

# aeria games



## 미국 게임 시장 진출 전략

January 2010



# 목 차

- Shaiya와 Grand Fantasia 사례
  - Shaiya – 서비스 결과
  - Grand Fantasia – 서비스 결과
  - 서비스 프로세스
  - 사용자로부터 온 이메일
- 게임 성공의 비결
- Aeria Games 회사 개요





## Shaiya와 Grand Fantasia의 사례

- **Shaiya** - 서비스 결과
  - SonoV 개발, 판타지MMORPG
  - 매출
    - 출시 2년 후 지속적 성장
    - CB런칭 - 2007/11, OB & 아이템 몰 - 2007/12
  - 동시접속자
    - 영어 + 독일어 + 불어 + 터키어: 20,000
  - ARPPU (Average Revenue Per Paying User : 유료사용자 일인당 평균 매출액 )
    - \$ 90
  - 프랜차이즈 서비스 런칭 계획
    - 2010년Q1 스페인어와 포르투갈어



## Shaiya와 Grand Fantasia의 사례

- **Grand Fantasia** – 서비스 결과
  - X-Legend (Easyfun) 개발, 애니메 소셜 MMORPG
  - 매출
    - 가장 성공적인 런칭
    - CB 런칭- 2009/11, OB& 아이템 몰 - 2009/12
  - 동시 접속자
    - 5,000 ~ 10,000
  - ARPPU (Average Revenue Per Paying User : 유료사용자 일인당 평균 매출액 )
    - \$ 45 – 아이템 몰 런칭 1개월 후
  - 프랜차이즈 서비스 런칭 계획
    - 2010년 Q1 불어와 독일어 CB
    - 2010년 Q2 스페인어와 포르투갈어



## Shaiya와 Grand Fantasia의 사례

### ➤ 서비스 프로세스

#### ▪ 로컬라이제이션

- 텍스트 - 개발자가 번역, Aeria Games가 로컬라이제이션
- 콘텐츠 - 사용자의 피드백에 기반

#### ▪ 런칭 프로세스

- 가장 단기간에 런칭(3개월)
- 신규 런칭을 위한 전문 출시 매니저와 팀

#### ▪ 서드 파티 해킹 방지 솔루션

- 사용자 유치에 영향을 미침
- 아직까지도 가장 좋은 해킹 방지 솔루션은 개발자의 독자적인 솔루션과 퍼블리셔의 부적절한 행태에 대한 모니터링임



## Shaiya와 Grand Fantasia의 사례

### ➤ 서비스 프로세스

#### ▪ 마케팅

- 웹페이지 최적화, 검색 엔진 최적화
- 프로모션과 이벤트, 이메일 마케팅, 바이럴 마케팅
- 맞춤형 트래킹 시스템 - 클릭, 전환, 구매자, LTV
- 온라인 마케팅 - 게임 사이트, 검색 네트워크, AD 네트워크, 제휴 네트워크

#### ▪ 커뮤니티 구축

- IP 차단 없음
- Game Sage (각종 질문에 답변을 해 주는 게임의 달인 ): 200명 이상이 자원하여 활동 중
- RT 시스템: 신속한 피드백과 이슈 트래킹



## Shaiya와 Grand Fantasia의 사례

### ➤ 사용자로부터 온 이메일

#### ▪ Shaiya 귀하

“감사합니다. 귀사는 제가 지금껏 알고 있는 회사 중 가장 공손하게 고객을 응대하고 가장 도움을 많이 준 회사입니다.저는 제 컴퓨터 상의 모든 게임을 다 지우고 귀사의 게임만 남겨두었습니다. **귀사는 고객 서비스 면에서 단연 1위입니다. 저도 고객서비스 분야에서 평생 일을 한 사람인데 많은 기업들이 귀사의 고객서비스를 배워야 한다고 생각합니다.** 귀사와 귀사의 직원들에 대해서는 좋은 말밖에 할 것이 없습니다. 저는 43세의 유명한 기업의 고객서비스 매니저로서 고객서비스에 대해서는 상당히 까다로운 사람인데 정말 감동을 받았습니다. 앞으로도 계속 잘 해주시길 부탁드립니다.... 거듭 감사합니다... Brian Crotty....”



## Shaiya와 Grand Fantasia의 사례

### ➤ 사용자로부터 온 이메일

#### ▪ Grand Fantasia 귀하

“이런 메시지를 보내서 죄송합니다만 Aeria 직원분들께서 Aeria의 게임, 특히 Grand Fantasia에 얼마나 심혈을 기울였는지를 본 후 너무 감동을 받아서 몇 자 적습니다.

**고객 서비스가 정말 훌륭하고 최신의 기술 지원을 받을 수 있어 너무 좋습니다. 게임을 시작한지 5년 만에 게임의 GM들이 자동 응답 로봇이 아닌 실제 사람이라는 것을 믿게 되었습니다.**

....

제 편지를 끝까지 읽어 주셔서 감사하고 앞으로도 좋은 관계를 유지했으면 좋겠습니다.”



## 게임 성공의 비결

- 신규 사용자 유치 및 유지를 통해 CCU 증가 필요
- 사용자 기반을 매출로 이어가야 함
- 매출 극대화에 가장 중요한 요소는 CCU 증가임
  - 효과적인 CCU 증가를 위해서는 기존의 유저 유지에 주력해야 함
  - 그러나 여러 가지 어려움이 있음...  
버그, 클라이언트 / 서버 불안정성,  
오래된 콘텐츠, 신규 게임과의 경쟁
- 개발자 - 퍼블리셔 관계



## 게임 성공의 비결

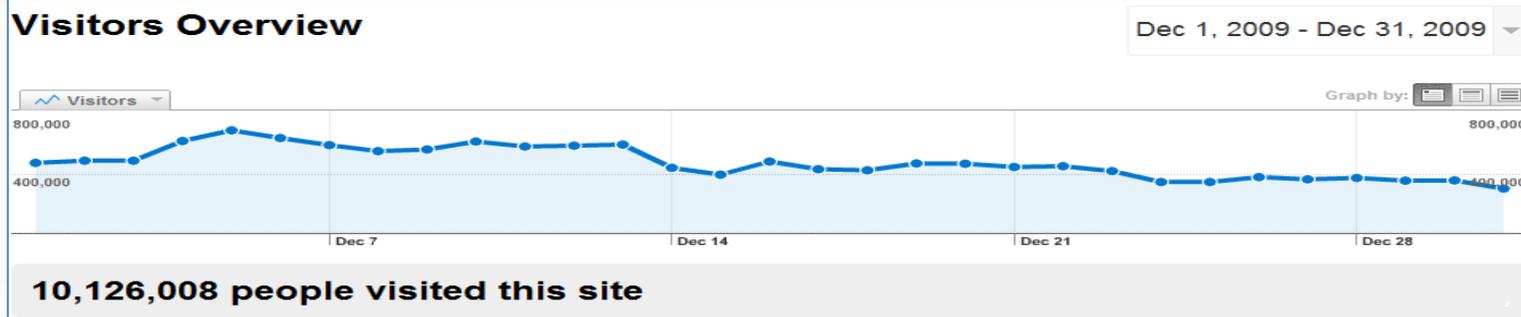
- 현지화
  - 텍스트, 내용, 고객 서비스 등.
- 사용자 기반
  - 가장 큰 사용자 기반을 가진 자
    - 운영, 마케팅, 커뮤니티 구축의 전문가
  - 경쟁
- 2008 한국 퍼블리셔
- 2009 중국 퍼블리셔
- 2010 유럽 퍼블리셔 (특히 독일)
  - 마케팅 비용
- 2년 전 대비 3배 증가



# 게임 성공의 비결

➤ [ 표1 - [www.aeriagames.com](http://www.aeriagames.com) 월별 리치 ]

\*출처 - Google Anaytics



Rank	Country/Territory	Visits	Percentage
1.	United States	4,654,532	20.78%
2.	France	3,771,626	16.84%
3.	Turkey	2,842,087	12.69%
4.	Germany	2,691,562	12.02%
5.	Brazil	787,096	3.51%
6.	Canada	707,349	3.16%
7.	Romania	574,561	2.56%
8.	United Kingdom	532,909	2.38%
9.	Poland	318,396	1.42%
10.	Mexico	300,571	1.34%

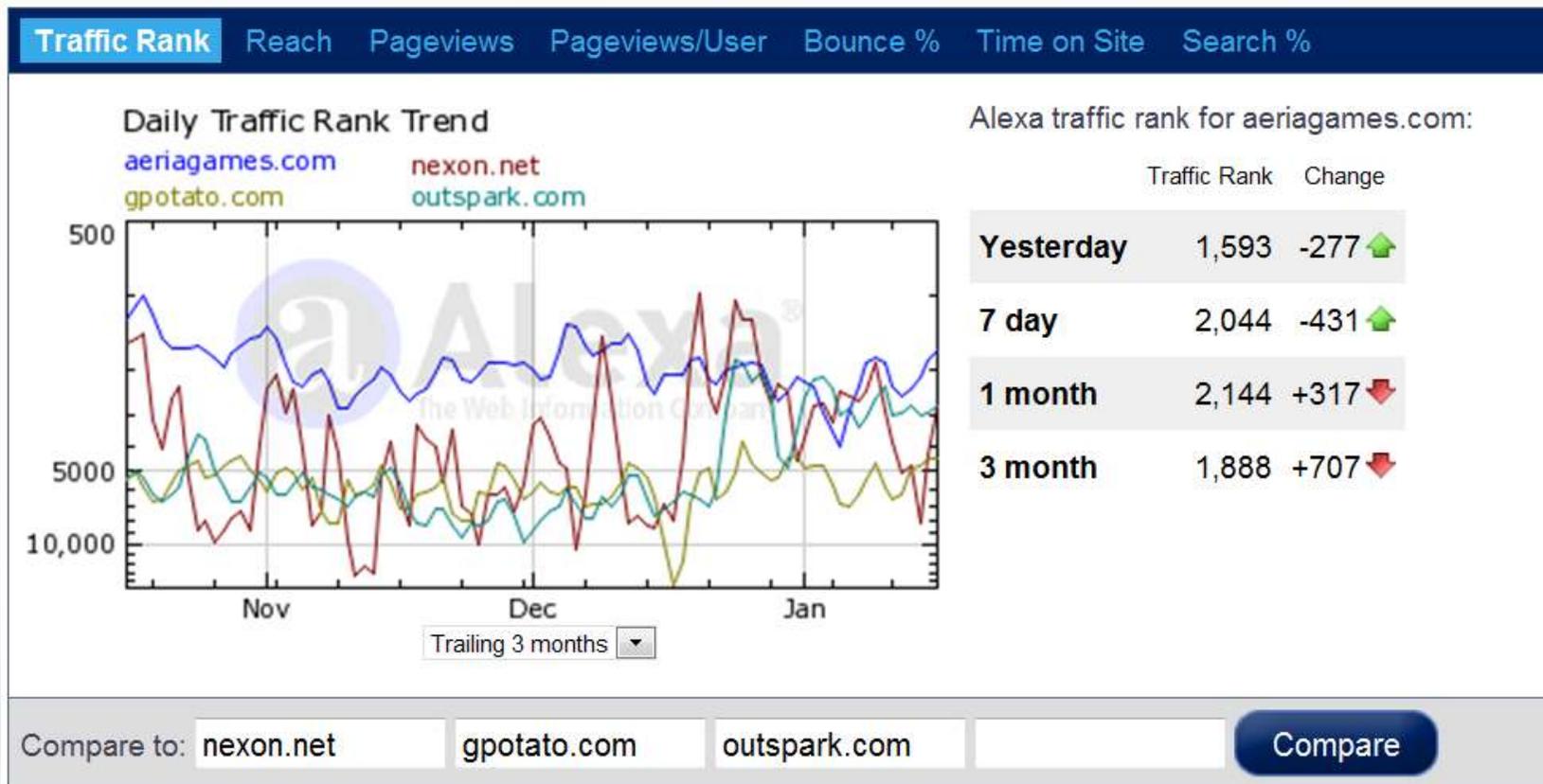
Filter Country/Territory: containing [ ] Go Advanced Filter Go to: 1 Show rows: 10 1 - 10 of 219



# 게임 성공의 비결

## ➤ [표2 - 비교 분석]

\*출처 - Alexa.com





## Aeria Games 회사 개요

### ➤ 비전

- 회원들이 게임을 통해 인터랙션, 소셜라이제이션, 공통의 관심사 공유를 할 수 있도록 가장 큰 온라인 커뮤니티를 제공함

### ➤ 업적

#### ▪ 북미 (90명)

- 2006년 8월 설립 (2007년 12월부터 흑자 전환)
- 20개 이상의 게임 라이선싱 및 8개의 MMO 완전 상용화
- 천만 명 이상의 커뮤니티 형성. 매월 5십만 명씩 증가.

#### ▪ 유럽 (35명)

- 독일 베를린에 자회사
- 10개월만에 유럽 5위로 등극
- 독일어, 불어, 터키어, 스페인어로 로컬라이제이션



## Aeria Games 회사 개요

### ➤ 강점

- **글로벌 단일 버추얼 통화를 가진 최초의 F2P 포털**
- **팀원**
  - 근면하고 경험이 많으며 다양한 배경을 지닌 팀원들로 구성
- **조직 문화**
  - 신속한 피드백
  - 간소함, 적극적, 경쟁심
  - 유연성 (정해진 근무시간이 없음)
  - 수평적 조직
  - 학습, 실험, 경쟁하여 이기는 것을 좋아함
- **일본 Aeria Inc.와 협력**



감사합니다!

Q&A

**Sun Cho (조현선)**

Director of Business Development

Cell: +1.408.334.9177 | Email: [hcho@Aeriagames.com](mailto:hcho@Aeriagames.com)

**Aeria Games & Entertainment Inc. (Silicon Valley • Berlin • Tokyo)**