



※ 본 기사는 CMP MEDIA LLC와의 라이선스 계약에 의해 국문으로 제공됩니다

**페이스 북을 넘어서 : 글로벌 소셜 게임의 기회  
(Beyond Facebook: Global Social Game Opportunities)**

폴 하이만(Paul Hyman)

가마수트라 등록일(2010. 11. 9)

[http://www.gamasutra.com/view/feature/6199/beyond\\_facebook\\_global\\_social\\_.php](http://www.gamasutra.com/view/feature/6199/beyond_facebook_global_social_.php)

게임은 페이스북을 방문하는 주된 이유 중의 하나이다. 통계에 따르면 40%의 이용자가 소셜 게임을 플레이하기 위해 페이스북을 한다고 한다. 즉, 매달 2억명 이상의 사람들이 페이스북에서 게임을 플레이하고, 페이스북의 상위 10위 게임이 각각 천 2백만명의 유저를 보유하고 있다는 것이다. 그러나 당신의 게임이 상위 10위 안에 들어 있지 않다면, 당신의 게임에 이목을 집중시키도록 하는 것은 좌절감을 주는 경험이 될 수 있다.

다행히, 페이스북은 유일한 게임은 아니다. 글로벌 소셜 플랫폼을 통해서 개발자들이 미국을 넘어서 게임을 서비스 할 수 있는 기회를 가질 수 있다.

실제로, 러시아, 동유럽, 일본 및 남미와 같은 다른 글로벌 시장이 품질 좋은 소셜 게임을 기다리고 있다. 거기의 퍼블리셔들은 기대 이상으로 시장에 쉽게 진입할 수 있도록 준비를 하고 있다. 예를 들어, 로컬라이제이션은 더 이상 문제가 되지 않는다.

브라질의 경우, 게임 시장이 크게 성장하여 브라질 게임쇼 2010([Brasil Game Show 2010](#))에 2만명 이상의 방문객이 모일 것으로 기대되고 있다.

라틴 아메리카의 가장 큰 소셜 게임 퍼블리셔인 Mentez는 브라질 상파울로에 사무실을 두고 있으며, 마이애미에도 사무실이 있다. 이 회사의 공동창설자인 Juan Franco와 CEO의 전략에 의해 만들어졌다.

1년 반 전에, Mentez는 비즈니스 모델을 바꾸었다. 게임을 직접하는 것에서 미국, 유럽, 아시아의 소셜 게임을 찾아서, 로컬화 시키고 마케팅을 하여 현금화 하는 방식으로 말이다.

요즘, Mentez는 브라질에서 구글이 소유하고 있는 소셜 네트워크 Orkut에서 인기 있는 게임의 80%를 퍼블리싱하고 있다. 수익은 매주 2천 2백만명의 유효 이용자에 달하고 있다. 이 게임 중의 하나인, Colheita Feliz는 농장 게임으로, Orkut에서 가장 인기있는 게임이다.

“페이스북에만 게임을 서비스하고 있다면, 당신은 국제적인 시장으로 옮겨서 수익을 두배 또는 세배로 만들 수 있다”고 Franco는 말한다. “미국은 2개 또는 세개의 큰 회사가 지배하고 있는 매우 힘든 시장이다. 그래서 작은 개발사가 페이스북 플랫폼에서 경쟁을 한다는 것은 매우 어렵다. 좋은 스킬과 아이디어를 가지고 있는 이러한 개발자들이 국제 시장을 탐험하는 것은 성공을 위한 최선의 길이라고 생각한다.”



큰 기업중의 하나인 플레이돔(Playdom)은 Mentez와 올해 브라질에서의 배타적인 계약을 수립하였고, 지금까지 4개의 게임-Bola(월드컵 축구 게임), Tiki Resort(리조트 경영 게임), Social City, Market Street를 로컬라이제이션했다.

남미 시장에서 게임의 성공적인 수익성을 확인한 Mentez는 새로운 게임 아이템을 구축하고 필요하다면 게임을 조금 변형하여 브랜드와 명성을 가진 파트너와 함께 두 개의 라틴 아메리카의 주요 소셜 네트워크에 게임을 론칭하기로 하였다. 그들은 브라질 내에서만 4천만에서 5천만 명의 이용자를 보유하고 있는 Orkut와 라틴 아메리카의 모든 지역에서 이용되고 있는 페이스북이다.

“미국 개발자들이 도움 없이 로컬라이제이션 하는 것은 어렵다”고 Franco는 설명한다. “그들의 많은 게임들이 문화적 차이를 포함하고 있다. 예를 들어 슈퍼 볼과 독립기념일, 할로윈 같이 말이다. 이런 것들은 브라질 사람들에게는 전혀 의미가 없다. 그래서 미국 개발자들이 그들의 게임을 포르투갈어로 언어를 바꾼 다음 Orkut에서 서비스하면 되는 것처럼 간단하지 않다.”

Mentez는 라틴 아메리카의 게이머에게 적합한 아이템을 구축하는 제작 매니저와 아티스트 팀을 보유하고 있다. 이 사람들이 게임을 바꾸어서 라틴 아메리카 사람들이 보고 좋아하도록 만들 수 있다.

퍼블리셔는 또한 PR 팀을 두고 라틴 아메리카 전역에 홍보될 수 있도록 돕고 있고, 그들의 다른 게임 안에 광고 배너를 넣기도 한다. 이로 인해 가상 아이템 수익이 발생한다.

Mentez는 대안적인 페이먼트 네트워크인 Paymentez를 통해서도 수익을 발생시키는데 관심을 가지고 있다. Franco에 따르면, “브라질과 같은 신진 시장에서는, 인터넷을 이용하는 1억명의 사람 중의 50%가 신용카드를 가지고 있지 않다. 그래서 PayPal은 전혀 소용이 없다. 다른 방식의 지불 수단이 필요하다. Paymentez를 통해서 사람들은 인터넷 카페에서 가상 크레딧을 사기 위하여 현금을 사용한다.”

“Paymentez는 십만개 이상의 소매 판매 점을 가지고 있다. 이것은 미국 개발자가 넘어야 하는 hurdle이며, Mentez와 파트너십을 맺을 경우 걱정하지 않아도 된다. 앉아서 지켜 보며 메일로 확인할 수 있으며, 전세계로의 확장을 즐길 수 있다.”

미국 개발자들은 러시아와 동유럽에서도 비슷한 기회를 가지고 있다고 Alexey Kostarev는 말한다. 그는 러시아에 기반을 두고 있는 소셜 미디어 네트워크 i-Jet Media의 프로듀서이자 공동 창설자이며 CEO이다.

Mentez처럼 i-Jet도 개발에서 비즈니스 모델을 바꾸고, 올해 대부분 러시아의 동유럽 지역에서 페이스북과 연계되지 않은 20개쯤 되는 로컬 소셜 네트워크를 통해서 퍼블리시하기 시작했다. 현재는 6천만 명 이상의 이용자를 보유한 30개 이상의 소셜 네트워크에서 약 70개의 게임이 퍼블리싱 될 것이라고 예상된다.

Alawar Entertainment의 *Farm Frenzy*와 Evolution Games의 *Wild West Trains*는 벨기에 기반의 Netlog, 폴란드 기반의 NK와 베를린 기반의 StudiVZ, MeinVZ, and SchulerVZ에서 퍼블리시되었다.

그리고 8월에, 플레이돐이 그들의 게임을 동유럽 시장에 들이기 위하여 i-Jet과 퍼블리싱 계약을 했다는 소식이 들렸다.

“우리의 비즈니스의 절반 가량은 러시아에 있고, 모든 주요한 게임 출시가 Vkontakte 와 같은 러시아의 4-5개 소셜 네트워크를 통해서 이루어진다.”고 Kostarev는 말한다.

“몇 년 전에, 여기는 소셜 네트워크가 전혀 없었다. 이제 그들의 비즈니스는 매년 두배로 성장하고 있으며, 우리는 그들이 올해 4천에서 6천만 달러 사이에 수익을 거둘 것이라고 예상한다. 이 때문에 게임을 퍼블리시 하기 위해 새로운 게임을 찾고 있는 미국 개발자들이 여기를 더욱 매력적이라고 생각하고 있다.”

Kostarev에 따르면, i-Jet의 목표는 “세계에서 가장 큰 소셜 미디어 네트워크를 구축하는 것”이라고 한다. “현재의 시장 개발 추세를 고려한다면, 매달 하나의 게임이 2천 달러의 매출을 발생하고 100개의 소셜 네트워크에서 100개의 게임을 서비스 한다면 달성가능할 것이다. 우리의 전략은 간단하다. 더 많은 소셜 네트워크와 더 많은 개발사와 이들의 통합을 위한 도 많은 완전 플랫폼이다.”

그리고 i-Jet는 Alawar, Akella, Drimmi, Evolution을 포함한 40개의 파트너 개발사를 증가시키고 있다. 이를 통해 제공하고 있는 서비스를 알림과 동시에 늘리고 있는 것이다.

“우리는 개발자들이 페이스 북에서 현재 벌고 있는 것 보다 더 많은 돈을 벌 수 있도록 돕고자 한다. 이것이 우리가 그들의 게임을 검토하고, 시장을 고려하여 최상의 게임을 생산하여 필요한 다른 언어로 게임을 현지화 하는 이유이다. 우리는 비즈니스 정책을 조절하고, 소셜 네트워크와 협상한 뒤에 많은 다른 언어로 이용자의 기술적 지원을 관리한다. 그런 다음에, 물론, 우리가 생산품을 분배한다.”고 Kostarev는 말한다.

i-Jet가 개발자에게 요청하는 것은 “매우 간단하여 어떤 특별한 지식도 필요하지 않은 우리 플랫폼을 활용하여 게임을 통합하는 것”이라고 덧붙였다. “그 후에, 우리는 개발자들이 어떠한 부가적인 액션의 취하지 않고 우리가 함께 일하고 있는 모든 소셜 네트워크에 게임을 서비스할 기회를 가지게 된다.”

Mentez와 i-Jet이 모두 일본 시장을 겨냥하고 있지 않은 반면, DeNA Global(DNA라고 발음됨)은 미국 소셜 게임 개발자들이 일본에서 퍼블리싱 하는 것에 관심을 가지게 하고 있다.

2년된 캘리포니아에 기반을 둔 San Mateo는 DeNA Co.의 분과이다. DeNA Co는 일본의 가장 인기있는 모바일 포털 사이트인 Mobage Town을 보유하고 있는 일본 모바일 인터넷 기업으로, 등록된 이용자 수가 2천만명 정도이다.

DeNA Global 의 회장인 Dai Watanabe에 따르면, DeNA의 목표는 미국에서 가장 큰 소셜 게임 모바일 플랫폼으로 성장하는 것이다. 그 목적을 달성하기 위해서, DeNA는 IceBreaker, Gameview(예전의 Bayview Labs), Aurora Feint를 포함한 미국 게임 개발사에 투자하거나 합병하고 있다. 가장 유명하게는, 지난 달에 샌프론시스코 기반의 Ngmoco를 4억 달러에 구매한 예가 있다.

Ngmoco는 DeNA에 의해서 미국과 일본에서 그들의 게임이 퍼블리시 되기를 갈망하고 있는 소셜 게임 개발자들을 위한 유능한 경찰병 역할을 하게 될 것이다.

“우리는 미국 개발자와 논의할 비즈니스 개발 팀을 마련할 계획을 세웠다”고 Watanabe는 말한다. “그러나 이제 Ngmoco가 그 기능을 대신 수행할 것이다. 또한 우리는 Mobage Town의 오픈 플랫폼이 Ngmoco의 SDK에 API를 연결하게 할 수 있도록 하였다.

그래서 기본적으로, 적은 변환을 거쳐서, 미국 게임 개발자들이 하나의 소스 코드로 웨스턴 시장과 일본 시장에서 이용될 수 있는 게임을 만들 수 있게 하였고, IOS와 Android도 마찬가지이다. 이것이 우리가 크로스 디바이스 또는 경계를 넘어선 전략이라고 부르는 것의 핵심이다.”

Watanabe는 DeNA의 계획이 전 세계의 어느 지역이나 어떤 장치에서도 플레이 되는 게임을 창조하는 것이라고 설명한다.



DeNA는 미국 게임 개발자의 관심을 집중시키고 있다. 2천 7백 5십만 달러를 투자하여 조성한 Incubate Fund No. 1이라 불리는 새로운 현금 투자를 사용하고 있는데, 이는 소셜 게임 개발자에게 종자 돈을 제공하기 위해 사용된다. 뿐만 아니라 소셜 게임 개발을 위해 Yahoo! Japan과 파트너십을 맺었다고 공표하였다.

새로운 Yahoo! Mobage 포털은 Yahoo의 5천 2백만명의 유효 웹 기반의 이용자와 DeNA의 2천만명의 유효 모바일 이용자의 거대 규모의 이용자를 제공한다는 이점이 있다. 그리고 일본 시장에서 언어 현지화, 호스팅, 자원 활용과 같은 변환을 위한 지원을 개발자에게 서비스로 제공할 예정이다.

일본 시장으로 이미 도약한 경험이 있는 미국 게임 개발자는 Burlingame으로 Happy Island 와 Happy Aquarium이라는 인기 있는 게임 타이틀을 최근에 발표했다. 이들은 지금 새로운 Yahoo! Mobage 사이트에서 이용 가능하다. 이 회사는 모든 게임을 일본에 가져올 계획이다.

“개발자들을 위한 나의 최선의 충고는 일본의 소셜 게임 시장을 살펴 보라는 것이다. 이 시장은 이제 막 개발되기 시작했다. 특히 당신이 페이스북에서 멤버원이 되고자 애쓰고 있다면, 또는 성공하고자 하고 있다면 말이다. 미국을 넘어선 지역에 많은 기회가 있고, 이 기회를 무시하는 것은 어리석은 일이 될 것이라는 것을 생각하면 좋겠다”고 Watanabe는 말한다.