

## 배틀패스의 이해와 영향력에 관한 연구

여승준\*, 이종원<sup>o</sup>

\*청강문화산업대학교 게임콘텐츠스쿨,

<sup>o</sup>청강문화산업대학교 게임콘텐츠스쿨

e-mail: du3137@naver.com\*, jw@ck.ac.kr<sup>o</sup>

## A Study on the Understanding and Influence of Battle Pass

Seung-June Yeo\*, Jong-Won Lee<sup>o</sup>

\*School of Game, Chungkang College of Cultural Industries,

<sup>o</sup>School of Game, Chungkang College of Cultural Industries

### ● 요약 ●

게임의 과금 모델 중 하나인 배틀패스가 현재 게임의 비즈니스 모델의 주요 트렌드로 자리 잡고 있다. 본 문서는 배틀패스가 성장하는 이유를 탐구하기 위하여 게임 비즈니스 모델의 종류를 알아보고, 배틀패스의 성공과 실패 사례를 조사한다. 이 결과를 기반으로 배틀패스가 실제 수익에 영향력을 분석하여 배틀패스로 비즈니스 모델을 운영하는 것이 실제 게임 수익에 영향을 미치고 있는지 알아보고자 한다.

**키워드:** BattlePass(배틀패스), Game BusinessModel(게임 비즈니스 모델), Online Game(온라인게임)

### I. Introduction

현재 한국의 게임산업은 국내 콘텐츠 산업 수출의 약 70%를 차지할 만큼 큰 규모로 성장했다. 이러한 환경을 기반으로 게임은 유저의 소비 성향과 특성에 따라 게임 내에 다양한 비즈니스 모델의 도입을 시도하며 수익을 창출하고 있다. 그 중에서도 최근 배틀패스 비즈니스 모델을 수익모델로 채택하는 경우가 증가하고 있다.

본 문서는 현재 게임산업에 존재하는 비즈니스(과금) 모델을 알아보고, 이 중 현재 성장하고 있는 배틀패스의 성공과 실패사례를 분석하여 이를 기반으로 배틀패스의 성공 요인과 매출 영향력을 파악해 보고자 한다.

지급받는 방식의 비즈니스 모델이며 게임업계에서는 랜덤박스(가차)라는 명칭을 사용한다.

#### ③ 배틀 패스

소비자가 금액을 지불한 뒤 특정 기간(약 3-4개월) 동안 서비스를 이용하는 방식이며 결제 이후 주어진 미션(출석, 일일 퀘스트 등)을 클리어하며 배틀패스 레벨을 달성하고 레벨에 따른 보상(아이템 및 게임 화폐 등)을 지급받는 비즈니스 모델이며 주로 <배틀패스>라고 불리며 게임별로 다른 용어를 사용하는 경우도 있다.

#### ④ VIP 시스템

월간, 연간 결제금액에 따라 등급을 부여하며 이에 따른 혜택(아이템, 특수 스테이지 진입, 추가 경험치 지급 등)을 지급하는 비즈니스 모델이다. <VIP 시스템>이라는 명칭을 사용한다.

### II. The Main Subject

#### 2.1 게임의 비즈니스(과금) 모델

현재 온라인 게임에서 적용되고 있는 주요 비즈니스 모델은 다음과 같다.

##### ① 패키지, 재화 판매

소비자가 게임회사에서 제시하는 금액(현금)을 지불하여 패키지, 재화를 구매하는 방식이며 가장 일반적인 비즈니스 모델이다.

##### ② 랜덤박스(가차)

금액(재화, 현금)을 지불하여 목록에 존재하는 아이템을 랜덤으로

#### 2.2 배틀패스의 성공 사례

배틀패스를 성공적으로 도입한 사례는 다음과 같다.

##### ① 해외기업 E사의 Fortnite 배틀번들(패스)

해외에서 큰 성공을 거둔 캐주얼 배틀로얄 포트나이트는 다양한 플랫폼 운영으로 보유한 유저들을 기반으로 배틀패스를 게시하였으며 배틀패스의 보상으로 커뮤니티에 활용할 수 있는 코스튬, 무기 스킨, 감정 표현 등을 지급하였다.



Fig. 1. Battle Pass of Portnite

포트나이트의 배틀패스 도입은 커뮤니티를 기반으로 게임을 플레이 하는 이용자들에게 긍정적인 반응을 얻으며 큰 성공을 거두었다. 포트나이트의 성공을 통하여 배틀패스는 온라인 게임의 대표적인 비즈니스 모델로 자리 잡게 되었다.

② 국내 기업 N사의 던전앤파이터 M 아라드패스

던전앤파이터 M은 기존 던전앤파이터 IP의 유저들과 모바일 게임 시장의 신규 유저를 기반으로 유저를 확보하게 된 이점을 기반으로 배틀패스를 도입하였다. 던전앤파이터 M은 배틀패스의 보상으로 캐릭터 성장에 도움을 줄 수 있는 아이템과 한정판 아바타를 지급하는 등의 합리적인 구성을 기획하여 제공하였으며 가격 또한 합리적인 가격을 제시하여 많은 유저들의 호응을 이끌었다. 이러한 관심과 호응을 기반으로 던전앤파이터 M은 성공적인 배틀패스의 판매를 진행하고 있으며 마켓 매출 순위 1위를 달성하였다.

2.3 배틀패스의 실패 사례

배틀패스를 도입하였으나 실패한 사례도 있다. B사의 StarCraft II 위 체스트이다. 이 게임은 전 세계적으로 흥행한 RTS인 스타크래프트의 후속작으로 스토리와 PVP로 구성되어 있다. 과금 모델로는 게임 내 유닛 및 건물의 외형을 바꿀 수 있는 아이템을 지급하는 위 체스트(배틀패스) 채택하였다. 하지만 패키지 게임의 한계적인 적은 유저 수와 제한된 외형 변경 아이템 종류, 게임을 진행하며 받을 수 있는 혜택에 대한 부재로 인한 유저들의 소비 부재로 인하여 기대한 수익에 미치지 못하였으며 현재는 신규 발매를 중단한 상태이다. 결론적으로 패키지 게임의 단점인 적은 유저 수와 지급할 수 있는 아이템 수의 한계점과 밸런스 문제로 인하여 지급이 불가한 게임 내 혜택(능력치 강화)으로 인하여 위 체스트는 실패할 수밖에 없었던 것이라고 생각한다.

2.4 매출 영향력 분석

그림2에 제시된 에픽게임즈의 매출 실적을 보면 2017년도에 출시된 포트나이트는 자신들의 전성기인 2018년도에 큰 수익을 올린 것을 확인할 수 있다[1].

	게임	엔진	플랫폼
2018년	5477(\$)	124(\$)	20(\$)
2019년	3709(\$)	97(\$)	295(\$)

Fig. 2. 2018-2019 Revenue of EpicGames

큰 수익을 올린 2018년은 포트나이트의 주요 과금 모델이 배틀패스라는 점이다. 매출이 증가한 다양한 이유가 있겠지만 포트나이트의 수익적 측면에서의 성공에는 많은 유저 수를 기반으로 합리적인 아이템을 구성으로 한 배틀패스가 기여한 것으로 추정할 수 있다.

그림 3을 보면 넥슨은 2022년도에 3월 출시된 던전앤파이터 M의 성공을 기반으로 2022년도 1분기를 성공적으로 마칠 수 있었다[2].

구분	2021년 1분기	2022년 1분기
매출(억 원)	9,277	9,434

Fig. 3. 2021 Q1 & 2022 Q1 Revenue Nexon

여기서 고려해야할 사항은 이 기간에 던전앤파이터 M은 배틀패스와 패키지 판매를 주요 비즈니스 모델로 선정하였다는 점이다. 따라서 던전앤파이터 M은 넥슨의 수익창출에 기여하였으며 여기에 배틀패스가 기여했을 것으로 추정된다.

2.5 배틀패스의 도입과 영향력 분석

배틀패스의 성공과 실패 사례 분석을 요약하면 배틀패스는 게임과 유저들의 특성에 맞는 실용적인 아이템을 확정적으로 지급한다는 특징을 가지고 있었으며 성공적인 도입을 위해서는 “다양한 유저 수의 풀 확보”와 “실용적이고 합리적인 구성과 가격”이라는 두 가지의 조건이 충족되어야 한다는 것을 알 수 있다. 또한 이러한 조건을 만족시켜 성공적으로 배틀패스를 도입한 게임에서 배틀패스는 게임과 회사의 수익에 영향을 미치는 것으로 추정된다.

III. Conclusions

국내 콘텐츠 산업의 큰 비중을 차지하고 있는 게임시장의 과금 모델의 종류를 알아보고 그중에서도 현재 출시 및 운영되는 게임들이 주로 채택하고 있는 배틀패스에 대해서 분석했다.

배틀패스는 게임에서 실용적으로 사용할 수 있는 아이템을 확정적으로 지급하는 방식을 가지고 있으며 ‘유저 확보’와 ‘보상의 효율, 가치’여부가 배틀패스의 성공과 실패를 결정한다고 할 수 있다. 실제 성공사례의 게임들의 수익 분기 실적을 확인하면 “배틀패스는 수익에 긍정적인 영향을 미칠 수 있다”라고 추정할 수 있다. 향후에는 사용자의 성향 및 아이템에 대한 선호도에 대한 추가 조사를 진행하여 배틀패스의 수익적인 측면 외에 유저들의 만족도를 올릴 수 있는 방안에 대한 추가 연구가 필요할 것으로 생각된다.

## REFERENCES

- [1] <https://www.theverge.com/2021/5/3/22417447/fortnite-revenue-9-billion-epic-games-apple-antitrust-case>
- [2] <https://www.thisisgame.com/webzine/news/nboard/225/?n=149182>