



김환영 | iPark 동경사무소 디지털콘텐츠 컨설턴트

## ‘팡야’의 성공... 이벤트로 승부한다

**한** 국 온라인 게임시장은 다양한 장르의 게임들이 쏟아져 나오고 있다. 포트리스, 비엔비, 카트라이더, 메이플 스토리 등 1,000만명 이상의 회원을 확보한 게임들이 국민게임으로 자리를 잡으며 많은 게이머들로부터 사랑을 받고 있는 성숙된 시장이다. 일본의 온라인 게임관련 업체들 입장에서 보면 부러움의 대상이 아닐 수 없다. 일본의 게임시장은 라그나로크, 리니지 등 대표적인 한국 온라인게임이 일본 게이머들로부터 사랑을 받으며 성장하고 있지만, 한국에 비교한다면 겨우 10분의 1 정도의 규모밖에 되지 않는다. 하지만 일본 온라인게임 시장은 지난해 하반기부터 급격히 성장하고 있다.

리니지2, 거상, 프리프, 실온라인, 팡야 등 50여개의 다양한 한국 온라인게임이 일본에서 현재 서비스되거나 서비스될 예정이다. 일본에서는 20~30만명의 게이머를 확보하면 나름대로 성공한 게임이라는 평가를 받고 있다. 라그나로크, 리니지의 성공을 보며 많은 일본업체들이 한국의 온라인게임을 경쟁이라도 하듯이 수입해 수많은 온라인게임들을 서비스하기 시작했지만, 정작 눈에 띄게 성공했다고 평가를 받은 게임은 없었다.

그러나 올해들어 눈부신 성장을 하고 있는 게임이 있다. 바로 엔트리브소프트가 개발하고 한빛소프트가 판권을 소유한 게임인 ‘팡야’ 가 그 주인공이다.

일본에서 팡야를 서비스하고 있는 게임팟(Gamepot Inc)은 지난해 4월 한빛소프트와 일본에서의 서비스관련 계약을 체결한 이

후, 6월 NTT프랫츠를 사용하고 있는 유저를 대상으로 클로즈베타 테스트를, 8월에는 오픈베타 테스트(참가 유저수 20~30만명)를 실시한 후 11월부터 유료화를 시작했다. 현재 유저수는 80만명 정도로 유료화 이후 지속적으로 그 수가 증가하고 있다.

팡야가 일본시장에서 정착할 수 있었던 이유로는 우선 우에다 게임팟 사장의 캐주얼게임에 대한 확신을 꼽을 수 있다.

지난해 초 일본에는 캐주얼 온라인게임이 아예 없었으며, 따라서 캐주얼 온라인게임이 성공할 것이라는 생각은 그 누구도 하지 않았다. 당시에는 한국처럼 온라인게임이 몬스터 및 게이머간의 PvP가 주류를 이루는 MMORPG가 대부분이었으며, 대부분의 관계자들도 캐주얼 온라인게임의 도입에 관해서는 회의적이었다.

그러나 우에다 사장이 엔트리브소프트를 직접 방문해 개발단계에 있던 팡야를 처음 접하면서 성공을 직감하고 도입을 바로 결정했다고 한다. 당시 시장성이 있을지 성공여부에 대해 그 어떤 확신이 없었지만 언젠가는 캐주얼 온라인게임 시대가 올 것을 직감했다고 한다.

필자가 강조하고 싶은 또 하나의 성공비결은 바로 매주 이뤄지는 이벤트다. 온라인게임이 시장에서 성공할 수 있는 요인에는 여러 가지가 있겠지만 그 중에 가장 중요한 것으로 유저간, 그리고 유저와 개발자간의 커뮤니케이션을 꼽을 수 있다. 특히 MMORPG의 경우 유저간의 커뮤니케이션은 게임을 성공시키는 데 있어서 중요한 역할을 담당한다. 그래서 대부분의 온라인게임

들이 온라인상에서 마을, 광장과 같이 수백에서 수천의 유저가 모일 수 있는 장소를 제공하는 것이다.

아이템거래는 물론, 사냥을 하기 위한 파티원 모집, 기사단 및 길드의 단원 모집, 심지어는 게임상의 결혼식을 하기 위한 배우자를 찾는 경우도 있다. 바로 이런 유저간의 커뮤니케이션은 개발사들이 제공하는 게임의 재미를 더해주는 중요한 역할을 수행하고 있다고 할 수 있다.

지금까지 이런 커뮤니케이션에 경험이 많은 유저들은 팡야를

처음 접하면 매우 당황해한다. 광장, 마을이라는 수백, 수천의 유저들이 모여 커뮤니케이션을 할 수 있는 장소가 없기 때문이다. 게임팡에서는 이러한 커뮤니케이션의 부족한 부분을 놓치지 않고 매주 이뤄지는 다양한 이벤트를 통해 약점을 보완하고 있다. 매주 온·오프라인상에서 다양한 이벤트를 준비한다는 것이 그렇게 쉽지 않은 일인데, 이러한 노력들이 불모지인 시장을 개척, 큰 성공을 거둔 비결이라 할 수 있다. 일본 유저들만을 위한 이벤트는 다음과 같다.

### 팡야 마라톤 대회



개최기간중(9월30일~10월7일) 얼마나 많은 홀을 라운드했는가를 경쟁하는 이벤트. 대전, 대회, 채널 등 관계없이 기간 중에 돌아다니던 모든 라운드홀 수가 대상. 기간중 집계된 라운드홀 수 순위 상위 20명에게

3,000pp수여. 100, 111, 200, 222 등 특별 등수에 해당하는 유저에게 보너스를 수여한다.

### 후꾸부끄로 복주머니



'후꾸부끄로' 라는 것은 일본만의 독특한 프로모션 수단으로, 백화점, 대형슈퍼 등에서 많이 이뤄진다. 1,000엔, 3,000엔, 5,000엔과 같이 일정 금액으로 판매를 하며, 후꾸부끄로 안에는 직접 사서 확인

하지 않으면 무엇이 들어 있는지를 절대 알 수 없다. 경우에 따라서는 게임으로 이야기하면 래어 아이템이 들어 있는 경우도 있다.

### 전일본 팡야왕 결정전



전일본 팡야왕을 결정하는 온라인 이벤트. 예선은 대회모드 30명이 대전, 상위 1명만 준결승에 진출하고 준결승에서는 대회모드 30명이 대전, 상위 5명이 결승에 진출해 팡야왕을 결정한다. 홈씨어터, iPod mini, 닌

텐도DS, 티셔츠 등을 경품으로 제공한다.

### 팡야 고시엔



'고시엔'이란 일본 고교야구대회가 열리는 야구경기장을 의미하며, 통상 고시엔이란 이름으로 야구 이외의 경기 및 이벤트 시험에서 많이 사용된다. 각 학교의 팡야 유저가 2인 1팀으로 일본 1등을 겨루는 이벤트였다. 많은 응모 가운데 추

첨을 통해서 200개의 출장 학교를 정한 후 예선전을 통해 최종 8팀을 정했고, 지난 2월 12일 팡야 고시엔 결승전을 Cafe J NEWNEW 시부야라는 오프라인 대회장에서 치렀다.

스티븐 광 | iPark 실리콘밸리사무소 디지털콘텐츠 컨설턴트

## 디지털게임 배급을 위해 준비된 미국 시장

많은 게임제작 업체가 온라인 디지털 배급을 기꺼이 받아들이려고 하는 이유는 판매가 용이하고 비용을 절감할 수 있을 뿐만 아니라 불법복제의 위협을 최소화시킬 수 있기 때문이다. 이제 이러한 경향은 모든 게임을 온라인에서 다운로드할 수 있다는 생각에

익숙해진 이용자들이 더 많이 불러들이고 있다.

현재 디지털 배급에 대한 전망은 훨씬 더 밝아 보인다. 지난 2002년 Trymedia가 단독으로 1,000만회의 게임을 전송한 것을 시작으로 합법적인 PC게임 다운로드는 P2P 네트워크 방식의 추

세에 힘입어 기하급수적으로 늘어가고 있다. 이는 소매 시장에서 게임을 판매하거나 미리 선보일 때 보다 앞선 수적이다. 사람들은 패치와 크랙을 다운로드할 뿐 아니라 풀버전 게임을 다운로드하고 비용을 기꺼이 지불하고 있다.

2003년 Trymedia, Real Arcade, 그리고 야후 게임과 같은 디지털 배급업체들은 PC게임 콘텐츠의 가장 큰 채널을 확보한 셈이었다. Roller Coaster Tycoon, Monopoly, Rainbow Six: Rogue Spear 그리고 디즈니의 Treasure Planet: Battle at Procyon 등과 같은 주요 하드코어 게임 타이틀들은 대대적인 성공을 거두고 많은 수입도 얻으며 독립적인 디지털 배급망을 확보했다. 최종 결과는 디지털 배급이 더이상 간단한 게임만을 위한 것이 아니라는 것을 보여줬고 소매시장에서 잠재력을 가졌던 모든 게임이 온라인에서 성공을 거둘 수 있다는 가능성을 제시해줬다.

게다가 P2P 네트워크와 같은 채널은 기대를 훨씬 뛰어넘었다. Altnet의 사용자 행동 분석에 따르면, 전체 네트워크에서 게임 콘텐츠는 이제 포르노와 음악에 이어 세 번째로 가장 인기 있는 다운로드 아이템으로 자리잡았다. 게임을 먼저 보고 구입하는 사용자들이 계속해서 증가해 3,000만명 이상이 되는 현 시점에 P2P 네트워크는 더 이상 해커들만의 것이 아니라 게임 판매에 있어서 가장 중요한 새로운 채널이 된 것이다.

시간이 흐르면서 가장 눈에 띄는 변화는 소비자들이 게임을 위해 기꺼이 다운로드 모델을 선택한다는 것이다. Trymedia가 조사한 최근 자료에 따르면, 다운로드로 게임을 구입한 70% 이상의 구매자들은 모두가 다운로드를 통해 좋아하는 게임을 구매하고 싶다고 말했다. 비록 이 통계가 전체 게임 구매자들의 의견을 반영하고 있지는 않더라도 이는 곧 광대역 방식이 널리 퍼지고 디지털 배급 방식에 점점 더 많은 제작사들이 몰리면서 가까운 미래에 일어날 변화에 대한 전조로 해석될 수 있다.

디지털화 과정에 대해서 얘기를 시작하자면 니콜라스 네그로폰테가 물리적 패키지에 대해 언급하며 디지털 정보의 중요성을 강조한지 바야흐로 10년이 흘렀다. 그렇다면 디지털음악 자체에 더 가치를 둘 것인가, 아니면 그것을 담고 있는 CD에 더 많은 가치를 둘 것인가? 우리는 지금 디지털 배급 방식이 주류가 돼가고 있는 과정을 지켜보고 있다. 디지털 배급은 웹이나 파일 전송 프로토콜을 통해 다운로드가 가능한 불법복제 게임이나 '와레즈(warez, 패키지 소프트웨어 · Utility-ware · 애플리케이션 · 미들웨어 등 모든 소프트웨어를 말하는 속어)를 만드는 사이트들 그리고 P2P 네트워크를 통해 부트레그(bootleg) 카피를 배급하는 사이트들에 대한 합법적인 대안이 될 수 있을 것이다.

IGN은 인기 있는 다운로드 사이트인 FilePlanet.com을 통해 게임 데모 · 베타 · 트레일러 · 패치, 그리고 다른 데이터 등을 관리 · 배급하는 데 있어 온라인 네트워크의 방대한 경험을 바탕으로 지난해 9월 Direct2Drive를 출시했다. Direct2Drive는 같은 날 미 전역의 실물 소매 시장에서 판매되고 있는 것과 같은 가격으

로 디지털 구매와 다운로드가 가능한 'Playboy: The Mansion'을 제공함으로써 하나의 기록을 남기게 됐다. 이 메이저 게임의 온라인 및 소매시장 동시 출시는 디지털게임 배급 사상 획기적인 사건이었다.

그러나 몇몇 제작사와 개발업체들은 이미 자신의 디지털 배급 네트워크를 통해 게임 다운로드가 가능하도록 하고 있다. Valve 소유의 Steam 네트워크로서는 신경 쓰지 않을 수가 없었다. 왜냐하면 그것은 Valve의 사용자들이 이 회사의 Half-Life 2, Counter-Strike: Source와 이 회사의 다른 게임들을 다운로드 하는 방식이기 때문이다.

Valve가 Half-Life 2를 디지털 배급하고 있는 방식 때문에 배급에 많은 저항 세력이 있고 이들은 심지어 지금도 정당히 지불을 하는 온라인상의 고객들보다 더 언짢아하고 있다. 그러나 이러한 문제를 해결할 방법이 없는 것은 아니기 때문에 Steam만을 두고 디지털 배급 방식을 부정적으로 볼 필요는 없다. 개인적으로 본인은 그 미래가 밝다고 본다. 그것은 독립 개발업체들에게 문이 닫혀 있는 모든 제작업체 · 소매업체를 거치지 않고 스스로 개척할 수 있는 아마도 가장 기대할만한 방법이 될 것이기 때문이다.

대량 멀티플레이어 온라인게임이 제작업체에 호소하는 것 중 하나는 회사가 게임의 온라인 배급과 서버 운영을 통제하기 때문에 불법복제의 영향은 미미하다는 것이다. 이것은 또한 비록 온라인게임이긴 하지만 싱글 플레이어 모드로 게임을 할 때도 Valve가 타이틀을 관리하면서 Steam을 개발한 이유 중 하나이기도 하다. 예를 들어, Half-Life 2를 하기 위해서는 온라인게임에 연결해 Steam으로부터 인증을 받아야 한다.

불법복제 게임이 필리핀이나 중국과 같은 국가에 만연하고 있어 네트워크 기반 시설과 고객지원에 상당한 투자가 필요함에도 불구하고 MMOG는 제작업체에게 더 좋은 가치 제안이 되고 있다. 물론 광대역 연결은 게임 다운로드에 관련된 문제이지만, 필리핀에서 MMOG의 유입은 또한 사이버 카페와 가정 내 사용자들이 DSL 서비스를 채택하도록 하는데 크게 기여했다.

분명한 것은 이러한 배급방식이 게임에 대한 욕구를 즉각적으로 만족시켜줬기 때문에 대량 게임시장에서 디지털배급 방식이 급격히 늘어났다는 것이다. 그렇지 않았다면 게임을 하기 위해 여러 시간을 기다려야 할 것이며 그것은 당장 구입해서 게임을 하고 싶은 충동적 욕구를 저하시켰을 것이다.

처음에 제기했듯이 디지털배급은 대량 보급이 가능하다. 단순한 퍼즐 게임을 개발하든 혹은 하드코어 게이머를 위한 RTS 타이틀을 개발하든, 인터넷과 P2P 배급은 미개발 분야에서의 이윤, 확실한 통제력, 그리고 최종 사용자들이 보다 나은 경험을 할 수 있는 것과 같은 엄청난 기회를 제공할 것이다. 디자인 및 제휴업체 선정을 신중히 평가하고, 제작업체와 함께 디지털 배급의 이점을 강력하게 주장함으로써 불법복제를 막는데 도움을 줄 수 있고 그러한 과정에서 이윤이 창출될 것이다. ☺