

The Necessity Of Making Free-to-Play Moves  
프리 투 플레이 무브( 자유자재 움직임)를 만들어야 할 필요성

작성자 : 폴 하이먼 [Paul Hyman](#) [[Business](#), [Social/Online](#), [Smartphone/Tablet](#)]

가마수트라 등록일 : 2011년 4월 20일

오래 지나지 않은 2005년 업계에서는 현 세대 상품의 생산 가격 향상으로 인해 콘솔 게임 가격이 60달러 정도로 상승할 필요를 느꼈다.

그러나 6년이 지난 현재, 자유로운 게임 플레이가 어디서든 가능해진 세상에서는, 업계가 공급한 것은 어떤 개발자가, 또는 어떠한 생산업체가 지나가 버린 비즈니스 모델의 모습을 뒤로한 채 떠나길 강력히 거부하고 있는지 일 것이다.

게임머들은 어떤 현저한 가격에서 혹은 얼마가 들든지 그들의 게임이 고쳐질 수 있는가 익숙해질 것이다. 또한 프리미엄 가격을 기꺼이 내면서 생산업체는 프리미엄 게임을 만들어 내고자 할 것이다.

가격문제를 제쳐두고, 아이오에스(iOS)와 페이스북(Facebook)의 영향 덕분에, 게임머들은 콘텐츠를 소비하는 새로운 방식에 점차적으로 익숙해지고 있다. 새로운 비즈니스와 콘텐츠 모델들은 사용자들의 요구와 소액결제를 업데이트하는 민감한 반응을 하면서, 게임을 지속적으로 생생하게 만들고 스튜디오들을 생동감 있게 할 것이다.

콘솔 프로듀서들과 개발자들이 이 모든 것에 대응하는 것이 얼마나 중요한가?

“이는 마이크로소프트, 소니, 닌텐도에겐 매우 어렵고 복잡한 일이다.”라고 컨설팅 회사 Fuzbi LLC의 사장인 데이비드 에더리(David Ederly)가 말했다. “그들은 한 가지 일을 어떻게 해야 할지 알고 있고 매우 잘하고 있다. 그들과 그들의 최고 생산업자들은 소매상에 거금으로 상품을 어떻게 팔지도 알고 있으며, 이 일을 오랫동안 계속해왔다.

그래서 그들이 두려워하는 문제는 없었다. 그들은 가격을 낮추며 거래를 압박하는 것을 두려워하고 있다. 현재 그들은 잘되는 것과 잘 안되는 것에 관한 모델들을 가지고 있다. 결과적으로, 그러한 이유로 그들은 아주 느리게 움직이고 있다.

“그들은 소매상과의 관계를 염려하고 있다”고 덧붙여 말했다. 당신은 아마도 소매상의 피할 수 없는 죽음에 관한 이야기를 들었을 것이다. 그러나 소매상은 아직 죽지 않았다. 여전히 시장에서 큰 힘을 가지고 있다. 그래서 콘솔 메이커들은 확실하게 염두 하는 것은 당장 다른 모델들을 알아보려고 탐색 중이라 할지라고 게임스탑(GameStop)과 월마트(Walmart)를 망치지 않을 것이다. 바로 이런 상황이 다른 곳에서보다 모든 거래가 가능성을 가질 수 있

도록 복잡하게 만드는 것이다.

사실, 최근 게임수트라 인터뷰에서, 닌텐도는 3DS 핸드헬드(handheld) 게임의 가격을 내리지 않을 것을 주장했고 현재는 40달러에 팔리고 있다.

“1달러짜리 게임이나 공짜 게임과 같은 조건에서, 우리는 그런 것들과 경쟁하지 않을 것이다.” 라고 3DS프로젝트 리더인 히데키 코노(Hideki Konno)가 말했다. “우리는 살아남기 위해 애쓰고 있는 중이지만, 지금보다 향상될 것이다. 우리가 제공하는 오락의 수준과 품질은 그런 향상된 것들이 될 것이다. 다시 말해, 현 시점에서는 가격경쟁을 걱정할 단계가 아니다. 그리고 닌텐도에 대해서도 염려하지 않는다. 그리고 소니나 마이크로소프트의 의견 같은 것보다 그 이상의 것이 될 것으로 믿는다.”



*Free Realms*

그러나 한편 소니는 free to play(프리 투 플레이: 자유자재)게임 에 관한 논의를 하자는 제한을 하지 않았다 2주전에 소니온라인 회사는 플레이스테이션3에서 즐길 수 있는 인기 있는 제품이며 가족과 친구들과 함께 즐길 수 있는 free -to-play game Free Realms를 발매 하였다.

원래 2009년에 윈도우 상에서 발매되었고 Free Realms(프리 렘: 자유 영역)은 천칠백만 명의 가입자를 보유하고 있다. 비록 게임이 자유롭게 하지만, 유저들은 추가적 콘텐츠와 게임 안에서 쓰이는 아이템을 구매하기 위해서는 소액결제 를 통한 월간이용 회원권을 구입해야 한다.

지난달 가마수트라에 나왔던 이야기 중에, SOE는 Free Realms(자유 영역)은 첫 번째로 나온 프리 투 플레이 엠엠오(free-to-play MMO)가 될 것이며, 콘솔 중에서는 처음으로 가족

을 목표로 한 비주얼 세상을 발매한 것이라 하였다.

이것은 다른 생산업체가 물에 발을 살짝 담근 정도인 것처럼, 소니가 다음에 내놓은 free-to-play,에 대한 미래의 기초를 시험해 본 것이라 할 수 있다.

일렉트로닉 아트(Electronic Arts)에서는, 그 예로써, 그 거대한 생산업체가 두 번째 프리 투 플레이 슈터(free-to-play shooter), 배틀필드 플레이4프리(Battlefield Play4Free)를 시장에 내놓을 수 있는 위치라는 것이다. 이것은 현재 오픈 베타(open beta)로 움직이고 있으며 봄 시즌 안에 충분히 발매가 가능 할 것으로 기대되는 것이다. 배틀필드 히어로(Battlefield Heroes)는 2009년에 처음 나왔고, 일렉트로닉 아트에서 다국적 개발 스튜디오 중에 한곳인 독일에 있는 이에이 피노믹(EA Phenomic)이 세 번째 프리 투 플레이 타이틀(free-to-play title)을 개발을 막 시작하려고 하고 있다.

“소비자 행동을 이끌어 낼 수 있는 비즈니스 모델에 해당하는 세 번째 다음세대 타이틀을 이미 우리는 준비에 들어갔다.” 라고 생산업체 프리 포커스 이지 스튜디오(free-focused Easy Studios)의 총책임자인 벤 코진스(Ben Cousins)가 말했다. “게임가게에 갈 생각이 있는, 그들이 지루하지 않을 어떤 게임에 기꺼이 60 달러를 내고 레코드가게에서 비닐에 상품을 사서 담아오는 것처럼 게임사는 것이 아주 자연스러운 그러한 아주 젊은 세대들이 세상에 많이 있다.”

“나는 다른 비즈니스 모델에 대해 잘은 모르지만, 다른 모델 보다는 좋을 것이라 여긴다. 소비자의 행동변화를 지켜보며 이러한 새로운 플랫폼이 게임을 아주 편리하게 구매하도록 할 것이라 생각했다. 나는 이러한 방법으로 구매하는 것이 다른 비즈니스에서 보다 빨리 시행될 것을 생각했고 그러한 유통 방식이 가장 먼저 나왔다.”

프리 투 플레이(free-to-play)의 2년 전 그의 경험으로, 코진스(Cousins)는 그가 경험했던 두 가지 가장 큰 정신적 변화에 대해 말하며, 게임이 발매했을 때, 그 프로세스는 끝나지 않았고 시작 단계였다고 하였다.

그리고 “믿을만하고, 진정으로 신뢰할 만한 메트릭스와 데이터가 필요하다. 만약 당신이 그 상품에 대해 듣는 말이나 느낌 같은 에 의지한다면, 그것은 아주 잘못된 판단이다. 우리는 완전히 창조적 비즈니스를 하기보다는 메트릭스를 들여다보고 나온 데이터로 비즈니스를 하는 것을 배워왔다.”

코진스(Cousins)는 말하길 미래에 대해 우리는 예견하기는 어렵지만, 그는 포장된 상품을 구매하는 음악시장이 무너진 것처럼, 돈 내고 물건을 사가는 비즈니스 모델이 완전히 무너지는 경우가 있을 것으로 본다.

시대와 함께 움직일 수 있는 그런 회사들이 새로운 비즈니스 모델들을 채택할 수 있으며, 그러한 예로 EA가 매우 적극적으로 새로운 비즈니스 모델을 추진했다고 생각한다. 단기적 이득만 생각하는 기업은 변화를 고려하지 못하고 있다고 생각한다. 또 그런 회사들은 자신들이 곤경에 처한 것을 알아야 한다.

그러나 도널드 머스터드(Donald Mustard)는 모두 그럴만한 충분한 여지가 있다고 믿는다.

머스터드(Mustard)는 광고제작 총책임자이며, 체어 엔터테인먼트(Chair Entertainment) 그룹의 공동 설립자로 에픽 게임들을 만든 사람이다. 쉐도우 콤플렉스(Shadow Complex)위한 엑스박스 라이브 아케이드(Xbox Live Arcade)와 아이오에스(iOS)를 위한 인피니티 블레이드(Infinity Blade)를 개발해왔으며, 그 두 가지 분야에 풍부한 경험이 있다.



*Infinity Blade*

“소비자로서, 나는 내 아이폰(iPhone)에서 우수한 짧은 기간(super-short-session) 게임이 가능할 수 있기를 원하고, 서라운드 사운드가 나오는 내가 가진 커다란 텔레비전에서 거대하고 광대하고 놀라운 경험들을 할 수 있길 원한다.”라고 그는 설명했다. “나는 그 모든 것을 원하는 게이머로서 아주 다양성을 소유하고 있다. 나는 나처럼 느끼는 많은 사람들이 있다고 생각하며, 게임 산업계에는 이점을 이해하고 소비자를 수용할 수 있는 제품을 내놓을 수 있는 영리한 사람들이 있다고 믿는다.”

사실, 체어 엔터테인먼트(Chair Entertainment)에서 머스터드(Mustard)의 전략은 정확히 그가 말한 그 점이다. 다양한 플랫폼을 지켜보며, 각각에 놓인 기회들을 분석하는 것이다. 예를 들면, 그가 말하길, 체어(Chair)는 뜨고 있는 아이오에스(iOS) 시장의 한 부분이 되길 원하며 그렇게 될 것을 결정했고, 성공한 게임이 어떤 것이며, 사람들이 어떻게 그 게임들을 즐기고 있는지를 아주 주의 깊게 살펴보고 있다.

아이폰(iPhone)은 터치스크린(touchscreen)이고, 엑스박스(Xbox) 360은 그렇지 않기 때문에, 엑스박스 360이나 PS3에서 하는 것보다, 우리는 터치스크린의 방식으로 독특하게 다

양한 방식으로 게임을 즐길 수 있도록 사용하게 하고 싶었다.

그는 회상하기를, “ 그리고 우리는 모든 아이폰에서 사용할 수 있도록, 인피니티 블레이드(Infinity Blade)를 설계하여 사람이 터치하는 방식에 따라 게임자체가 완전히 달라질 수 있게 하였다. 그것은 얼마나 오랫동안 게임을 하던지 관계없이 그렇게 할 수 있다.”

“우리는 쉐도우 콤플렉스(Shadow Complex)에도 같은 접근 방식을 사용했다. 엑스박스 360에 독특함을 주었고 특히 컨트롤러(controller)에도 그렇게 하였다. 그리고 그런 방식이 성공을 이끌었던 점이라 생각한다. 다른 장비와 다른 것을 사용하는 경험에서 강점과 기회들을 찾는 것에서 성공을 얻은 것이다.”

머스터드(Mustard)는 인피니티 블레이드(Infinity Blade)가 시장에 나오자마자 게임머들이 얼마나 빨리 반응했는지에 놀랐다고 회상하였다. 즉시적으로 쏟아져 나오는 반응들에 개발자는 게임을 향상할 수 있었고 이것은 콘솔게임에서는 불가능한 부분이었다.

“예를 들면, 우리는 아이패드에서 게임을 한 몇 사람들로부터 손가락으로 건드리기 어려운 버튼의 안 좋은 부분에 대해 듣자마자 즉시 버튼을 크게 만들었다.”고 하였다. 또한, “전통적으로 우리는 불평하는 적은 수의 사람들이 있다면, 그 조각을 만든 시간과 노력은 가치 없는 것이다.”라고 말하곤 하였다.

그러나 아이오에스 플랫폼으로, “이것 봐. 아주 좋은 생각이야”라고 하며, 며칠 안에 버튼 하나를 더 크게 또는 작게 만들 수 있는 선택을 게임머들에 주는 것이다. 그것은 우리에게 시장이 그만큼 반응할 수 있음을 알게 하는 눈을 뜨게 하는 경험이었다.

유사하게, 엑스박스 360의 힘을 사용할 수 있는 현대적인 차세대 사이드 스크롤러(side-scroller)를 만들길 원했다. “우리는 그런 게임을 60달러짜리로 팔 수 있을지 몰랐으나, 그러한 시장이 존재하고 있었다.” 라고 머스터드(Mustard)는 회상하였다.

우리는 쉐도우 콤플렉스(Shadow Complex)를 15달러 또는 20달러에 팔 수 있는 디지털 시장(엑스 라이브 아케이드)이 있는 마이크로소프트가 있음에 기쁘다. 그래서 우리의 두 가지 게임을 위해 최소 두 가지 다른 플랫폼을 우리는 발견하였다. 두 가지 모두 게임에 아주 적절하게 정한 것이었고, 이 둘 다 아주 큰 성공을 이루었다.

머스터드(Mustard)는 동시에, “아이오에스 공간(iOS space)에서 배워야 하는 콘솔 공간이 보이지 않게 있음을 언급하였다. 이것은 빨리 업데이트 되고 유저들에게 반응도 빠르다. 사회적 공간(social space)와 핸드헬드 공간(handheld space)만 일어나는 변화 방식이 콘솔 게임에서도 보이는 쪽으로 움직이고 있다고 생각한다.”라고 최근 가마수트라 인터뷰에서 말했다.

진짜 질문은 이삼년 후 다음세대 콘솔이 나올 때 시장이 어떠한 것인가이다. 벤 코진스(Ben Cousins)는 그때에는 게임머들의 아이패드 또는 랩탑이 콘솔들보다는 훨씬 강력해져

있을 것이라 믿는다고 하였다.

“그래서 우리는 2012년이나 2013년 시점에 프리 투 플레이 게임(free-to-play game)만이 자유로운 것이 아니고, 콘솔 게임보다 더 편리한 게임방식들이 있다는 점에 우리자신을 맞추려고 한다. 그리고 그 보다 더 발전적인 상황이 있을 수 있다고 본다. 마치 내가 오늘은 콘솔을 만들지만, 아이패드를 나의 가장 큰 염려거리로 여기는 것처럼 말이다.”

푸즈비 회사의 에더리(Fuzbi's Edery)는 이에 동의하였다.

“가까운 미래에, 닌텐도도 애플이 그들의 점심을 먹어치우는 것을 알고 깨어날 것 수도 있으며, 안드로이드를 통해 구글도 이를 해낼 수도 있다. 만약 콘솔 메이커들이 즉시 전환을 시행하지 않는다면, 역사는 그들의 핵심 비즈니스를 위협하는 혁명을 포용하는데 너무 오래 걸리는 회사들을 버릴 수 있다.” 라고 그는 말했다.

“다시 말하자면, 코닥이 전형적인 예가 된다. 디지털 사진이 출발하려고 시도하였고 코닥은 아주 이윤이 되는 필름 비즈니스를 가지게 되었다. 그래서 그것이 맞싸울만한 가치가 있는 지에 관해 그들은 에워싸고 큰 소리를 냈다. 그 다음은 당신이 잘 알듯, 코닥은 그림자 혹은 지난 유행이 되었다. 바로 이런 일이 콘솔 시장에서 일어날 수 있는 것이고, 이에 의문을 갖는 사람은 없을 것이다.”