



## PlayStation Plus: 플레이어는 좋은데, 개발자에게도 좋은가? (PlayStation Plus: Good for Players, But is it Good for Developers?)

작성자: 크리스 그래프트(Kris Graft)

작성일: 2013년 5월 9일

소니가 유료 구독 프로그램인 플레이스테이션 플러스(PlayStation Plus)를 시작한지 거의 3년이 지났다. 이것은 아마 현세대 콘솔 사업 모델에 가장 큰 변화를 가져온 발전으로 기억될 것이다.

매년 50달러를 내면 유저들은 클라우드 저장 공간과 자동화된 계획적인 시스템 업데이트, 그리고 대폭 할인된 가격의 게임 같은 특전을 받게 된다. 가장 큰 단점은 1년 전에 시작된 "인스턴트 게임 컬렉션(Instant Game Collection)"인데, 이것은 "무료" 게임을 주기적으로 갱신해주는 서비스이다. 문제는 유저가 무료 게임을 계속하기를 원한다면 매년 구독을 갱신해야 한다는 것이다.

최근 레딧(Reddit)의 한 유저가 PS Plus의 인스턴트 게임 컬렉션 1년 정액제(a full year)가 어떻게 보이는지에 대한 포스트를 올렸다. <sup>1</sup> 이 포스트는 <보더랜드(Borderlands)>, <인퍼머스 2(Infamous 2)>, <팩맨 CE DX(Pac-Man CE DX)>, <언차티드: 새로운 모험의 시작(Uncharted: Golden Abyss)>, <클로저(Closure)>, <케이브(The Cave)> 등과 같은 크고 작은 수많은 게임들을 나열하고 있다.

PS Plus는 플레이어들과 수익성이 높은 디지털 사업을 키우고자 하는 소니에게는

---

<sup>1</sup> 참조링크:

[http://www.reddit.com/r/Games/comments/1dlqok/what\\_does\\_one\\_full\\_year\\_50\\_of\\_playstation\\_plus/](http://www.reddit.com/r/Games/comments/1dlqok/what_does_one_full_year_50_of_playstation_plus/)

좋은 것 같다. 그러나 한쪽으로 치우친 가치 평가로 보이는 것에 대해 우리는 다음과 같은 의문을 가져야 했다. "PS Plus는 개발자들에게도 좋은 것인가?"

## **"콘솔의 생존에 필수적인 요소는 충성스러운 구매자 베이스이다."**

불규칙한 오픈 월드 시리즈 <저스트 코즈(Just Cause)>를 제작한 독립회사 아발란쉬 스튜디오(Avalanche Studios)의 창립자이자 최고창의성책임자(chief creative officer) 크리스토퍼 선버그(Christofer Sundberg)의 의견을 들어보자. 스퀘어 에닉스(Square Enix)에서 출시한 <저스트 코즈 2>는 지난해 PS Plus 구독자들에게 무료로 제공되었다.

선버그는 아발란쉬가 소니의 프로모션에서 직접적으로 "이익을 보지 못했다"고 말했다(스퀘어 에닉스가 거래 조건을 정하는 쪽이었다). 하지만 선버그는 그 사실에 대해서 완전히 신경을 쓰지 않는데, 왜냐하면 그것은 거래를 체결하게 될 때 예상되는 것이 아니었기 때문이다. 아발란쉬에게 PS Plus 같은 무료 프로모션이나 무료 베타 서비스는 팬 베이스를 구축하는 데 있어 중요한 부분을 차지한다. 선버그는 다음과 같이 말했다. "홍보와 영업권의 관점에서 보면 [팬 베이스를 구축하는 것은] 분명히 가장 가치 있는 일이다."

"나는 스퀘어 에닉스가 [PS Plus용] 게임으로 얼마나 많은 것을 만들었는지 알 수 없지만, 우리는 훌륭한 프로모션과 게이머들의 피드백을 많이 받았다. 이 시점에서 보면 그것은 몇 달러의 로열티를 받는 것보다 가치 있는 일이었다."

선버그는 개인적으로 PS Plus를 구독하고 있다고 말했다. "소니는 무료 증정품, 빠른 출시, 특별한 데모 버전을 제공함으로써 플레이어들을 충성을 구축하고 있다. 그것이 바로 소니가 초점을 맞춰야 하는 것이다. 대부분의 플레이어들이 PS4와 Xbox 다음 버전, PC를 모두 살 돈을 가지고 있지 않기 때문에, 충성스러운 구매자 베이스는 콘솔의 생존에 있어 필수적인 요소이다."

## **"우리에게는 매출이 중요했다."**

개발자들은 소니와의 PS Plus 계약을 케이스 바이 케이스로 협상했다. 아발란쉬는

무료 PS Plus 게임에서 영업권과 적극적인 홍보를 받아냈지만(퍼블리셔인 스퀘어 에닉스는 특정 거래에서 보상을 받았을 수도 있었을 것이다), 우리가 이야기를 나누어 보았던 소규모의 몇몇 개발자들은 자신들의 게임을 무료화했을 때 소니에서 직접적으로 돈을 받았다.

비공개 합의 때문에 개발자들은 소니가 정확히 얼마만큼의 금액을 어떻게 지불할 것인지에 대해 침묵하고 있다. 하지만 우리는 적어도 PS Plus의 무료 프로모션의 효과에 대해서는 알 수 있다.

지난 2월 <클로저>를 제작한 독립 개발자 타이러 그라이엘(Tyler Glaiel)은 자신의 게임을 인스턴트 게임 컬렉션 서비스에서 출시했다.

그라이엘은 다음과 같이 말했다. "우리에게는 물론 매출이 중요했다. [구독이라는 모델은] 전통적인 게임 판매의 대안은 아니지만(값싸게 끼워넣은 것도 아니다) 소니가 이 모델을 택한 것은 아주 대단한 일인데, 결국에는 도움이 되기 때문이다."

PS Plus의 프로모션에서 거둔 매출량에 대해 묻자 그라이엘은 수줍어하며 다음과 같이 말했다. "나는 그것을 '멋진 상승(nice boost)'로 분류하고 싶다."



야콥 미키스카(Jakub Mikyska)는 지난 1월 무료화된 <Foosball 2012>를 개발한

그립 게임즈(Grip-Games)의 CEO이다. 그는 다음과 같이 말했다. "[게임을 무료화하는 일의] 영향력은 확실히 가치 있었다. 크지는 않았지만 가치가 있었다. PS Plus에서 콘텐츠를 판매하는 일이 중요하다는 것도 지적하고 싶다. 어쩌면 무료화보다 중요할 수도 있다."

"우리가 PS Plus에서 무료로 출시했던 두 개의 게임에 대해서 말하자면, 무료 게임에서 거둔 매출이 전체 매출의 10에서 15%를 차지했다." 여기에 미키스카는 기회가 있다면 자신의 게임을 다시 무료로 출시할 것이라고 덧붙였다.

"자신의 게임을 PSN 유저들에게 홍보하는 좋은 방법은 돈을 투자하는 것이며, 이것은 또한 소량 다품종의 게임 판매를 가능하게 해주는 좋은 방법이기도 하다."

미키스카는 무료 프로모션에 참여하는 것이 모두에게 좋은 일은 아니라고 지적했다. 물론 모든 플레이어들이 선불로 구입하기를 원하는 최신 게임을 가지고 있다면, 그 게임을 PS Plus에 무료로 출시해 버리지 말아라. 하지만 그는 다음과 같이 말했다. "게임의 라이프 사이클 후반부에 무료화하는 것은 개발자들에게 매출상의 멋진 상승을 가져다 줄 수 있다."

## **"친구의 말은 언제나 비평가 한 사람의 말보다 중요하다."**

브라이언 프로빈시아노(Brian Provinciano)가 개발한 <Retro City Rampage>는 지난해 12월말 PS Plus에서 출시되었다. 그는 게임을 PS Plus에서 출시할 것인지 말 것인지를 선택하는 사람은 퍼블리셔들과 개발자들이라고 말했다. "그것은 순전히 우리에게 달려있다. 만약 게임을 출시했다면, 퍼블리셔와 개발자가 그 합의에 만족했다는 것을 가정하는 것이 안전하다."

그는 PS Plus의 프로모션이 가져온 효과를 정확하게 측정하는 방법을 가지고 있지 않다고 말했지만, 그것이 긍정적인 효과를 가져왔다는 것은 알고 있다. 즉 그것은 대부분의 플레이어들이 들어본 적 없는 새로운 지적 재산에 대한 개념을 가져왔다.

프로빈시아노는 다음과 같이 말했다. "PS Plus는 브랜드를 형성하는 데 확실히 도움이 되었다. 두 측정점(data point)을 보면, 플레이어의 숫자와 그들이 얼마나 플레이했는지는 PS Plus가 유저 베이스를 증가시키고 팬을 확보했다는 것을

보여준다. 125,000명 이상의 추가적인 플레이어들이 PS Plus를 한번씩 해보았고, 무료로 주어졌음에도 불구하고 그들 중 약 85%가 대부분의 게임을 플레이할 정도로 PS Plus를 즐겼다."

이 자료는 프로빈시아노에게 어떤 사실을 증명해 주었다. 즉 게임을 한번 해본 사람들은 실제로 많은 게임을 플레이할 정도로 PS Plus를 즐겼다는 것이다.

그는 그것이 "내가 그 다음에 출시할 것에 주목하고 있는 더 많은 잠재적인 소비자들"과 같다고 말했다. "입소문을 퍼뜨리기 위해 100,000명의 추가적인 팬을 확보하는 일은 특히 PS Plus 서비스 시작 당시 평론가들로부터 받은 몇 가지 뒤섞인 리뷰들과 논쟁하는 데 있어 큰 부분을 차지한다."

"한 저명한 평론가는 게임에 낮은 점수를 주면서 게임이 너무 어렵고 도중에 플레이가 멈춘다고 주장했다. 그러나 PS Plus는 자신의 친구들에게 다른 이야기를 해줄 수 있는 100,000명의 사람들을 양성했다. 친구의 말은 언제나 비평가의 말보다 중요하다."

프로빈시아노는 PS Plus가 자신과 다른 개발자들에게 매출을 확대하면서 "꼬리를 살리는"하는 또 다른 방법을 제공해 주었다고 말했다. "확실히 나는 <Retro City Rampage>를 너무 성급하게 PS Plus에서 출시했는데, 여기에는 다른 요인들이 포함되어 있었다. 첫째, 그 당시에는 Xbox Live Arcade 서비스의 시작이 불확실했기 때문에 나는 존재하는 대부분의 플랫폼들을 제작해야 했다. 둘째, 나는 PS Vita에서 PS Plus 서비스를 출시하게 된다는 사실에 들떠 있었다."



따라서 우리와 함께 했던 스튜디오들에게는 "무료" 게임이 PS Plus에서 출시된다면 개발자들에게 별이가 된다는 것으로 들릴 것이다. 그러나 장기적으로는 "무료화되면 구매할 거야" 신드롬 같은 중요한 단점이 발생할 수도 있다.

프로빈시아노는 다음과 같이 말했다. "나는 모든 게임을 PS Plus에서 무료로 출시하지는 않을 것이다. 만약 플레이어들이 개발자의 모든 게임이 결국에는 무료로 제공될 것이라고 기대하게 된다면 첫날의 판매를 모두 잡아먹을 것이다. 나는 건별에 따라 결정하고자 한다."

<Foosball 2012>의 개발자 미키스카는 이런 프로모션이 플레이어들의 가격 기대에 시장 전반적인(market-wide) 영향을 주었을 수도 있다고 덧붙였다. "나는 [PS Plus에는] 중요한 이점들뿐만 아니라 피해야 하는 문제점들도 몇 가지 있다고 생각한다. 가장 중요한 것은 모바일 게임 개발자들이 그랬던 것처럼 게임은 무료라는 인식을 소비자들에게 심어 주어서는 안 된다는 것이다. 그렇지 않는다면 문제가 발생할 것이다. 그러나 지금까지는 PS Plus가 잘 작동하고 있는 것 같다."