



여정의 끝 : 한 인디 스튜디오의 이야기

(The End of the Journey: One Indie Studio's Tale)

작성자: 트리스탄 클락(Tristan Clark)

작성일: 2012년 11월 6일

뉴질랜드는 분명히 사업을 시작하기 가장 쉬운 나라이다. 그래도 그 쉽게 끝나는 서류작업에도 나는 항상 분개했다. 주식? 디렉터? 연차 보고서? 그게 뭐든. 게임 만드는 일에 방해만 될 뿐.

내 이름은 트리스탄 클락이다. 2006년 중반에, (생각보다 게임 디자인에 정말로 더 관련이 있는) 영문학 학위를 받은 후, 론칭 패드 게임(Launching Pad Games)이라는 회사를 차렸다. 내가 뭘 하고 있는 것인지도, 심지어는 내가 뭘 모르고 있는지에 대해서는 더 알지 못했지만, 맹목적인 믿음에 매달려 모든 의혹을 떨쳐 버리고 그것에 상관없이 도전해 볼 결심이 서 있었다.

이제 론칭 패드 게임의 이야기를 시작하려고 한다. 그 회사의 중심을 이루었던, 작지만 놀라운 팀에 대해서, 그리고 게임을 만들면서 배운, 종종 고통스러운 교훈에 대해서 이야기 하려고 한다. 2012년 중반 현재, 우리는 회사 운영을 일시적으로 중단해야 했다. 그러므로 완전히 즐거운 이야기는 아니다. 그러나, 나는 다음에 이어질 이야기에서 당신이 우리의 실수와 성공 모두로부터 무언가를 배울 수 있기를 바란다.

초기: <패션 스타(Fashion Star)¹>

2006 년이었다. 나는 살면서 게임을 끝내본 적이 없었다. 물론, 다양한 형태로 약 5 년간 빈둥거리다 서서히 사라진 RPG 를 포함해서 열 개 남짓한 게임을 시작해 본 적은 있었다. 여기서 한 가지 교훈. 직접 RPG 를 만들지 마라. 극히 소수가 드물게 해낼 수 있을 뿐이다 (스파이더웹 소프트웨어(Spiderweb Software) 훌륭하다!). 대부분은 못한다.

그러던 어느 날, 장차 시누이가 될 사람과 이야기를 나누고 있었다. 그녀가 내 닌텐도 DS 를 이리저리 만지다가 사람에게 옷을 입히는 게임을 하고 싶다고 말했다. 나는 “내가 만들 수 있겠어!”라고 생각했다. 게임이 완성될 수 있었던 이유? 이걸 다른 사람의 아이디어라고 내 자신을 속였고, 난 그들을 실망시키고 싶지 않았다. 어쨌든, 그 방법이 효과가 있었다.

퍼블리셔를 섭외해서 얼마간의 돈을 선불해 달라고 설득했던 것도 도움이 되었다. 플랫폼과 타겟 마켓을 정했고, 2006 년에 누가 생각해도 확실한 게임의 장은 가벼운 다운로드 게임을 제공하는 온라인 게임 포털 사이트들이었다. 빈 로베(Vin Rowe)에서 괜찮은 계약 삽화가를 발견했을 땐 너무나도 운이 좋다고 생각했다. 그는 믿기 어려울 정도로 적은 수당을 받고 작업했는데, 이는 내가 연락을 주고 받은 다른 모든 이들과 반대였다. 다른 이들은 - 매우 타당하게도 - 아직 학생인 사람으로서는 감당할 수 없을 만큼 높은 비용을 요구했다.

어쨌든, 빈의 도움으로, 프로토타입을 만들어서 여기저기 다녔다. 몇 주 안에, 오베론 미디어(Oberon Media)가 계약을 하자고 연락이 왔고 - 일단 계약을 하고 나자, 내게는 실망시키고 싶지 않은 사람들이 더 많아졌다. 무엇보다도, 무슨 일이 있더라도 이 게임을 완성할 것이라고 보장했다.

¹ 참조링크 : <http://www.bigfishgames.com/download-games/2806/fashion-star-game/index.html>



LPG 최초의 게임. 나는 아직도 이게 놀랍다.

나는 주로 혼자 일하는 다른 사람들이 자신들의 첫 번째 게임을 완성한 이야기를 더 많이 듣고 싶다. 이건 극복해야 하는, 매우 중요한 장애물이다. 왜냐하면, 일단 게임 하나를 완성하면, 그 다음부터는 게임을 완성할 줄 알기 때문이다 - 게임 개발은 습관을 만드는 것과 같다. 게임을 출시해 본 적이 없는 사람이라면, 루덤 데어 챌린지(Ludum Dare Challenge)² 같은 것을 해보기를 추천한다.

돌이켜 생각해보면, 처음에 모든 것이 놀랍도록 잘 진행되었다. 그 때만 해도 순진해서 퍼블리싱 계약을 따내는 게 얼마나 드문 일인지를 몰랐다. 그러나, PC 다운로드 옷 입히기 게임인 <패션 스타>를 만들기까지는 아직 대단히 힘든 12 개월이 남아 있었다. <패션 스타>는 빅 피시 게임(Big Fish Games) 같은 포털 사이트에서 20 달러에 출시되었고, 2007 년부터 지금까지 약 십만 개가 팔렸다. 개발자로서 내 몫은 5 년에 걸쳐 2 만 5 천 달러 정도였다. 집에 보내는 편지에 쓸

² 참조링크: <http://www.ludumdare.com/compo/2012/09/27/announcing-october-challenge-2012/>

만큼 자랑할 일은 아니었지만, 난 기뻐다. 아니, 내가 처음으로 만든 게임이 출시되어 *얼마간의* 돈을 벌어서 황홀했다.

여러 가지 교훈을 배웠다. 프로토타입을 제대로 만들지 않으면, 게임의 핵심 부분이 제대로 돌아가지 않을 것이라는 걸 6 개월 뒤에 깨달았다. 게임이 패스가 여러 개 있는, 제대로 된 어드벤처 게임의 모습을 띠기 시작했다. 개발 과정을 아주 많이 거슬러 올라가며 시간을 낭비한 후에야, 처음에 의도했던 모양을 갖추게 되었다. 다양한 옷을 입혀볼 수 있는 옷 입히기 시뮬레이터. 그래, 분명 이거였다.

내가 12 개월의 개발 기간 동안 오직 *한 번* 게임 파일을 백업했다는 걸 알면 개발자들이 또 기뻐할 것이다. 이 생각만 하면 아직도 심장이 뛰다.

나는 <패션 스타>가 작고, 간단한 게임이 될 거라고 생각했다. 내 생각은 완전히 틀렸고, 아무리 작은 게임이라도 얼마나 많은 일이 필요한지에 대해 중요한 교훈을 배웠다. 또한 내가 얼마나 다른 이들과 함께 일하고 싶어하는지를 알게 되었다. 다시 혼자 일하고 싶지는 않았다(빈은 미국에 있었고 나는 멀리 뉴질랜드에 있었다). 운이 좋게도, “제대로 된” 론칭패드 게임 회사가 곧 시작될 예정이었다.

작게 시작하다: <런 부츠 런(Run Boots Run)³>

팀 노프(Tim Knauf)를 만난 건 <패션 스타> 출시 직전이었다. 한 파티에서 좀 취해 있었는데, 그가 나타나서 게임 개발을 좋아한다고 했다. 일주일 정도 뒤에 우리는 함께 일하기로 했다. 그렇게 쉽게 시작됐다.

³ 참조링크: <http://launchingpadgames.com/games/run-boots-run/>

재미있는 나날들이었다. 팀은 서점에서 일하고 있었고, 나는 이제 막 잡지사에 기술 분야 관련 기고자로 일자리를 얻은 터였다. 그러나 우리는 여가시간을 이용해 어떤 게임을 만들지 함께 생각했다. 작고, 간단하면서도 새로운 프레임워크를 빠르게 배울 수 있는 방법이어야 했다. 이유가 어찌됐든, 우리는 플래시 게임을 만들기로 했다. 고장이 잘 나는 맥 버전 어도비 프로그램과 나의 애증 관계는 그렇게 시작되었다.

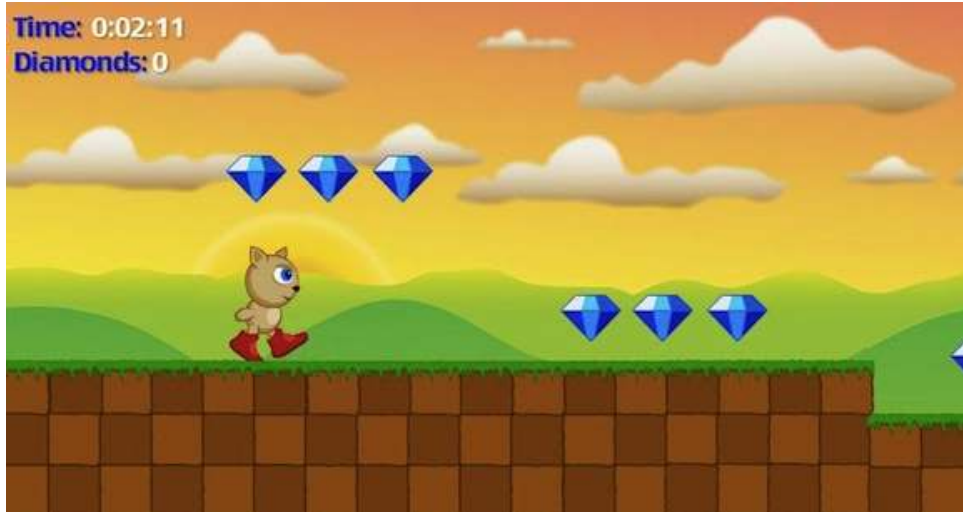
<런 부츠 런>은 간단한 엔드리스 러너 게임인데, 이런 종류의 게임들이 인기를 얻기 전에 개발되었다! 고양이..인 것 같은 어떤 것을 컨트롤하게 되는데, 레벨이 올라갈수록 속도가 점점 빨라지는 게임이었다.

달려가면서 다이아몬드를 모을 수 있긴 하지만, 우리 초보적인 게임 디자인 스킬을 보여주는 우스운 사례로, 그게 아무런 효과는 없다. 다이아몬드가 게임플레이에 어떻게 기여할 수 있을지를 생각해 낼 수 없었는데도, 어쨌든 게임 속에 넣어 두고 플레이어들이 기능적으로 쓸모 없음을 알고 난 뒤에도 다이아몬드를 모으려고 애쓰는걸 지켜봤다. 그 일이 적어도 내게는 플레이어들의 심리에 대해 더 잘 알게 해주는 경험이 되었다.

플레이어들이 당신이 만든 게임을 얼마나 잘 할 수 있을지를 절대로 과소평가 하지 마라. 팀은 2 분 30 초 정도 길이의 비순환 뮤직 트랙을 만들었는데, 그 보다 훨씬 더 오래 게임을 해서 높은 점수들이 나오는 경우를 봤다.

게임을 어렵게 만들어 놓았다고 생각하고 우쭐해 하다가는 플레이어들이 높은 레벨을 쉽게 깬을 때 한 방 먹은 기분이 들기 십상이다.

그렇거나 혹은 플레이어들이 속임수를 쓰거나. 아마도 전자의 경우일 것이다.



부츠는 고양이로 설정했으나, 플래시에서 꼬리를 움직이게 할 방법을 찾을 수 없었다.

규모 늘리기 : <프리텐더(The Pretender)⁴>

게임 하나를 함께 출시하고 나자, 우리는 갑자기 플래시에 대해서 알만큼 알았으니 훨씬 더 복잡한 게임을 만들 수 있겠다는 생각이 들었다. 사랑과 자만심이 얽힌 비극적 이야기 있는 퍼즐/플랫폼 게임 3부작이 그것이었다.

이것이 <런 부츠 런>에서 한 단계 발전한 것이라고 말하는 것은 꽤 절제된 표현일 것이다. 이 게임을 만들면서 스토리텔링과 퍼즐 설계 실력을 십분 발휘할 수 있었다. 팀과 나에게는 매우 중요한 작업이다.

약 3 개월간의 개발 기간을 거쳐, 2009 년 6 월에 첫 번째 프리텐더 게임을 플래시게임라이선스(FlashGameLicense) 에 등록했다. 퍼블리셔들이 어떤 가격을 제시할지 보기 위함이었다. 몇 주 후에, 스피ل게임(Spill Games)과 5 천 달러에 스폰서십을 계약을 체결했다. 다른 웹사이트들에도 비독점적 제한 라이선스를 더 싸게 판 결과, <프리텐더> 첫 편은 9 천 달러 가까이 벌었다.

⁴ 참조링크: <http://launchingpadgames.com/games/the-pretender-trilogy/>



이 게임은 평가가 매우 좋았고, 소수의 사람들만이 풀 수 있는 아주 어려운 퍼즐을 설계하는 것이 얼마나 사디스트적으로 즐거운 일이 될 수 있는지를 알 수 있는 기회가 되었다. 그러나 보다시피, 벌어들인 돈이 회사의 안정성을 보장할 수 있을 정도로 충분하지 않았다.

이 문제를 더 복잡하게 만든 건, 우리가 3 부작을 목표로 하는 동시에 완전히 새로운 게임을 개발하지 못해 안달이 나 있었다는 점이다. 우리는 다른 게임들을 개발하는 와중에 <프리텐더>의 후속 게임들을 만들어 내느라 2011 년 11 월이 되어서야 3 부작 개발을 끝낼 수 있었다 - 거의 2 년 반이 걸린 셈이다. 시간이 너무 오래 걸리는 바람에 게임 스토리를 항상 새롭게 기억해 내야 했고, 우리의 마음 속에서는 이미 과거로 밀려난 것에 대한 열정을 끄집어 내려 애써야 했다. 어떤 제품이나 프랜차이즈를 보완하거나 재탕하고 싶지 않다면, 절대로 연작 게임을 만들겠다고 약속하지 마라.

그래도, <프리텐더>의 팬들이 온라인에서 레벨에 대해 얘기하는 걸 보는 건 기분 좋았다. 그리고 사람들이 당신이 만든 게임을 깨는 법을 담은 동영상을 유튜브에 자발적으로 만들어 올릴 때는 항상 기분이 좋은 법이다!

도약하다: <주 라쏘(Zoo Lasso)⁵>

아이폰이 만들어졌고, 더 중요하게는 아이폰 3G 가 이제 막 출시된 때였다: 뉴질랜드에 처음으로 들어온 아이폰이다. 진입 장벽이 낮은 재미있고, 활기찬 시장으로 보여서, 한 명 또는 두 명의 개발자와 함께 게임 개발을 단행하기로 했다.

<런 부츠 런>을 개발했을 때와 마찬가지로, 우리는 새로운 플랫폼을 대상으로 만드는 첫 번째 게임은 비교적 간단한 형태로 개발해야 한다는 걸 알았다. <주 라쏘>는 팀이 이전에 생각해 둔 메카닉으로 만들어졌다. 같은 종류의 벌레들에 고리를 그려서 점수를 얻는 방식이었다.

흥미롭게도, 우리는 아이폰 시장이 “바닥으로 곤두박질하는” 시기가 시작될 때 이 게임을 출시했다. 당시에는 99 센트짜리 게임이 지금만큼 흔하지 않았다(앱 내 구매가 불가능했기 때문에, 관창은 무료 게임도 별로 없었다). 사실, 게임 출시 직전까지도 우리는 이 게임을 1.99 달러에 판매하는 아이디어를 진지하게 고려하고 있었다. 세상 참 많이 변했다!

⁵ 참조링크: <http://launchingpadgames.com/games/zoo-lasso/>



<주 라쏘>는 결국 몇 가지 이유로 고전했다. 팀과 나 둘 다 아직 게임 설계를 배우는 중이었고, 게임 컨셉을 완전히 구현하는 능력이 없었다. 그 결과, 메카닉이 반 정도만 구현된 것처럼 게임에 미완성의 느낌이 났다.

마케팅은 우리가 개발한 게임 모두에서 마주쳐야 했던 또 다른 난관이었다. <주 라쏘>를 출시한 후 일주일간 아무도 게임을 사지 않았다. 마케팅 예산이 없었고, 솔직히 말하면, 우리가 어찌할지 몰라 허둥대고 있는 느낌이었다. 게임 웹사이트들이 이 게임에 관심을 갖고 리뷰하도록 애썼지만, 몇 되지 않은 리뷰도 매출에는 별 영향을 미치지 못했다.

그리고 나서 일주일 뒤에 <주 라쏘>가 애플의 앱스토어 내 “주목할만한 새 어플리케이션” 섹션에 올라갔고, 만 개가 팔렸다. 하늘을 둥둥 떠다니는 듯한 황홀한 기분이 들었다 - 물론 일주일 뒤에 소개 섹션에서 내려오자 매출은 한 번 더 곤두박질쳤다. 여기에서 우리는 처음으로 차트 내 순위를 보면서 감정이 롤러코스터처럼 오르락 내리락 하는 고통스러운 경험을 했다. 2~3 일을 그러고 나서는 컴퓨터에서 일부러 멀리 떨어져 있어야 했다 - 컴퓨터 앞에서는 순위 변화를 지켜보면서 우리 게임의 순위가 얼마나 오르고 있는지(또는 내려가고 있는지)를 보는 일 밖에 하지 않았기 때문이다.

<주 라쏘> 개발은 iOS 플랫폼, 오브젝티브-C, 코코스 2d 프레임 워크를 접하는 좋은 경험이 되었다. 우리는 결국 iOS 대상으로 개발한 게임 모두에서 이것들을 사용했다. 그러나 우리가 직장을 그만 두고 전업 개발자가 될 수 있도록 해 줄만큼 성공적인 게임은 아니었다. 그러나 좋든 싫든, 우리는 어쨌든 직장을 그만 두었다.

규모 확대하기: <스칼렛과 생명의 불꽃(Scarlett and the Spark of Life)⁶>

작은 게임인 <런 부츠 런>에서부터 사이즈가 훨씬 더 큰 <프리텐더>로의 도약을 반영하듯, 우리는 <주 라쏘>의 단순함을 뛰어 넘어 어드벤처 게임의 모든 특성을 갖춘 루카스알츠 스타일의 게임에 이르렀다? 기존의 엔진이나 우리가 이미 다룬 바 있는 장르에서의 전문성의 신장에 기반해서? 우리에게 그런 일은 일어나지 않았다.



⁶ 참조링크: <http://launchingpadgames.com/games/scarlett/>

대신에, 팀과 나는 가슴이 하는 말을 따랐다. 우리 둘다 스토리텔링 실력을 다시 한 번 펼쳐보고 싶어 못 견디고 있었다. “아주 화가 난 공주가 말(horse)을 만드는 거야.”라고 팀이 내게 보낸 문자 메시지를 보고, 나는 우리에게 몰두할 재미있는 일이 생겼다는 걸 알았다.

<스칼렛과 생명의 불꽃>을 만드는 일은 아주 만족스러웠다. 내가 만들고 싶은 종류의 게임에 가장 근접한 게임이다. 잠재력이 완전히 발휘된 게임은 아니지만, 우리가 만든 다른 게임과는 다른 방식으로 플레이어들과 연결될 수 있었다. 이 게임의 팬 층은 규모가 크지는 않았지만 열정적이었다. 그들은 캐릭터와 스토리에 열광했다.

그러나 가장 흐뭇한 순간은 - 아마도 지금까지의 내 게임 개발자로서의 기간 중 가장 흐뭇했던 순간인데, - 한 팬이 특별한 사진을 보내왔을 때였다: 그녀는 자신만의 스칼렛 의상을 만들어서 한 행사장에서 멋진 공주로 코스플레이를 했다. 정말 멋진 일이었다! 우리 머리에서 나온 캐릭터가 이런 일이 가능하게 했다는 것이 정말 기뻐다.

게임이 잘 팔리지는 않았다. 다시 한 번 느낀 건데, 마케팅은 힘들었다 - 이번에는 적어도 프리랜서 PR 에이전트인, 멋진 에밀리 모간티(Emily Morganti)의 도움을 받았다. 그녀는 우리처럼 어드벤처 게임을 굉장히 좋아했다. 전보다 언론에 더 많이 보도되었다. 특히, 어드벤처 장르에 특별한 애정이 있는 작가들을 통해서. 그러나 또, 앱스토어의 “주목할 만한 새로운 어플리케이션” 섹션에 올라간 뒤에 발생한 매출이 전체 매출에서 압도적인 부분을 차지했다.

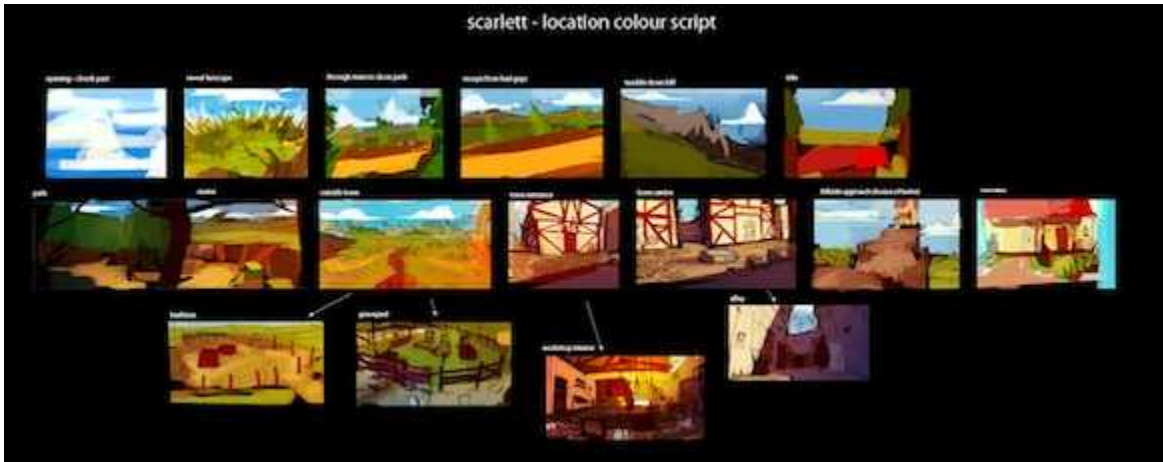


제임스가 합류하기 전, 내가 아직 스칼렛 게임 삽화를 그리고 있던 암울한 나날들

처음엔 가격을 2.99 달러로 매겼다가, 다시 큰 논쟁의 주제가 되었다. (시간이 지남에 따라, 우리는 다른 가격으로 실험을 해보았고, 결국 1.99 달러가 장기적으로 가장 수익이 많이 남는 가격이라는 결론에 이르렀다.) 우리는 의도적으로 99 센트짜리 복권을 사지 않고 프리미엄 시장을 노리고 있었다.⁷ 그러나, 작은 시장을 노릴 때는 그 시장 전체에 접근이 가능한지를 확인해두어야 한다. 게임을 아이폰용으로만 출시해서, 우리는 틈새 시장 중에서도 틈새 시장을 대상으로 하고 있다는 느낌이 들었다. 그 점은 매출에도 반영이 되었다.

또한 일정 조율을 잘못해서 은행 잔고에도 영향이 있었다. 우리는 순진하게도 어드벤처 게임을 두 달 만에 만들어낼 수 있을 거라고 생각했다. 결국 거의 아홉 달이 걸렸다 - 이 와중에 팀에게 첫 째 아이가 생겼다, 계획은 그보다 훨씬 이전에 개발을 마치는 것이었다. 계속 일을 하기 위해서, 소중한 친구들과 가족들로부터 돈을 빌려야 했다. 굉장히 사람을 겸손하게 만드는 경험이었다.

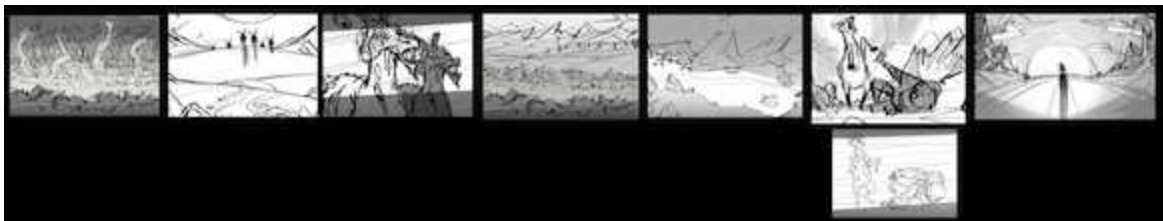
⁷ 참조링크: <http://www.marco.org/2009/10/09/the-two-app-stores>



제임스가 처음으로 그린 스칼렛 배경 삽화⁸

처음 일곱 달 정도 동안은, 나는 삽화를 그리고 있었다. 물론, 그 기간 동안 플래시 애니메이션 제작에 대해서 많은 것을 배웠다. 그러나 내가 그린 스칼렛은 돌연변이처럼 보였다. 나는 뒤늦게 한계점에 도달했고, 우리는 구직중인 괜찮은 현지 삽화가를 찾기 시작했다.

놀랍게도, 우리는 제임스 엘리스(James Ellis)를 발견했다. 그는 막 직장을 관두고 프리랜서 일을 찾고 있었다. 그는 바빴지만, 우리는 그를 잠깐 데려와서 스칼렛을 완전히 다시 그릴 수 있었다. 레드불을 들이 부어가며 두 주에 걸쳐 주말에 작업한 결과 마지막 삽화 작업의 제일 큰 몫을 끝낼 수 있었다. 일은 매우 힘들었지만, 수면 부족에서 비롯된 히스테리는 재미있었다. 그리고 우리 팀은 마침내 완전하다고 느껴졌다.



엔딩 시퀀스의 스토리보드

⁸ 큰 이미지 : http://gamasutra.com/db_area/images/feature/180933/Scarlett_ColorScript.jpg

<스칼렛과 생명의 불꽃>은 2010 년 말에 출시되었다. 어느 정도 호평을 받았지만, 우리가 아주 오랫동안 게임 개발을 계속할 수 있을 정도로 돈을 벌진 못했다. 그럼에도 불구하고, 우리 셋은 (에피소드 구성의 게임이 우리에게 맞다는 생각에서) 계속해서 에피소드 2 를 만들기로 결심했다. 스칼렛 게임의 잠재력을 충분히 발현하고 싶었다. 아트 보드를 만들었고; 세계 구성을 시작했고; 재미난 아이디어들이 쏟아져 나왔다.

진로 변경: <마이티 핀(Mighty Fin)⁹>

그리고 나서 우리는 스스로 현실을 직시했다. 돈이 계속 남아 있지는 않을 터였다. 서둘러 다음 스칼렛 게임을 만들 수도 있었지만, 완전히 구색을 갖추어 개발되기에는 어려움이 있었다. 그리고 게임이 출시될 무렵 우리에게겐 여전히 한 푼도 남아있지 않을 것이었다.

나는 우리가 카페에서 만나서 앞으로 무엇을 할 지 의논했던 날을 아직도 기억한다. 정말로 다들 신경이 날카로웠다. 무엇보다도, 파산의 가능성에 직면한 상태에서 우리가 정말 좋아하는 일을 계속 하고 싶은지 -- 아니면 그 이상은 당분간 접어두고 아마도 우리를 원래의 자리로 되돌려 줄 더 작은 게임을 만들어 내야 할지를 결정해야 했다.

만들고 싶은 게임에 가깝지 않은 게임을 만드는 얘기를 하든, 다른 사람들의 IP 를 위한 계약 일에 대해 얘기하든, 사업을 안착시켜서 원하는 게임을 만드는 일로 돌아갈 수 있는 영광의 날을 위해 어느 정도의 돈을 비축해 놓을 방법을 찾고 있을 때에는 정당화하기가 쉽다.

그러나 많은 이들이 알고 있듯이, 그저 다음 게임으로 나아갈 수 있게만 하는 종류의 게임으로부터 자유로워지는 것은 아주 힘들다. 우리도 확실히 그 점을

⁹ 참조링크: <http://launchingpadgames.com/games/mighty-fin/>

알고 있었고, 크게 조심하는 동시에 아주 이상주의적이었다: 이런 일을 하기 어렵게 만드는 두 가지 특성이다.

그러나 결국, 우리의 목표는 또 다시 새 게임에 도전해서 99 센트짜리 게임을 가능한 한 높은 순위에 올려 놓는 것이 되었다.

이번에는, 일을 제대로 하기로 결심했다. 일련의 프로토타입을 만들자는 목표 2 주 동안의 컨셉 구상 단계에 들어갔다. 가장 잘 된 것을 골라서 그것을 더 개발하기로 했다.

한 가지 아이디어가 곧 유력한 후보로 떠올랐다: 매우 위험한 바다를 가로질러 여행하는 물고기가 나오는 원터치 엔드리스 러너 - 음, 스위머 - 게임이었다. 아주 초반에, 우리는 부력 컨셉을 정해 놓았다. 그리고 (실제 자연과 완전히 같지는 않지만) 물 속 더 깊이 들어갈수록 더 높이 점프한다는 아이디어도 정해 놓았다. 이 핵심 컨셉을 보여준 이마다 마음에 들어 했고, 이것이 <마이티 핀>의 기초가 되었다.

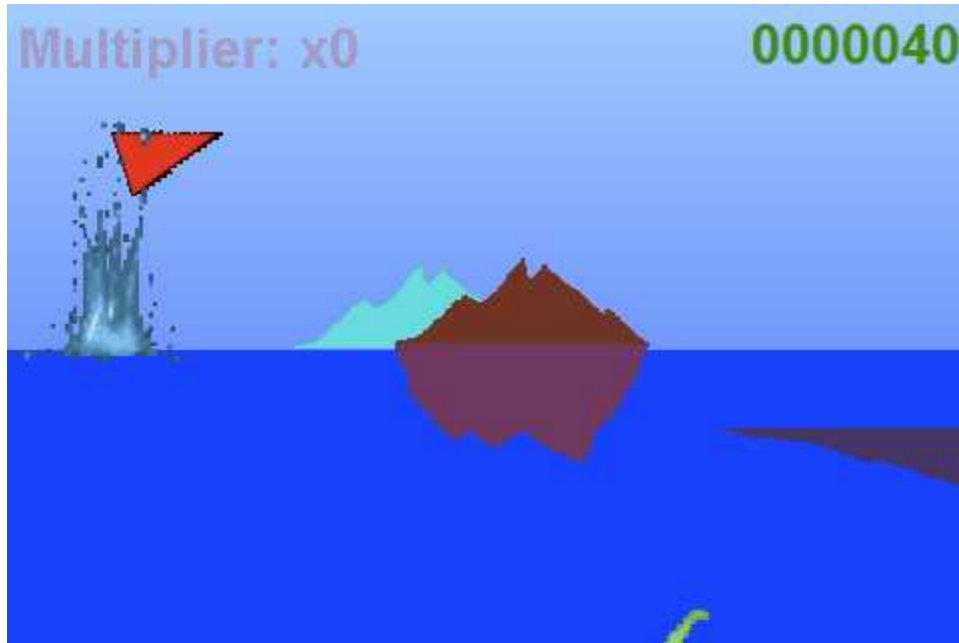


그 이후로 8 주간의 개발 기간이 이어졌다. 이걸 추천하지 않겠다. 좋았던 점은 팀 그리고 제임스와 함께 일하는 게 정말 좋았다는 것이다. 둘은 일에 아주 집중했고 이제 이런 게임을 개발할 수 있을 정도로 경험치가 충분히 쌓여 있는 상태였다. 각자의 역할이 정해졌다. 팀은 프로그래밍과 음악을, 제임스는 삽화를, 나는 게임 및 레벨 설계와 예산 문제로 말다툼하기? 이 때가 아마도 우리가 결집된 작은 팀으로 일한 최고의 시기였다. 스트레스가 많았지만, 굉장히 즐기기도 했다.

좋지 않았던 점은 1위를 차지하고 싶은 게임을 개발하는 시간으로 8주를 썼다는 점일 것이다. 그것도 <앵그리 버드(Angry Birds)>와 <타이니 윙(Tiny Wings)>과 같은 게임에 맞서서 말이다. 개발 일정이 빡빡하다는 건 우리가 실수를 해서는 안 된다는 걸 의미했다. <마이티 핀>은 출시 첫 날(개발 첫날)부터 훌륭해야 했다.

이 무렵 우리는 마케팅이 어려울 것이라는걸 알았다. 누가 또 다른 가벼운 엔드리스 러너 게임에 신경 쓰겠는가? 그래서 나는 모든 것을 우리가 아는 한 가지에 집중했다. 앱스토어의 추천 어플리케이션. 나는 간신히 애플사에 더 많은 이들을 알아놓았고, 출시와 관련해서 되도록 좋은 인상을 주기 위해 최선을 다했다.

여기에 기대는 게 끔찍한 기분이었다. 마치 복권에 기대는 것과 같았다. 그러나 무슨 다른 방도를 취해야 할지 알기 어려웠다: 우리는 여러 웹사이트에서 우리 게임이 거론된다고 해서 매출이 크게 늘어나지 않는다는 것과 <마이티 핀>을 구입할 가능성이 높은 사람들이 이 사이트들 상의 글을 읽지 않을 것이라는 것을 알고 있었다.



첫 번째 프로토타입.

우리는 항상 저 붉은 삼각형을 마지막 게임에 의상으로 넣고 싶었다.

결국, 우리는 미국 앱스토어에서 “주목할 만한 새로운 어플리케이션”에서 꽤 좋은 자리를 얻었다. 그로 인해 출시 후 24 시간 만에 미국 전체 순위에서 39 위까지 순위가 올랐고, 두 주 만에 2 만 9 천 카피가 팔렸다. 그러나 다시, 우리가 이 게임을 마케팅 하기 위해 생각해낼 수 있는 건 뭐든지 했음에도 불구하고, 매출은 급등했다가 급락했다.

그러나 <마이티 핀>을 계속 유지하는 데에는 충분한 돈이었다. 그리고 우리가 게임에 넣을 요소가 아직 많다고 느꼈다. 출시 후 한 달 반이 지나서 우리는 레벨 수를 두 배로 늘리고, 각 레벨 유형에 독특한 음악을 추가하고, 새로운 게임 모드를 만들고, 수집 가능한 의상의 수를 두 배로 늘리는 등의 대규모 업데이트를 진행했다. 그 결과 게임이 훨씬 더 나아졌고, 사용자(그리고 비평가) 리뷰도 이 점을 보여주었다.

그리고 호주 앱스토어에서 “금주의 게임”에 지목된 덕분에, 업데이트 버전이 이전 버전보다 더 잘 팔렸다. 사실, 호주 순위에서 1 위를 차지해서, 호주에서는 잠시나마 <앵그리 버드>보다 더 잘 팔리기도 했다 - 벌어들인 돈을 보자면, 가장 큰 도움이 되었다.

지금까지, <마이티 핀>은 81,948 카피가 팔렸고, 전 세계적으로 별 4.5 개의 평가를 받는다. 우리가 만든 게임 중에 가장 잘 팔리는 게임이지만, 여러분이 알고 있듯이, 그래도 아주 오래 살아남기에 충분한 돈은 아니었다. 우리가 선택할 수 있는 것들을 판단해야 했다. 단기간에 우리가 할 수 있는 다른 일은 무엇이 있을까? 게임 개발을 계속 해야 하긴 하는 걸까?

한 번 더: <몬스터 플립¹⁰>

반갑지 않은 마지막 질문이 머리 속에 떠오른 지도 한참이 지났다. 우리는 어느 시점에 손실을 줄이고, 다른 곳에 직장을 잡고, 놀랍게도 친절한 친구들과 가족으로부터 빌린 돈을 갚아야 할까?

우리는 이것에 관해 우울한 얘기를 많이 나눴지만, 결국 마지막으로 게임을 한 번 더 개발해 보기로 했다 - 원한다면 집단 망상이라고 불러도 좋다. 그러나 우리는 우리의 게임 개발 실력이 점점 좋아지고 있다는 것을 알았고, 게임 개발이 그야말로 너무 좋아서 그만 두기가 믿을 수 없을 정도로 어려웠다. 솔직히 말하면, 마약과도 같았다. 극도로 힘든 시기가 빈번하게 찾아왔지만, 좋은 시기를 다시 맛보고 싶었다.

2011 년 종반을 향해 가는 시점에, 우리는 여러 게임 아이디어의 프로토타입을 개발했고 곧 그 중 하나가 <몬스터 플립(Monster Flip)>이 될 것이라는 걸 발견했다. 그 것이 매치-3(match-3) 퍼즐 게임이었다는 사실이 우리 모두에게

¹⁰ 참조링크: <http://launchingpadgames.com/games/monster-flip/>

놀라운 점이었다. 그러나 우리는 전통적인 게임 플레이에서 몇 가지 점을 바꿔서 개발하기에 충분히 흥미로운 게임으로 만들었다.

이번에는, 게임 개발을 위해 iOS 개발자와 퍼블리셔 픽폭(PikPok)과 계약했다. 살아남기 위해서는 마케팅 능력이 더 필요하다는 걸 알고 있었다. 픽폭사의 유능한 직원들과의 협력은 한결같이 긍정적인 경험이었다. 그들은 제라미아 로스(Jeremiah Ross)의 뛰어난 오디오, 마이크 코스너(Mike Cosner)의 훌륭한 트레일러 작업, QA 를 통해서 게임이 더 나아지도록 하는 걸 도왔다.

내 마음 속에서 우리 게임의 대부분은 내가 당시에 살던 집과 연관이 되어 있다. 모든 저녁 식탁에서 늦은 밤까지 함께 일했던 기억이 아직도 생생하다. 스칼렛 게임 삽화 작업을 다시 하기 위해 제임스가 합류했을 때 우리는 2 주 연속 주말 동안 거실에서 열심히 일했다(나는 그 때 매우 친절하고 인내심이 많은 하우스메이트와 함께 살고 있었다). 제임스가 내 하우스메이트의 55 인치 TV 에 연결된 PC 를 사용하는 동안, 팀과 내가 쓸 타자를 준비했다. 포토샵을 쓰는데 그런 셋업을 사용하는 게 좀 웃겨 보였지만, 우리가 사용할 수 있는 컴퓨터라면 뭐든지 사용해야 했다.

집 밖에서 일할 때는, 정신을 온전하게 유지하기 위해서, 일을 가정생활과 분리하는 것이 아주 중요해진다. 몇 년간 집에서 일을 하고 나니, 그 균형을 제대로 찾은 것인지 확신이 서지 않는다. 그래서 - <몬스터 플립>이 개발되면서 - 마침내 우리 사무실을 얻었을 때 크게 안도가 되었다.

우리는 이 사무실에서 즐거운 시간을 보냈다 -- 어느 개발자가 미친 듯이 게임 개발을 마치는 동안 창문을 열어둔 채로 새벽 4 시에 라디오를 크게 틀어둔 적이 없겠는가? -- 그러나 우리는 모두 상황이 얼마나 절실한지, 그리고 걱정 때문에 얼마나 지쳐가고 있는지를 너무나 잘 알고 있었다.



내가 보기에 <몬스터 플립>은 우리가 만든 게임 가운데 가장 철저하게 설계되었다. 우리가 초창기에 만든 게임들과 이 게임을 비교해보면 아주 크게 개선이 되었다는 걸 알 수 있다. 제임스가 만든 통일된 컬러 팔레트와 아트 스타일, 팀이 만든 매끄럽고 놀라울 정도로 버그가 없는 코딩, 또는 내가 가능한 한 좋게 만들려고 노력했던 시스템과 레벨 설계 모두가 그랬다.

그러나, 그럼에도 불구하고, 게임은 나왔고, 흔적 없이 빨리 순위에서 사라졌다. 이번에는, 알고 보니 다른 게임 어플리케이션들도 많이 출시된 주에 게임을 출시했던 탓이었다. 이 때문에 애플사에서 나오는 우리 게임 소개의 양도 최소화되었다. 그리고 가벼운 매치-3 게임이다 보니, <몬스터 플립>은 언론에서 많이 언급되지 못했다.

한편, 게임 자체는 다른 게임들 사이에서 눈에 띄기 위해서는 밝은 색과 많은 시·청각적 장치가 정말로 필요한 장르 치고는 아마도 너무 감지하기 힘들게 천천히 재미를 느끼게 하는 것 같다. 나는 우리가 고안한 게임플레이 시스템이 정말로 탄탄하고 깊이 있다고 생각하지만, 게임이 이런 시스템을 드러내는 데는

시간이 걸릴 수 있다. 개발 기간이 더 길었다면 이런 문제가 해결됐을 수도 있었을 것이다. 그러나 - 다시 - 8 주 이상 동안 개발할 만큼 돈이 충분하지 못했다.

<몬스터 플립>이 잘 팔리지 않았을 때, 나는 우리 모두가 정말 체념했다고 생각한다. 이 무렵 나는 굉장히 지쳐있었고, 회사의 미래에 내 자신의 자아 존중감과 정체성의 큰 부분을 투자한 상태였다 - 매우 많은 개발자들이 과거에 그랬을 거라고 생각한다. 우리는 <몬스터 플립>을 한 번 업데이트하여 출시했고(다시 한 번 최소한 앱스토어의 높은 평가를 받았다), 공식적으로 게임 개발을 그만하기로 하고 론칭 패드 게임은 문을 닫았다.

잘한 점과 잘못된 점

내게, 론칭 패드 게임의 역사는 합리적인 결정을 넘어서서 즐거움을 좇는 경험이었다 - 그리고 종종 합리적인 결정이란 것이 무엇인지를 전혀 몰랐던 경험이기도 했다.

우리는 좋은 게임을 개발하고 출시하는 데 대한 지식이 거의 없는 상태에서 이 회사를 시작했다. 그리고 가끔 너무 이해력이 부족해서 우리의 한계 또는 지식의 틈을 알아차리고 그런 점들을 극복하기 위해 애쓰지 못했다. 그런 점들이 엄청난 이상주의와 결합되었을 때 빚어지는 결과는 여러 차례의 실수와 종종 고통스럽게 배운 교훈이었다.

그렇게 배운 교훈들을 열거하는 건 너무나 쉽다. 수지타산이 맞기 전에는 개발을 전업으로 삼지 말아라. 게임 자체를 시장에 맞추어 많이 바꾸려는 의향이 없더라도, 대상으로 삼는 시장에 대해 더 실용적이고 분석적인 입장을 취하라. 동료 개발자들의 도움이 있었다면 피할 수 있었던 실수를 반복하지 말고 기회가 닿는 한 그들과 접촉하라. 완전히 새로운 장르나 시장을 끊임없이 개척하지 말고 하나의 장르와 시장을 대상으로 당신의 기술을 다져라. 무료 플레이가 가능한

게임을 당연히 싫어하더라도, 그와 같은 대안적인 화폐화 시스템을 진지하게 고려하라. 그리고 부디, 마케팅 실력을 갈고 닦아라.

개발자로서, 우리 게임을 훑어보면, 게임 내에서든 우리가 대상으로 한 장르나 플랫폼에서든, 쉽게 결점을 찾아내고 우리가 왜 절대 수지타산을 맞추지 못했는지 알 수 있을 것이다. 나 스스로도 그건 너무 쉬운 일이다.

그러나 그 모든 난관과 역경에도 불구하고, 이건 내 인생의 단 하나의, 가장 즐거운 시기였다.



바이킹, 힙스터 너드, 그리고 이모. <마이티 핀> 런칭 파티에서 변장하여.

지난 몇 년간 우리 모두 게임 개발에 대해서 매우 많이 배웠다 - 앞으로도 게임 개발자라는 직업에 계속해서 도움이 될 기술들이다. 되돌아보건대, 그 교훈들은 뻔하기도 했고 매우 고통스러웠지만, 이제는 그 교훈들을 배웠다.

이 시기는 또한 우리가 이 업계에서 우리에게 중요한 것에 집중하고 그것들을 구체화 하는 데 도움이 되었다. 나는 이제 여생 동안 내가 매체에 어떻게 기여할 수 있는지에 대해 명확히 알고 있으며, 이것은 놀라울 정도로 크게 위안이 된다.

그리고 무엇보다도 가장 중요한 것은 내가 두 명의 정말로 멋진 사람들과 일하게 되었고 매우 많은 멋진 친구들과 계약자들의 도움을 받았다는 것이다. 돈이 부족하고 일정이 빡빡한 데서 오는 굉장한 스트레스 아래에서조차도 우리는 함께 아주 즐거운 시간을 보냈다. 그런 스트레스는 당신이 빈 껍데기가 될 때까지 지치게 만들기 마련이지만, 두 동료와 함께 했기 때문에 지치지 않을 수 있었다.

좋은 팀의 일원이 될 수 있었으니 매우 운이 좋았다고 생각한다. 제대로 된 공동 개발자를 절대 찾지 못한 사람들, 같이 일하는 사람들 때문에 너무나 여러 번 속을 끓인 사람들을 본 적이 있다. 팀, 제임스와 나는 만나자마자 바로 뜻이 맞아서 아주 어려웠던 때를 지나 함께 일하는 내내 손발이 그럭저럭 잘 맞았다. 아침에 일어났을 때 일하러 가기 싫은 날이 단 하루도 없었다.

나는 개인적으로 론칭 패드 게임 시기를 거쳐 훨씬 더 현명해졌고(그랬기를 바란다), 비디오 게임으로 내가 이루고 싶은 것이 무엇인지 명확하게 알게 되었다. 우리의 이야기는 아마도, 초보자의 무지함이 머리 대신 가슴을 따르려는 열망과 결합했을 때 어떤 일이 일어날 수 있는지에 대한 경고성의 이야기일 것이다. 그러나 그럼에도 불구하고, 나는 내가 그렇게 했다는 점에 매우 기쁘고, 앞으로도 그러할 것이다. 그러니 앞으로도 우리 셋을 지켜 봐주었으면 한다. 왜냐하면 우리가 어디에 있든, 우리는 이 어리고, 신나고, 혼란스럽고, 좌절시키고, 다양한 게임 업계에서 멋진 일들을 하려고 애쓰고 있을 것이기 때문이다.