



## 보통의 인디를 위한 킥스타터

(Kickstarter for the Average Indie)

작성자: 키스 버건(Keith Burgun)

작성일: 2012년 9월 12일

나는 아직도 이 글을 쓰는 게 혹 주제넘은 짓이 아닐까 조금은 망설여진다. 우리가 킥스타터(Kickstarter)<sup>1</sup>에서 펀딩에 성공하긴 했지만 우리보다 훨씬 더 성공한 킥스타터 프로젝트가 정말 많이 있기 때문이다. 언뜻 보기에 더블 파인(Double Fine)이나 인자일(inXile) 같이 수백만 달러를 모금한 엄청난 성공 스토리가 더 유용할 것 같고 훨씬 재미있게 느껴질 것이다.

하지만 나는 우리의 경험이 이 글을 읽을 더 많은 사람들에게 아마도 더 유용할 것이라고 생각한다. 대부분의 게임 개발자들은 더블 파인보다는 우리 디노팜 게임즈(Dinofarm Games)팀과 조금 더 비슷하기 때문이다. 킥스타터를 누구보다도 절실히 필요로 하는 대부분의 게임 개발사에게는 커다란 유명세를 끌어와 줄 유명한 게임 디자이너가 없지 않은가.

이것이 내가 일종의 '일하는 사람을 위한 킥스타터 팁'을 올리기로 한 까닭이다. 이 글은 자기가 만들려고 하는 작품에는 자신감이 넘치고 열정이 있지만 마케팅을 하거나 근사한 동영상 만들 자금은 부족한 이들을 위한 것이다. 내 경험과 충고가 소규모 개발자들이 작지만 근사한 게임을 만들기 위한 건전한 펀딩을

---

<sup>1</sup> 킥스타터([www.kickstarter.com](http://www.kickstarter.com))는 다수 대중으로부터 금액을 지원받아 기금을 조성하는 '크라우드 펀딩(Crowd funding) 사이트다.

얻는데 도움이 되었으면 좋겠다.

또 우리는 같은 게임- 던전 크롤러 전략 게임 <아우로(Auro)>-에 대해 킥스타터 캠페인을 두 개 운영해 본 약간 독특한 케이스다. 한 캠페인은 실패했고, 두 번째는 성공했다. (200% 초과달성) 바로 이 경험에서 얻은 몇 가지 교훈을 여러분과 공유하고자 한다.

## 첫 번째 킥스타터

앞서 언급한 바와 같이 우리가 킥스타트를 시도한 게임은 <아우로>라고 하는 턴 베이스의 전략 던전 크롤러다. (이 게임에 대해서는 이전에 가마수트라에 쓴 적이 있다.<sup>2</sup>) 우리가 이전에 개발했던 <100로그(100 Rogues<sup>3</sup>)>보다 훨씬 쉽고, 간단하고, 배우기 쉽게 하면서 동시에 더 전략적이고 보기도 좋게 만들려고 노력했다. 또 <100로그>는 iOS와 OS X 전용이었지만 <아우로>는 크로스 플랫폼으로 만들 것이었다. <100로그>도 반응이 좋았고 상당히 꾸준히 좋은 리뷰를 받았기 때문에 우리는 이번 킥스타터도 결과가 좋을 것으로 자신했었다.

우리의 예상은 완전히 어긋났다.

첫 번째 동영상은 우리 수석 아티스트 블레이크(Blake)와 내가 소파에 앉아 (화면에는 잡히지 않는) 비디오 게임을 하는 척하는 장면으로 시작했다. 방 안에는 비디오게임 장비들을 수백 개 어질러 놓았다. 마스터 시스템, 유포스, 아타리 2600, 갖가지 종류의 카트리지가 화면에 잡혔다. 우리 몸도 머리끝에서 발끝까지 비디오게임 용품으로 뒤덮여 있었다. 갖가지 케이블과 파워 글러브, 괴상한 NES 헬멧 액세서리, 심지어 블레이크는 어깨에 슈퍼 스코프(super scope)를 달고 있었다.

이런 괴상한 장면으로 동영상이 시작하는데 우리는 이 장면이 되게 웃기고 특이해 보일 줄 알았다. 우리 두 사람은 화면을 보면서 소리를 지르고, 비디오 게임 사운드가 화면 밖의 텔레비전에서 들렸다. 내가 블레이크에게 '머리를 썬!'라고 소리치고 블레이크는 '지금 썬고 있다고!' 소리를 질렀다. 그러다가 마치 카메라가 예고 없이 들어온 걸 발견한 것처럼 연기하고 나서 다소 과장되게 자기 소개를

---

<sup>2</sup> 참조링크: [http://gamasutra.com/view/feature/134858/radical\\_rethink\\_how\\_100\\_rogues\\_.php](http://gamasutra.com/view/feature/134858/radical_rethink_how_100_rogues_.php)

<sup>3</sup> 참조링크: <http://www.100rogues.com/>

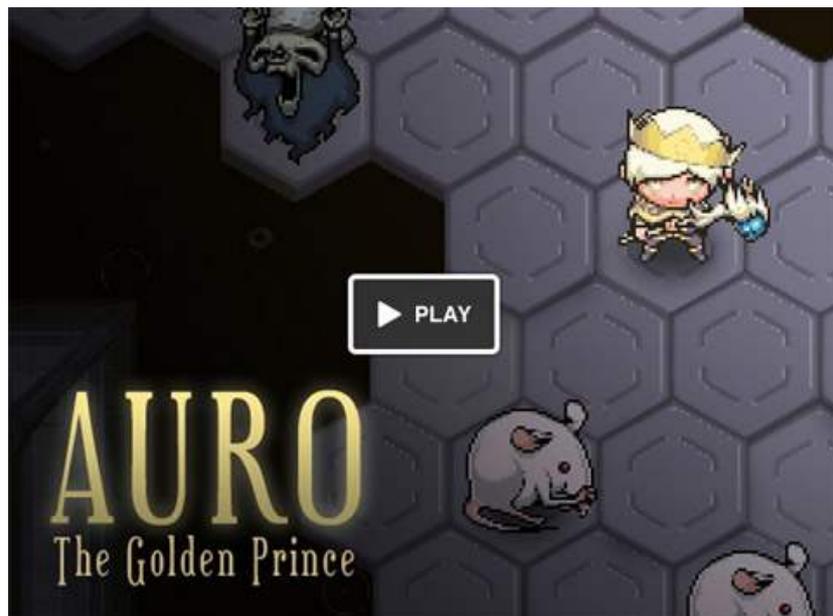
했다.

이 동영상의 나머지 부분은 컨셉 아트와 샘플 게임 플레이를 찍은 것이었다. 우리는 <100로그>에 대해서 꽤 오래 얘기하고 <아우로>가 <100로그>와 어떻게 다른지 설명했다. 그렇게 비교한 탓에 '아우로에 없는 것'에 대해서는 많이 얘기했지만 '아우로가 무엇인지'에 대해서는 조금밖에 들어가지 않았다.

우리 마음에는 들었지만 돌이켜 생각해보면 이 동영상은 완전 망한 거였다. 사실 킥스타터에 들어가고 일주일 사이에 이미 의미 있는 부정적인 피드백을 받기 시작했었다. 우리 캠페인은 15,000 달러를 모금하는 거였다. 우리는 이 금액이 꽤 합리적이라고 생각했는데, 세 사람이 작업하고 있었고 6-8개월이 더 걸릴 예정이었기 때문에 만 오천 달러는 사실 적은 금액이었다. 하지만 이 금액에 대해 거부감을 표시하는 이가 많은 걸 보고 놀랐다.

그래도 동영상이나 캐릭터 디자인에 관한 좋은(다시 말해 유용한) 피드백도 제법 받았다. 아직 시작 단계였기 때문에 이런 조언들을 뼈 속 깊이 받아들이고 프로젝트 중간쯤에 발표하려고 했던 두 번째 비디오를 서둘러 만들었다.

## 두 번째 동영상



[동영상: <http://www.kickstarter.com/projects/dinofarmgames/auro-the-golden-prince/>]

우리가 첫 번째 동영상에 대해서 받았던 최고의 피드백 중 하나는 우리가 “<아우로>에 무엇이 없는지”에 너무 치중했을 뿐 아니라 너무 “자기들만 아는 얘기”였다는 것이었다. 내가 동영상에서 말하는 방식이 게임 디자이너들끼리 얘기하는 투였다. 보통의, 게임디자이너가 아닌 사람들에게 게임의 훌륭한 점을 전하기에 최선의 방식은 아니었던 것 같다.

두 번째 동영상은 그때 막 나와서 유명해진 <스타 코맨드(Star Command)>의 동영상에서 영감을 얻었다. 완전히 테마에 충실한 동영상이었다. 게임 속 캐릭터의 음성으로 말하고, 단 한차례도 게임 개발에 대한 언급이 없었다. 기본적으로 이걸 우리의 첫 번째 동영상과 완전 반대였다. 그래서 우리는 급히 이걸 따라 하기로 했다.



[동영상: <http://www.kickstarter.com/projects/starcommand/star-command-sci-fi-meets-gamedev-story-for-ios-an>]

우리 게임의 주인공인 아우로-게임 이름과 같다-의 원래 생김새를 좋아하는 사람이 별로 없는 것 같아서 애도 좀 바꿨다. 예전 아우로와 새로 만든 현재의 아우로는 다음과 같다. 두 번째 비디오에서는 새 아우로가 등장한다.



우리의 두 번째 킥스타터 동영상은 프로젝트 중반쯤에 발표했다. 우리는 흥분해서 새 킥스타터 동영상이 나왔다고 소문을 냈다. 나는 개인적으로 진짜 열심히 동영상을 편집했다. 이번 동영상은 아주 주제에 충실하고 연출도 더 많이 했다. 블레이크가 게임 캐릭터 하나를 맡아서 대사를 녹음했는데, 캐릭터들은 콘셉트 아트를 연속해서 찍어서 움직이게 했다.

그리고 비디오의 끝부분에 게임 장면 샘플과 애니메이션을 약간 공개했다. 이것만 만드는 데만 하루는 족히 걸렸다. 그리고 뒤에서 설명하겠지만 이건 결국 시간낭비였다.

## 두 번째 킥스타터

몇 달이 지났다. 그 동안 우리는 개발을 추진하고 게임의 알파 버전을 만들었다. 일단 알파버전을 만들고 나자 더 성공할 수 있다는 기분이 들었다. 나 역시 이 경험에서 아주 많이 배운 것 같았고, 그걸 더 나은 동영상을 새로 만들어 적용하고 싶었다.

처음 두 동영상의 실패는 본질적으로 같은 것이었다. 두 번 모두 <아우라>가 무엇인지를 제대로 보여주지 못했다. 우리가 만든 건 모두 장난스러웠고, 연출한 장면들 때문에 우리가 실제로 하고 있는 것이 별로 특별하지 않은 것처럼 보였다.

그래서 이번에는 단순하게 하고 싶었다. 나 혼자 카메라 앞에 서서 내가 열정을 가지고 있는 게임에 대해 말하는 것이다. 실행할 수 있는 게임의 알파 버전도 있었기 때문에 여기서 클립을 몇 개 보여주면서 어떻게 되는 건지 설명할 수도 있었다. 아주 단순했다. 또 이번에는 금액도 절반으로 낮췄다. 이때는 이미 게임개발이 대략 절반 정도 진행이 되어 있었고 약간이라도 도움을 얻으면 진짜로 유용할 것이라는 생각에서였다.

두 번째 킥스타터에는 시간도 노력도 이전에 비해 훨씬 덜 들었는데, 훨씬 더 크게 성공<sup>4</sup>해서 우리가 기대한 것의 200% 가까이 모금을 했다.

## 팁을 공개한다!

우리 팀과 비슷한 상황에 있는 사람들이 이 글을 읽으면서 얻어야 할 가르침이 몇 가지 있다. 다시 한 번 말하지만 우리는 한 프로젝트로 킥스타터를 두 번 했다. 그러니 뭐가 효과가 있고 어떤 건 효과가 없는지 말할 자격이 있다고 생각한다.

다시 한 번, 이 글은 우리 같은 사람들을 위한 것이다. 이전 작품에 기댈 수도 없고, 다른 일도 동시에 해야 하고, 유명하지도 않은 사람들 말이다.

한 가지 더 주의할 사항은 자신의 프로젝트가 다른 사람들에게 가치 있는 것이라고 진심으로 믿고 있어야 한다. 빨리 자금을 모으려고 그냥 한 번 해보는 거라면 내 조언이 도움이 될 것 같지 않다.

**1. 단순하고 직접적으로 만들어라.** 동영상은 짧고 솔직하게 만들어라. 근사한 농담을 할 필요도 없고 재치 있는 장치를 할 필요도 없고, 다 필요 없다. 유명한 킥스타터들이 많이 이렇게 하고 있다는 건 나도 안다. 하지만 정말 좋은 아이디어라면, 사람들은 오히려 그 아이디어를 실행하려는 사람들이 진지하고 열정적으로 이야기하는 걸 듣고 싶어하는 게 보통이다. 나라도 그럴 것이다.

---

<sup>4</sup> 참조링크 : <http://www.kickstarter.com/projects/dinofarmgames/auro>

**2. 보여줄 것이 생길 때까지 기다려라.** 이 부분이 참 괴롭지만 킥스타터에 모금을 시작하기 전에 실제로 그걸 만들기 시작해야 한다. 이건 음반 회사와 계약하기 전에 이미 팬을 확보해 놓고, 데모도 만들고, 공연도 해야 하는 것과 같은 이치다. 킥스타터에서는 대중이 투자자이고, 그들에게 실제 진행상황을 보여주어 안심시켜야 한다. 그래야 정말 이걸 만들려고 하는 거구나란 느낌이 든다. 아니면 내가 낸 12달러 후원금을 들고 멕시코로 날라버리는 건 아닐까 생각하게 된다.

물론 이걸 조금 쉽게 만드는 건 아주 간단하고 현실적인 게임을 만드는 것이다. 세상을 바꿀 거대한 MMO를 만든다고 하면 이 부분은 단순한 걸 만들 때보다 훨씬 어려울 수 밖에 없다.

**3. 적은 금액을 불러라.** 우선, 이 프로젝트를 끝내는데 정말 필요한, 아주 최소한의 금액으로 생각되는 액수를 생각해라. 그리고 그걸 다시 반으로 나누면 그게 바로 모금액으로 올릴 금액이다. 이상하게 들릴 줄 안다. 하지만 대부분의 사람들은 게임 개발이 어떤 일인지 잘 모르고 그걸 설명하기도 어렵다. 또, 목표한 금액을 채우지 못하면 모금액을 전혀 받을 수 없기 때문에 아무것도 받지 못하는 것보다는 조금이라도 도움을 받는 게 낫다. 그리고 사실, 목표액의 10배를 모금하게 될지도 모르는 일 아닌가.

**4. 웃기려고 애쓰지 마라.** 우리는 우리가 한 농담이나 장난이 모두 그럴싸하다고 생각했다. 하지만 우리가 프로 개그맨이 아닌 이상 아마추어 코미디 유튜브 비디오를 만들어 보여줘선 안 된다. 이렇게 생각해라. 웃기려다 실패할 때보다 더 지루한 건 없다. 그러니 웃기는데 치중하는 건 아주 큰 위험을 감수하는 것이다. 게다가 웃기는 건 실제로 보여주려고 하는 것과 별 관계 없을 것이다.

**5. 성공하지 못했더라도 실망하지 마라.** 킥스타터의 실패는 프로젝트에 관심이 보이는 사람이 없다는 뜻일 수도 있지만, 그냥 단순히 홍보를 잘못된 것일 수도 있다. 사실 나는 마케팅만 제대로 하면 사람들은 그게 뭐든지 갖고 싶어하게 된다고 생각한다. 그러니 자기반성을 하고, 주위의 의견을 듣고, 다음 번에 잘 할 수 있는 방법을 알아내면 된다.

종종 회자되는 것처럼 킥스타터와 아마존 페이먼트(Amazon Payment)에는 수수료가 상당히 붙는다. 물질적인 보상을 할 때는 제작/배송비도 든다. 이걸 감안하자면 모금액을 반으로 나누기 전에 15%를 더해야 할 수도 있다.

예를 들어 우리 킥스타터 페이지에는 우리가 14,571 달러를 모금했다고 되어 있다.

그런데 실제로 우리 아마존 페이먼트 계좌에 들어온 건 13,000 달러 정도다. 그러니까 아마존에서 10% 정도를 떼어간 셈이다. 이런 점은 미리 생각해두어야 한다.

kickstarter도 다른 크라우드 소싱(crowdsourcing) 웹사이트처럼 펀딩 뿐 아니라 피드백을 받을 수 있는 훌륭한 기회다. 실제로 우리의 실패한 첫 번째 kickstarter 덕분에 우리 게임이 많이 개선되었다.

우리는 모금을 하지 않았으면 결코 볼 수 없었을 반응들을 아주 많이 보았다. 그 중 일부는 별로 도움이 안되었지만, 어떤 것은 도움이 되었다. kickstarter 캠페인을 할 때 바람직한 태도는 게임을 시범적으로 마케팅 한다고 생각하는 것이다. 때문에 캠페인이 실패하더라도 큰 도움이 된다.



약간 얼굴이 두꺼울 필요도 있다. 모든 이들이 예의 바르고, 공정하고, 논리적이지는 않기 때문이다. 어쨌든 인터넷이니깐 말이다. 우리도 몇몇 이용자들의 부당한 대우에 대응하느라 우리 사이트에 몇 번 글을 올렸었다. (그 중에서 이 글은 꽤 주의를 끌었다<sup>5)</sup>)

---

<sup>5</sup> 참조링크: <http://www.dinofarmgames.com/eas-madden-13-kickstarter-makes-8-5-million-in-five-hours/>

그러니 사기꾼이라고 욕먹는 등의 상황에 미리 대비를 해두어야 한다. 하지만 요즘 게임을 발표할 때는 항상 있는 일이다 보니, 미리 겪어보는 것도 좋은 경험이 된다. 어차구니 없는 일이 생길 수도 있으니 마음의 준비를 해 두기 바란다.

한편으로는 좋은 비판은 듣고 받아들일 수 있어야 한다. 사람들이 그저 그런 것들 중에서 어떤 점은 좋다고 꼭 집어 하는 말을 귀 기울여 들어야 한다. 우리가 두 번째 킥스타터에서 연출을 확 줄이고 훨씬 솔직하게 했을 때에는 “니들 다 사기꾼이야” 같은 격렬한 네거티브 반응은 거의 없었다는 점에 주목할 필요가 있다. 나의 첫 번째 조언을 따르면 이 부분에는 크게 도움이 될 것이라고 본다.

아무튼 지금 킥스타터에서 모금하고 있거나, 이미 했거나, 앞으로 할 계획이 있다면 우리에게 조언을 해주기 바란다. 킥스타터 모금에 성공하는 당신만의 팁은 무엇인가?