

## 군중펀딩 혁명: 전망

작성자 : 앤드류 웹스터(Andrew Webster)

가마수트라 등록일 : 2011년 4월 21일

[두 부분으로 나누어 소개될 시리즈 중 첫 번째 부분으로, 가마수트라라는 성공한 개발자와 성공하지 못한 개발자 모두를 취재하는데 있어 인디 개발자들이 군중펀딩으로 그들이필요한 돈을 획득할 수 있을 것인가에 대해 살펴보고자 한다. 더불어 인기있는 킥스타터(Kickstarter)가 성공을 위해 실행 가능한 유일한 선택이었는지의 여부도 알아보겠다. ]

게임을 위한 기금 마련은 쉽지 않다. 특히 독립적인 개발자들에게는 더욱 그렇다. 저축성 예금을 가지고 있거나, 어떤 식으로든 출판사의 시선을 사로잡지 않는 한, 또는 즉시 사용 가능한 정부 기금으로 어딘가에 살지 않는 한, 당신이 선택할 수 있는 방법들은 제한되어 있다. 그리고 그 선택 중 하나가 킥스타터(Kickstarter)와 8-Bit 펀딩 같은 군중 원천의 자금 조달 서비스를 통해 기부를 요청하는 것이다.

이들 서비스들은 게임 개발자들을 포함한 모든 스트립스의 창안자들에게 그들의 프로젝트들, 기금 목표, 마감일 목록을 작성하게 한다. 잠재 기부자들은 그들의 프로젝트를 탐색하고 기부를 결정한다. 만약 그들이 기부를 원할 경우, 얼마나 기부할 지를 결정한다. 만약 프로젝트가 마감일까지 그 목표 금액을 달성할 경우 창안자가 그 기금을 유지하게 된다.

그러나 이 옵션이 자유롭게 이용 가능함에도 불구하고, 모든 프로젝트가 그 기금을 충분히 성공적으로 관리되지는 못한다. 다른 요인들이 한 게임에 대한 기부 여부를 결정한다.

예를 들어, 개발자의 기존 고객이 확보되어 있는지의 여부가 큰 결정 요인이 될 수 있다. 또한 프로젝트 자체가 결정 요인일 될 수 있다. 다른 유형의 게임들은 다른 정도의 관심을 불러 일으킨다.

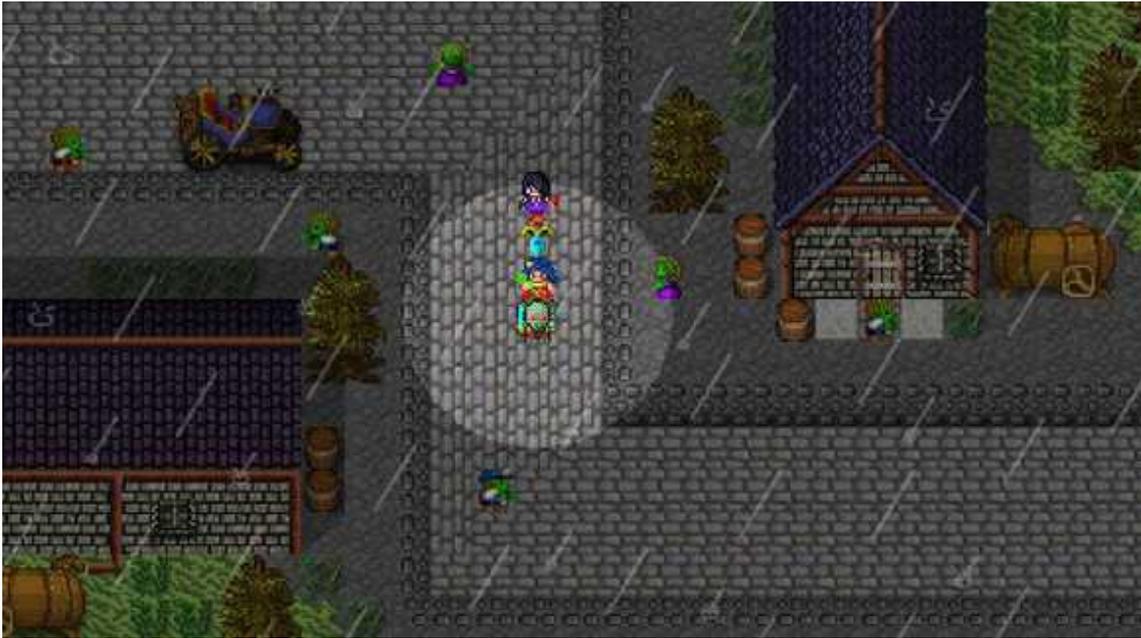
### 군중펀딩은 세상을 구원한다.

제보이드(Zeboyd) 게임은 최근 성공적으로 킥스타터(Kickstarter)의 프로젝트 기금을 관리했다. 엑스박스 인디 게임에 크롤루가 세상을 구원한다는 패러디 역할게임이 환호를 받으며 출시된 후, 작은 스튜디오들은 PC port 게임을 작업하기로 결정했다. 문제는 마이크로소프트가 분기별 기준으로 XBLIG 개발자들에게 개발비를 지불한다는 것이었다. 이것은 크롤루는 2010년 말에 출시되었기 때문에 Zeboyd는 5월 전에는 로열티를 받을 수 없다는 것을 의미한다.

그래서 한 친구로부터 조언을 받은 후, 그 스튜디오는 프로젝트 기금을 마련하기 위해 킥스타터를 활용하기로 했다.

초기 마련 기금 목표는 3천불이었지만, 이를 만에 그 프로젝트는 안정적으로 2천 5백불 넘게 기금을 모집했고 2주가 조금 지나자, 그 금액은 2배 이상인 5천 3백불이 넘었다.

제보이드(Zeboyd)의 로버트 보이드는 "저는 우리 분야에서 한달 동안 3천불을 모집한다는 것은 꽤 큰 모험이라고 생각했었습니다." " 단지 몇 주 안에 그 금액을 모집할 줄을 몰랐습니다." 라고 말했다.



크롤루는 세상을 구원한다.

Boyd는 기존 팬 층을 확보해 두었을 뿐만 아니라 인터넷 문화에서 인기 있는 캐릭터를 포함한 다양한 요인들을 적용함으로써 크롤루를 성공시킬 수 있었다. 하지만 그가 하는 일이 가치 있는 것이라는 것을 사람들에게 확신시키는 문제가 있었다.

"여러분은 정말로 사람들에게 여러분은 기회를 잡을 가치가 있는 사람이고, 실제로 어떤 것도 마무리 못할 단지 게임 개발자를 꿈꾸는 그런 사람이 아니라는 사실을 보여주어야 합니다." Boyd는 말했다. "과거 프로젝트들의 좋은 평판은 대단히 도움이 됩니다. 하지만 이 게임이 여러분의 첫 게임이라고 해도, 여러분은 인상 깊은 예고편을 만들 수 있고 그 방법으로 지지를 얻을 수 있습니다."

kickstarter는 또한 탐색된 펀딩이 잠재적 지지자들에게 특별 보너스를 제공하는 보상 시스템을 갖추고 있다. 사용자의 기여도에 따라 그 보상은 더욱 실질적이다. 크롤루의 경우, Zeboyd는 게임 한 부와 사인 포스터에서부터 게임 작가에 의해 창조된 단편에 이르기까지 모든 것을 제공했다.

펀딩 실험이 매우 성공했음에도 불구하고, Boyd 자신은 스튜디오가 그 군중펀딩이 다시 빠져나가지 않도록 시험하지 않기를 바란다고 말했다. 하지만 스튜디오는 펀딩할 필요가 없었음에도 불구하고, 그는 미래의 서비스를 위한 잠재적 적용 프로그램을 찾는다.

"한 프로젝트의 수요 측정을 위해 킥스타터를 이용하는 것은 유용할 것입니다: 여러분이 충분한 선주문들을 받을 경우 선주문 시스템의 수단으로 이곳을 이용하십시오. 여러분은 그 프로젝트를 승인 받을 수 있습니다."

## 경험 학습

모든 프로젝트가 크롤루에 나타난 것 같은 성공스토리로 마무리 되는 것은 아니다. 작년 브랜든 우(소니의 전직 글로벌 비즈니스 개발 매니저로 인디 개발로 도약했었음)는 그의 스튜디오의 데뷔 게임인 메간(Megan)과 자이언트(Giant)를 위해 기금을 조성을 하기로 결정했다. 하지만 목표액 3,356달러 중 931달러만 조성되었다.

Wu는 킥스타터의 프로젝트가 성공했을 때는 두 가지 결정 요인들이 있다고 믿고 있다: 기존 고객과 실질적인 마케팅이다.

"그 프로젝트가 Kickstarter에 올라와있고 매스컴에 어느 정도 노출되었다 하더라도, 저는 그 두 가지 요소들을 갖추지 못했었습니다."라고 설명했다. "Pepwuper 스튜디오는 그들만의 환상에 사로잡혀 있었고, 저는 최근에 회사를 옮겼고 여전히 인디 개발의 로프들을 배우고 있었습니다. 그리고 다가가기 위한 기존 팬 베이스가 없었습니다."

Wu는 또한 3주간 영국 여행에 맞춰 자금 모집 일정을 잡았지만 그의 프로젝트 마케팅을 진행 하기에는 적절하지 않았고, 게다가 자금 모집 기간은 4주였다. 그는 4주 동안의 시간이 프로젝트에 관한 소문을 내기엔 충분하지 않았음을 깨달았다.

킥스타터와 그의 첫 만남이 성공적이지는 못했지만 Wu는 군중 펀딩의 가능성에 대해서는 낙담하지 않는 것처럼 보였다. 대신에 그는 이것을 소중한 경험학습으로 보고 미래의 프로젝트를 위해 다시 사용할 수 있는 무언가로 판단했다.

그가 다르게 진행해야 할 몇 가지 것들이 있긴 하지만 말이다.

" 만약 제가 펀딩을 다시 한다면, 그 프로젝트 홍보를 위해 더 많은 노력을 기울일 수 있는 충분한 시간을 가질 것입니다. 그리고 더 많은 블로그와 온라인 커뮤니티에 방문해서 그 프로젝트에 관심 있는 사람들과 더욱 적극적으로 의사소통을 할 것입니다. 결국 가장 중요한 것은, 킥스타터에서 자금을 모집하는 것은 다른 어느 곳에서 자금을 모집하는 것과 같다는 것입니다. 여러분의 아이디어를 판매하기 위한 풀타임의 노동이라는 것이죠. "

인디 게임 펀딩 시 킥스타터의 문제점 중 하나는 개발자들은 다른 게임들과 경쟁을 해야 할 뿐만 아니라 다른 광범위한 프로젝트들과도 경쟁을 해야만 하는 것이다. 자체 출간된 코믹 도서들에서부터 야심 찬 신 발명품에 이르기까지 모든 것들과 말이다. 기금을 도울 의사가 있는 잠재적 기부자를 위한 뭔가 새롭고 멋진 옵션들은 매우 많다.

8-Bit펀딩은 전적으로 게임들에만 헌신하는 유사한 서비스를 제공함으로써 문제를 해결하기를 희망했다.

## 게임들만을 위한 공간

그 서비스는 인디 게임블로그 DIYgamer을 창시한 Geoff Gibson에 의해 설립되었다. 8-Bit 펀딩에 관한 아이디어는 Gibson이 킥스타터에서 게임 프로젝트가 모집할 수 있는 금액과 비 게임 프로젝트들이 모집할 수 있는 평균 금액의 차이점에 대해 주목하자 갑자기 나타났다. "필름과 디자인 프로젝트들은 보통 기본이 5만불 이상의 금액을 끌어올 수 있는 반면에 게임 프로젝트들은 심지어 그 금액의 10분의 1의 금액을 얻기 위해 고군분투해야만 하는 시점에 이르렀습니다." 라고 그가 말했다.

그래서 그는 뭔가 유사한 것을 창조해 냈고, 온전히 게임만을 위한 것이었다. 그리고 Gibson은 전문성만이 그 해답이라고 설명했다. 이것은 게임에 관한 삶의 사실이다.

"자라고 전에도 게임활동은 다른 미디어 유형들과 딱 들어맞은 적이 없었습니다," 그가 말했다. "제 말은, 우리가 IGN, 코타쿠, 그리고 가마수트라와 같은 사이트에서 수집한 게이머 정보들은 뉴욕 타임즈, 워싱턴 포스트, 또는 월 스트리트 저널에서는 볼 수가 없습니다. 게임활동은 항상 주류들과 분류되어 왔습니다."

초점과 더불어, 8-Bit는 적어도 하나 이상의 킥스타터를 뛰어넘는 장점이 있다. 이 서비스는 아마존 결제 방식 대신에 PayPal을 사용하기 때문에 킥스타터와는 다르게 미국 외 다른 나라의 개발자들의 접근이 가능하다.

Gibson의 말에 따르면 다른 장점은 마케팅이다. 8-Bit 에 있어서 마케팅 프로젝트의 책임은 개발자가 지지 않는다. Gibson은 이 사이트가 순수하게 오로지 게임에만 집중하는 것이 마케팅에 대한 부담감을 상당히 해소해 준다고 설명한다.

"대부분의 개발자들은 훌륭한 마케팅 담당자가 아니라는 것을 저는 경험했습니다. "몇 명 있기는 하지만 제가 함께 일한 사람들의 대부분이 일반 게이머들에게 어떻게 접근해야 하는지 잘 몰랐습니다. 킥스타터와 같은 사이트를 이용하면 개발자들이 그들의 게임을 다른 게이머들에게 설명하려 해야 할 뿐만 아니라 전에 게임을 전혀 해보지 않았을 사람들에게도 설명하려 하는 어색한 상황에 놓이게 됩니다."

"솔직히 말해서 게임 커뮤니티 외부의 사람들 중 RTS가 무엇인지 아는 사람이 몇 명이나 되겠습니까? 심지어 역할극 게임의 하이 컨셉트에 대해서 아는 사람이 얼마나 되겠습니까? 8-Bit 펀딩에서 프로젝트를 시작하면 다음의 등식이 도출됩니다. 개발자들은 단지 다른 게이머들에게 호소하는 것만 걱정하면 되고, 그들과 관계 있는 사람들과 보다 쉬운 마케팅 수준으로 소통하면 됩니다."

이 글에서, 단지 한 게임만 8-Bit를 통해 그 게임 펀딩 목표액을 성공적으로 달성했다. 탐험(Expedition): 15세기 스페인 탐험가에 관한 그 새로운 세계는 단지 10일 만에 그 게임의 겸손한 목표액인 700달러를 초과 달성했다.

## 중간

이 서비스에 있어 초창기에 성공한 이야기들 중 하나는 카디널 퀘스트 (Cardinal Quest) 이다. Tametick에 의해 개발된 플래쉬 기반의 dungeon crawler(비디오 게임 중 하나임)가 지금까지 중 최고의 기부금을 달성한 게임이다. 이 게임의 궁극적인 목표액인 6천 달러에는 아직 멀었지만, 현재로서는 4천달러의 안정기로 들어선 유일한 게임이다. 이 프로젝트 뒤의 두 명의 개발팀은 게임에 있어 전적으로 일할 수 있는 충분한 자금이 모집되기를 희망하고 있다.

그리고 Gibon 과 같이 그들도 8-Bit의 전문화는 좋은 착상이라고 믿고 있다.

"8-Bit 펀딩을 찾는 사람들은 게임을 위해 방문한 사람들입니다," 개발자 Ido Yehieli가 말했다. "목표고객은 게임 제작자들이 그들의 프로젝트 재정을 충당하려는 시도에 있어 매우 중요합니다."

Yehieli 와 공동 개발자인 Corey Martin은 카디널 퀘스트(Cardinal Quest) 개발 이외에도 다른 정규직에서도 일했고, 그들의 궁극적인 목표는 일년 또는 그 이상의 시간 동안 저녁과 주말에 일하는 것 대신 시간에서 벗어나 두 달 동안의 풀타임 작업으로 게임을 완성시키기 위한 충분한 돈을 버는 것이었다.

게임이 완성되자, 그들은 플래쉬 저작권을 판매하여 획득한 자금을 데스크탑과 모바일 버전 게임을 위해 사용하기를 희망했다.

그가 처음에 실험 당시 조금 더 많은 8-Bit를 사용하여 시작한 반면, 그의 경험을 통해 이 서비스는 아주 많은 잠재력을 가지고 있음을 Yehieli에게 확신을 주었다.

"8-Bit 펀딩이 적절한 시기에 와서 성공한다면, 그것이 전세계 인디 개발자들을 위한 게임의 본질을 바꿀 수 있을 것이라 믿습니다," 그가 말했다. "인디 게임에 중점을 둔 우리만의 사이트를 가지는 것이 매우 중요하다고 생각합니다. 보다 일반적으로 사용되는 사이트의 게임들은 다른 게임 유형과 비교되어 기가 놀리고 힘이 다 빠져 꼼짝할 수 없게 되고, 그들의 커뮤니티는 인디 게임에는 특별히 신경 쓰지 않습니다."

"저는 유럽에 살고 있기 때문에 8-Bit 펀딩은 킥스타터와 다르게 미국 외 지역에게도 열려 있다는 것이 저에게는 매우 중요했습니다. "

몇 개의 초기 게임들이 이 서비스로 성공했지만, Yehieli는 8-Bit 또는 다른 펀딩 또는 다른 유사한 서비스들이 모든 유형의 게임에 있어 적절하지 않다고 생각한다. 카디널 퀘스터 (Cardinal Quest)와 탐험: 새로운 세, 이 두 게임 모두 보다 큰 규모가 아닌 브라우저 게임이라는 것은 우연이 아니다. 그는 군중 공급의 모델이 맞지 않을 두 가지 개발자 유형이 있음을 설명했다.

"첫 번째 그룹은 완성 게임의 트랙 레코드와 그들이 무엇을 할 수 있고 작업을 계속 진행시킬 수 있는 능력을 가진 플레이어들의 단단한 기반을 가지고 있지 않은 사람들입니다." Yehieli는 말했다. " 제 생각에 사람들은 그런 개발자들을 지지하는 것을 꺼려할 것 같고,

게임들이 실제로는 절대로 만들어지지 못할 것 같은 두려움을 가지는 것 같습니다. 두 번째 그룹은 8-Bit 펀딩의 고객들이 기꺼이 제공하려고 하는 자금보다 훨씬 큰 자금을 필요로 하는 매우 큰 프로젝트를 진행하는 사람들입니다. 우리는 이 사실에서 8-Bit 펀딩에서 가장 큰 금액이 필요로 하는 그 프로젝트들은 거의 경험이 없다라는 것을 알 수 있습니다. "



#### 카디널 퀘스트(Cardinal Quest)

#### 결론

군중펀딩은 인디 개발자들에게 새로운 기회를 제공하고, 그 전에 존재하지 않았던 재정적 기회들에게 접근할 수 있도록 가능성을 열어 주었다. 작은 개발자들에게는 게임이 만들어질 수 있는가 없는가의 차이점이 될 수 있다. 하지만 명백한 것은 이러한 서비스들은 모두에게 적당한 것은 아니다 라는 것입니다.

비용이 많이 들고, 큰 규모의 프로젝트의 경우, 필요한 만큼의 금액을 구하기가 어려울 수 있다. 그리고 다른 모든 것과 마찬가지로, 이미 알려지고 그들의 고객을 보유하고 있는 창안자들은 신규 고객 유치의 이점을 가지고 있다. 이것은 많은 자기 홍보를 통해 성공적으로 소문을 퍼뜨릴 수 있는 기회가 많다는 것이다.

하지만 실제로 그 흐름을 테스트하는데 장애물은 없다. 힘든 작업이 많지만, 비록 여러분의 게임이 목표로 하는 자금을 도달하지 못했어도, 그 경험은 하나의 교육이 될 것이다.

"메간(Megan)과 자이언트(Giant)가 비록 제가 희망했던 기금액 목표를 달성하지는 못했지만, 그 경험을 통해 제 프로젝트에 대한 많은 것을 배웠습니다," Wu가 말했다. "게임을 만들기 전에 그것을 사람들에게 알림으로써, 그 프로젝트가 무엇인지, 그리고 누구를 위한 것인지 명확하게 정의 내려야만 했습니다. 킥스타터를 위해 준비하면서 제가 했던 대부분의 작업들은 다음 킥스타터에서의 디자인과 마케팅에 있어서 다시 사용되어 왔습니다."

"군중펀딩은 여러분이 현실세계에 존재하기 위한 좋은 방법이고 이것은 당신을 귀 기울이게 합니다."