



## Persuasive Games: 게임 번들이란 무엇인가?

작성자 : 이안 보거스트(Ian Bogost)  
작성일 : 2012년 1월 19일

험블 번들(Humble Bundle) 에서 스팀 세일즈(Steam Sales) 이르기까지, 인디 로열(Indie Royale)에서 인디 갈라(Indi Gala)에 이르기까지, 당신은 “게임 번들(Game Bundle) 제공을 경험하지 못하고는 더 이상 온라인으로 들어갈 수 없는 것 같다. (게임 번들이란, 제한된 시간에 파격적인 할인가격으로 제공되는 특별하고 일회성의 독립적인 게임 타이틀 세트, 종종 적십자나 Child’s Play 와 같은 자선 단체의 수익금의 일부로 사용된다.)

이것은 이러한 묶음 패키지 상품 (bundle)들이 팡파르 없이 통과되도록 부추긴다. 결과적으로 매력적이고, 영리하고, 또는 특별한 독립 게임들을 판매해서 자선 단체에 돈을 주는 것에는 어떠한 피해가 있는가? 그러나 다운로드 가능한 게임들, 무료 게임들, 소셜 네트워크 게임들, 그리고 공급되는 다른 트렌드들이 우리에게 무엇인가를 가르쳐 준 것이 있다면, 그것은 새로운 유통 플랫폼들은 종종 게임의 인식과 사용에 있어 놀라운 충격을 준다는 것이다.

어찌됐건, 게임 번들은 무엇인가? 여기에 몇 개의 가능한 답변들이 있다.

**게임 번들은 편팩(즐거움을 주는 꾸러미)이다.**

게임 번들은 확실히 번들(묶음 패키지 상품)들이 맞다. 하지만 그것들은 어떤 종류의 번들이인가?

아침 식사용 시리얼 “편팩” 을 기억하는가? 시리얼 편팩은 Apple Jacks와 Froot Loops와 같은 다른 여러 가지 종류의 달콤한 시리얼의 개별 공급 박스들을 포함하고 있다.

달콤한 시리얼들은 가격이 비싸다. 대부분 부모들은 이것들을 매우 자주 구입하지는 않고, 그들이 달콤한 시리얼들을 먹고 싶을 때에만 구입한다. 그리고 또한, 많은 부모들은 달콤한 시리얼을 거의 구입하지 않는다. 그런 부모들에게 편팩은 아주 가끔씩만 반복되는 특별한 기쁨이 된다.

무엇인가의 판매 수량이 보다 많다는 것은 더 많은 사람들에게 판매해야 한다는 것이고, 더 많은 사람들에게 판매하는 것은 그들의 단순한 무관심 중에서도 제품에 대한 인식 결핍을 극복하는 방식으로 그들의 관심을 끌어야 한다는 것을 의미한다.

그러므로 묶음 패키지 상품은 참신함과 균질화 둘 모두를 발휘한다. 이례적인 고객들은 생소한 제품들을 시험 삼아 사용해 보지만, 그러한 제품들을 꼭 선택하고 사용하게 하기 위해서는 그 고객들이 그 제품들을 불편하게 여기지 않도록 해야 한다.

무료 게임들의 현재의 트렌드들은 거대한 플레이어 기반을 생산하고 있다. 하지만 그 사용자들은 비용 때문에 그 게임들을 하는 것이다. F2P 플레이어의 아주 적은 퍼센트만이 고객들이 되고, 그렇게 때문에 아주 큰 사용자 기반이 요구된다.

하지만 큰 시장은 항상 제품의 실질적인 가치 저하를 수반하고, 제품이 더욱 검소하고 균질화 되도록 만들고 있다. 묶음 패키지 상품들이 보다 큰 게이머 청중들에게 독립적인 타이틀들을 시장에 소개하는 동안, 묶음 패키지 상품 판매에 가장 적합한 종류의 타이틀은 아마도 Sir Grapefellow이라고 말하기 보다는 애플잭(Apple Jack)이라고 말할 것이다.

### 게임 번들은 홍보용 캠페인이다.

심지어 5년 전만 해도 독립적인 게임 사업은, 이 사업의 20년 전, 세어웨어(일정 기간의 무료 시용 후 계속 사용하려고 할 때 요금을 지불하는 형식의 소프트웨어) 게임들이 아이디(id)와 에픽(Epic)과 같은 타이탄(아주 건강하고 지혜롭고, 중요한 것)들을 출생시켰던 20년 전의 상태보다 훨씬 더 나쁜 상태였다. 심지어 30년 전에 지역 소프트웨어 상점들에서 판매하는 가방 속에 든 디스크들은 무명 웹사이트에서의 다운로드 하는 것보다 더 훌륭한 재정적 기회를 제공했었을 것이다.

엑스박스 라이브 아케이드(Xbox Live Arcade)와 플레이스테이션 네트워크(PlayStation Network)가 등장한 후, 그들은 게임을 위한 철저하게 통제되고, 적은 양의, 확실하게 관여한 채널을 제공하고 있다. 이러한 서비스들 상에서 게임을 가져오는 것은 거의 확실한 성공을 가져다 주지만, 그렇게 성공하는 것은 매우 어렵다.

곧이어, 애플 앱 스토어, 안드로이드 마켓과 페이스북은 그 모습을 드러내었고, 그들은 모두에게 접근할 수 있는 엄청난 관객을 제공하고 있다. 하지만 인터넷 상의 유명한 상점을 위한 비용이 만만치 않다. 물론 앱 스토어 상에서 복권에 당첨될 가능성은 여전히 있지만, 망각 속에서 시들해지는 것이 보다 일반적인 사실이다. 가능성은 관리되고 유명한 것 사이의 어딘가에 존재하지만 그 곳에서의 유통이 재정적 승리를 보장하는 것은 아니다.

오늘날 “일하는 게임 메이커”가 되는 것은 뮤지션 또는 작가가 되는 것과 아주 많이 흡사하다: 물건을 만드는 것은 쉽고, 그 물건을 유통하는 것도 상대적으로 쉽다. 하지만 큰 돈을 만드는 것은 거의 불가능하다.

게임 번들은 게임들의 단위 비용을 감소시킨다. 따라서 이것은 게임 번들이 일반적으로 미디어 가격에서 “바닥 경쟁”에 보다 더 공헌한다는 사실을 부정할 수 없다. 그렇지만 개별 번들 또는 개별 판매는 제한된 시간으로 지속되기 때문에, 이것은 다른 영향을 미치고 하나를 통해 확실한 판매를 제공한다. 하지만 주위의 평판 덕분에 인해 잠재적 증가에 도달한다.

그러한 관점에서 볼 때, 묶음 패키지 상품들은 또한 가격의 일시적인 감소와 더불어 무료 마케팅에서의 상당한 범위로의, 특히 바람직한 배치 결과들을 가져다 주는 홍보용 캠페인이다. 또한 판매량 덕분에 실질적인 수익을 가져다 준다. 묶음 판매들은 인디 게임 슈퍼마켓의 소매용 마지막 마무리 도구이다.

## 게임 번들은 사이버 상 자유 옹호의 도구이다.

오늘날의 게임 시장은 크게 콘솔 게임, 모바일 게임, 그리고 소셜 네트워크 게임으로 구성되어 있다. 되풀이해서, PC 게임 시장의 예측은 순환되고 있다. 하지만 매년 PC는 다시 일어나서, 그 타당성을 확실히 보여준다. 묶음 패키지 상품은 저 비용으로 이용 가능한 매력이 있고 잘 관리된 PC게임들을 만들 뿐만 아니라 맥과 리눅스 사용자들을 포함하는 PC 운영기반을 확장함으로써 그 부문에 공헌하고 그 영역을 확장한다.

모든 묶음 패키지 상품들이 크로스 플랫폼(공통 사용이 가능한)을 요구하지는 않지만, 오직 세 가지 OSes 상에서만 작동되는 게임을 판매한 험블 번들(Humble Bundle)의 성공은 약체 플랫폼의 지지자들을 다 같이 결합하여 자신들을 위한 사례를 만드는 것을 허용했다. 가장 최근 험블 인디 번들은 윈도우 애디션에서 이 제품의 75%를 팔았지만, 맥과 리눅스에서는 나머지 25%를 거의 반반씩 판매했다. 하지만 맥과 리눅스에서의 구매자들은 윈도우 사용자들보다 각각 40% 와 92%의 더 많은 엄청난 돈을 지불했다.

크로스 플랫폼 배치, 묶음 패키지 상품들은 또한 DRM-free 타이틀들을 선호하는 경향이 있다. 그 중 일부는 스팀 키즈(Steam keys)를 대신 판매하지만, 그 플랫폼은 주요 출판사들의 폭력적인 정책들과 비교해서 보다 친절하고 부드러운 DRM을 위한 평판을 스스로 확립했다. 어떤 경우에라도, 모든 묶음 패키지 상품 제공자들은 한 방향 또는 다른 방향에서 DRM에 관한 이야기를 하며, 그들이 현대 출판의 우려되는 사항으로써 플랫폼의 가용성과 자유 두 측면 모두를 인식하고 있음을 보여준다.

이러한 가치관을 가진 집합들은 때로는 사이버 자유의지론이라 불리는 기술 중심적 정치적 입장과 일치한다. 사이버 자유주의 지지자들은 사회적, 국가적 또는 경제적 강제 없이 기술, 제품 및 서비스를 선택할 수 있기를 바란다.

사이버 자유의지론은 일반적으로 국가 관리 정보 네트워크 보다는 시장과 더 크게 연관되어 있고, 또한 리눅스(리눅스 사용자가 기계의 운영을 변경하거나 지정할 수 있도록 허용함)와 안티 DRM 포지션들(구매자들이 디지털 재료들로 하고자 원하는 것들에 대한 그들의 권리를 침해하는 것으로 인식됨)과 같은 무료 및 오픈 소스 소프트웨어의 사용을 확장한다.

특히 험블 번들(Humble Bundle)은 자신들 서비스의 크로스 플랫폼과 DRM 프리의 특징을 중요 가치로써 꼭 강조하기로 되어 있다.

리눅스 사용자들이 맥 또는 PC 사용자들보다 험블 번들을 위해 더 많은 돈을 지불하고 있다는 사실이 리눅스 사용자들이 그 제품을 단지 도구적 이유로만 구입한 것이 아니라 그 제품 가치들에 친밀감을 표현하고 있다는 몇 가지 증거들을 제공한다. 이것을 증명할 만한 데이터는 없지만, 그 한가지는 게임 번들들이 제품 가격 지불을 할 수 있도록 하기 위해 제품을 파괴시키는 불법 복제자들을 변환시킬 수 있을 것이라고 것으로 추측할 수 있겠다. 하지만 그러한 제품들이 그들에게 충분한 “자유”를 제공하지는 못하고 있다.

## 게임 번들은 후원과 같은 것이다.

우리는 일반적으로 게임 번들의 측면을 “당신이 원하는 가격에 가져 가십시오” 의 저가에 초점을 맞춘다. 하지만 당신이 지불할 것을 선택하는 것은 또한 게임은 보통 돈이 든다는 것 보다 훨씬 더 큰 기여를 할 수 있다. 험블 인디 번들 4권(Humble Indie Bundle #4)의 평균 구매가격은 \$5.45, 게임당 평균 기부금은 겨우 61¢ 인 반면에, 최고의 가격은 마인크

래프트(Minecraft) 창안자 마커스 페르손에 의해 지불된 \$8,542이었다. 열 번째로 가장 높은 기부금은 \$650로서, 작은 소프트웨어 회사인 원업 인더스트리즈(1up Industries)로부터 지불된 것이다.

당신이 박물관이나 콘서트 홀 또는 발레 스튜디오(그 운영을 자선 기부금에 의존하는 어떠한 예술 단체들)를 방문할 때, 특별히 아낌없이 후원을 해준 후원자의 목록을 확인 하는 것이 일반적이다. 그 리스트들은 일반적으로 석재나 유리에 이름을 새겨 넣는 호사스러운 방식으로 감동적인 건축학적 방식으로 만들어져 있다.



부유층의 사람들이 자선 기부금을 내는 부분적인 이유는 그들이 진정으로 예술을 사랑하고 즐기기 때문이다. 기부의 일부는 매우 큰 영향을 미치기도 한다; 후원은 한 기관의 이사회 또는 이사직으로의 특별한 접근을 제공할지도 모른다. 하지만 그들은 또한 자선 기부를 사회적 신호법과 자신을 드러내기 위한 수단으로써도 사용한다: "나를 봐, 난 이 예술의 후원자야."

번들 웹사이트들은 상위 10명의 기부자들을 공개하고, 그 이름들은 인디 게임을 위한 성벽으로써의 역할을 한다. 번들 사이트들은 또한 선택적으로 트위터 계정에 연결되고, 번들 웹사이트들을 가상 공간을 통과하는 수천 또는 수만의 개인들에게 상위의 기부자들의 정보를 노출시킨다. 후원은 과시를 필요로 한다.

전통 예술 후원에서는 후원자 리스트에서 상위 자리를 지키기 위해서는 수십만 달러 또는 수백만 달러의 아주 큰 비용이 필요하다. 노치(Notch)의 \$85,000은 평균 심포니를 위한 기증자 중에서 아주 쥐꼬리 만한 금액임을 확인할 수 있을 것이다.

하지만 게임 후원을 위한 낮은 입장 비용은 보통 사람들에게도 그 접근을 허용한다. \$720은 인디 게임 개발자와 대학원생 크리스 델레온(Chris DeLeon)의 디지털 미디어인 조지아 테크(Georgia Tech)에 의해 운영되는 HooyGaceDev.com에서 판매되는 험블 인디 번들 제4권(Humble Indie Bundle #4)의 상위 여섯 번째 기부금으로 기록된다. 이 금액은 전통 예술 후원에서 상위로 기록되는 금액의 1%도 되지 않는다.

후원은 다른 온라인에서 그 모습을 나타내고 있고, 가장 주목할 만한 군중 펀딩 서비스는 킥스타터(Kickstarter)이다. 이 곳에서 많은 게임들은 펀딩을 모집한다. 이 사이트는 상위 기부금을 공개하지 않고, 그렇게 때문에 이 사이트는 그들의 너그러움에 대한 대중의 반응을 사랑할 뿐만 아니라 노골적인 표현을 감소시키는 "겸손"이라는 사적인 자부심을 사랑하는 "익명의 기부자"의 논리를 기꺼이 받아들인다.

발레를 후원하든 비디오 게임을 후원하든 간에, 후원은 판매된 제품과는 관계가 없다. 후원

자들은 그들에 큰 금액을 기부할 때에 특정 전시, 공연 또는 게임에 신경 쓸 수도 있고, 신경 쓰지 않을 수도 있다; 대신 그들은 지지자로서 일반적인 지지와 보여지는 허영심을 둘 다 구입한다. 심지어 내려 받기도 필요하지 않다.

<sup>1</sup> 이 수치를 선택함에 있어, 나는 험블브로니(HumbleBrony) 계정을 삭제하고, 이것은 자선 기부금 비율을 증가시키기 위해 개인들로부터 지출 금액을 합산한다. 이 그룹은 험블 인디 번들 제 4권(Humble Indie Bundle #4)을 위해 \$16,005.27을 함께 지출했다.

## 게임 번들은 엔터테인먼트의 한 형태이다.

묶음 패키지 상품들에 포함되어 있는 게임들은 물론 일반적으로는 엔터테인먼트를 위한 것이다. 하지만 묶음 패키지 상품에 있어서 참여의 실행은 또한 그것 자신들이고, 엔터테인먼트와는 별도의 형태이다.

우선 첫째로, 묶음 패키지 상품들은 긴장감을 생산한다. 언제 다음 묶음 패키지 상품이 출시될 것인가? 이 묶음 패키지에는 어떤 상품들을 포함되어 있을 것인가? 당신은 다음 묶음 패키지 상품 판매에 대한 통지를 받기 위해 가입할 수 있고, 따라서 그 묶음 패키지에 어떤 상품들이 포함되어 있는지 또는 당신이 그것을 원하든 원하지 않든 간에, 당신은 미래의 언젠가 있을 놀라운 즐거움을 보장받을 수 있다.

인디 로열(Indie Royale) 번들은 심지어 구매자가 묶음 패키지 상품 내용이 공개되기 전에 구입하여 특별한 혜택을 얻을 수 있는 “블라인드(Blind)” 구매를 제공한다. 실망 위험 감수는 우리가 게임 쇼, 텔레비전 리얼리티 프로그램, 그리고 카지노 도박에서 얻을 수 있는 동일한 즐거움인 놀리는 기회와 우발적 상황의 즐거움을 제공한다.

새롭게 발표된 판매 덕분에 플레이어들은 종종 스팀 서비스(Steam service)로부터 보다 더 많은 게임들을 획득할 지 모른다고 예측하고 그들의 신남 또는 분노를 표현한다. ("나는 아직도 내가 해보지 못한 게임들이 너무 많다," 와 같은 글을 페이스북이나 트위터에서 읽을 수 있을지도 모른다). 부분적으로는, 이 분노의 대중 공연은 이것 자체가 오락의 한 형태이다.

하지만 더욱 곤란하게도, 플레이어들은 그들이 해제한 게임들 보다 스팀 키즈(Steam keys)의 컬렉션 자체를 즐기기도 시작했다. 게임 내에서 수집할 만한 가치가 있는 물건들을 제공하는 것이 그 성과와 트로피이지만, 스팀(Steam)은 시장 내에서 컬렉션 자체에 대한 갈망을 촉진시켜온 것처럼 보여진다.

결국 새로운 묶음 패키지 상품들이 나오고, 그런 다음 이것은 관중 이벤트가 된다. 얼마나 많은 묶음 패키지가 판매될 것인가? 현재 최저가는 얼마인가? 얼마의 매출액을 달성할 것인가? 리눅스는 플랫폼에서 결제 점유율을 증가시킬 것인가? 누가 상위 기부자 명단에 올라갈 것인가? 묶음 패키지 상품들의 진전은 열렬한 지지자들과 업계 신문의 뉴스로서 종종 소식이 전해진다. 이 뉴스는 이전 기록을 깨뜨릴 가능성에 대한 예측들과 개발자로서의 해설을 포함한 스포츠 토너먼트 그 이상의 것을 다룬다.

묶음 패키지 상품 구경거리에 참가한 사람들은 어떤 것도 살 필요는 없다. 그들은 그 진전들을 확인하거나 단지 그것에 대해 논할 수 있다. 많은 플레이어들은 자신들이 좋아하는 게임이나 개발자들에 대해 자세히 알아보기나 소셜 미디어에서 그것들에 대한 친밀감을 표현할 수 있는 기회를 활용한다. 이 이상한 시상 효과는 전적으로 묶음 패키지 상품 개념에 의

해 창조되었고, 제공될 게임들에 포함된 경험들과는 분리된다.

### 게임 번들은 비즈니스이다.

결과적으로, 비록 명백히 그럴지도 모르지만, 우리는 게임 번들과 다운로드 채널 판매는 단순한 호의가 아니라는 사실을 기억해야 한다. 묶음 패키지 상품 서비스 제공자들은 이윤을 창출하거나 극대화하기 위한 비즈니스를 탐색한다. 밸브(Valve)는 할인 게임들이 훨씬 더 많은 재정적 혜택들 산출해 낸다는 사실에 대해 기꺼이 밝히고 있다. 그리고 인디 로열 (Indie Royale)은 호주 다운로드 스토어인 Desura와 함께 유나이티드 비즈니스 미디어 (United Business Media)의 한 부서에 의해 운영되고, 동일한 다국적 미디어 대기업이 이 사이트뿐만 아니라 게임 개발자 컨퍼런스(Game Developers Conference)도 소유하고 있다. 그들은 명백하게 영리를 추구하기 위해 게임 번들을 활용한다.

하지만 험블 번들(Humble Bundle)은 자신들의 상황을 실리콘 밸리 하이테크 스타트업으로써 착각하게 하도록 무심한 척 하였다. 서비스는 공손한 이름을 가질 수 있을지 모른다. 하지만 세쿠오이아 캐피탈(Sequoia Capital)로부터 4백70만 달러 투자를 받음으로써 그 이름이 뒷받침되었다. 그 VC 투자는 실리콘 밸리 인큐베이션인 Y Comibator에서의 재직 기간 이후에 유치되었다.

번들 사이트를 운영하기 위해서는 호스팅과 그 운영에 관련된 비용이 반드시 발생하지만, 그 효과는 확실하다: 주요 벤처 캐피탈 회사로부터의 수백만 달러의 투자는 험블 번들 (Humble Bundle)을 게임들의 디지털 다운로드에 있어 최대의 영향력을 생산해내는 유통 사업으로서의 자리를 잡을 수 있도록 한다(그리고 아마도 결국 다른 제품들도 그러할 것이다). 비즈니스는 비지니스이다. 하지만 이것이 겸손으로서 자격이 있는지에 대한 것은 미해결 문제이다.



험블 번들(Humble Bundle)의 매우 유명한 또 다른 특징은 자선 기부금이 포함되어 있다는 것이다. 구매자들은 그들의 총 구매 금액의 일부를 미국 적십자(American Red Cross), Child's Play, 아동 구호(Save the Children)와 같은 자선 단체에 할당할 수 있다. 자선 기부에 대한 냉소적인 것은 유행에 어울리지 않기 때문에, 제품 판매를 위한 전략으로써 자

선 단체를 이용하는 기업의 오랜 역사가 있다. 예를 들어, 핑크 빛으로 덮혀진 요플레 요거트 용기들에 대한 유방암 연구를 위해 \$36로 가격을 올릴 경우, 당신은 4달 동안 그 요거트를 하루에 3개씩 먹어야 한다.

험블 번들(Humble Bundle)은 확실하게 그것 보다는 더 나은 수치들을 생산하고 있지만, 얼마나 더 나은 수치들인지는 알기 어렵다 (그들은 자선단체에 대한 배분율을 공개적으로 밝히지 않는다). 케이스와 상관 없이, 요점은 바로 이것이다: 험블 번들(Humble Bundle)과 인디 로열(Indie Royale)은 자신들을 잘난 체 하지 않고, 유행에 밝으며, 겸손하다고 소개하고 있으면서도, 그들은 기술 부문의 재정적 논리와 깊이 관련되어 있다. 비록 그들의 주최자가 인디 게임들에 관심을 가지고 있을지라도 말이다. 그럼에도 불구하고, 그들은 민중의 자원봉사자 단체가 아니다. 그리고 그들은 지역사회 축제들이 아니다.

## 매체로서의 게임 번들

게임 번들로서 어떻게 게임 번들이 이 업계와 시장에 영향력을 행사하는지가 무슨 상관이 있겠는가? 우리가 미디어의 효과들에 대해 생각할 때, 우리를 느끼도록 만드는 영화, 텔레비전, 또는 게임 콘텐츠의 방식과 우리를 행동하게 만드는 것에 집중하는 것은 충분하지 않다. 우리는 또한 미디어 유형들 자체의 효과들을 고려해야만 한다.

그 예들은 많지만, 최근의 한 예를 살펴보도록 하겠다: 스프레이 폭스(Spry Fox)는 그들의 인기 있는 소셜 네트워크 게임인 트리플 타운(Triple Town)을 유통할 디즈니의 플레이돔 지사와의 제휴를 발표했다. 그 이유는 무엇인가? 페이스북 상에서의 무료 게임의 낮은 환산률로 인해 이 게임의 월간 15만 명의 사용자들은 큰 수익을 충분히 산출해 내지 못함이 입증되었다. 이 효과는 트리플 타운(Triple Town) 자체의 특성으로 인한 결과는 아니지만, 페이스북 플랫폼과 사용자 중심의 비즈니스 모델을 가지고 영향을 받은 특정 종류를 강화시켜준 그 방식 때문이다.

모든 플랫폼을 위한 저가의 고품질 인디 게임들의 장점들 덕분에, 묶음 패키지 상품 서비스들은 온라인 상에서 게임들을 사고 팔 수 있도록 또 다른 새로운 방식으로 나타나게 되었다. 그러나 그 동안, 그들은 매체로서 자신들 스스로 만들어낸 효과들에 대해 어느 정도 우리를 눈멀게 해왔다. 묶음 패키지 상품들은 단지 개발자들이 명성과 성공을 즐기는 것을 통해 판매하는 투명한 상점이 아니다; 그들은 게임이 창조되고 사용되는 생태계를 변경하기 위해 균형 잡혀진다.