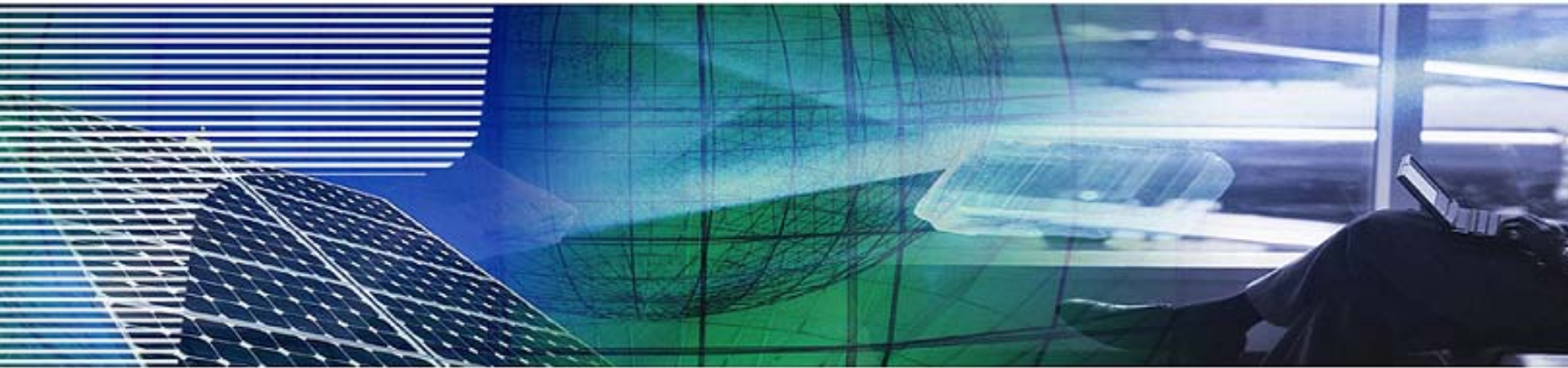


다운로드형 게임 시장 활성화를 위한 제안서

“ 콘텐츠 대여 시스템 ”



작성일	문서버전	담당자	회사연락처	E-mail	휴대폰 연락처
2005.08.22	V1.0				

1. 블루오션 전략
 2. 시장 현황
 3. 돌파구? 그러나..
 4. Pay As U Play!
 5. Create new market
 6. Business Model
 7. Win! Win! Win!
- Appendix. 사용자 대여료 지불 흐름도

1. 블루오션 전략

Blue Ocean이란 현재 존재하지 않는 시장/산업을 의미한다. 새로운 시장을 개척하는 전략이 바로 Blue Ocean 전략의 핵심이다.



2. 시장 현황

● 모바일게임 시장

- 2003년 7월 이후 성장세 둔화되며 1년 여간 정체
 - 매출, 다운로드 수, 구매자 수 모두 정체
 - 가장 큰 문제는 신규고객 유입이 감소하고 있다는 사실

● 고객성향

10대와 20대 초반 계층이 최우수고객 (소비위주계층 -> 비용부담에 따른 한계)
 콘텐츠에 대한 **사전정보**에 목말라 하고 있음 (아~ 돈 아깝다)

● 비고객이 안 오는 이유

요금부담이 가장 큰 이유(64%) 가운데 하나
 필요가 없어도(72%) 저렴하게 체험할 수 있는 기회를 제공하면 시장유입 가능성 있음

● 트렌드

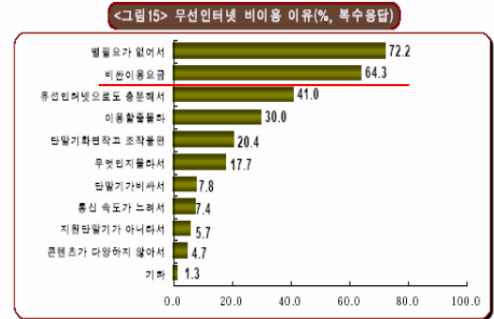
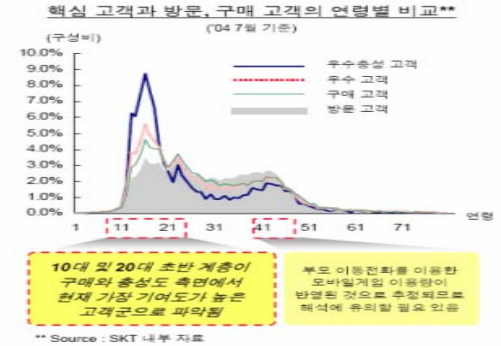
새로운 형태의 소유개념 정착 : 비용부담이 큰 상품은 리스를 통한 **假소유** 일반화
 현명한 소비자 : **얻는 가치만큼만 지출한다!** (가치혁신이 필요)

비용에 대한 부담 제거

체험을 통한 사전정보 획득수단 제공

트렌드에 부응하는 정책수립

새로운
비즈니스 모델
필요



3. 돌파구? 그러나...

1

정책주도

체험프로모션, SKT World
데이터 무제한 정액제 도입

- 종량제 가입자 대비 유료 콘텐츠 3배 이상 이용
- 그러나 콘텐츠에 대한 불신과 이에 따른 정보이용료 부담은 여전

신규고객 유치에는 한계가 있다

2

기술주도

고사양 단말기 출시
네트워크게임, 3D, 대용량게임 장려

매니아는 일부라는 사실, 일반 대중시장 확대에는 한계가 있다

- 아직도 비싸다!
- 고객은 현명하다! 얻는 가치만큼 지불한다!
- 합리적이어야 한다!



4. Pay As U Play!

모바일 콘텐츠 리스 요금제

출발: 易地思之(내가 고객이라면..)

원칙: 합리적이어야 한다

원칙: 부담이 없어야 한다

즐기는 만큼만 지불한다!

결론: 다운로드 시 정보이용료는 무료!
이용료는 사용 시 마다 분할납부!
완납 시 소유권 이전!
완납 전 삭제 시 과금 종료!

- 비용부담 제거
- 체험기회 제공
- 기존시장 활성화
- 신규고객 유입

Pay As U Play!

고객에게 최소의 비용으로 최대의 효과를 줄 수 있다.

고객은 정보이용료의 부담에서 벗어나 원하는 콘텐츠를 소유하거나 저렴한 비용으로 체험 할 수 있다.

5. Create new market

대여 시스템은 시장의 축소를 의미하는 것이 아닌 시장 영역의 확대를 의미한다.

- 비용 때문에 시장에 진입하지 못했던 고객 유입
- 불법복제로 인해 잠식당했던 시장
- 기본 메니아 고객들은 같은 가격으로 다양한 콘텐츠 활용 가능
- 전반적인 게임 시장이 상향 평준화로 인해 장기적인 시장 안정화

유사 사례 [500원 게임]

지난 게임 부활 할인 서비스 실시 - 500원 이벤트

총 4회 실시

- 1차 : 2월 49개 전월대비 18.6배 증가
- 2차 : 3월 25개 전월대비 607배 증가
- 3차 : 6월 41개 전월대비 6배 증가
- 4차 : 9월 25개 전월대비 7배 증가

퇴출대상인 최근 2개월 월평균 패킷매출액 10만원 미만인 게임 중 CP가 희망하는 게임에 대하여 정보료 500원으로 일괄 조정 후 멀티팩 메뉴 상 '500원 이벤트'로 서비스 함으로서 게임홍보 기회 재부여

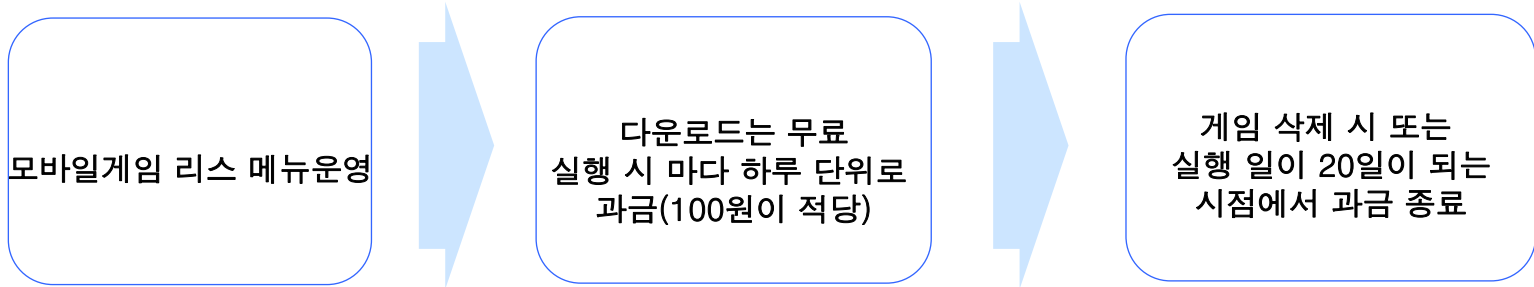
신규게임 다운로드에 큰 영향 없었음



< 자료 출처 : 모바일 게임 컨퍼런스 2004 KTF 발표 자료 >

6. Business Model

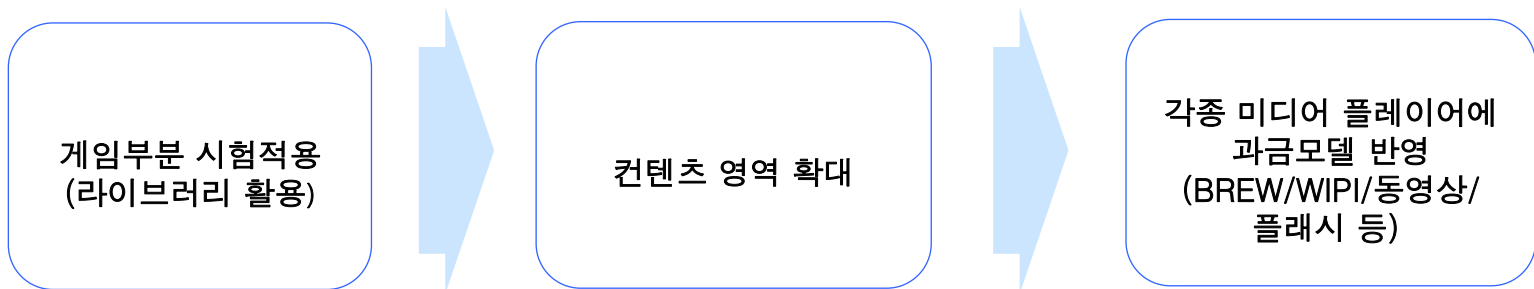
예) 정보이용료 2천원인 게임



● 메타미디어 역할

관련특허출원(출원번호:10-2005-0063469, 10-2005-0079473)
관련 서버 및 라이브러리 또는 개발 가이드라인 제작
관련 메뉴 운영 및 관리

● 로드맵



7. Win! Win! Win!



고객

- 비용부담 해소
- 다양한 콘텐츠 체험 가능
- 사전정보 부족의 문제 해소
- 합리적인 콘텐츠 구매 가능



KTF

- 고객편의 우선주의 실천에 따른 기업이미지 제고
- 다운로드 활성화에 따른 매출증대
- 다운로드 콘텐츠 시장으로의 신규고객 유입에 따른 시장지배력 강화



CP

- 콘텐츠 이용 활성화에 따른 매출 증대
- 시장확대에 따른 매출 증대
- 콘텐츠 불법복제문제 일부 해결

Appendix. 사용자 대여료 지불 흐름도

1. 소유권이 넘어갔거나 대여 기간이 남아 있는 경우

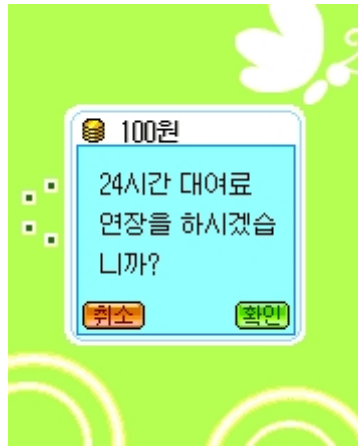


게임을 실행한다.

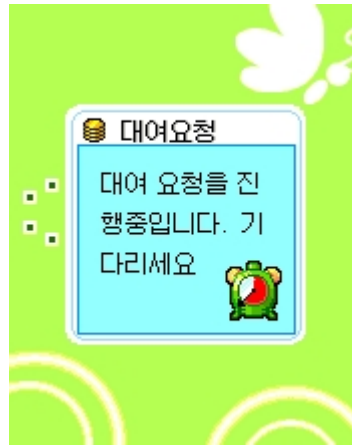
- 일반 멀티팩 콘텐츠와 동일하게 동작을 한다.

Appendix. 사용자 대여료 지불 흐름도

2. 대여 기간을 연장해야 하는 경우



대여 기간 연장을 물어본다.



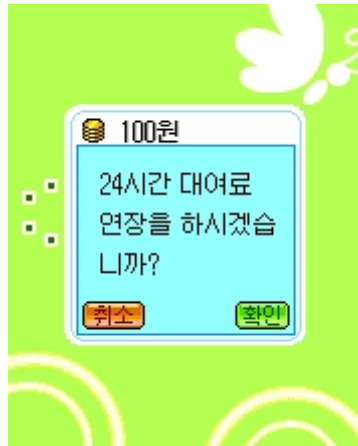
대여료 과금 서버에 접속한다.
(5-7초 소요)



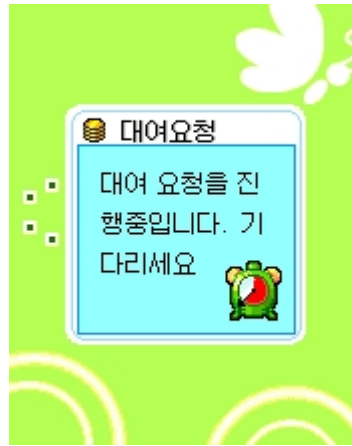
게임을 실행한다.

Appendix. 사용자 대여료 지불 흐름도

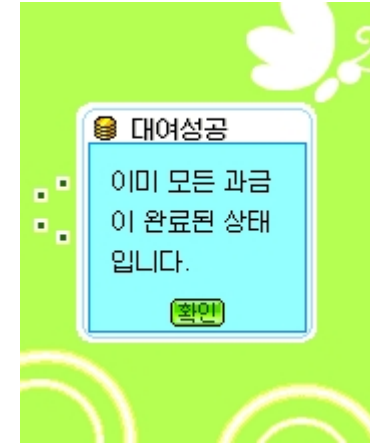
3. 소유권이 이전되었는데 연장을 하려고 할 때



대여 기간 연장을 물어본다.



대여료 과금 서버에 접속한다.
(5-7초 소요)



소유권 이전이 넘어간 경우

- 이러한 경우는 소유권이전이 된 콘텐츠를 사용자가 본인의 모바일 기기에서 삭제를 한 후에 다시 다운로드 받아 실행을 하려고 할 때 일어난다.

- 위의 Flow는 한번만 일어나며 이후에는 해당 정보가 저장이 되므로 다시 발생하지 않는다.

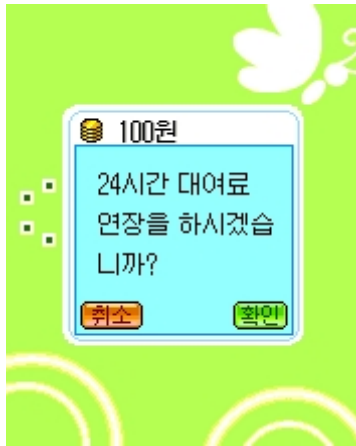


게임을 실행한다.

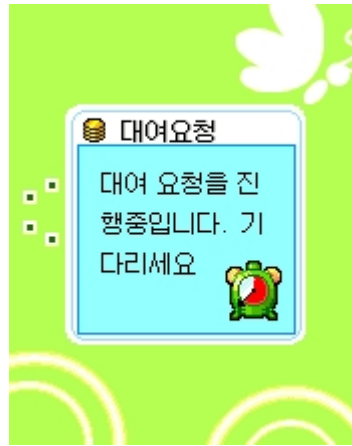


Appendix. 사용자 대여료 지불 흐름도

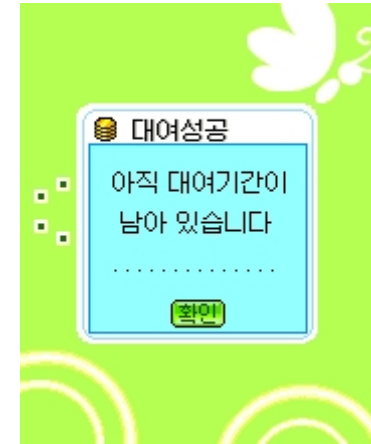
4. 대여기간이 남아있는데 연장을 하려고 할 때



대여 기간 연장을 물어본다.



대여료 과금 서버에 접속한다.
(5-7초 소요)



대여 기간이 남아있는 경우

- 이러한 경우는 해당 콘텐츠를 사용자가 본인의 모바일 기기에서 삭제를 한 후에 콘텐츠 대여 기간 안에 다시 다운을 받아 실행을 하려고 할 때 일어난다.

- 위의 Flow는 한번만 일어나며 이후에는 해당 정보가 저장이 되므로 다시 발생하지 않는다.



게임을 실행한다.

