



## 퍼블리셔가 원하는 것 - 펀딩을 받는 10가지 팁

(What Publishers Want: 10 Tips for Getting Your Game Funded)

작성자: 존 영(John Young)

작성일: 2012년 9월 11일

요즘 같은 경쟁이 심한 환경에서 게임 개발자가 어떻게 하면 게임 퍼블리셔의 눈에 띄어 계약을 맺을 수 있을까? 퍼펙트 월드(Perfect World)의 사업개발 부사장 존 영이 파트너를 물색할 때 주목하는 점을 공개한다.

개발자인 당신은 몇 년에 한 번씩 퍼블리셔를 찾으러 시장에 나오겠지만 퍼블리셔들은 항상 개발자를 찾는다. 어떻게 돈보일 것인가? 당신이 방에서 나간 뒤 무슨 일이 벌어질까? 자기가 가진 게 무엇인지 아직 잘 모르는 상태에서 얼마나 구체적으로 얘기를 해야 할까? '꼭 해야 하는 계약'이 되기 위해 할 수 있는 일은 무엇일까?

물론 훌륭한 게임과 훌륭한 팀이 있어야 한다. 그건 이미 준비되어 있지 않은가? 그렇다면 이제 어떻게 하면 흔한 실수를 피하고, 우리에게 깊은 인상을 남기며 당신과 일해야 한다고 설득할 수 있을까? 우리가 지난 몇 년간 수백의 개발자들과 미팅을 해오면서 내부적으로 주고받던 얘기를 정리해서 열 가지를 추렸다. 퍼블리셔의 입장에서 보기에 개발자들이 알았으면 하는 것들이다.

## 1. 링크드인은 처음에만 이용할 것

맨 처음 시작부터 얘기해보자. 미팅을 요청할 때.

우리는 링크드인(LinkedIn) 요청을 정말 많이 받는다. 가장 효과적인 것은 짧고 요점이 분명한 메시지로 이후의 대화는 이메일로 옮겨가는 것이다. 우리가 원하는 건 이런 메시지다. "안녕하세요. 저희는 윌 라이트(Will Wright)가 만든 액션 RPG 게임이 있는데 예산은 300만 달러입니다. 업무용 이메일 주소를 알려주시면 자세한 내용을 보내드리겠습니다."(난 정말 이런 이메일을 받고 싶다. 어젯밤에 꿈까지 꿀 정도였다.)

하지만 우리가 훨씬 더 자주 보게 되는 건 길고 배배 꼬인 논문이다. 하도 꼬여서 요점이 뭔지 당최 알 수가 없다. 최악인 점은 이런 요청이 링크드인 초대에 붙어서 온다는 것이다. 우리가 그 초대를 수락해 연락처로 추가하면 그 기나긴 논문은 날아간다. 그러니 당연히 요청 자체를 무시하게 되기가 쉽다.

링크드인은 최초에 연락처를 딸 때만 이용하라. 감질나지만 요점이 분명한 메시지를 보내서 구매작업을 미팅과 이메일로 이어가라.

## 2. 친구를 만들어 사람들을 움직여라.

퍼블리셔나 자본가의 주의를 끄는 다른 좋은 방법은 우리가 믿는 사람들을 통해서 접근하는 것이다. 우리가 이전에 같이 작업해서 돈도 좀 벌었고, 편하게 얘기할 수 있고, 그가 내리는 평가도 신뢰할 수 있는 그런 사람을 통해서 연락을 받는 게 우리도 좋다.

당신이 프레젠테이션하고 싶은 사람과 그런 관계가 없다면, 관계가 있는 사람을 찾아라. 게임 개발자들이 업계의 다른 이들을 만나고 싶을 때 이용할 수 있는 네트워크 이벤트도 많고, 만남의 장이나 컨퍼런스가 많이 있다.

에이전시를 구하는 것도 생각해볼 문제다. DDM, CAA, ISM, UTA 같은 중개인들은 게임 산업에 해박한 지식이 있으며, 제휴 과정에 관여해서 우리 일을 수월하게

해준다. 당신만을 위한 아리 골드(Ari Gold)<sup>1</sup>가 있다면 일을 추진하고 주목을 받는 데 크게 도움이 될 것이다.

### 3. 모든 것은 타이밍이다.

우리가 웰빙이라고 할 때 생각하는 것은 - 어쩌면 우리 인생의 목표일지도 모르겠다 - 이메일 받은 편지함을 비우는 것이다. 우리는 정말 모든 요청에 대해서 제 때 회신을 하고 싶다. 특히 그게 제 2의 <포털(Potal)>이나 <리그오브레전드(League of Legends)>를 발견할 기회일지도 모른다고 생각하면 더욱 그렇다.



하지만 우리가 컨퍼런스나 개발자 로드쇼에 가 있는 동안은 이메일을 체크한다는 것이 실질적으로 불가능하다. 그리고 다녀와서 받은 편지함을 열었을 때에는 마치 지층이 켜켜이 쌓인 것처럼 기한이 지난 메일들이 화석화되어 있다. 당신이 보낸 근사한 홍보메일도 아마 그 아래 깔려있을 것이다.

당신은 자기 아이디어가 훌륭해서 누구든 얘기를 들으면 휴가지에서 돌아와서라도 투자할 것처럼 생각하겠지만 현실은 다르다. 업계의 행사들이 언제 있는지 당신이 확인해야 한다. 당신 자신이 그 행사에 참가할 수도 있을 것이고, 그 기간에 보낸 이메일은 잊혀지기 쉽다는 사실을 알 수 있을 것이다.

---

<sup>1</sup> 미국 드라마 <앙투라지(Entourage)>에서 에이전트로 나오는 캐릭터 이름.

“구매자”의 입장에서 오랜 시간을 보내보면 분명히 알 수 있을 텐데, 퍼블리셔나 자본가들의 마음가짐 자체가 덜 바쁜 시기에 프레젠테이션을 보면 훨씬 더 좋은 반응을 보이게 되어 있다.

#### 4. 단순한 사람들에게 단순한 표현으로

복잡한 프레젠테이션은 우리를 힘들게 한다. 사업 개발을 하는 대부분의 사람들이 그렇듯이 우리도 아주 단순하다. 우리는 당신처럼 그 프로젝트와 많은 시간을 함께하지 않았다. 우리는 당신이 내놓은 카드를 다 읽지 않았을 수도 있다. 가끔은 당신이 팔려고 하는 핵심이 아닌 디테일을 붙잡고 시간을 보내기도 한다.

그러니 플레이어의 관계 맺는 방식을 바꾸게 될 장르 혼합형 게임에 대한 복잡한 프레젠테이션을 들고 우리에게 온다면 우리는 당신이 진짜 만들려고 하는 게 도대체 무엇인지 이해하지 못할 것이다. 어쩌면 우리가 듣고 싶은 대로 이해해버릴지도 모른다.

그래서 프레젠테이션을 시작할 때 단순한 캐치프레이즈가 정말 유용하다. '<기어스 오브 워(Gears of War)>와 <트라이브스(Tribes)>의 만남'을 만들고 싶다고 말하면 우리가 프레젠테이션의 나머지 부분을 쉽게 이해할 수 있다. 집에서 미리 연습 해보면 좋다. '<리그 오브 레전드>와 <NBA 스트리트>를 합치면 어떨지 상상이 되시나요?' '<히어로 아카데미(Hero Academy)에 덱 빌딩(deck-building)을 추가하면 어떻게 될까요?', '<네버 윈터 나이트(Never Winter Nights)>와 <팜빌(FarmVille)>을 결합하면?'처럼 말이다. 이들은 우리가 최근에 퍼펙트 월드에서 받은 프레젠테이션들을 살짝 각색한 것이다. 이런 표현들이 진부하게 들릴 수도 있고 당신 게임의 디테일과 딱 들어맞지 않을 수도 있다. 하지만 우리가 당신이 만들려는 게 뭔지 감을 잡는 데는 진짜 진짜 도움이 된다.

우리는 단순한 사람들이라는 걸 기억해주기 바란다. 일단 우리의 흥미를 끌고 나면 디테일은 나중에 설명해 줄 수 있다.

## 5. 미리 준비해서 홈쇼핑 마인드를 부추겨라.

프레젠테이션이 근사했다고 치자. 테이블 저쪽 편에 앉은 투자자가 아주 마음에 들어 하며 빨리 추진하고 싶어한다. 우리는 제작 일정, 인원구성, 현금 소진 계획, 팀 약력, 설계 문서, 게임 아트는 어떤 느낌인지, 서버 네트워크 구성 개요 따위를 물어볼 것이다. 이런 것들을 모두 보낼 준비가 되어 있는가? 준비해두는 편이 좋을 것이다!

이런 세부 내용들이 이미 준비되어 있다면 우리는 당신이 우리와 계약을 하든 않든 진행할 준비가 되어있다고 느끼게 된다. 그렇다, 당신이 우리나라 우리 경쟁자들과 얘기하기 위해서 충분히 시간을 들여 준비했다는 인상을 주게 된다. 당신이 이미 준비가 다 되어 있기 때문에 나는 다른 경쟁자에게 뺏기기 전에 빨리 움직이게 된다. 우리가 요구한 것을 다 가지고 있다면, 당신은 안정적인 조직이 있고 계획을 실행할 능력이 있는 것처럼 보인다.

반대로 팀 약력을 보내는데 일주일도 걸린다고 하면, 우리는 이 팀이 아직 구체화되지 않았다고 생각하게 된다. 재무 모델(Finacial Model)을 보내는데 일주일도 걸린다는 건 애초에 재무모델을 만들어두지 않아서일 거고, 그러면 우리는 기간 내에 예산 내에서 정말 게임을 만들 수 있을지 의심하게 된다.

퍼블리셔는 보통 최후통고("이번 주 중에 투자를 하지 않으시면 다른 곳을 알아보겠습니다.")에 대답을 잘 안 하는 편이지만, 다른 곳에서도 투자를 받을 수 있는 좋은 계약이라는 인식을 주면 일이 빨리 진행되게 할 수도 있다. 우리도 멋있는 사람들이 춤추러 가면 따라가고 싶어 안달하는 십대들하고 별반 다르지 않다. 당신의 가치가 높이 평가될 때라면 여러 곳에서 입질이 오는 것 같은 환경을 조성하는 게 효과가 있다. 우리도 최고의 팀은 빨리 채간다는 걸 알기 때문이다.

## 6. 내 동료들을 설득하게 도와라

프레젠테이션이 잘 되었다. 사업개발 담당자가 아주 마음에 들어 하며 정보를 마구 요청한다. 이제 당신이 해야 할 일은 사업개발 담당자가 동료들을 설득하는데 필요한 것들을 전부 제공하는 것이다.

사업개발담당자가 혼자서 계약을 할 수는 없다. 여러 부서의 관련자들이 모두

승인해야 진행이 된다. 어떤 기술 전문가가 당신의 아이디어가 실현가능성이 없다고 진단할 수도 있고, 어떤 제작 전문가가 인원 구성에 의문을 표시할 수도 있다. 재무 담당자, 변호사, 마케터, 상위 경영진들도 모두 관여하게 된다. 이런 부분을 당신이 볼 수는 없겠지만 수백만 달러의 투자가 이루어지려면 많은 사람들의 동의가 있어야 한다.

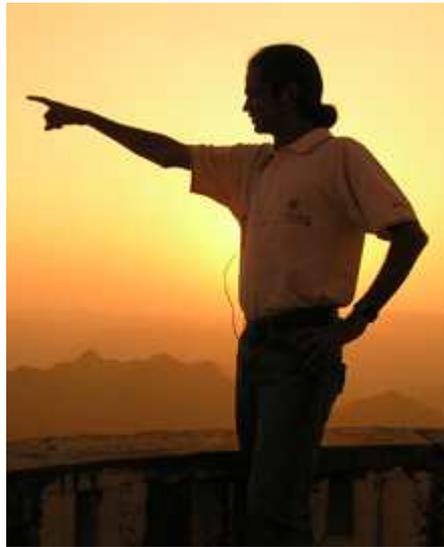
이 시점에서 당신이 해야 하는 일은 이 다양한 사람들에게 어필할 수 있게 준비하는 것이다. 사업개발을 하는 사람은 대체로 외향적이고 몽상가인(혹은 몽상가가 되고 싶은) 경우가 많아서 큰 그림만 보고 이해하지만 모든 사람들이 그런 식으로 납득하지는 않는다.

어떤 이들은 일화나 사회적인 증거("크립틱(Cryptic) 사람들이 일과 후에 하는 게임입니다")를 원한다. 어떤 이들은 시스템 설계 세부사항을 원하기도 한다. ("우리는 클래스 기반의 삼위일체 없이 소셜 그룹핑을 유도할 것인데, 그 방법은..") 또 다른 이들은 효율을 추구한다. ("우리 팀은 화요일까지 모든 것을 완료할 수 있습니다.") 거의 모든 사람들이 그림을 좋아하니, 잘 그린 컨셉 아트는 아주 유용하다. 어떤 사람들은 팩트("8개 클래스, 7개 종족, 60 레벨, 12 구역 .....")을 좋아하지만 다른 사람들은 경력상의 증명을 원한다. ("저희 팀은 X유닛/DAU/CCU를 지난 프로젝트에서 수행했습니다.")

당신이 해야 할 일은 모든 유형의 사람들에게 어필하는 것이다. 상대가 눈에 보이지 않더라도 말이다. 프레젠테이션에 각각의 유형의 사람들을 설득할 근거를 약간씩 담아야 한다.

## 7. 자신감, 마일스톤, 확신

게임을 반복하는데 재미를 느껴야 하고, 제품을 만드는데 애자일 방법론이 폭포수 개발방식보다 낫고, 제품이 완성되었는데도 프로토타입을 먼저 만들고 나서 출시해야 한다는 것은 참 받아들이기 힘든 현실일 것이다. (출시일을 정확하게 예측하려는 게 얼마나 어리석은 일인지는 벌써 한참 전에 배웠을 거다)



하지만 당신이 불확실성을 인정하고, 특정 상품을 약속하지 못하겠다고 한다면, 우리는 1년 뒤 운명의 날을 이렇게 상상하게 된다. 3백만 달러짜리 프로젝트에 4백만 달러를 투입한 상태에서 당신의 '거진 다 되었다'는 말을 믿고 계속 투자를 할 것인지, 이 즈음에서 손실을 감수하고 실패를 선언할 것인지 고민하며 괴로워하는 날. 우리는 그런 일이 일어날까 무척 두렵다. 우리의 투자 결과가 그런 식으로 나타날까 봐 무섭다. 우리는 가능한 그런 느낌을 피하고 싶다.

그래서 우리는 당신이 말한 대로 실행할 것이라고 말해주었으면 정말 좋겠다. 내가 우리 CEO의 관심을 끌고 당신의 성공에 나의 커리어를 걸겠다고 맹세하려면 그렇게 믿어야만 한다. 이 팀은 다르다. 이 팀은 이변이 없다. 이 팀은 발생할 수 있는 문제를 미리 예상하고 대비할 수 있는 전문가들이고, 무슨 일이 있어도 수익성 있는 제품을 제 때 출시할 수 있다. 우리보다 똑똑한 사람들이기 때문이다. 당신이 말이다.

우리는 그런 느낌을 받으면 참 좋다. 그건 당신이 위험을 감수한다는 뜻이기 때문이다. 당신이 모든 불확실한 것들을 다 늘어놓으면서 '우리'더러 그 위험을 감수하라고 하는 것보다는 말이다. 그리고 우리는 '당신'이 위험을 감수하기를 진심으로 바란다.

어떤 개발자들은 이 얘기를 듣고 "그럼 나더러 거짓말을 하란 말이냐?"고 한다. 물론 아니다. 우리는 이미 제 때 출시할 가능성을 에누리해서 생각하고 예산보다 더 지원하게 될 경우도 미리 생각해둔다. 하지만 당신이 하려고 하는 일에 자신이 없어 보이면 우리는 에누리를 더 많이 하고 당신의 프로젝트는 더 위험스러워

보이게 된다.

'나 이거 입으면 뚱뚱해 보여?' 질문과 비슷하다. 이 질문에 대한 답은 하나다. 질문자가 듣고 싶은 대답을 재빨리, 확신 가득한 목소리로 하는 것이다.

자신감을 가져라. 우린 그걸 먹고 산다.

## 8. 100% 독창적이려고 하지 마라.

잘 알려져 있는 얘기는 아닌데, 대부분의 게이머들은 전에 해본 게임과 뭔가 약간이라도 비슷한 게임을 선택한다. 그리고 대부분의 퍼블리셔는 더 나은 FPS, 더 나은 MMORPG, 더 나은 (당신이 발표한 장르)로 돈을 번다. 가끔 개발자들은 너무 독창적이기를 원해서 퍼블리셔나 투자자들이 너무 리스크가 크다고 판단하게 만든다.

실험적인 게임도 자기 역할이 있지만, 투자자들의 신뢰를 얻기는 훨씬 어렵다. 우리는 당신이 기존에 증명된 것에 독특한 새로운 기능을 추가했다고 믿고 싶다. 잘 먹히는 것에서 하나만 다르게 해라. 세 개는 곤란하다.

퍼블리셔나 VC 유형의 사람들은 당신이 이전에 그걸 한 적이 있다면 더 자신 있어 한다. 80%의 치열한 '반복'에서 얻은 교훈과 20%의 새로운 통찰력이 성공을 이룰 것이라고 본다. 당신이 모든 것을 재정의하면서 완전히 독창적인 것을 만든다고 하면 우리는 당신이 참 똑똑하다고 생각할 테지만..... 투자를 받지 못한다면 별로 칭찬받을 일이 아니지 않은가?

## 9. 눈에 띄어라

좀 웃기게 들릴지도 모르겠다. 하지만 대부분의 사업개발 담당자들은 같은 걸 본다. 링크드인에서 사업개발 하는 사람을 아무나 한 번 찾아보라. 영화 속의 엑스트라처럼 입고 행동하는 게 당신 팀하고 어울릴 때는 관심을지도 모른다. 하지만 퍼블리셔들은 개발자가 눈에 띄고 기억에 남게 입고 행동하는 쪽을 좋아한다. 개성을 숨기지 마라! 받아들이고 강조해라!

눈에 띄는 것은 두 가지 장점이 있다. 하나는 당신이 크리에이티브에 '올인'하고 있다고 보여주는 것이다. 우리는 당신이 창의력이 넘쳤으면 좋겠다! 모히칸 헤어스타일을 하고 코에 피어싱을 하거나 독특한 개성을 보여주는 건 당신이 세상과 다르게 사고한다고 말하는 것과 같다. 그것이 바로 우리가 원하는 것이다. (물론 제 시간에 예산 내에서 개발한다고 할 때. 그렇다. 우리는 두 가지 다 원한다)

하지만 더 근본적으로, 눈에 띄어야 우리가 기억을 할 수가 있다. 우리는 로드쇼에 나가면 하루에 개발팀을 보통 세 팀 정도 만난다. 큰 컨퍼런스에 가면 하루에 여섯 팀도 만난다. 한 사흘쯤 지나서 누가 누군지 기억하는 건 쉬운 일이 아니다. 우리는 재미있는 사람, 아주 열정이 넘치는 사람, 특수증이 있는 사람들을 좋아한다. 정말 눈에 띄기 때문이다!

## 10. 자기 역할에 충실해라.

프레젠테이션은 각 발표자의 역할이 정해져 있을 때 잘 된다. 한 사람은 리더 타입일 것이고, 다른 사람은 비전을 가지고 있을 것이고, 다른 사람은 기술 분야에서 천재적이고 등등.. 당신은 성공하는데 필요한 걸 다 갖춘 팀이라는 인상을 남기고 싶을 것이다. A-특공대처럼 말이다. 당신은 한 분야의 전문가이며 다른 전문가들이 각각의 분야에서 함께 보조를 맞추어 일하고 있다는 식으로 우리를 납득시키는 것이 비교적 쉽다.

제너럴리스트(generalist)는 현실적으로는 훌륭할지 모르지만, 프레젠테이션 상황에서는 모든 사람이 무엇이든 할 수 있다는 태도는 감춰두기 바란다. 우리는 때때로 명함을 점검하면서 "브래드(Brad)가 뭐 하는 사람이었지? 명함에는 CTO라고 되어 있는데 왜 환경 설계에 대해서 얘기한 거지? 아트 담당자였나.." 이런 생각을 할 때가 있다. 당신도 우리가 이렇게 생각하기를 원하지 않을 것이다. 우리는 당신이 성공했으면 좋겠는데, 경험상 여러 가지 일을 한번에 하면서 잘하기란 참 어렵다.

## 이 모든 것을 종합해서

우리는 정말 정말 당신이 성공했으면 좋겠다. 이 점을 기억해주기 바란다. 우리는

미팅을 잡으면서 당신이 완벽한 팀이어서 우리가 당신을 발견하고, 아무도 발견하지 못한 당신의 재능을 지원하게 되길 바란다. 그래서 우리가 함께 커다란 성공을 축하하고, 두 회사가 훌륭한 파트너십을 이룰 수 있게 되기를 바란다. 20년 뒤에 우리가 함께 요트를 타고 마티니를 마시면서 지난 시절을 회상하며 함께 웃을 수 있는 그런 날을 꿈꾼다. 우린 당신이 그 상대이기를 진심으로 바란다.