một giải pháp tạm thời liên kết một thế giới hoàn toàn mới với các nền tảng Web 2.0 quen thuộc hơn như các trang web và cửa hàng trực tuyến. Ví dụ: khách hàng không sở hữu tiền mã hóa có thể thưởng thức các yếu tố hấp dẫn của metaverse như hoạt ảnh 3D, hình đại diện và tương tác xã hội, nhưng được chuyển hướng trở lại nền tảng Thương mại điện tử Web 2.0 khi thanh toán.

3. Hệ sinh thái

Ngoài Community Treasury, có ba thành phần đối với hệ sinh thái MetaDojo, được đặt tên là Chủ sở hữu Dojo, Nhân viên hỗ trợ và Người sáng tạo. Trước khi tham gia vào từng nhóm này, hãy bắt đầu với những gì có thể mong đợi về Dojos của dự án này.

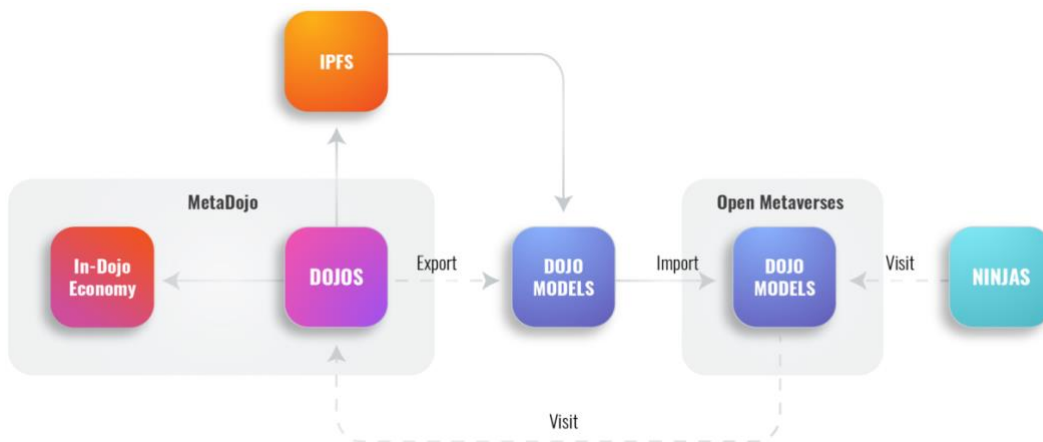


3.1 Dojos

Dojos giữ một vị trí trung tâm trong hệ sinh thái MetaDojo. ‘Dojo’ là một thuật ngữ mà dự án sử dụng để mô tả các cơ sở ảo với bất kỳ hình dạng và hình thức của chúng. Nó có thể là một tòa nhà chọc trời nổi, một phòng trưng bày nghệ thuật dưới hình dạng một con

tàu vũ trụ, hoặc một hộp đêm có hình dạng giống như một hành tinh! Đội ngũ MetaDojo sẽ phát triển chúng trong các bộ sưu tập khác nhau, để đáp ứng người dùng với các yêu cầu khác nhau về chức năng, văn hóa và thẩm mỹ.

Dojos là nền tảng 3D được xây dựng dưới dạng NFT và tương thích với các tiêu chuẩn ERC-721, do đó cũng có thể được lưu trữ và bán ngang hàng trên các nền tảng bên ngoài hệ sinh thái MetaDojo. Ngoài việc cung cấp một không gian ảo với nội thất và ngoại thất tiện dụng, Dojos còn đi kèm với các cơ chế tích hợp tạo điều kiện cho Play-to-Earn (P2E), Play-to-Learn (P2L) và xã hội hóa. Thông qua những điều này, chủ sở hữu Dojo cũng như khách truy cập đều có thể hưởng lợi và kiếm tiền từ khoản đầu tư của họ vào metaverse, cho dù đó là đầu tư vào tài chính, thời gian hay năng lượng. Họ đã gắn nhãn các hoạt động kinh tế này là “In-Dojo Economy”, thông tin chi tiết sẽ được tiết lộ khi sự phát triển này được công bố.



3.2 Chủ sở hữu Dojo

Dojos sẽ có giá USD cố định để luôn đúng với mức dễ tiếp cận và giá cả phải chăng. Tuy nhiên, việc mua một Dojo yêu cầu thanh toán bằng \$ DJT, token tiện ích của dự án (tham khảo tiểu mục 4.1 token tiện ích \$ DJT) mà người mua có thể nhận được thông qua bán token hoặc các nền tảng trao đổi phi tập trung của MetaDojo. Giá bán của một Dojo được xác định bởi một số yếu tố bao gồm kích thước, độ phức tạp và bộ sưu tập mà nó thuộc về.

Người mua cũng có thể tìm kiếm Dojos đang được bán lại trên thị trường thứ cấp. Quyền sở hữu Dojo diễn ra khi quyền sở hữu của Dojo NFT được chuyển từ nền tảng sang chủ sở hữu, hoặc từ chủ sở hữu hiện tại sang chủ sở hữu mới. Sau khi quyền sở hữu Dojo

được chuyển giao, chủ sở hữu sau đó có thể cá nhân hóa Dojo của họ thông qua các cách sau.

- Cấu hình thông qua bảng điều khiển và các chức năng do nền tảng cung cấp.
- Tải lên NFT, hình ảnh, video và mô hình 3D.
- Trưng bày các phụ kiện mua từ thị trường (tham khảo tiểu mục 3.4 Người sáng tạo).

Ngoài việc đặt chúng trên không gian metaverse, người dùng cũng sẽ có thể tích hợp Dojos mà họ đã mua vào nền tảng Web 2.0 chẳng hạn như trang web. MetaDojo tin rằng điều này sẽ giúp thu hẹp khoảng cách và xóa một số khối đặc biệt đối với các doanh nghiệp nhỏ hơn, do đó, những lợi ích của metaverse cũng có thể được họ tiếp cận và tận hưởng.

Một số ví dụ về các trường hợp sử dụng của Dojos:

- Các phòng trưng bày và giao dịch NFT
- Phòng trưng bày ảo với các sản phẩm / dịch vụ bằng hình ảnh, video và mô hình 3D được hiển thị trong Dojo
- Mở rộng cho các nền tảng Thương mại điện tử hiện có
- Mở rộng cho các chiến dịch marketing hiện có với cơ chế P2E tích hợp
- Giáo dục trực tuyến với cơ chế P2L tích hợp sẵn
- Các cuộc họp nhóm, hội nghị và sự kiện ảo
- Không gian hangout ảo được cá nhân hóa cho bạn bè thân thiết và các nhóm văn hóa phụ

3.3 Nhân viên hỗ trợ

Phù hợp với Dojos, MetaDojo đã đưa ra thuật ngữ 'Ninjas' cho người chơi. Khác với hầu hết nền tảng tập trung vào GameFi, Ninjas trong MetaDojo có thể là khách truy cập Dojo, thành viên cộng đồng và người chơi trò chơi. Họ là những người dùng chính của Dojos và các khía cạnh chơi game của họ.

Một số ví dụ về trải nghiệm trong trò chơi bao gồm:

- Play-to-Earn (P2E): Bằng cách chơi các trò chơi trong Dojo và / hoặc hoàn thành nhiệm vụ, các Ninjas sẽ được thưởng bằng mã token gaming (tham khảo tiểu mục 4.5 Tiền tệ trong trò chơi).

- Play-to-Learn (P2L): Ngoài việc kiếm phần thưởng và kiếm tiền từ thời gian trong Dojo, các Ninjas có thể chọn thực hiện việc học tập nhập vai thông qua ảnh, video, NFT và thông tin được hiển thị trong Dojo.
- Xã hội hóa: Ở cùng một Dojo cùng một lúc? MetaDojo cho rằng xã hội hóa sẽ diễn ra tự nhiên thông qua tương tác avatar, trò chuyện thoại và chơi trò chơi đồng đội.

3.4 Người sáng tạo

Người sáng tạo là những người đóng góp đáng kể cho hệ sinh thái MetaDojo, bằng cách đưa các kỹ năng và kinh nghiệm quý giá của họ vào hệ sinh thái dưới hình thức khai thác các dịch vụ chuyên nghiệp và / hoặc NFT của họ trên thị trường. Chủ sở hữu Dojo và Ninjas mua vật phẩm từ họ để nâng cao trải nghiệm trong trò chơi của riêng họ (ví dụ: mua Avatar do nhà thiết kế), để nâng cao trải nghiệm trong trò chơi hoặc giá trị được tạo ra từ khách truy cập Dojo của họ (ví dụ: cài đặt một trò chơi nhỏ để giúp việc thử nghiệm A / B của sản phẩm trở nên thú vị hơn; tương tác với chuyên gia sự kiện ảo để lập kế hoạch phát hành sản phẩm tiếp theo) hoặc để nâng cao giá trị của Dojo của họ (ví dụ: thêm một con vật cưng vào Dojo của bạn để khiến nó trở nên bình dị hơn). MetaDojo cũng tin rằng Người sáng tạo sẽ là một lực lượng đáng kể khi áp dụng hàng loạt metaverse khi họ thấy lợi ích tài chính, sự công nhận và thăng tiến trong sự nghiệp trong metaverse.

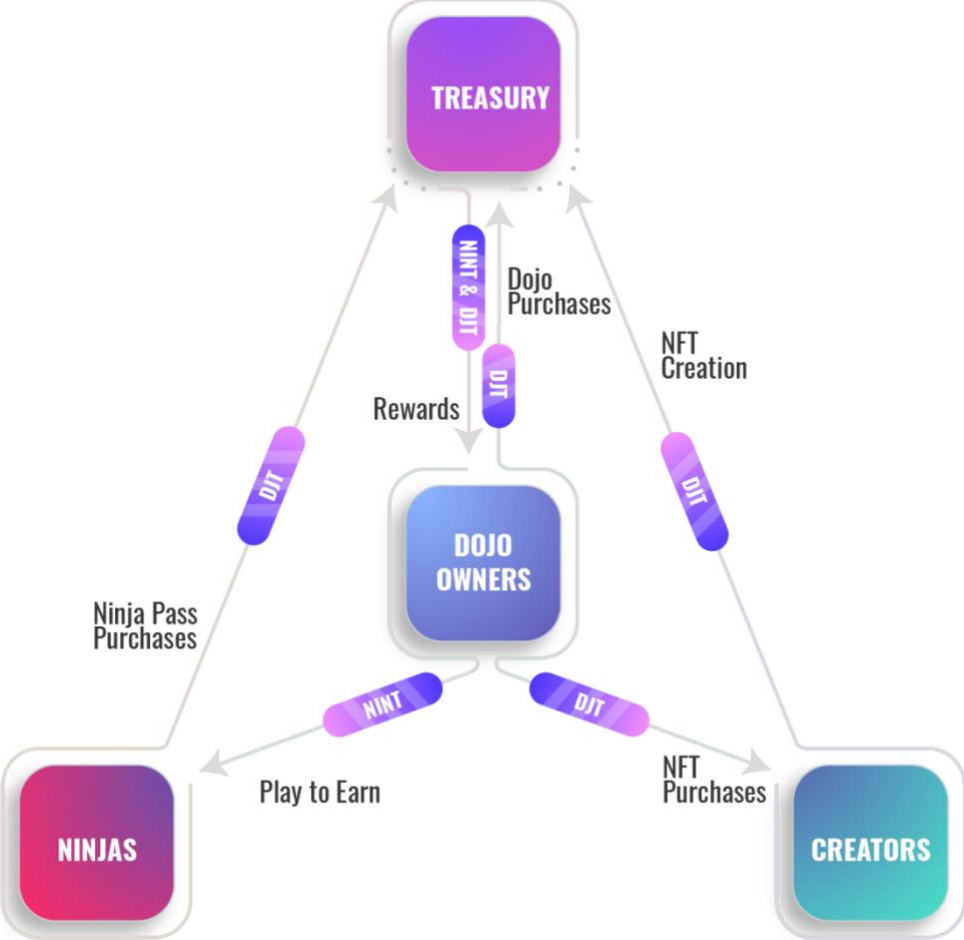
MetaDojo chia sẻ tầm nhìn như Outliner Ventures đã mô tả trong luận án của họ “MetaFi: DeFi cho Metaverse” được xuất bản vào tháng 12 năm 2021: “... chúng tôi tin rằng hoạt động kinh tế trong Metaverse sẽ thúc đẩy sự chuyên gia của cải thể hệ có lợi cho các thể hệ sắp tới, chứ không phải di sản thế giới. Nó mang đến sự hòa nhập cho những người hoạt động trong lĩnh vực kỹ thuật số, cho người sáng tạo kỹ thuật số, cho người làm việc kỹ thuật số, cho người chơi game, cho các nhạc sĩ. Nó sẽ mang lại sự hòa nhập cho các cá nhân có giá trị kỹ thuật số không được hệ thống tài chính truyền thống công nhận.”

Để khởi động hệ sinh thái, những Người sáng tạo như nhà thiết kế, nhà phát triển, nhạc sĩ, nhà tiếp thị và người lập kế hoạch sự kiện ảo sẽ được thưởng khi thiết lập Dojos của họ trong MetaDojo. MetaDojo có kế hoạch sử dụng token từ The Creator Foundation để trợ cấp cho việc mua Dojo của họ. Đồng thời, những Người sáng tạo mới gia nhập sẽ được chỉ định phụ cấp, cho phép họ tham gia vào nền kinh tế ngay lập tức. Những ưu đãi tài chính này sẽ giúp củng cố giá trị tiện ích của Nền kinh tế sáng tạo cho đến khi hệ sinh thái thu hút một cách hữu cơ cho số lượng Người sáng tạo ổn định.

Ngoài hỗ trợ tài chính, một chiến lược khởi động khác mà MetaDojo có trong quá trình triển khai là thành lập Học viện nghề nghiệp Metaverse (Metaverse Career Academy) đầu tiên trên thế giới thông qua quan hệ đối tác với các nền tảng giáo dục được công nhận trên toàn cầu, hãy tham khảo tiểu mục 7.3 Đối tác giáo dục để biết thêm thông tin.

4. Tokenomics

Nền kinh tế token của MetaDojo dựa trên việc sử dụng hai token - DJT và NINT. Cách chúng tương tác với hệ sinh thái được minh họa trong biểu đồ bên dưới.



4.1 Token tiện ích

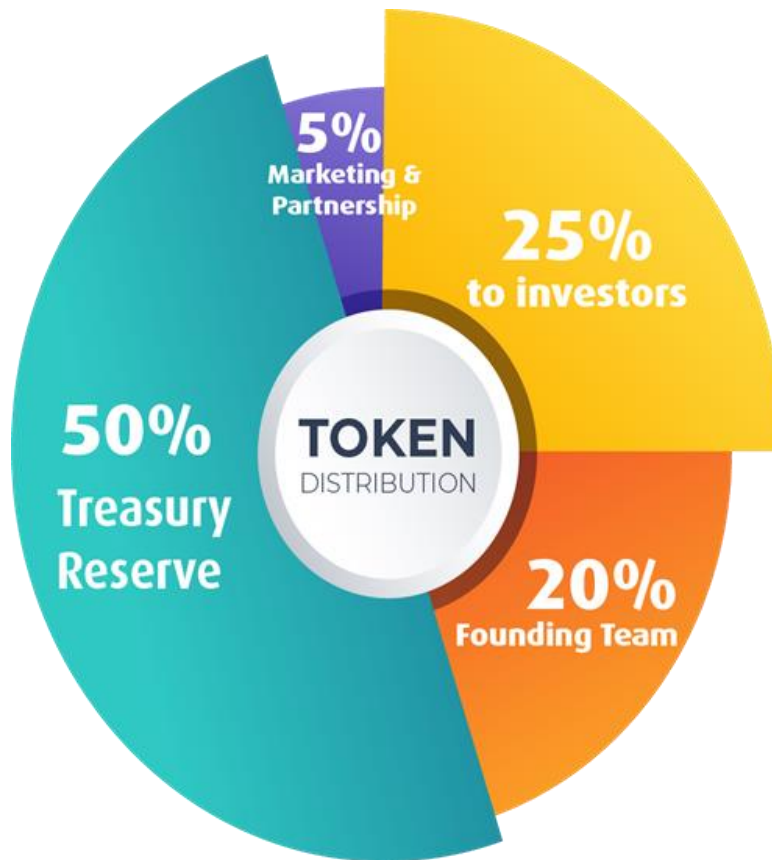
MetaDojo Token (\$DJT) được sử dụng để quản lý hệ sinh thái MetaDojo. Nó sẽ được tạo ra trong Sự kiện tạo token (TGE) với tổng nguồn cung là 1 Tỷ. Đây là token tiện ích của nền tảng và được sử dụng để tương tác với nền tảng theo những cách sau:

- Quản trị
- Mua Dojo
- Nâng cấp / mở rộng Dojo
- Trả tiền cho Người sáng tạo để tham gia vào các dịch vụ chuyên nghiệp của họ
- Trả hoa hồng thị trường

4.2 Phân bổ token

Biểu đồ hình tròn bên trái minh họa việc phân bổ token DJT.

- Một nửa số token DJT được chỉ định để phân phối thông qua bán công khai, airdrop, Quỹ người sáng tạo và các phương thức quảng cáo khác cho công chúng.
- 25% được lên kế hoạch phân bổ cho các nhà đầu tư và ủng hộ tư nhân.
- 20% được phân bổ cho nhóm sáng lập.
- 5% còn lại được dành cho hoạt động tiếp thị, quan hệ đối tác và phát triển cộng đồng.
- Phân bổ token tiện ích



4.3 Lịch trình vesting

Các lịch trình sau đây được đưa ra nhằm đảm bảo tầm nhìn dài hạn và cam kết với dự án.

- Đội ngũ sáng lập - thời gian khóa 18 tháng, sau đó là phát hành tuyến tính trong 18 tháng với các khoản trả góp hàng quý.
- Nhà đầu tư cá nhân từ vòng seed - thời gian khóa 6 tháng, sau đó là đợt phát hành tuyến tính trong 12 tháng với các khoản trả góp hàng tháng.
- Các nhà đầu tư cá nhân từ vòng chiến lược - được phân bổ và vest.
- Đối tác và cố vấn - được phân bổ và vest.

4.4 Stake & phần thưởng khi thực hiện stake

Thực hiện stake là một cách để thưởng cho các thành viên cộng đồng của MetaDojo vì cam kết lâu dài của họ trong việc bảo trì và nâng cấp Dojo cũng như hiển thị nội dung phù hợp. Bạn sẽ có thể kiếm được phần thưởng NINT khi bạn khóa token của mình thông qua bảng điều khiển stake. Trong tương lai gần, việc stake \$ DJT sẽ mang lại cho bạn quyền biểu quyết và tiếng nói đối với việc sử dụng Kho bạc Cộng đồng. Tham khảo Phần 5 Quản trị để biết thêm thông tin.

4.5 Tiền tệ trong trò chơi

NINT được Treasury của MetaDojo mint hàng ngày. Nguồn cung cấp hàng ngày của nó được tính toán bằng cách sử dụng các thông số sau

$(\text{Tổng mức Dojos} / \text{NINT đang được lưu hành}) * \text{Hằng số Hội đồng}$

Một số ví dụ về các trường hợp sử dụng cho NINT bao gồm:

- Play2earn
- Nhận phần thưởng
- Phần thưởng của nền tảng
- Mua hàng trong ứng dụng
- Chi phí vận hành Dojo
- Phí lưu trữ tài sản tiện ích riêng IPFS

5. Quản trị

Metadojo đặt mục tiêu dần dần phát triển thành một tổ chức phi tập trung do cộng đồng sở hữu.

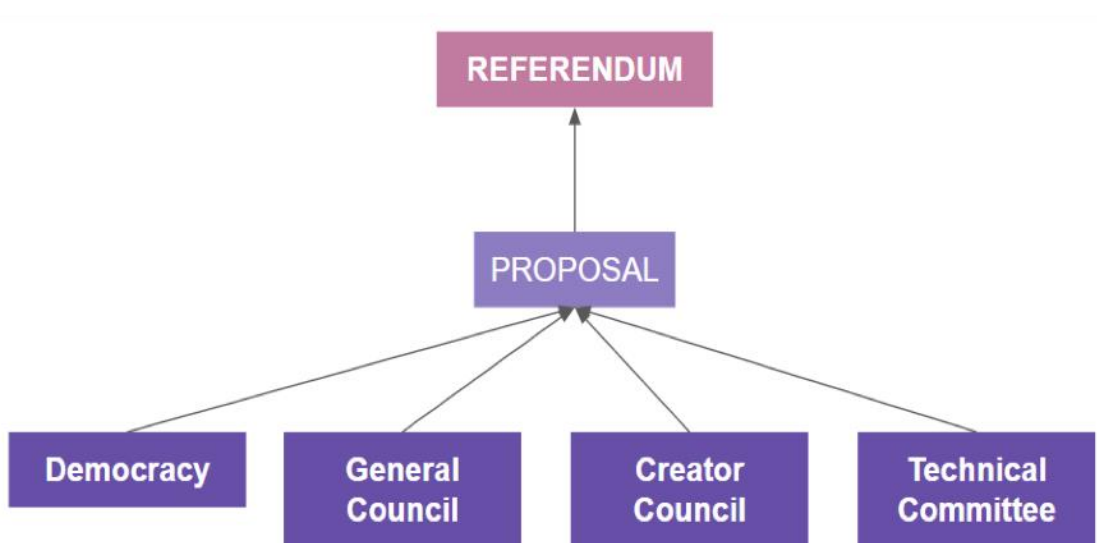
5.1 Đề xuất

Đề xuất là một quá trình thiết yếu để cung cấp các vấn đề quan trọng một cách hiệu quả và hiệu suất cho công chúng.

Nói chung, bất kỳ ai cũng có thể tạo một đề xuất, tuy nhiên, những đề xuất phổ biến nhất sẽ được quảng bá dưới dạng trưng cầu dân ý để công chúng chú ý và bỏ phiếu. MetaDojo sẽ tích cực thúc đẩy tất cả các cuộc trưng cầu dân ý công khai trong nỗ lực cao nhất của mình để thu hút sự chú ý từ tất cả chủ sở hữu token để bỏ phiếu.

5.2 Các nhóm

Có bốn lĩnh vực được quan tâm, đáng chú ý là Dân chủ, Hội đồng chung, Hội đồng sáng tạo và Ủy ban kỹ thuật.



Dân chủ

Bất kỳ chủ sở hữu token DJT nào cũng có thể tạo đề xuất thông qua Dân chủ.

Hội đồng chung

Hội đồng chung quan tâm đến các vấn đề như phát triển hệ sinh thái, triển khai và điều chỉnh giao thức, v.v. Các thành viên của Hội đồng chung được bầu thông qua quy trình bỏ phiếu ứng cử viên của những người nắm giữ \$DJT

Hội đồng sáng tạo

Hội đồng sáng tạo chịu trách nhiệm về các vấn đề liên quan đến nền kinh tế người sáng tạo, quy tắc minting NFT, v.v. Các thành viên của Hội đồng được bầu chọn thông qua quy trình bỏ phiếu ứng cử viên của những người nắm giữ \$DJT. Tuy nhiên, các ứng cử viên cần phải là người dùng đã mint và bán NFT trong MetaDojo Marketplace.

Ủy ban kỹ thuật

Các thành viên của Ủy ban kỹ thuật được chỉ định bởi Hội đồng chung, họ chịu trách nhiệm sửa lỗi khẩn cấp và triển khai. Mọi trường hợp khẩn cấp liên quan đến kỹ thuật sẽ được theo dõi nhanh chóng thông qua Ủy ban kỹ thuật.

6. Đề xuất giá trị duy nhất

6.1 Sẵn sàng sử dụng cho tất cả các mạng lưới metaverse mở

Một trong những mục tiêu chính của MetaDojo là cộng tác với tất cả các giao thức metaverse mở, để cung cấp cho chủ đất của họ một cách tiết kiệm để bắt đầu hành trình MetaFi của họ bằng cách kiếm tiền từ bất động sản ảo của họ, tăng giá trị tài sản kỹ thuật số của họ và củng cố cộng đồng mà họ thuộc về.

6.2 Tích hợp Web 2.0 để tăng tốc áp dụng hàng loạt metaverse

Đội ngũ MetaDojo muốn mang metaverse cho tất cả các cá nhân, doanh nghiệp và tổ chức. Nếu bạn hiện đang sở hữu sự hiện diện trực tuyến, cho dù đó là trang web, cửa hàng trực tuyến hay tài khoản mạng xã hội, thì Dojos của đội ngũ đều cho phép bạn tận hưởng không gian mới của Web 3.0 mà không phải trả trước chi phí và các kỹ năng kỹ thuật liên quan đến thu hồi metaverse land.

6.3 Cơ hội việc làm thông qua Nền kinh tế sáng tạo

Metaverse thuộc về những người sáng tạo bản địa kỹ thuật số! Ước mơ của MetaDojo là tạo điều kiện cho một hệ sinh thái mở và hòa nhập, nơi các thành viên cộng đồng không

chỉ thích tham quan mà còn có thể kiếm sống từ đó, để họ trở thành những cư dân thực sự của metaverse.

7. Đầu tư vòng seed

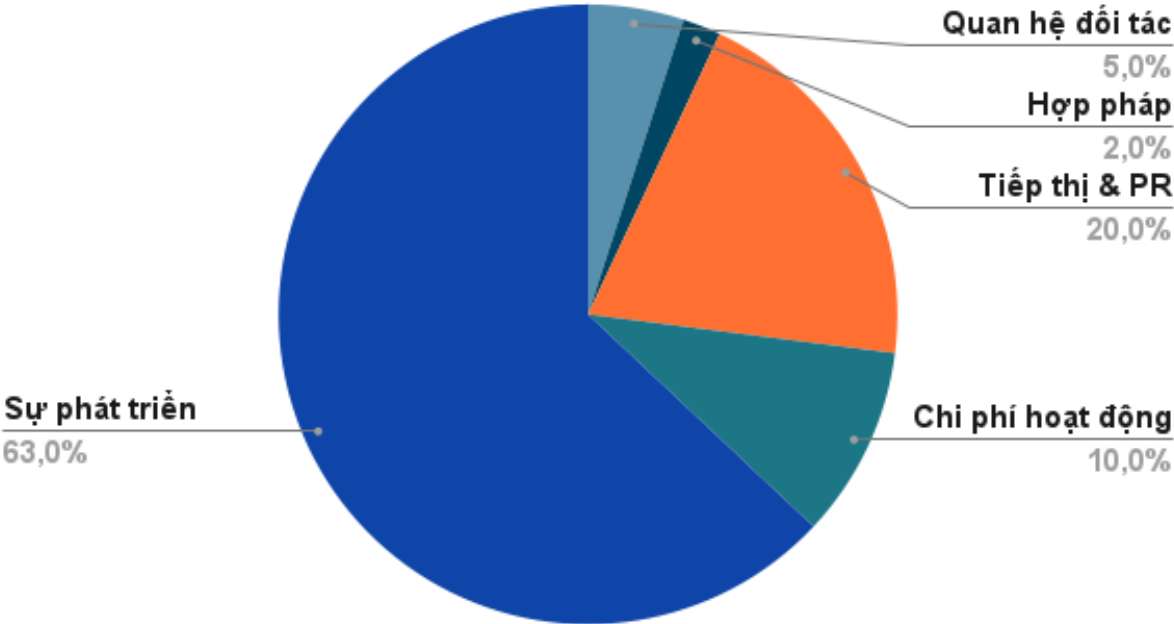
Vào đầu năm 2022, MetaDojo đã huy động thành công 3 triệu USD cho vòng seed của mình. Những người ủng hộ MetaDojo bao gồm một số công ty đầu tư mạo hiểm nổi tiếng nhất, cùng với các nhóm cộng đồng toàn diện tại hơn 10 quốc gia trên khắp Châu Á, Bắc Mỹ, Châu Âu và Châu Úc.

Sự hỗ trợ mà MetaDojo mong đợi từ các nhà đầu tư hạt giống của mình bao gồm và không giới hạn ở các cơ hội hợp tác với các dự án metaverse nổi bật, phương tiện truyền thông & PR, tương tác với Launchpad, cơ hội listing, tạo thị trường và thanh khoản, các phiên AMA, các báo cáo và video bằng nhiều ngôn ngữ khác nhau và các hoạt động xây dựng cộng đồng khác.



Biểu đồ hình tròn dưới đây minh họa cách MetaDojo dự định sử dụng các quỹ hạt giống để sử dụng tốt và đảm bảo một khởi đầu suôn sẻ và thuận lợi cho dự án.

Phân bổ quỹ (Năm đầu tiên - 2022)

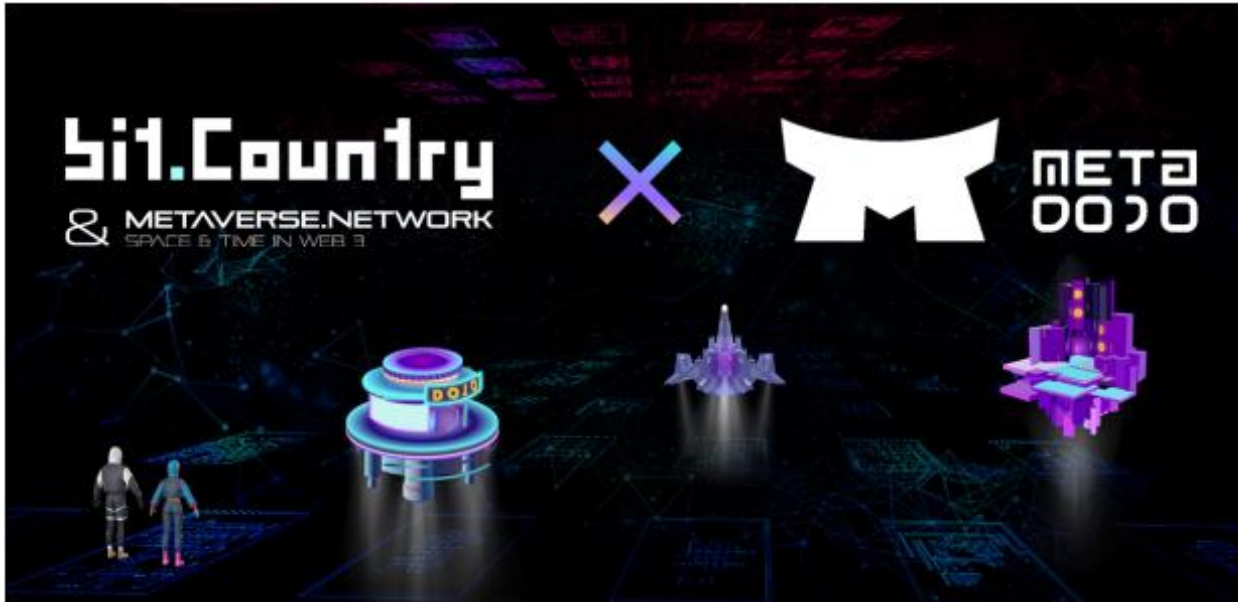


8. Đối tác & Cố vấn

Ngoài sự hỗ trợ và công nhận từ các nhà đầu tư hạt giống của MetaDojo, đội ngũ MetaDojo tự hào về các đối tác giáo dục và blockchain của họ cũng như một ban cố vấn toàn diện mà họ đã đảm bảo cho sự thành công lâu dài của dự án.

8.1 Đối tác Metaverse và Blockchain - Mạng lưới Bit.Country & Metaverse

<https://bit.country/>



Hợp nhất với tầm nhìn đồng bộ của họ, MetaDojo đã đạt được thỏa thuận chiến lược với một trong những mạng metaverse phát triển nhanh nhất thế giới Bit.Country với tư cách là đối tác ra mắt phiên bản beta của họ. Hàng loạt bộ sưu tập Dojo đầu tiên của đội ngũ MetaDojo sẽ được hỗ trợ bởi blockchain Metaverse.Network.

Bit.Country & Metaverse Network là một nền tảng & hệ sinh thái blockchain dành cho các metaverse, trò chơi và dApp do người dùng tạo. Mọi người đều có thể bắt đầu metaverse của riêng mình với các token có thể thay thế hoặc không thể thay thế, chế độ xem dòng thời gian và chế độ xem thế giới ảo 3D của riêng họ. Các chủ sở hữu cộng đồng, những người có ảnh hưởng và các KOL có thể sử dụng nền tảng và giao thức để phát triển và thu hút khán giả của họ.

Vào tháng 5 năm 2021, Bit.Country đã hoàn thành đợt huy động vốn vòng hạt giống 4 triệu USD từ các quỹ đầu tư mạo hiểm có uy tín.

Vào tháng 11 năm 2021, Bit.Country đã thắng trong phiên đấu giá vị trí Kusama parachain lần thứ 14 với số tiền KSM trị giá 100 triệu USD từ số lượng những người đóng góp phá kỷ lục.

Vào tháng 12 năm 2021, Bit.Country đã huy động được 36 triệu USD từ những người chấp nhận đầu tiên của cộng đồng

8.2 Ban cố vấn

MetaDojo nhận ra rằng mặc dù được trang bị với ý định tốt nhất và cam kết đầy đủ cho dự án, các thành viên cốt lõi trong đội ngũ của họ bị hạn chế về khả năng và lĩnh vực chuyên môn của họ. Vì vậy, nhiệm vụ quan trọng ngay từ ngày đầu tiên là thành lập một ban cố vấn toàn diện để hỗ trợ và hướng dẫn đội ngũ MetaDojo trên hành trình thú vị và thường xuyên choáng ngợp này. MetaDojo rất vinh dự khi có các cố vấn sau đây tham gia cùng họ và đội ngũ MetaDojo luôn theo dõi để tìm hiểu thêm!



Justin Pham

Co-Founder & CTO của Bit.Country & Metaverse Network

Cố vấn - Blockchain



Shannon Christie

Co-Founder & CTO của Bit.Country & Metaverse Network

Cố vấn - Game



Qinwen Wang

Thành viên Hội đồng Polkadot & Polkadot Base Camp của
Outlier Ventures

Cố vấn - Web3 & Art



Giáo sư Justin Goldston

Giáo sư tại Đại học Bang Pennsylvania, Giáo sư thỉnh giảng & Cao học

Thành viên Ban cố vấn tại Đại học Georgetown

Cố vấn - Nghiên cứu Metaverse



Jenny Yang

Người sáng lập Star Consulting

Cố vấn – Marketing & Public Relation

8.3 Đối tác giáo dục

Giáo dục là chìa khóa để tăng tốc độ tiếp thu chính khóa. Thông qua quan hệ đối tác chiến lược, MetaDojo đã hợp tác với các nhà đổi mới Industry Connect, Đại học Thunder và Aimy Limited để mang đến Metaverse Career Academy đầu tiên. MetaDojo sẽ tập hợp những người giỏi nhất trong số những chuyên gia giỏi nhất trong ngành, kinh nghiệm học tập tương tác và chương trình chứng nhận được công nhận để cho phép một sự nghiệp chuyên nghiệp song song trong metaverse

Industry Connect

<https://www.industryconnect.org/>

Industry Connect là một trường đào tạo phần mềm sáng tạo được hỗ trợ bởi một vườn ươm công nghệ toàn cầu. Họ đặt mục tiêu làm cho người tham gia sẵn sàng việc làm vào cuối chương trình, đáp ứng cả nhu cầu của người tham gia cũng như sự khao khát nhân tài trong ngành rộng lớn hơn. Hơn 8 năm phát triển với tốc độ cao, những người tham gia của họ đã có được công việc mơ ước tại hơn 450 công ty CNTT hàng đầu ở Úc, New Zealand, Anh, Ireland, Canada, Singapore và Hồng Kông.

Đại học Thunder

<https://thunder.university/>

Đại học Thunder đưa sự thành công đã được chứng minh của mô hình Master-Apprentice được thiết lập tại Industry Connect lên một tầm cao mới. Điều này không chỉ khởi động sự nghiệp của một cá nhân với vai trò trả tiền ngay lập tức, mà còn thiết lập một hệ sinh thái kết nối Người học nghề với Thạc sĩ và Nhà tuyển dụng, đồng thời cũng là Nhà đầu tư thiên thần muốn đầu tư vào những ý tưởng mới thú vị. Mô hình phi tập trung sẽ loại bỏ các trung gian không cần thiết và khuyến khích sự phát triển của các cá nhân một cách hiệu quả hơn.

Aimy Limited

<https://www.aimyplus.com/>

Aimy Limited là nhà cung cấp SaaS toàn cầu với hơn 100.000 người dùng cuối trên 5 quốc gia. Nó trao quyền cho các nhà cung cấp dịch vụ giáo dục với một công cụ quản lý một cửa đảm nhận việc đăng ký, ghi danh, đặt chỗ, lập hóa đơn, thanh toán, quản lý thông tin sinh viên, quản lý tại chỗ, quản lý nhân viên và liên lạc. Hệ thống tự động hóa mạnh mẽ của họ đã tiết kiệm cho khách hàng vô số giờ làm việc thủ công, giúp họ di chuyển không cần giấy tờ và cung cấp các công cụ để nâng cao sự an toàn cho học sinh.

9. Roadmap của dự án

Quý 3 năm 2021	Khởi động dự án Phân phối ứng dụng cảnh báo của Hội đồng Kusama
Quý 4 năm 2021	Private seed round
Quý 1 năm 2022	Xây dựng đội ngũ Tạo mẫu sản phẩm

Quý 2 năm 2022	Phát triển sản phẩm Xây dựng cộng đồng Xây dựng quan hệ đối tác Metaverse Thí điểm các nghiên cứu điển hình cho các giải pháp Web 2.0
Quý 3 năm 2022	Alpha ra mắt các giải pháp Web 2.0 Thiết kế và xây dựng các bộ sưu tập Dojo đầu tiên đã sẵn sàng cho Kaoslanders trong Bit.Country Khởi động Chương trình Đại sứ
Quý 4 năm 2022	Token public presale Ra mắt bản beta của giải pháp Web 2.0 Gọi vốn vòng chiến lược tư nhân Ra mắt bản beta trên mạng lưới Bit.Country & Metaverse Thiết lập quan hệ đối tác với các mạng lưới metaverse bên ngoài hệ sinh thái Polkadot
Quý 1 năm 2023	Niêm yết các sản phẩm giao dịch Khởi chạy trên các giao thức metaverse khác

10. Các liên kết truyền thông xã hội

Trang web	https://metadojo.io/
Twitter	https://twitter.com/MetaDojo_IO
Telegram	https://t.me/MetaDojoOfficial
Discord	https://discord.gg/metadojo
Medium	https://medium.com/metadojo

YouTube	https://www.youtube.com/channel/UCnHhHMSjmXOFtko0OjPEUQ
Instagram	https://www.instagram.com/metadojo.io/
LinkedIn	https://www.linkedin.com/company/meta-doj
Github	https://github.com/meta-doj

11. Tuyên bố từ chối trách nhiệm pháp lý

Việc cung cấp các sản phẩm và dịch vụ được mô tả trong văn bản này phải tuân theo, nếu cần thiết ở mỗi khu vực tài phán liên quan, việc nhận được từng giấy phép cần thiết và / hoặc sự chấp thuận từ mỗi cơ quan chính phủ và / hoặc cơ quan có liên quan, hoặc sự hợp tác của MetaDojo với các tổ chức có giấy phép và / hoặc phê duyệt cần thiết như vậy theo từng khu vực tài phán có liên quan để các thực thể đó tiến hành các hoạt động được quy định có liên quan.