

RESHAPING THE CREATOR ECONOMY WITH WEB3

利用 Web3 重塑創作者經濟

創造力始終是人類表達的核心。

從印刷機的誕生，到 Web2 平台的互聯互通，創造力不斷推動社會與科技的創新進程。

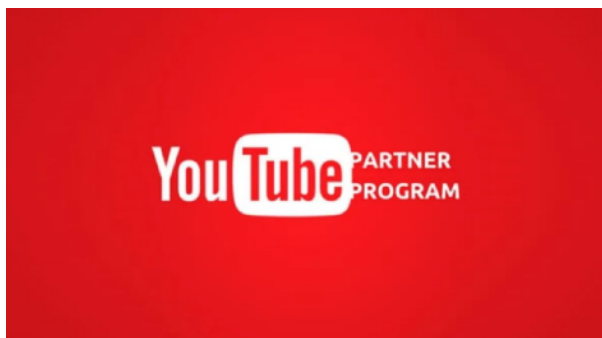
YouTube、Instagram 和 TikTok 等平台重塑了現代創作者經濟，讓內容能夠在全球範圍內傳播，使技能變現更為便捷，並透過與受眾的直接互動，將個人的熱情轉化為可持續的職業。



然而，這些發展雖開闢了新的機遇，卻未能解決所有根本性問題。創作者依舊受制於中心化平台、演算法規則、有限的獲利方式、受限的資料存取權。在這樣的環境下，創作者往往必須遵循不斷變化的平台規則，而這通常是以犧牲自主性和獨立性為代價的。

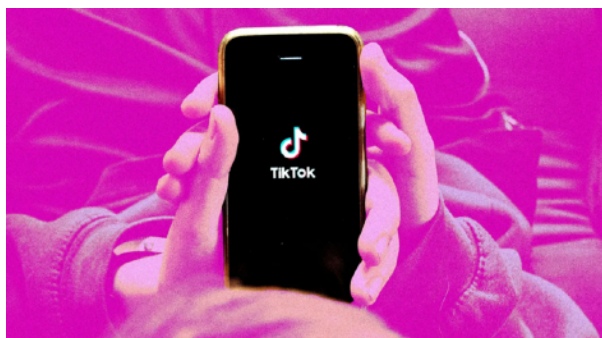
WEB2 CREATOR ECONOMY
CHALLENGES

現代創作者經濟的起點可以追溯到 21 世紀初。當時，YouTube 等平台為創作者提供了前所未有的機會，使他們能夠直接與全球受眾建立聯繫。然而，真正的里程碑式轉折發生在 2007 年——YouTube 推出合作夥伴計劃，創作者首次可以透過廣告收入實現內容變現，這標誌著數位內容生態格局的根本性改變。



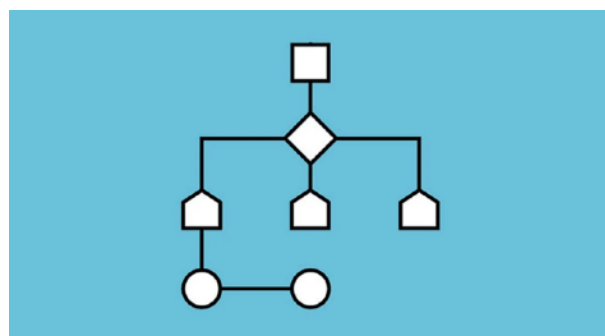
這項創新舉措，讓無數人原本的興趣愛好轉化為永續的職業道路。隨著時間推移，Instagram、Patreon 和 TikTok 等平台陸續興起，為創作者提供了更豐富的受眾互動方式與多元化的收入來源，進一步推動了創作者經濟的發展。

在人類歷史上，這些平台首次真正實現了內容創作的民主化，大幅降低了進入門檻，使任何能夠連接網路的人都有機會分享自己的聲音與才華。



然而，對中心化平台的依賴也暴露出許多弱點。這些生態系的競爭性及其對演算法驅動的分發機制的依賴，使得創作者難以建立長期的穩定性。創作者常常受平台的擺佈，追逐潮流，為演算法優化內容，犧牲了真實性和創作自由。

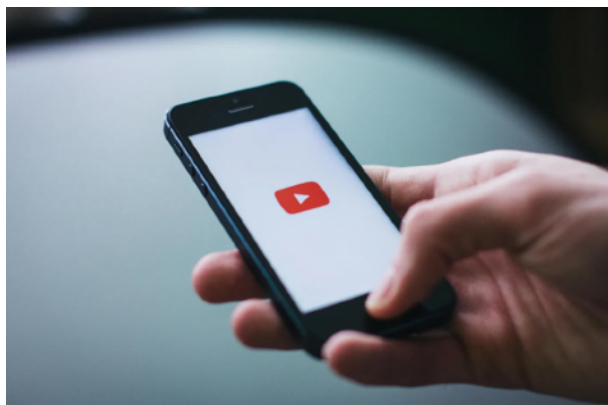
演算法的力量



演算法的變化讓創作者難以維持曝光度，而突如其來的政策變化可能會影響他們的收入。一個顯著的例子就是網路上所謂的YouTube廣告末日，許多創作者的廣告收入一夜之間大幅下降，迫使他們必須努力適應。除了收入不穩定之外，平台還對數據所有權進行嚴格控制，限制了創作者分析或有效利用受眾的能力。

因此，顯而易見的是，即使Web2在創作者經濟中取得了巨大成功，它仍然面臨系統性問題，這些問題會對創作者的長期永續性產生負面影響。

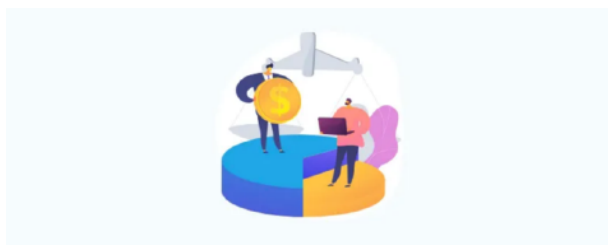
平台依賴性



創作者嚴重依賴中心化平台進行分發和獲利。

這種依賴性使他們容易受到演算法突然變化或政策更新的影響。例如，TikTok 的演算法變化可能會在毫無徵兆的情況下大幅削弱創作者的覆蓋範圍，迫使他們不斷調整內容策略。即使是經驗豐富的創作者，在這種情況下也很難建立穩定的受眾。

收入分成

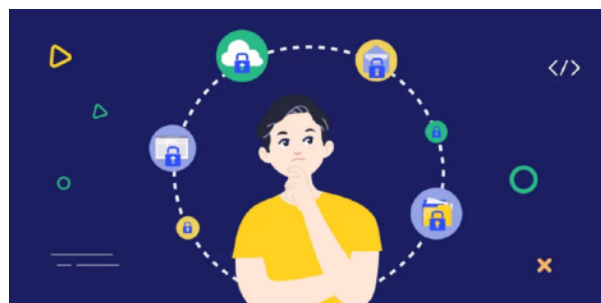


Web2 平台從創作者的收入中抽取了很大一部分。

YouTube 的廣告收入分成比例高達 45%，Patreon 的分成比例高達 12%。這種收入分成模式對缺乏其他收入來源的小型創作者造成了不成比例的影響，扣除平台費用和營運成本後，他們的利潤往往微乎其微。

對於發展中國家的創作者來說，這些費用尤其高昂，削弱了他們在全球的競爭力。PayPal 等支付處理商的高額交易費用只會加劇這些問題，使許多創作者無法繼續依賴傳統的獲利模式。

資料所有權



創作者產生了大量的參與數據，但平台對其使用保持控制權。

由於無法直接存取自身數據，創作者只能依賴平台提供的分析數據。這限制了創作者分析受眾行為、制定個人化策略或有效變現洞察的能力。諸如劍橋分析公司濫用 Facebook 資料等備受矚目的資料濫用醜聞層出不窮，這些醜聞不僅削弱了人們對中心化平台的信任，也凸顯了第三方資料所有權的固有風險。

有限的獲利模式



傳統平台提供的收入選擇較少，例如廣告、訂閱或贊助。

這種缺乏多樣性的情況將許多利基創作者排除在外，他們無法依靠這些模式來獲得穩定的收入。獨立記者或利基藝術家就是一個很好的例子，他們往往很難找到可持續的獲利機會。

膚淺的粉絲參與



Web2 平台將互動限制在喜歡、評論和關注等表面層面的功能。

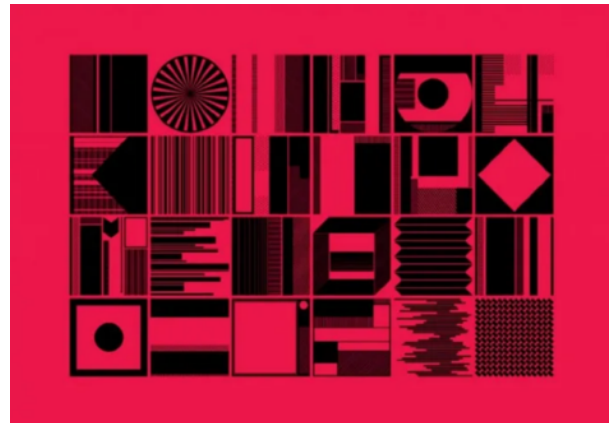
這些很少能在創作者和觀眾之間建立有意義的聯繫，也無助於建立長期的忠誠度，也沒有為粉絲提供直接支持創作者或參與創作決策的機制。



傳統平台往往透過中心化控制對創作者施加限制。

這降低了貨幣化策略的靈活性，並限制了長期價值獲取。去中心化市場透過讓創作者掌控其資產和銷售流程來應對這些挑戰。例如，Uptick Marketplace 提供了一個靈活的平台，用於建立、交易和管理 NFT 和 RWA。

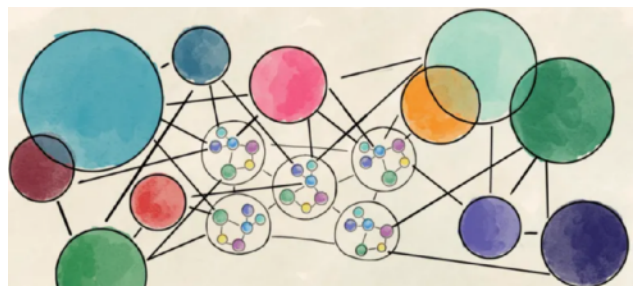
模組化的



該市場建立在 Uptick Network 的模組化基礎設施之上，支援多種媒體格式和類別，滿足創作者、收藏家和品牌的需求。

多鏈相容性允許跨基於 Cosmos 的區塊鏈和 EVM 網路進行交互，讓創作者有機會探索捆綁式 NFT、獨家數位發行以及自動版稅分配。拍賣、固定價格和限時優惠等功能提供了額外的變現選項，而 ERC-2981 等標準則簡化了收益管理，並支援一級和二級銷售的價值獲取。

可互通



Uptick 整合了 Uptick 跨鏈橋 (UCB) 和跨區塊鏈通訊 (IBC)，增強了跨區塊鏈生態系統的互通性

這使得創作者能夠在不犧牲其資產所有權或控制權的情況下觸達更廣泛的受眾。跨鏈交易提升了收入潛力，並消除了對市場中介機構的需求，從而降低了費用，並使該平台更容易被全球創作者訪問。

RWA 集成



Web3 透過將現實世界的資產代幣化，為創作者連接實體世界和數位世界開闢了新的可能性。

簽名紀念品、限量版商品或活動門票等物品均可通證化，Uptick Marketplace 整合了 ERC-1948 協議，使創作者能夠為其 NFT 分配動態數據，從而使資產資訊能夠隨時間推移而演變。借助 Uptick 的通證化框架，這些實體物品可以安全地連結到鏈上，並將元資料、所有權記錄和使用權直接嵌入智慧合約。

對於創作者而言，通證化的 RWA 提供了一種強大的途徑，既能擴大收入來源，又能以創新的方式與粉絲建立聯繫。例如，藝術家可以將

實體印刷品與區塊鏈驗證的數位代幣配對，並允許使用多種數位資產（例如 \$UPTICK、\$ETH 或 USDC）進行交易。

這種創新反映了更廣泛的趨勢，因為通證化的 RWA 市場規模預計到 2030 年將達到 15.6 兆美元，這得益於其釋放流動性和提供獲取傳統非流動性資產的管道的能力。這種成長確實表明了創作者利用 RWA 作為更大的新興經濟的一部分的潛力，為粉絲提供獨特而有意義的方式來支持他們的工作，同時建立可持續的收入模式。

權限管理



Uptick 的分散式權利管理工具使創作者能夠將使用條款直接嵌入到他們的資產中。

利用 ERC-1948 動態數據標準，創作者可以即時更新使用條款或元數據，而無需重新鑄造代幣，從而增強靈活性和控制力。這項創新支援不斷發展的用例，例如多媒體內容的授權協議或獨家資料的分階段訪問，為創作者提供了一種在整個資產生命週期中保留所有權和適應性的方法。

例如，攝影師可以對其影像進行代幣化，賦予其特定的使用權，確保未經適當授權或補償，

影像不會用於商業用途。這種程度的控制使創作者能夠自信地分享他們的作品，因為他們知道他們的權利在全球市場上受到保護。

數據主權



Uptick 的去中心化資料服務使創作者能夠重新掌控其受眾資料並保護自身隱私。

該服務整合了零知識證明 (ZKP) 機制，使創作者能夠在不洩露敏感資訊的情況下分析受眾洞察。結合 Uptick 的去中心化身分 (DID) 解決方案，該系統確保只有經過驗證的受眾互動才會計入參與度指標，從而減少詐欺行為，並加深創作者與其社群之間的信任。

增強粉絲互動



Uptick 上的代幣化會員資格可以透過提供專屬權益，幫助創作者建立忠誠的社群。

這些權益涵蓋內容搶先體驗、個人化互動，甚至是創意決策的投票權。

這些可編程代幣激勵粉絲參與，並在創作者和受眾之間建立聯繫。一個很好的例子是，藝術家發行代幣，允許持有者存取幕後內容或參與私人活動，從而營造社區氛圍。這種模式可以讓粉絲更加活躍，增強他們的忠誠度和對創作過程的參與。

EXPANDED USE CASES

Web3 提供的靈活性和可擴展性，使各行各業的創作者能夠探索新的商業模式。

音樂與表演



音樂人可以透過將實體專輯與代幣化權益捆綁在一起來擴展其創意產品。

VIP 存取權限、獨家週邊商品或提前購票等權益均可利用。將 RWA 整合到這些代幣化套餐中，音樂人可以開發混合模式，在提升粉絲體驗的同時實現收入來源多元化。

這些模式也為粉絲驅動的專案創造了機會，包括眾籌專輯發行。粉絲將獲得代表其貢獻的代幣，從而獲得獨家權益，並與藝術家的作品建立更深的聯繫。將數位資產與實體資產結合，可以創造更具吸引力和互動性的體驗，將傳統方法與 Web3 創新相結合。

遊戲和虛擬



遊戲開發者可以將遊戲內物品通證化，並將其與現實世界的獎勵掛鉤。

Uptick 的跨鏈功能確保這些資產在跨平台保持實用性，從而擴大其對更廣泛受眾的吸引力。例如，未來開發者可以將稀有的遊戲內物品通證化，使其擁有者能夠獲得專屬實體商品或活動參與權。

將通證化資產融入虛擬世界也實現了互通性，讓玩家在不同遊戲或元宇宙平台上攜帶他們的物品。這種互聯互通代表著遊戲和粉絲互動的下一個轉變。

藝術品和收藏品



藝術家可以將其實體和數位作品代幣化，為買家提供可驗證的所有權和便利的交易能力。

Uptick 的基礎設施支援動態定價，使創作者能夠獎勵早期買家，同時保持長期價值。這種模式已經獲得廣泛認可，藝術家們利用 NFT 出售限量版印刷品或數位藝術收藏品。

在 Uptick 上，藝術家可以創造將數位證書與實體收藏品結合的混合產品，從而提升買家的價值主張。由於所有權兼具美感價值和經濟價值，這些混合模式還能吸引更多粉絲投資。

教育與認證

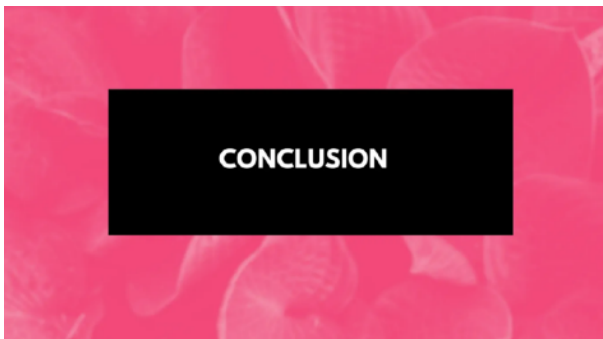


教育產業的創作者可以將課程或研討會的存取權限代幣化，授予持有人在區塊鏈上可驗證的憑證。

在 Uptick 生態系統中，像 Vouch 這樣的平台可以將這些憑證安全地以去中心化識別碼 (DID) 的形式發布並儲存在鏈上，從而永久地保證透明度和信任。

這種方法為學習者增加了價值，並簡化了創作者的收入模式。代幣化的認證提供了一種可靠的方法來驗證技能或成就，從而提升他們的專業和學術相關性。創作者還可以發行代幣，授予用戶終身訪問教育內容的權限，或隨著用戶的學習進度解鎖新的模組，從而創造充滿活力且引人入勝的學習體驗。

借助 Uptick 生態系統中像 Vouch 這樣的工具，創作者可以有效地發布和管理憑證，這意味著學習者可以安全地存取並驗證其成就的記錄。



Web3 為創作者打開了一扇期待已久的大門，讓他們首次真正擺脫中心化平台的束縛，掌控作品、受眾關係與收入。

透過代幣化創作、版權管理以及全新的粉絲互動方式，創作者不再依賴不斷變化的演算法或唯利是圖的中介。

Uptick 的基礎架構為創作者從 Web2 向 Web3 的轉型提供了切實可行的路徑。

隨著科技發展，創作者能夠自主探索，與受眾建立更深層的聯繫，更重要的是，完全擁有自己的作品。這個曾被認為遙不可及的願景，如今在 Uptick 的工具和基礎設施支持下，正逐步實現，並惠及所有人，加速下一代互聯網的到來。

這種變革不僅促進了創作者與受眾之間的深度連接，也推動了更平衡與永續的生態建設。在 Uptick，我們相信這些變化至關重要，它為創作者和粉絲提供了真實的機會，共同創造價值，並在日常生活中留下持久影響。

所有權是網路新時代的基石。Uptick 致力於成為這項進程的催化劑，讓每個人都能真正擁有屬於自己的數位世界。



hello@uptickproject.com



[@Uptickproject](https://twitter.com/Uptickproject)



[@Uptickproject](https://t.me/Uptickproject)



[Uptick Network](https://discord.com/invite/UptickNetwork)



[Uptick Network](https://www.youtube.com/UptickNetwork)