



※ 본 아티클은 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

무료로 서비스되는 MMO에 대한 보상은 무엇인가? (What Are The Rewards Of 'Free-To-Play' MMOs?)

Paul Hyman

2009. 6. 9

http://www.gamasutra.com/view/feature/4046/what_are_the_rewards_of_.php

빠르게 성장하고 있는 무료 MMO(massive multiplayer online game)를 통해 많은 돈을 벌어들일 수 있지만 실제로 부분 유료화가 얼마나 이루어지고 있는가? 유감스럽게도 사용자 정보 당 평균 수익은 개인 게임 제작사 간의 경쟁으로 인해 공개되지 않고 있으며 최고와 최저 수익을 보고하는 것을 꺼리고 있다.

일부 개발자는 유료 가입자당 평균 매출액(ARPPU)을 보고하고 있는데, 이것은 가입자당 평균 매출액(ARPU) 보다 항상 인상적인 수치를 보여준다. 이러한 통계 모두 매월 로그인 사용자와 관련되어 있고 ARPU 에 인용된 매월 로그인 사용자 수는 총 등록 사용자의 일부에 불과하다(언론 보도에 사용된 일반적인 측정치).

무료 MMO 게임의 성공 여부를 판가름할 실제 수치를 확보할 수 없으므로 개발자들이 이 게임 영역에 투신할 것인지를 결정하는 것이 어려울 수 있다.

Daniel James 는 게임 수익에 대한 공개를 꺼리는 것은 사람들의 판단을 흐리게 하기 위한 고의적인 행동이라고 얘기하고 있다. James 는 샌프란시스코에 본사를 둔 Three Rings Design 의 CEO 이다. 그는 “실제 수익을 투명하게 공개하지 않는 것이 사업상 유리하기 때문이다. 그러나 나는 이에 동의하지 않는다.”라고 말한다.

James 는 최근 블로그에서 “사람들은 바보스러운 짓을 했다는 듯이 걱정스러운 얼굴로 ‘왜 수익 정보를 공개했죠?’라고 묻는다. 좋은 질문이다. 정보를 공개하는 경우 불리한 면도 존재하나 제한적일 수 밖에 없다. 즉, 경쟁사가 공개한 수치를 바탕으로 우리 회사보다 더 많은 수익을 올릴 수도 있으나 이러한 수치로 할 수 있는 일이란 그렇게 많지 않다고 생각한다. 사업을 성공적으로 수행하는 것이 쉬운 일은 아니므로, 그들에게 잘된 일이라고 생각한다.

또한, 정보 공개 시 장점은 신생업체와 게임 커뮤니티에서 이용할 수 있는 정보가 많으면 많을수록 그 만큼 더 많은 사람들이 데이터를 공유할 수 있다는 것이다. 밀물 때가 되면 모든 배가 떠오른다. 데이터를 공유하는 동료에게 부끄러움을 느껴 자신도 데이터를 제공할 수 있다면 우리 모두가 그 혜택을 누릴 수 있다.”라고 적고 있다.

실제로, James 는 Three Rings 의 MMO 인 Puzzle Pirates 를 통해 각 유료 가입자(ARPPU)로부터 매달 약 50 달러를 받고 있으며 총 수익으로 환산해 보면 매달 총 230,000 달러의 수익을 벌고 있다(부분 유료화로 인한 수익임).

2005 년 2 월, James 는 정액제 모델과 함께 무료 버전의 Puzzle Pirates 를 출시하기로 결정했다(이로 인해 매달 70,000 달러의 정액 요금을 추가로 확보함).



Three Rings 의 Puzzle Pirates

그는 예상되는 수익이 어느 정도일 지를 전혀 알 수 없으며 부분 유료화 기반의 MMO 가 얼마나 성공할 수 있을지를 알아볼 방법도 없음을 인정하고 있다.

James 는 “우리는 무료 MMO 분야에 그냥 뛰어 들었다. 솔직히 말해, 기존 데이터가 전혀 존재하지 않았고 모든 게임과 플레이 인구마다 다양한 편이었다. 따라서 개발자 및 사용자 데이터에 의거하여 추정할 수 밖에 없었는데 이것이 흥미로운 지적 작업이기는 하지만 예상하는 바를 제대로 말해주지는 못했다.”라고 말한다.

4 년 반 후 James 는 많은 것 즉, ARPU 가 매월 1 달러 ~ 2 달러 정도이고 플레이어의 10%만이 요금을 지불하고 있다는 사실을 알게 되었다. 그 결과, 약 5,000 명의 게이머가 매달 수익 중 230,000 달러를 제공하고 있다.

그는 "50 달러의 ARPPU 보다는 1-2 달러의 ARPU 를 중심으로 고려해 보고 있다. 이 수치를 통해 새로운 유료 고객이 매출액 측면에서는 더 의미가 있음을 알 수 있다. 이 수치가 20 센트였다면 아마 비즈니스를 구축하는데 어려움을 겪었을 것이다.

그러나 이 수치가 3 달러였다면 양질의 비즈니스를 영위할 수 있다. 즉, 플래시 배포 사이트로 가서 '우리 게임을 이 사이트에 올려 주시오. 보내주는 새로운 사용자 마다 1 달러를 지불할 테니.'라고 말하면 이 일에 틀림없이 관심을 가질 것이다."라고 말한다

(등록된 사용자에 관한 Three Rings 의 2008 년 후반 언론 보도에 의하면 Puzzle Pirates 가 유통되는 동안 이 게임과 관련하여 700 만 개 계정이 생성되었으나 등록된 사용자 수치는 수익 기반 성공률을 추정하는 데에 아무런 도움이 되지 않는다고 한다).

Raph Koster 는 Metaplace 가 어느 정도의 매출을 올리고 있는지를 검토하려고 했으나 할 수 없었다고 말했다. 그 이유는 이 회사의 웹 사이트가 새로운 브랜드를 갖게 되어 지난 달 오픈 베타를 시작했기 때문이다.

그러나 샌디에이고에 본사를 둔 Metaplace 의 설립자이자 사장인 Koster 는 무료 모델을 도입하면서 특별한 기대를 하고 있다. [이전에, Koster 는 Ultima Online 및 Star Wars Galaxies 등 기존의 정액제 기반 MMO 와 관련된 업무를 진행한 적이 있다.]

그는 "무료 모델은 ROI 를 증가시킬 수 있는 최상의 방법이다. 정액제 모델과 관련된 포장 및 배포 비용에 할당할 예산이 존재하지 않으며, 개발 비용은 상당히 낮아졌다. 심지어 마케팅 예산도 변경되었으며 제품 평판은 주로 입소문을 통해 퍼지고 있다. 게임에 접근하여 한번 시도해 보는 등 진입 장벽이 낮아졌으므로 대규모의 고객을 확보할 수 있다."고 말한다.

Koster 가 최근 블로그에서 밝혔듯이 부분 유료화 모델을 사용하는 가장 큰 이유는 무료와 유료화 등 양쪽의 장점을 활용하기 위해서이다. 한 달에 15 달러를 결제하지 않는 사람들은 최소한 얼마를 지불하도록 유인하고 이를 통해 자체 시장을 확대해 나가고 있다.

그러나 부분 유료화 모델을 사용하지 않는 가장 큰 이유는 일정한 매출액을 보장받기가 어렵기 때문이다. 일단 모델을 선택하면 이것을 고수하는 경향이 있다. 정액제는 약정한 바를 실행하는 것으로 보일 수 있다(박스 속 게임을 사는 것처럼, 강력하고 심리적인 구입 전략). 즉, 사용자는 약정 내용을 준수하려고 하며 이것은 사용자의 게임 박스 구입 여부에 따라 유사한 품질의 두 게임이 첫 달 매출액이 달라지는 이유를 말해주고 있다.



Metaplace 는 부분 유료화를 통해 주로 수입을 확보하고 있는 반면, 일부는 Koster 가 "이벤트"라 부르는 방법으로 수입을 얻고 있다.

그는 "Metaplace 에서 모든 사용자들은 자신 만의 가상 세계를 갖고 있다. 그러나 해당 비용을 지불하지 않으면 아주 멋진 공간을 확보할 수 없고, 컨커런시 캡(concurrency cap)때문에 10 명 이상의 사용자가 이 공간에 동시에 참여할 수 없다.

그러나 파티를 열거나 뭔가 특별한 것을 개최하려면 10 달러를 지불해야 하고 다음 24 시간 동안 컨커런시 캡이 100 명까지 증가한다. 이것은 가상 상품을 판매하지 않고 수익을 올릴 수 있는 한 가지 방법이다."라고 말한다.

Koster 는 게임으로 인한 매출액을 공유하기를 원하지만 아직은 그 결과를 공개하기에는 이른 감이 있다. 또한 그는 "게임 예산과 수익을 비밀로 하는 것은 업계 내의 일종의 관행 같은 것이지만 이것은 바보스러운 짓이라고 생각한다. 특히, 이러한 일의 대부분이 웹 상에서 벌어지고 있으므로 comScore 에 가서 얼마나 많은 사람들이 이 사이트에서 실제로 플레이하고 있는지를 볼 수 있다. 매출액을 숨기는 것은 점점 더 어려워지고 있다."라고 말한다.

Koster 는 Metaplace 의 무료 MMO 관련 데이터가 아직 존재하지는 않지만 이 게임의 매출액이 ARPU 측면에서 30 센트 ~2 달러이고 ARPPU 측면에서는 10 달러 ~ 60 달러 정도가 될 것으로 내다보고 있다.

Jeremy Liew 는 개발자는 아니지만, 이러한 매출액 공개에 찬성하고 있다. Liew 는 주요 VC 사인 Menlo Park(CA 기반의 Lightspeed Venture Partners)의 관리 이사이고, 이 회사는 Serious Business 의 Friends for Sale (Facebook 상에서 플레이함)와 같은 멀티플레이어가 즐길 수 있는 웹 기반의 무료 MMO 펀딩에 초점을 맞추고 있다.

최근 블로그에서 Liew 는 그가 조사한 바에 따라 몇몇 인기 있는 사이트의 ARPU 는 매달 평균 1.25 달러이고 특히, Club Penguin 은 1.62 달러, Habbo 는 1.30 달러, RuneScape 는 0.84 달러라고 보고하고 있다.

그는 “ 기타 MMO 와 개인이 참여한 가상 세계와 관련하여, 이러한 추정치는 MMO 를 잘 관리하는 경우 무료 비즈니스 모델로부터 성공적인 결과를 얻을 수 있음을 보여주는 수치라 할 수 있다.”라고 말한다.

또한 ARPPU 는 매달 10 달러~50 달러 정도이고 이것은 해당 달의 가입자 총수의 5-10%가 지불한 금액이다. 스포츠 및 갬블링 게임은 이상의 수치 보다 약간 높고 소셜 게임은 약간 낮은 편이다.

Liew 는 무료 MMO 가 소규모 기업에 엄청난 기회를 제공할 수 있다고 생각하고 있으며 이것이 바로 그의 회사가 이 게임에 투자하는 이유이다. 그는 이 비즈니스 모델을 대규모 기업이 살아남기 어려운 “붕괴 상태”로 간주한다.

또한 Liew 는 “대기업의 성공을 뒷받침하고 있는 비즈니스 정책은 각 기업이 성공을 위해 수행해야 할 사항을 제대로 인식하지 못하도록 막는 역할을 할 수도 있다. 대기업의 정책을 변경하는 일은 어렵고 소기업의 경우는 보다 쉬운 편이다.”라고 말한다.

정액제 기반 게임에 비해 무료 MMO 구축 시 다른 이점은 게임 품질에 대한 사람들의 기대가 상당히 다양하다는 점이다. 이러한 기대 수준을 낮게 설정하면 개발 시간과 경비에 대한 예산을 세우기가 쉬워진다.

그는 “World of Warcraft 를 제작하여 60 달러의 요금을 청구하는 경우 사람들은 자신들이 지불한 금액에 대해 꽤 괜찮은 게임을 플레이할 수 있을 것으로 기대한다.

그러나 게임이 무료인 경우 실제로 무엇이든지(비록 버그가 있거나 기능이 제대로 갖추어져 있지 않더라도) 올려 놓고 사람들이 어떻게 반응하는지 볼 수 있다. 사람들이 이 게임을 좋아한다면 더욱 좋다. 만약 좋아하지 않는다면 이 게임을 수정하여 사용자들이 어떻게 하는지(또는 포기하는지) 지켜볼 수 있다. 이것이 바로 웹 및 무료 게임의 최고 장점이다.”라고 말한다.

Liew 는 오픈 베타를 출시한 후 신속하게 그 다음 게임을 출시하면서 낮은 품질에도 만족할 수 있는 경우에만 이 영역에 뛰어들라고 개발자에게 조언하고 있다.

또한 그는 “게임을 일반사람들에게 공개하기 전 모든 것을 만들기 위해 6년이라는 시간을 기꺼이 투자할 수 있는 뛰어난 개발자라면 기존의 비즈니스 모델을 바탕으로 성공할 수

있을 것이다. 왜냐하면, 많은 부분을 조정하면서 높은 비용에다 매우 낮은 수익을 견디며 힘든 시간을 보내야 하기 때문이다.

그러나 적은 수익이 암시하는 바에 골몰하고 있다면 상대적으로 조립라인처럼 일정하게 제작하는 소규모의 다양한 팀을 이용하여 게임을 개발할 수 있다. 무료 MMO가 흥미롭고 시간과 노력을 들일만한 것임을 발견하게 될 것이다.”라고 말한다.