



※ 본 기사는 CMP MEDIA LLC와의
라이선스 계약에 의해 국문으로
제공됩니다

게이밍, 페이스북의 새 시대
(Gaming The New Era Of Facebook)

폴 하이만(Paul Hyman)

가마수트라 등록일(2011. 02. 09)

http://www.gamasutra.com/view/feature/6282/gaming_the_new_era_of_facebook.php

[새 개발자들이 페이스북의 사후-통보(post-notification) 시대에서 성공을 발견해낼 수 있을까? 2 명의 개발자와 1 명의 컨설턴트로부터 세 가지 확실한 명제를 얻고, 본 가마수트라 특집 기사에서 그 방향을 살펴보도록 하겠다.]

페이스북에서 실제로 성공하기 위해서는 Zynga 와 CrowdStar 에서 만든 것 같은 대작이 필요하다는 말에, 한 컨설턴트는 “완전 헛소리”라고 응대했고 개발자들도 이에 동의했다.

오히려 오늘날의 시장에서는 더 작고 전용성을 띤 우수한 게임이 틈새 플레이어들의 지갑을 열 수 있다.

개발자들의 말에 따르면, 작년에 균형추가 소위 “사커맘(캐주얼 게임에 끌리는 사람)”에서부터 흔들리기 시작해 보다 전통적인 코어 게이머들에게로 돌아갔다. 그리고 현명한 중/소규모의 개발사들은 자신들의 마음에 드는 보다 심도있고 전략적인 게임을 만들고 있다.

예를 들면, 캘리포니아 레이우드 쇼어스에 기반을 둔 Kabam 의 페이스북 포트폴리오는 주로 회사가 “엄청난 멀티플레이어 소셜 게임”이라고 부르는 것으로 구성되어 있는 반면, 샌프란시스코에 기반을 둔 Casual Collective 는 *Call of Duty* 경기를 즐기는 하드코어 게이머들을 위한 페이스북 게임을 만들고 있다.

페이스북을 이용하는 사람들이 이런 현상을 인지하고 있는 것은 놀랄 것도 없으며, 실제로 페이스북의 CTO 브렛 테일러(Bret Taylor)는 최근 개최된 Inside Social Apps

컨퍼런스에서 중/소규모의 소셜 게임 개발사들이 어떻게 하면 페이스북에서 성공할 수 있는가에 대해 발표했다.

컨설팅 업체 Fuzbi LLC 의 대표 데이빗 에더리(David Ederly) 씨에 따르면, "우리가 보고 있는 것이 작을수록 더 많은 타겟 게임들이 *CityVille* 과 *FrontierVille* 같은 크고 일반적인 플레이어들에게 어필하는 '빅 마마'보다 훨씬 더 빠른 속도로 성장합니다. 통계에 따르면, 51~175 위에 랭크된 게임들이 지난 해 크게 성장하는 동안 탑 5 안에 드는 게임들은 유저들을 잃고 있는 것으로 보입니다."

특히, 에더리 씨는 타겟 게임이 콘텐츠에 특히 관심이 많은 공동체에서 자체적으로 제대로 된 홍보를 하고 있다고 말하면서, "멋진 축구 게임을 만들어 축구팬들을 위한 블로그에서 게임을 광고한다면, 분명 더 나은 창구와 더 나은 보유력을 가질 것이라고 생각할 것이다. *FarmVille* 이 누구에게 인기가 있었나요? 농부들?"이라고 덧붙였다.



FIFA Superstars

에더리 씨는 EA Sports 의 *FIFA Superstars*(현재 62 위)를 인용하면서 이렇게 말했다. "[AppData](#) 에 따르면 이 게임은 매일매일 594,000 명의 동적 유저들을 끌어들이고 있다고 하는데 이는 상당히 좋은 숫자입니다. 몇 십만이 넘어가면 어느 정도 큰 돈을 벌 수 있으니까요."

그는 그렇지만 대다수의 페이스북 개발자들은 게임을 좁게 타겟팅함으로 인해 자신들에게 찾아올 기회를 알지 못한다고 말하면서, "많은 개발자들이 무료 게임의 컨셉을 이해조차

못한다고 덧붙인다. “대부분의 개발자들은 여전히 무료로 게임을 제공하고 게임을 일종의 서비스로 취급하면서 지금 당장이 아니라 서서히 수익을 창출한다는 개념을 받아들이지 못하고 있습니다.”

에더리 씨는 작년에 페이스북 개발자들이 “인기의 최저점에서” 어떻게 수익을 창출할 수 있는가에 대해 [강연](#)한 적이 있다.

달리 표현하면, Xbox Live 에서 게임이 163 위에 랭크되어 있다면, 하루에 5 명의 사람이 여러분을 플레이하고 있다는 뜻이 된다. PSN 에서도 거의 마찬가지이다. 그러나 일일 평균 유저 수준(DAU)이 50,000 명인 페이스북에서 163 위라고 하는 것은 이제 돈 좀 만져볼 수 있는 기회가 왔다는 뜻이 된다. 정말 놀라운 통계이다.

"그래서 제가 말하고 싶은 것은 게임이 제대로 디자인되고 제대로 화폐화된다면, 일년에 \$200,000, \$300,000, \$500,000 까지도 벌어들 수 있다는 것입니다. 결코 불가능한 것이 아니에요. 페이스북은 여전히 좋은 수익을 올리고 있는 유일한 에코시스템 중 하나거든요."

Kabam(전 Watercooler Games)에서는, 5 년 경력의 개발자가 만든 3 개의 페이스북 게임(*Kingdoms of Camelot*, *Dragons of Atlantis* 및 *Glory of Rome*)이 상당히 잘 나가고 있다. 2009 년 말에 출시된 가장 오래된 게임 *Kingdoms of Camelot* 은 현재 월 평균 유저(MAU) 수준이 대략 580 만명에 이른다.

최고생산경영자 앤드류 셰퍼드(Andrew Sheppard) 씨는 “*Call of Duty: Black Ops*, *Halo Reach*, *Starcraft* 와 같은 블록버스터급 콘솔 타이틀의 매출 수준입니다”라고 하면서 “그렇기 때문에 우리는 이 시장 기회에 아주 큰 희망을 느끼고 있습니다”라고 덧붙였다.

그러나 셰퍼드 씨는 Kabam 의 매출이나 수익 수치는 공개하지 않기로 했다.

지난 달, Kabam 은 새 게임 개발을 위한 3 차 자금 조달에서 3 천만 달러를 확보했으며 어쩌면 좀 더 확보할 수도 있다고 발표했다. 셰퍼드 씨에 따르면 그러한 새 게임은 기존의 세 게임과 동일한 범위(페이스북에서 플레이하는 하드코어 게이머들을 위한 대규모 멀티플레이어 소셜 게임(MMSG)) 안에 있게 될 것이다.

셰퍼드 씨는 Kabam 이 추가적인 자금 조달을 통해 게임 출시의 횟수를 3~4 개월에 한 번에서 1~2 개월에 한 번으로 늘릴 수 있을 것으로 예측하고 있다.

또한 셰퍼드 씨는 Kabam 이 지난 12 개월에 걸쳐 직원 수가 230 명으로 늘어나는 등 10 배 이상 성장했지만, 캘리포니아와 베이징 스튜디오 모두에서 공격적인 성장이 계속될

것이라고 기대하고 있다. “코어 게임 플레이 경험 확립에 열중하고 있는 사람들은 우리에게 수많은 열린 역할이 있다는 것을 알아야 할 것입니다.”

"우리는 다른 소셜 게임 업체와는 판이하게 다른 전략을 추구해 왔습니다."라고 셰퍼드 씨는 말하면서, "타겟 캐주얼 플레이어보다는 코어 게임 집단에 어필할 수 있는 새로운 게임 세그먼트를 만드는 데 집중하고 있습니다. MMSG는 MMO 전략과 롤 플레이 게임에서 발견되는 몰입도가 높은 게임플레이를 페이스북과 같은 소셜 플랫폼에 의해 제공되는 소셜적 연결성 및 상호작용과 조합합니다."라고 말합니다.

셰퍼드 씨는 플레이어들이 친구들에게 도움을 요청할 때 게임 밖에서만 상호작용이 일어나는 캐주얼 소셜 게임과는 달리 MMSG는 동시적인 게임플레이를 제공한다고 하면서 "여기서 사람들은 전세계적으로 수 백만명이 살고 있는 영원히 끝나지 않은 게임 세계에서 실시간으로 다른 플레이어들과 플레이를 합니다. 또한 사람들은 실시간 채팅을 즐기기도 하죠."라고 덧붙입니다.

셰퍼드 씨는 Zynga, Playdom 및 PlayFirst 와 같은 1 세대 소셜 게임 업체들이 페이스북에서 완전히 새로운 세대의 게이머들을 트레이닝시켰다고 생각하는데, 이들 중 많은 사람들이 이전에는 게임에 접해본 적도 없는 사람들로, 이것은 소셜 게이밍 관습으로 알려지고 있다.

"그러나 캐주얼 게임 플레이어층은 더 풍부하고 몰입도가 높은 게임플레이 경험을 갈망하고 있는데, 이것이 바로 우리가 목표로 하는 플레이어층입니다."라고 셰퍼드 씨는 말하면서, 40명 이상의 여성이 페이스북의 캐주얼 게임을 플레이하는 것에 비해 Kabam의 핵심 플레이어층은 거의 25명 이상 남성이라고 설명한다.

Zynga에서 만드는 게임 같은 그러한 캐주얼 게임은 "페이스북의 친구 네트워크로 연결되는 상당히 비동시적인 경험으로, 상당히 얕으면서 깊이 않은 짧고 간헐적인 게임플레이 세션(최대 15분 정도)으로 디자인됩니다."라고 셰퍼드 씨는 말한다.

"우리의 MMSG는 몇 시간의 세션에서 서로 함께 적극적으로 참여하는 수 만명의 유저들과 함께 동시적인 게임플레이를 특징으로 하는데, *World of Warcraft*와 상당히 유사하죠."

"아이러니한 것은 Zynga가 소셜 게임의 리더로 불리지만, 이들의 게임을 잘 살펴보면 이제 더 이상 *WoW*보다도 소셜하지 않은 게임이 되었습니다. 실제로도 Zynga 게임은 덜 소셜하며 게임에서 어드벤처를 얻기 위해서는 친구들을 활용할 수 밖에 없게 하는데, 이것은 우리의 접근방식과는 아주 다른 것입니다."라고 셰퍼드 씨는 언급한다.

그 사이에 3 년된 Casual Collective 역시 “똑 같은 다른 것을 쫓아가는 대신” 보다 전통적인 게이머들을 겨냥하고 있다.“라고 CEO 윌 하빈(Will Harbin, too) 씨는 말하면서, “*FarmVille* 을 도용했거나 비슷한 원리로 된 게임들이 너무 많이 있기 때문에 우리는 페이스북에서 보다 전통적인 게임 접근방식을 취하기로 결정을 내렸죠. *CityVille* 을 좋아하지 않는 유저들을 공략하고 있습니다.”라고 덧붙인다.

하빈 씨는 자신의 핵심 플레이어층이 전통적인 하드코어 게이머라고 생각하는데 약 80%가 남성이고 이 중 60~70%는 20~40 대이다. 이 대상의 요구를 충족하기 위해, 하빈 씨의 팀은 지난 몇 개월 동안 가장 인기있는 게임인 *Backyard Monsters* 를 재포지셔닝하면서 “몬스터들의 외모를 더 멋지게 만들고 숨털을 약간 제거하면서 귀염성을 빼고 폭력성 약간 더 추가했어요.” “그랬더니 우리가 원했던 유저의 수가 더 많아졌습니다.”라고 말한다. 또한 그는 새 게임을 출시할 때 이런 점을 항상 명심할 것이라고 말하기도 했다.

Casual Collective 는 2 개의 페이스북용 게임(*Desktop Defender* 와 *Backyard Monsters*)을 보유하고 있으며 현재 진행 중인 세 번째 게임 *Battle Pirates* 는 이번 달 말에 퍼블릭 베타로 출시될 예정이다.

하빈 씨는 이렇게 밝혔다. “현재 좀 더 멋진 모양의 함선과 미사일 발사대, 로켓, 총, 리퍼 캐논 같은 것들을 로드하고 있습니다.”

하빈 씨는 또한 실제 수익을 밝히지는 않았지만 현재 *Backyard Monsters* 의 상황에 대해 아주 만족해 하고 있다고 말하면서 *Kingdoms of Camelot* 에는 못미치지만 *CityVille* 보다 더 많은 수익(유저 당 평균 수익)을 올릴 수 있을 것 같다고 덧붙였다.

“제가 드릴 수 있는 말씀은 저희가 계획한 성장 목표를 이미 충족했다는 것입니다. 일일 동적 유저의 수가 거의 900,000 명에 달하고 있어요. 제 예상으로는 모든 것이 저희가 계획한대로만 진행이 된다면 앞으로 몇 달 안 돼 거의 2 백 5 십만 명을 돌파할 것 같습니다. 아울러, DAU-MAU 비율이 30%에 근접하고 있는데 이 정도 규모의 게임 중에서 이런 성과를 올린 게임이 또 있는지 모르겠네요.”

하빈 씨의 말에 따르면 요점은 페이스북에서 성공하기 위해 개발자가 꼭 탑 5 나 탑 10 안에 못 들어도 된다는 것이다.

“페이스북은 거대하기 때문에(등록 유저 최소 7 억만명) 월간 동적 유저 숫자가 단 몇 백만명만 되어도 크게 성공할 수 있어요.” “모두가 폴 포지션에 서길 바라겠지만 그렇다고 여러분이 다 Zynga 가 될 필요는 없어요. 개발자들에게는 보다 전통적인 게이머들을 사로잡을 수 있는 엄청나게 많은 기회가 있습니다. 바로 Xbox 360 이나 PS3 에서

플레이하지만 이제 보다 접근하기 쉬운 모바일 환경에서도 유사한 경험을 하고 싶어 하는 유저들이죠.”



Backyard Monsters

Fuzbi 의 Ederly 씨는 페이스북에서 성공하고 싶어 하지만 유저들의 관심을 끄는 일이 더 이상 쉽지 않다는 것을 깨닫고 있는 개발자들에게 아주 유사한 조언을 제공하고자 한다.

"여러분들은 페이스북의 입소문 경로뿐 아니라 거대한 벤처-자금으로 운영되는 업체들 그리고 눈이 휘둥그레지는 광고에 엄청난 돈을 퍼붓고 있는 퍼블리셔들과 경쟁하고 있습니다."

"제가 권해드리고 싶은 것은 미개척 틈새를 겨냥하라는 것입니다. 훌륭한 잠수함 게임이 아직 없다? 그러면 여러분이 만들면 됩니다. 그런 다음 잠수함 팬 사이트로 가서 엄청 멋진 새 게임이 나왔으니 구경하러 오라고 광고해 보세요. 1 억명의 유저들을 끌어들이 제 2 의 *CityVille* 을 만들려고 애쓰는 것보다 이것이 훨씬 더 쉬운 길입니다. "제 2 의 메가히트 게임을 만들 수 있다고 생각한다면, 죽을 각오로 열심히 해야 합니다! 단, 여러분이 어마어마한 돈을 쏟아붓는 거대한 업체들과 경쟁하고 있다는 사실을 알고 엄청난 도전을 한다는 것을 잊지 않아야 합니다!"