



스마트폰과 태블릿 개요: 개발자들이 알아야 하는 것

작성자 : 앤드류 웹스터(Andrew Webster)
가마수트라 등록일 : 2011년 7월 26일

[가마수트라는 전화기와 태블릿에 대한 시장의 현재와 미래를 조명하기 위해 PopCap, Gameloft, Glu로부터 통계학과 해설을 결합하여 iOS, 안드로이드, 그리고 윈도우폰7의 시장 상태를 살펴보도록 한다.]

개발자들이 2008년 아이폰용 히트작을 대량 생산해낸 이후, 모바일 게임 시장은 폭발했고, 모바일폰의 게임 오명은 모두 사라졌다. iOS의 초기 성공 이래(아이폰과 지금의 아이패드의 지속적인 인기 덕분에 지속적으로 강력한 시장이 되었다.), 다른 플랫폼들 또한 갑자기 나타났다. 안드로이드는 현재 애플보다 더 큰 전체 시장 점유율을 유지하고 있고, 마이크로소프트는 윈도우폰7으로 모바일 공간으로 진출하기 위한 그들의 시도는 계속되고 있다.

하지만 이들 플랫폼 중 현재 가장 실용적인 것은 무엇인가? 그리고 앞으로 어떻게 변화될 것인가? 가마수트라는 계속하여 확대되어 가는 스마트폰과 태블릿 게임 시장의 현재와 미래를 탐구하고, PopCap, Gameloft, Glu의 개발자들에게 말한다.

iOS

아이폰 앱스토어는 2008년 데뷔 이후, 게임은 성공의 중요한 역할을 하고 있다. Angry Sword & Sworcery와 Osmos와 같은 인디 성공 사례들은 명성을 획득하는 동안 조류(*Angry Birds*)와 밧줄을 끊어라(*Cut the Rope*)와 같은 타이틀들은 누구나 아는 이름이 되었다. 앱스토어가 출시된 지 2년이 되지 않아 10억 애플리케이션은 다운로드 되었고, 그 중 많은 게임들도 다운로드 되었다.

조사기관인 가트너에 따르면, 2010년 애플은 4,700만 부수의 세계시장 판매와 더불어 스마트폰 시장의 약 16%를 유지했다. 그 숫자는 2011년에는 19%의 시장 점유율과 9천만 장치의 사용자와 더불어 더 크게 성장할 것으로 전망된다. 2015년까지 분석가들은 1억 9천만개의 아이폰이 소비자들에게 판매될 것으로 예측한다.

그리고 태블릿 시장에 관한 한, 애플은 상대적으로 우위적 위치에 있다. 2010년 애플은 1억 4천만개의 아이폰 판매로 태블릿 시장의 80% 이상을 점유했다. 그리고 경쟁 제품들의 수 덕분에 2011년의 시장 점유율은 70% 이하로 떨어질 것으로 예상되는데 불구하고, 아이폰의 사용자들은 5천만에 가깝게 성장할 것으로 예상된다. 2012년에도 아이폰 사용자는 7천만, 그리고 2015년에는 1억 4천만까지도 가능할 것으로 예상된다.

그리고 무엇이 모바일 장치의 애플 라인을 매력적으로 만들고 있는가? Glu Mobile사의 마케팅 담당 부사장인 마이크 브레슬린(Mike Breslin)에 따르면, "마찰 없는 전자상거래 엔진"이 앱스토어가 큰 매력을 발산하는 원동력이라고 한다. 소비자들은 전반적으로 보다 나은 쇼핑 경험을 얻고, 그것은 차례 차례로 개발자들을 위한 보다 높은 판매와 증가된 수익으로 연결된다. 그리고 다른 모바일 시장들과는 달리, 단말기 범위와 운영체제 시스템 개발자들이 고려해야 하는 것을 최소화하고, 개발을 상대적으로 비교적 원활하게 처리한다.

플랫폼에서 매우 성공한 오리지널 게임들이 많지만, 그 시장은 성장하고 유용한 게임들이 수적으로 가파르게 확장되기 때문에 브랜드들은 가시성에 있어 점점 더 중요해지고 있다.

새로운 성난 조류 파생 상품은 인기 있는 프랜차이즈 PopCap의 안정적인 게임의 새로운 버전으로 판매 차트에서 상위 10위에 기록되었다.

"우리는 플랫폼에서 큰 성공을 거둔 제품들을 각색한 게임들을 출시하고 있다," 고 PopCap의 모바일 제품 관리 이사인 앤드류 스테인(Andrew Stein)은 설명한다. "그래서 우리는 앱스토어에서도 수적으로 알려져 있다. 우리는 이미 100만부를 판매했고, 기존 게임도 100만부 판매를 기록했다. 따라서 우리가 새로운 무엇인가를 출시한다면, 우리는 기존 게임들에서 그 새로운 제품들에 대한 가시성을 얻을 수 있다."

이것이 Bejeweled 2와 식물대 좀비들(Plants vs Zombies)과 같은 게임들이 처음 출시된 지 일년이 지난 후에서 여전히 베스트 셀러 제품으로 유지될 수 있도록 허용한다. PopCap은 현재 iOS로부터 30%의 큰 수익과 함께 그들의 수익의 약 30%를 모바일 판매로부터 얻고 있다.



그러나 앱스토어가 존재한지 4년 동안, 성공적인 출시형 게임 모델은 극적으로 변화해왔고, 보다 더 서비스 기반 시스템으로 점차 변경되고 있다. 단순히 세트 가격으로 게임을 출시한 다음 판매가 되기를 기다리는 대신, 안정적인 판매 흐름과 행복한 고객 기반을 보장하기 위해 개발자들은 이제는 콘텐츠와 함께 게임을 정기적으로 업데이트해야 한다.

PopCap의 모바일 제품과 사업 전략 선임 이사인 지오다노 콘테스타빌레(Giordano Contestabile)에 따르면, 시장은 "게임 판매가 반드시 기본적인 수익 드라이버는 아닌" 곳으로 변경되었다.

애플리케이션 내 구매는 점점 더 일반화되고 있고, 많은 타이틀의 다수가 현재 그들의 가격표를 모두 벗어 던지고 대신 프리미엄(freemium: 기본 서비스는 무료로 제공하고 추가 고급 기능에 대해서는 요금을 받는) 루트로 가는 추세에 있다. 이것은 순전히 숫자가 지금껏 보다 더욱 중요한 공간을 창조한다: 여러분의 게임에서 플레이 하는 사람이 많을수록, 앱스토어 내의 판매 잠재력이 더 커진다.

"크기가 그 대답이다," 라고 브레슬린(Breslin)은 말한다. "프리미엄(freemium) 모델로, 소비자 고려의 거름망은 다중적으로 확대된다. 게임이 좋으면 성공할 것이고, 게임이 좋지 않다면 성공하지 못할 것이다."

"게시자 및/ 또는 프리미엄(freemium) 게임의 개발자로서, 목표는 작동하는 사회적이고 바이러스 성의 뉘임을 허용하도록 가능한 많은 사람들이 여러분의 게임에서 플레이 할 수 있게 되는 것이다. 따라서, 프리미엄(freemium) 모델이 어떻게 소비자와 비용 면에서 장애가 되는 수를 제거하는지 그리고 프리미엄(freemium) 모델이 개발자와 게시자들에게 얼마나 매력적인지를 보여주는 것은 쉽다."

"프리미엄(freemium) 으로의 변경은 말 그대로 게임의 설계 방법과 판매 방법이 변경되었고, 게임이 유지되고 운영되는 방법 또한 변경되었다,"고 콘테스타빌레는 덧붙인다. "우리에게는 더 이상 게임을 설계하고 게시한 후 가만히 앉아서 수익이 일어나길 기다리는 개발자는 없다. 개발자들이 전월 그리고 전년도의 것을 업데이트하고 살아있도록 유지해야 하는 실제로 살아있는 제품이다."

그러한 게임들이 프리미엄(freemium) 루트로 이동하기 때문에, 그들 성공에 있어 큰 요인이 될 수 있는 페이스북과 같은 소셜 네트워크로 연결되는 능력의 좋은 기회가 있다. 적절한 소셜 네트워킹 통합은 게임에 대한 보다 큰 가시성을 제공하고 점점 붐비는 시장에서 주목을 끄는 것은 중요하다.

하지만, 앞으로 모든 게임이 무료가 될 것이라고 말하려는 것은 아니다. Gameloft 는 최근 이용요금과 결합한 프리미엄(premium) 타이틀이 성공할 수 있다는 것을 입증했다. 왜냐하면 Gameloft의 iOS MMO Order와 Chaos (현재 비용 \$6.99)는 처음 20일 만에 100만 달러의 수익을 달성했기 때문이다. 개발자가 올해 프리미엄(freemium) 흐름의 시험을 계획했음에도 불구하고, 장치 다양한 결제 구조가 사용되어 질 것이다.

"우리는 다른 형태의 비즈니스 모델들의 장소가 여전히 존재한다고 생각한다: 프리미엄(premium), 페이미엄(paymium), 일부 선불 결제 및 애플리케이션 내 구매), 가입 기반 모델," Gameloft의 Americas 출판 부사장인 바우도인 코먼(Baudouin Corman)은 설명한다. "이러한 모델들은 아마도 보다 많은 하드코어 게임들 또는 보다 많은 틈새 공략 제품들에 잘 적응하고 있다. 애플이 이러한 모델을 앱스토어 상에서 공존하도록 만드는지 관찰하는 것은 매우 흥미로운 일일 것이다."

안드로이드

애플이 많은 것에 초점을 맞추는 반면, 구글의 안드로이드 모바일 플랫폼은 이것에 아주 천천히 다가가고 있다. 하드웨어의 분열과 불편한 결제 처리와 같은 문서에 의해 충분히 입증된 문제들에도 불구하고, iOS가 개발자들에게 주의를 요하도록 강요하는 것보다 매일 일어나는 안드로이드 활성화가 더 많은 것은 사실이다.

분석가들에 따르면, 안드로이드의 스마트폰 시장 점유는 올해 40%에 이를 것이고, 2012년까지는 50%로 크게 상승할 것으로 보인다. 이것은 올해 말까지 소비자의 손에 1억 8천만대에 가까운 안드로이드 기반 스마트폰이 있을 것으로 예상되며, 내년까지는 그 수는 3억, 2015년 까지는 5억까지 예상된다.

이 지배는 태블릿 시장까지 영향을 끼치지 않는다. 하지만 안드로이드 장치들은 2010년에 가까스로 2천5백만 대의 판매로 14%의 시장 점유율을 맞췄다. 하지만 올해 말까지 거의 1억 4백만의 태블릿의 판매로 그 수는 조금 더 성장할 것으로 전망된다. 그리고 2015년까지 분석가들은 안드로이드 태블릿의 1억 1천 3백만 대의 판매로 태블릿 시장의 38%를 기록하며 아이패드를 공격 가능한 거리에 있을 것으로 전망한다.

많은 개발자들이 초기에는 관망 접근 및 시장 상황이 호전될 때 입찰 방식을 취했다. 예를 들어, PopCap은 그 운영체제가 SD 카드에 응용프로그램을 저장할 수 있는 능력을 갖춘 버전 2.2가 도입될 때까지 기다렸다. Gameloft는 처음 보다 강력한 폰 들이 출시되었을 때 시장 진입을 결정했고, 개발자들이 안드로이드에 고해상도 모바일 게임을 제공할 수 있도록 허용했다.

따라서, 대부분의 개발자들은 여전히 플랫폼에 더욱 더 신중히 접근하고, 원래의 경험을 개발하는 것과 반대로 성공적인 iOS 타이틀을 안드로이드에 복사하고 있다. 일반적으로, iOS에서 잘 판매되는 게임들은 안드로이드 상에서도 잘 판매된다.

특정 안드로이드폰들의 상승 프로파일은 생각의 방식을 천천히 바꾸는 것으로 보인다. 적어도 어떤 경우에 있어서는 말이다. Gameloft가 하이 프로파일 3D 액션 게임인 Backstab을 처음 출시했을 때, 이것은 소니의 신제품, 플레이스테이션 브랜드드 엑스페리아 플레이 장치용 시한 독점 제품이었다. 결국 게임은 iOS에서 잘하기 위해 만들어졌지만, 또한 이것은 안드로이드 단말기에 데뷔하는 몇 안 되는 하이 프로파일 게임 중에 하나였다.

"플랫폼에서의 독점 판매권은 비즈니스 기회들과 기술적 특성들에 의해 구동된다," 코먼(Corman)이 말한다. "만약 게임이 특정 안드로이드 하드웨어에서 실행되거나/ 또는 사업적으로 좋은 이유가 있다면, 여러분은 분명히 Gameloft로부터 더 많은 안드로이드 독점 타이틀을 확인할 수 있을 것이다."

여러분이 생각해야 할 한가지는 여러분이 그 게임을 판매하고 싶어하는 안드로이드에 언제 게임을 공개할 것인가 이다. 애플 장치들과는 달리, 안드로이드는 구매 응용프로그램용 통합 저장 기능을 많이 가지고 있다. 구글 시장에 더하여, 안드로이드 애플리케이션은 아마존과 GetJar와 같은 곳에서 구입할 수 있고, 심지어 Extent의 가마타니움과 같은 서비스를 통해서 대여할 수도 있다.



이것은 기죽거나 때로는 좌절하게도 하지만, 또한 개발자들에게 더 많은 힘을 줄 수 있다. 예를 들어, PopCap는 안드로이드 시장이 설정된 방식에 완전히 만족되지 않았기 때문에, 아마존 앱스토어용 안드로이드 시한 독점 게임 식물류 대 좀비들(Plants vs. Zombies)의 데뷔를 결정했다.

"아마존은 안드로이드 플랫폼 주위의 모든 문제점들을 해결하지 않지만 디지털 콘텐츠 판매 경험이 많다," 콘테스타빌레는 말한다. 아마존을 파트너로 결정한 이유이다. "그들은 신용 카드의 매우 많은 데이터베이스를 보유하고 있고, 이것은 여러분이 아마존스토어의 고객이라면, 결제의 문제는 없다는 것을 의미한다. 왜냐하면 한번의 클릭만으로 여러분은 여러분의 아마존 계좌에서 결제를 할 수 있기 때문이다."

"그들은 안드로이드 게임용으로 효율적으로 사용할 수 있는 매우 강력한 검색 및 추천 엔진을 가지고 있다. 또한, 그들에게는 모든 플랫폼에서 PopCap 제품들을 광고할 수 있는 매우 강력한 웹이 존재한다. 여러분은 PC 게임, 콘솔 게임, 그리고 안드로이드 게임 등을 구입할 수 있다. 또한 우리는 각기 다른 플랫폼들에서 우리 제품들을 홍보하는 좋은 방법이라고 생각했다."

안드로이드의 상대적 유연성은 또한 iOS에서 가능하지 않은 잠재적 기회들을 가능하게 한다. 예를 들어, 콘테스타빌레는 PopCap이 그들의 게임을 휴대폰에 내장하기 위해 하드웨어 제조자와 잠정적으로 파트너가 되어, 모두 함께 다양한 앱스토어를 우회할 것이라고 말한다.

다만 안드로이드에 관한 지속적인 불만이 한가지 있다면, 그것은 사용자가 돈을 지출하고 싶어하지 않는 것이다. iOS에서 한 번의 클릭으로 구매가 가능한 대신, 안드로이드 사용자는 보다 많은 마찰과 직면하고 이것은 적은 매출로 연결된다. 지금은 문제가 있지만 영구적인 문제는 아니다. 개발자들은 이미 소비자 행동 변화를 관찰하고 있고, 많은 개발자들은 시간이 지나면 안드로이드 사용자는 결국 iOS의 상대편을 보다 더 좋아하게 될 것이라고 믿는다.

그럼에도 불구하고 안드로이드와 iOS는 공통점을 가지고 있는데, 그것은 프리미엄(freemium)으로의 이동이다. 그리고 가능한 많은 사람들이 여러분 게임을 플레이 할 수 있도록 프리미엄(freemium) 게임에서 성공한 상당수 부분이 단순해지고 있기 때문에 멀티 플랫폼 게임들이 그 해답이다. 이것은 덜 배타적이게 만들고, 다른 플랫폼들로 확산되기 전에 안드로이드에 게임을 데뷔시킨다는 생각을 못하게 하지는 않는다. 예를 들어, Glu의 Gun Bros는 처음에 페이스북과 iOS 두 곳에서 그 방법을 만들기 전에 안드로이드에 출시했다.

"우리는 플랫폼에 상관없이 최고 품질의 프리미엄(freemium) 모바일 게임을 제공하기 위해 초점을 맞추고 있었기 때문에 우리의 게임은 한 개 대 모든 적절한 플랫폼에서 사용할 수 있는 보다 많은 이점이 있었다," 고 Glu의 브레슬린(Breslin)은 말한다.

윈도우폰

윈도우 폰은 우리에게 마이크로소프트를 가져온다. 이것의 최선의 노력에도 불구하고, 컴퓨터계의 거인은 스마트폰 시장에서 큰 두각을 나타내지 못했다. 작년 말 출시된 윈도우 폰7은 독자적인 운영체제와 엑스박스 라이브(Xbox Live)와의 통합의 두 특징을 이루지만, 이 제품은 모바일 시장에서 여전히 상대적으로 아주 작은 부분에 불과하다. 2011년 말까지 그 숫자는 2배로 예상되고 있지만 2010년 마이크로소프트는 1,200만대의 윈도우폰을 판매하고 스마트폰 시장의 5% 미만의 성적을 거두었다. 2015년까지 윈도우폰은 시장의 20% 차지할 수 있을 것이다.

"소비자들은 누군가 원하는 것처럼 확실히 흔들리지는 않는다," 고 자신의 휴대폰으로 윈도우 폰7 장치를 사용하는 PopCap의 스테인(Stein)은 말한다. "윈도우폰 장치의 설치 기반을 감안할 때, 우리의 게임 판매는 꽤 좋았고, 윈도우폰을 사용하는 고객들을 위해 수익성도 좋았다. 지금 당장은 그것들이 충분하지는 않다. "

PopCap은 시작부터 플랫폼과 함께해 왔고, 출시 타이틀로서 Bejeweled Live를 선보였고, 미래에는 식물들 대 좀비들(Plants vs. Zombies) 또한 플랫폼에 가져올 것이다. PopCap의 스테인(Stein) 또한 개발자들이 플랫폼용 게임을 창조하는 것을 잠재적으로 저지하는 기술적 문제점들이 있다고 말하기 때문에 이것은 윈도우폰7을 저지하는 단지 작은 시장 점유율은 아니다.

"마이크로소프트는 다른 개발 패러다임으로 C++ 대신 C#을 주장한다," 그는 말한다. "따라서 이것은 윈도우폰을 플랫폼으로써 지원하기 위한 개발자들을 위한 많은 작업이다."

따라서, 그 다음 업데이트, 코드명 망고로 마이크로소프트는 개발자와 사용자 관점에서 모두 윈도우폰7의 게이밍 경험을 향상시키는 새로운 기능을 추가했다. 이번 가을이 시작되면서, 개발자들은 다른 변화 중 연락처와 캘린더 정보를 활용할 수 있을 뿐만 아니라 단말기에 내장된 카메라, 센서, 그리고 자이로스코프에도 액세스할 수 있다

플랫폼의 이러한 변화들이 소비자 및 개발자를 유혹하기에 충분한지에 대한 여부는 두고 보면 알 것이다. 하지만 게임 개발용으로 실행 가능한 플랫폼이 되기 위해서는, 윈도우폰7은 단순히 더 많은 사용자들의 손에 있어야 한다는 사실은 분명하다.

결론

플랫폼은 계속 성장하고 성숙하기 때문에 그들 사이의 차이는 점점 작아지는 것으로 보인다. 이 사실은 적어도 iOS와 안드로이드에는 나타난다. 두 플랫폼 모두 주요 수익 원천인 애플리케이션 내 구매에 중점을 두고 보다 더 서비스 기반 경제를 향해 꾸준히 이동하고 있다.

윈도우폰7은 소비자 채택률 관점에서 보면 후퇴하고 있을 지도 모르지만, 마이크로소프트는 게임 관점에서 플랫폼을 향상시키기 위해 명확하게 노력하고 있고, 이러한 것들이 윈도우폰7이 개발자들을 위한 실행 가능한 옵션이 될 수 있도록 한다. 그리고 세가지 플랫폼 모두와 그리고 잠재적으로 다른 플랫폼들을 가지고 성공하는 것은 유일하게 좋은 것이 될 수 있다.

"더 실용적이고 의미 있는 플랫폼들이 성공했다," 브레슬린(Breslin)은 말한다. "업계인 우리가 더 나은 것을 할 수 있다. "

하지만 여러분이 개발하고 있는 플랫폼과 상관없이, 모바일 게임이 있어서 잠재적으로 다음의 거물이 될 수 있는 게임의 한 장르가 여전히 존재한다. 이것은 잠재력과 창조적인 기회들이 만연한 한 장르이고, 또한 모바일 장치에서 유일하게 할 수 있는 진정한 몇 가지 중의 하나이다. 하지만 아직까지는 블록버스트의 히트상품을 생산해내지는 않았다.

"우리는 흥미롭고 재미있고, 그리고 상업적으로 실현 가능한 위치 기반 게임들을 보고 시작했다," 콘테스타빌레(Contestabile)는 말한다, "그리고 그 플랫폼은 어떤 면에서 스스로를 새롭고 재미있는 것들로 부여해 주기 때문에 나는 새로운 타이틀들은 그러한 종류의 기회들을 활용할 것이라고 생각한다. "