

쿠팡스 슈퍼루키 인턴 기간 정리

- 개요
- 업무 정리
- 성장 한 부분 및 성과
- 더 노력해야 하는 부분 및 노력 방향성

📌 개요

기간	• 3월 2일 ~ 현재(5월 18일)
내용 요약	• 슈퍼 루키 인턴 기간 동안의 내용 정리
의도	• 해당 기간 동안 자신이 한 것들과 배운 것, 더 노력해야 하는 점을 회고하고자 작성 <ul style="list-style-type: none">• 더 나은 게임 제작자가 되기 위한 한 걸음

📌 업무 정리

** 테일드 데몬 슬레이어(이하 TDS)

3월 (슈퍼루키 게임 제작자 및 게임 기획자에 대한 소양 학습)

게임 플레이 및 분석	• 대상 게임: TDS, 임모탈 키우기 • 분석서 리뷰 및 피드백
게임 내 코어 루프 분석	• 대상 게임: TDS • 분석서 리뷰 및 피드백
역기획	• 대상 게임 및 시스템: 임모탈 키우기의 의뢰 임무 시스템 • 역기획서 리뷰 및 피드백
개선 기획	• 대상 게임 및 방향성: 임모탈 키우기의 수동 전투 개선
BI 지표 학습	• BI 페이지에서 볼 수 있는 지표들 이해 • 지표들 간의 관계 학습 • 지표를 분석하는 방법 학습

4월 (4월 6일 부터 TDS팀으로 실무 투입)

(TDS) MAX레벨 확장 기획	• 현재 99 레벨이 여우의 MAX 레벨 • 중반 유저들이 MAX레벨에 도달하는 것을 경험 • MAX레벨에 도달해도 중후반 유저들에게 경험치를 통해 성장한다는 느낌을 오래 느끼게 해주고 싶음 • 해당 부분에 결핍을 느껴 레벨에 관련된 BM 구매 가능성 확보
게임 플레이 리뷰	• 대상 게임: YiNianXiaoYao(방치형 RPG) <ul style="list-style-type: none">• (2022년 4월 기준) 최근 IOS 1년 RPG 누적 매출 4위를 기록한 게임• 방치형 RPG 장르에서 큰 누적 매출을 이뤄냄• 전투 시스템, 방치 요소등 여러 요소들에 특이점이 보여 분석 및 팀 내 공유하고자 분석 및 리뷰
매출 상승 요인 분석	• 대상 게임: 임모탈 키우기 <ul style="list-style-type: none">• 임모탈 키우기의 안드로이드 수익이 22년 4월 14일 기준으로 급격한 상승세를 보임• 그 이후에도 매출 하락 폭이 크게 일어나지 않음<ul style="list-style-type: none">• 이에 대해 수익이 급격하게 상승한 요인을 팀 내 공유하고자 분석 및 리뷰

5월

(TDS)신규 정령 기획	• 현재 없는 지역의 정령 추가 • 정령 콘텐츠 소모 속도 조절 • 기존에 없던 타입 추가로 유저의 소유욕 강화 • 각 상황에서 유리한 정령을 만들어 모든 정령을 갖고 싶게 만듦 • 정령 관련 BM을 통한 매출 상승
---------------	--

기획 보조	<ul style="list-style-type: none"> 보조 내용: (TDS)칭호 시스템 능력 아이디어 <ul style="list-style-type: none"> 칭호 시스템에 의도에 맞는 능력 아이디어 보조 보조 내용: (TDS) SSS 정령 기획 보조 <ul style="list-style-type: none"> 현재 작성된 능력들이 의도에 맞게 설정 되어있는지 정령들과 비교해서 확인 정령에 추가 되는 엘리먼트 능력 아이디어 보조 엘리먼트 명칭 아이디어
게임점	<ul style="list-style-type: none"> Kingdom Tactics <ul style="list-style-type: none"> 모바일 로그라이크 전략 디펜스 RPG게임 아군, 적군 캐릭터 기획 팝업 및 토스트 메세지 기획 맵 기획 <ul style="list-style-type: none"> 월드 패턴 기획 전투 패턴 기획 은화 우리 콘텐츠 기획 <ul style="list-style-type: none"> 은화 가차 콘텐츠
(TDS)천장 콘텐츠 분석 및 해결방안 제시	

1 성장 한 부분 및 성과

- 기획서를 작성 할 때 가장 중요한 건 의도이다. 중요한 이유는 크게 두 가지이다. 첫 번째는 의도가 명확하지 않을 시에 세부 기획을 하게 될 때 유저에게 전달하고자 하는 메세지나 유도하고자 하는 점이 흐려질 수 있기 때문이다. 두 번째는 같이 협업하는 환경에서 이 기획이 왜 필요하고 왜 이렇게 기획 했는 지에 대해서 명확한 답으로 설득과 이해를 유도해야 하기 때문이다.
- 본인이 한 기획이 정답은 아닐 수 있지만 그렇다고 다른 사람들의 말이 정답은 아니다. 처음에는 “나보다 경험도 많으시고 뛰어나신 분들이니까 저 분들이 하는 말씀이 다 맞는거고 나는 틀린거야”라는 생각을 나도 모르게 가지고 있었던 것 같다. 하지만 이 기획을 하면서, 이 기획과 관련된 것들은 내가 그 분들보다 더 자세하게 분석하고 비교했을 것이다. 때문에 내가 확신이 있을 때에는 무조건 뒤로 물러서기 보단 내가 분석한 많은 자료와 근거들을 가지고 설득을 하는 것 또한 중요하다는 것을 깨달았다.
- 기획서는 청자가 누구냐에 따라 성질이 달라진다. 이 기획서로 누구를 설득 시킬 것이고 누가 해당 기획서를 참고하며 작업할 지에 따라 강조하는 부분과 생략하는 부분들이 생긴다. 또한, 청자와 상관없이 가시성이 좋아야 하는 점은 필수 불가결 요소이다.
- 하나의 의도를 풀어내는 방법은 여러가지이다. 하지만 제작자는 여러가지 방법 중 베스트를 뽑아 내야 한다. 시장에서의 레퍼런스, 게임 내에서 다른 콘텐츠, 시스템들과의 관계, 추후 발전 가능성, 유저의 행동 예측 등 다 방면에서 고려를 해야 베스트를 뽑아낼 수 있다.
- 유저의 반응이 좋지 않다고 해서 무조건 실패한 제작이라고 할 수 없다. 결국에는 유저가 우리가 의도한 대로 행동하고 생각을 했는지가 중요하다. 또한, 실패한 것이라도 해도 이를 통해 유저의 행동을 더 잘 예측하고 변해가는 시장의 흐름을 더 잘 읽을 수 있게 됐으니 실패라고 볼 수 없다 생각하게 됐다.
- 소속된 팀 게임에 대한 이해도를 높이는 것에 능력이 있다는 것을 깨달았다. 테일즈 데몬 슬레이어(이하 TDS) 팀에 배치된 후, 여러 기획들을 하고 따로 게임을 분석하면서 게임에 대한 이해도를 높였다. 기존 제작자분들과 얘기를 나누고 협업을 하는 과정에서 나의 이해도와 해석도가 높다는 것을 깨달았다. (기획 회의 하면서 그분들이 몰랐던 TDS 관련된 내용들을 알려드린 적도 많았다). 이런 부분을 더 강점으로 가지고 가서 다른 분들이 생각치도 못한 부분을 채워주는 좋은 제작자가 되고 싶었다.

1 더 노력해야 하는 부분 및 노력 방향성

- 모든 것에는 의도가 있다는 것을 까먹지 않기
 - 다른 사람들이 보기엔 사소하고 당연한 것들 또한 의도가 들어가 있기 때문에 이것을 놓치면 방향이 틀어질 수 있다. 항상 이 말을 명심해야 한다.
- 시장을 읽는 방법 미숙함
 - 지표와 지표 사이의 관계 라던지, 해당 지표가 가르키는 여러 의미들에 대한 해석법 등에 대한 것이 아직 미숙한 것 같다.
 - 이것을 숙련하는 방법은 오직 많이 보고 많이 분석해 보는 것이다.
 - 내가 분석하고자 하는 것을 명확히 하고 그거에 대해 파생해서 고려해야 할 부분들이 무엇인지에 대해 더 많은 공부가 필요한 것 같다.
 - 어떤 방향으로 학습해야 성장 할 수 있는지를 인턴 기간 동안 깨달았기 때문에 앞으로 이 부분에서 많은 성장이 있을 것이라고 기대한다.