MMORPG에 적합한 배틀패스 개선 방안에 관한 연구

장민준*, 이종원O
*청강문화산업대학교 만화애니게임학과,
O청강문화산업대학교 만화애니게임학과
e-mail: my950422@naver.com*, jw@ck.ac.krO

A Study on the Battle Pass Improvement Plan Suitable for MMORPG

Min-Jun Jang*, Jong-Won LeeO
*Dept. of Catroon&Animation&Game, ChungKang College of Cultural Industries,
ODept. of Catroon&Animation&Game, ChungKang College of Cultural Industries

● 요 약 ●

온라인 게임에서 기존에 가장 활발하게 사용되었던 비즈니스 모델인 확률형 아이템에 대한 문제가 제기되고 법적인 제재가 가해지면서 우리나라 게임 산업은 부분유료화 방식의 온라인게임, 그 중에서도 큰 비중을 차지하는 MMORPG에 어울리는 새로운 비즈니스 모델을 찾아야 한다. 본 논문에서는 새로운 비즈니스 모델로 FPS와 MOBA 장르에서 활발하게 사용되고 있는 '배틀패스' 시스템을 분석하고 이를 MMORPG에 적용하기 위해서는 어떻게 개선해야 하는지 방법을 제안한다.

키워드: 온라인게임(Online Game), 비즈니스 모델(Business Model), 배틀패스(Battle Pass)

I. Introduction

우리나라 게임 산업은 Pay to Play 방식의 패키지 게임보다는 Free to Play, 즉 부분유료화 방식의 온라인 게임이 발달된 형태이다. 부분유료화 게임은 게임을 유지하기 위해서 지속적으로 수익을 창출할 수 있는 비즈니스 모델이 필요하다. 현재 가장 대중적으로 사용되고 있는 비즈니스 모델은 확률형 아이템이다. 재화를 지불해 랜덤박스를 구입하면 그 곳에서 무작위로 등장하는 아이템을 얻을 수 있는 방식이다. 하지만 지나치게 낮은 확률로 인해 원하는 아이템을 얻기 위해서는 많은 비용을 지불해야 했고 이 때문에 확률형 아이템은 끊임없이 사행성 문제가 제기되었다. 결국 정부에서도 확률형 아이템을 법으로 규제하기 위해 나섰고 한국 게임 산업은 새로운 비즈니스 모델을 찾아야 한다[1]. 이에 대한 대안으로 떠오르는 것이 바로 FPS와 MOBA 장르에서 선전하고 있는 '배틀패스' 시스템이다[2].

본 논문에서는 배틀패스 시스템이 무엇인지 분석하고 한국 게임 산업에서 큰 비중을 차지하는 MMORPG에 배틀패스 시스템을 적용하기 위해서는 기존의 배틀패스 시스템을 어떻게 개선해야 하는지 방안을 제시한다.

II. The Main Subject

2.1 배틀패스의 기본 개념

'배틀패스'란 게임 진행 정도, 즉 '진척도'에 따라 아이템과 보상을 지급하는 비즈니스 모델을 의미한다. 최초의 배틀패스는 2013년에 밸브의 '도타2'의 기록서 시스템으로 알려져 있다[3]. 하지만 기록서 시스템은 게임의 진척도가 아닌, 유저들이 구매한 기록서 수익이 상금에 누적되고 모인 상금의 액수에 따라 보상이 지급되는 방식이었기 때문에 현재의 배틀패스와는 성격이 조금 다르다.

본격적으로 지금과 같은 배틀패스가 도입되고 이름을 알리기 시작한 것은 2018년, 에픽게임즈의 포트나이트에 도입된 이후이다. 배틀패스가 도입된 2018년 5월, 포트나이트는 한 달 동안에만 약 3억 1800만 달러의 수익을 기록했다[4]. 포트나이트의 성공 이후 '베인글로리', 'PlayUnkown`s BattleGround', 등 여러 게임사에서 배틀패스 시스템을 적용하고 있다.

Fig. 1. Fortnite Game

배틀패스는 게임사마다 부르는 이름이 다르기는 하지만 일반적으로 두 가지 형태로 구성되어 있다. 일반 배틀패스, 프리미엄 배틀패스이다. 일반 배틀패스는 모든 유저들에게 무료로 제공된다. 프리미엄 배틀패스는 구매한 유저만이 혜택을 받을 수 있으며 배틀패스 시스템의 주 수입원이다. 프리미엄 패스는 유저가 비용을 지불해서 구입하는 만큼 일반 배틀패스보다 더 좋은 보상이 지급된다. 최근에는 배틀패스를 구매했지만 게임할 시간이 부족해서 보상을 얻지 못하는 유저들을 위해 더 많은 비용을 지불하는 대신 게임을 진행하지 않아도 배틀패스의 아이템을 얻을 수 있는 형태의 상품도 추가되고 있다.

2.2 배틀 패스의 특징

배틀패스의 첫 번째 특징은 플레이어의 '진척도'에 따라서 보상을 지급하는 것이다. 유저가 일정 진척도를 채울 때마다 보상을 지급하기 때문에 유저는 게임을 지속적, 반복적으로 플레이할 수밖에 없다. 이는 유저의 이탈을 막아야하는 게임사의 입장에서 매출 외에도 얻을 수 있는 또 다른 이점이다.

두 번째 특징은 지급하는 보상이 정해져 있다는 점이다. 확률형 아이템의 가장 큰 문제점은 보상이 랜덤으로 지급되기 때문에 원하는 보상을 얻기 위해서는 계속 결제를 해야 한다는 문제가 있었다. 게임사는 확률형 아이템을 판매해서 많은 매출을 올렸지만 유저들은 터무니없이 낮은 확률, 반복되는 과금 요구에 지쳐갔고 사행성 논란을 불러일으켰다[5]. 하지만 배틀 패스는 사전에 어떤 아이템을 얻을 수 있는지 유저들에게 정보를 제공한다. 따라서 유저들은 자신의 기호에 따라 패스를 구매할 것인지, 하지 않을 것인지 선택을 할 수 있는 기회가 있다. 대신 게임사는 프리미엄 패스로 얻을 수 있는 보상은 희귀하거나 한정적으로 얻을 수 있는 아이템을 제공함으로써 유저의 구매 욕구를 자극한다.

세 번째 특징은 지속적인 결제이다. 배틀패스는 영구적으로 적용되는 아이템이 아니라 시즌제로 운영된다. 즉 배틀패스를 구입했더라도 시즌이 지나면 다시 새로운 배틀패스가 등장하고 기존의 배틀패스는 사용할 수 없다. 따라서 유저는 신규 배틀패스의 혜택을 받기 위해서는 지속적으로 결제를 해야 한다.

2.3 MMORPG에서 기존 배틀패스의 한계

수익성이 이미 검증됐고 장점이 부각된 배틀패스 시스템을 우리나라 게임 산업에 도입하는 것은 바람직해 보인다. 실제로 벌써 많은 게임 회사들이 배틀패스 적용을 시도하고 있다[6]. 하지만 배틀패스 시스템이 우리나라에 제대로 정착할 수 있을지에 대해서는 의문이다. 우리나라 게임 산업은 아직도 MMORPG에 대한 의존도가 높은 편인데 배틀패스는 MOBA, FPS를 중심으로 발전해왔다. 포트나이트는 분명 배틀패스로 많은 수익을 거두었지만 일반적으로 MMORPG는 새로운 콘텐츠, 맵, NPC 등을 계속해서 만들어야 하기 때문에 MOBA, FPS보다 더 많은 자원이 투자될 수밖에 없다. 따라서 배틀패스가 기존의 확률형 아이템을 대체한 새로운 비즈니스 모델이 되기 위해서는 기존과 비슷한 수익성이 보장되어야 하지만 시즌제로 운영되는 배틀패스로는 한계가 존재한다.

2.4 MMORPG에 적합한 배틀패스 개선 제안

배틀패스를 MMORPG에 적합한 형태로 개선하기 위해서 본 논문에서는 배틀패스를 메인 패스와 서브 패스로 나눌 것을 제안한다. 배틀패스는 기본적인 보상을 결제를 하지 않은 유저들에게도 제공함으로서 일반 유저들도 만족시키는 동시에 더 많은 보상을 얻고자 하는 욕구를 자극한다. 메인 패스는 기존의 배틀패스와 같은 역할을 한다.

① 서브패스의 필요성

서브 패스는 메인 패스의 보상에서 추가적으로 더 얻고 싶은 보상이 있는 유저들에게 주어지는 일종의 DLC(Download Contents) 같은 비즈니스 모델이다. 서브 패스가 필요한 이유는 수익성 때문이다. 배틀패스가 기존의 확률형 아이템을 대체한 새로운 비즈니스 모델이 되기 위해서는 수익성을 따져봐야 한다. 포트나이트는 분명 배틀패스로 많은 수익을 거두었지만 일반적으로 MMORPG는 새로운 콘텐츠, 맵, NPC 등을 계속해서 만들어야 하기 때문에 MOBA, FPS보다 더 많은 자원이 투자될 수밖에 없다. 시즌제로 운영되는 배틀패스로는 한계가 존재하고 따라서 배틀패스 외에 추가적인 비즈니스 모델의 도입이 불가피하다.

② MMORPG와 서브패스

서브 패스는 MMORPG의 특징에 기반한다. MOBA와 AOS는 순수하게 유저의 기량을 겨루는 장르의 특성 때문에 보상으로 게임에 직접적인 영향을 끼치지 않는 외형 아이템으로 보상이 한정되어 있다. 하지만 MMORPG는 밸런스에 큰 영향을 끼치지 않는 선에서 외형 아이템 외에도 장비, 소비, 재료, 외형 등 유저들의 요구에 맞춘 다양한 아이템을 보상으로 제공할 수 있다. 현재 배틀패스가 도입된 RPG를 보면 보상으로 외형 아이템 외에도 물약같은 소비성 아이템을 지급하고 있다.

MMORPG의 특성상 배틀패스로 외형 아이템 외에 다른 아이템도 보상으로 제공될 수 있다면 그 다음에는 아이템의 가치를 고려해야 한다. MOBA, FPS 유저들은 게임 플레이 시간이 다르더라도 실력에 격차가 있을 뿐 보상으로 제공되는 아이템의 가치는 큰 차이가 없다. 하지만 MMORPG에서 아이템의 가치는 유저들에 따라 큰 차이가 있다. 같은 장비 아이템이라도 초보 유저에게는 큰 도움이 될 수 있는 아이템이 될 수 있는 반면 고수 유저에게는 아무 필요 없는 아이템이 될 수 있다. 배틀패스 보상을 게임 유저의 평균에 맞춰 적절한 보상을 제공하면 상위 유저들을 만족시킬 수 없고 너무 좋은

보상을 제공하면 게임의 콘텐츠가 너무 빠르게 소모될 위험이 있다. 그래서 외형 아이템 외에 다른 아이템을 보상으로 지급하기 위해서는 유저들의 수준에 맞춰 각각 다른 보상을 제공하는 수밖에 없다. 실제로 많은 게임의 이벤트를 보면 신규, 복귀, 기존 유저별로 보상을 다르게 지급하고 있다. 물론 새로운 유저들 유치하기 위해 더 좋은 보상을 제공하는 것도 있지만 유저에게 주어진 환경이 다르기 때문에 이에 맞는 맞춤 보상을 준비하는 것이다.

③ 제안하는 서브패스의 형태

MMORPG의 특성을 고려했을 때 제안하는 서브 패스의 형태는 다음과 같다. 첫째, 서브 패스는 여러 종류가 존재해야 하며 물약, 강화 재료, 입장권 등 각각 다른 보상을 제공해야 한다. 너무 많은 선택지가 주어지면 유저들은 오히려 거부감을 느끼고 비즈니스 모델에 반발할 수 있다. 따라서 서브 패스의 보상은 각 시즌 메인 패스의 보상과 연관된 아이템으로 한정해서 제공되어야 한다. 유저는 선택권을 가지고 있어 자신에게 필요한 아이템을 지급하는 서브 패스를 구입할 수 있다. 물론 아이템을 직접 구입하는 것이 아닌, 패스를 구입하는 것이기 때문에 메인 패스와 마찬가지로 진척도를 올린 이후에 보상을 얻을 수 있다. 다만 유저들에게 피로감을 주지 않도록 진척도는 메인 패스와 공유하거나 진척도의 획득량이 높아야 한다. 둘째, 패스 구매의 이점을 살리기 위해서 가격은 유저들이 시간을 투자하는 것을 감안해 기존보다 낮게 책정해야 한다. 물론 시간 투자를 원하지 않고 바로 구매를 원하는 유저를 위한 상품도 마련해야 한다.

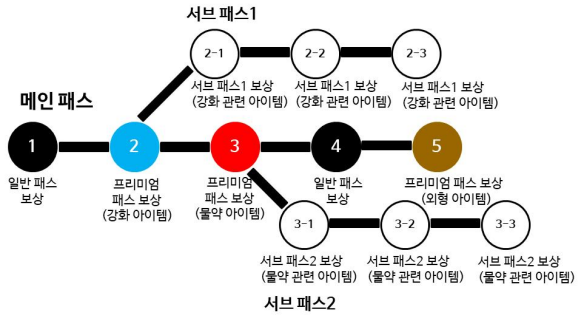

Fig. 2. Example of MainPass and SubPass

셋째, 만약 짜임새 있고 복잡하지 않게 설계가 가능하다면 그림2의 예와 같이 서브 패스에서 또 다른 서브 패스가 만들어지는 식의 구조도 가능할 것이다. 줄기 역할을 하는 메인 패스가 존재하고 메인 패스해서 분기한 서브 패스들이 여러 개 있다는 점에서 트리 구조와 흡사한 배틀패스가 가능할 수 있다.

III. Conclusions

확률형 아이템 규제가 자율규제에서 법적으로 의무화되면서 새로운 비즈니스 모델을 찾는 것이 불가피한 일이 되었다. 이런 상황에서 이미 검증된 모델인 배틀패스는 훌륭한 대안이 될 수 있다. 다만 배틀패스는 MOBA와 FPS를 중심으로 발전한 만큼 온라인 MMORPG가 발달한 대한민국 게임업계에 적용하기에는 수익성이라는 한계가 존재한다. 본 논문에서 제시한 방법처럼 배틀 패스를 메인 패스와 서브 패스로 나누어 도입한다면 기존의 배틀패스의 이점은 살리면서 더 많은 수익을 기대할 수 있을 것이다.

REFERENCES

[1] http://www.inven.co.kr/webzine/news/?news=237986&sw=%EA%B7%9C%EC%A0%9C&site=webzine
[2] https://www.epicgames.com/fortnite/ko/battle-pass/chapter-2-season-3
[3] https://www.thisisgame.com/webzine/nboard/4/?n=43378
[4] http://gamefocus.co.kr/detail.php?number=84157
[5] https://www.mk.co.kr/news/it/view/2018/01/29595/
[6] https://www.sedaily.com/NewsView/1YXT6XRXPQ