

● Meta의 ‘오쿨러스 퀘스트2’

하이테크 제품은 높은 시장 불확실성과 급격한 기술변화로 인한 기술 불확실성, 경쟁 불확실성을 갖고 있는 것이 특징이다. 미국의 종합 IT 기업인 메타에서 출시한 ‘오쿨러스 퀘스트2’는 PC 및 모바일 게임이 주를 이루고 있는 게임 시장에서 아직은 상대적으로 익숙치 않은 ‘VR’ 게임을 대중들에게 제공하고 있다. 이로인해 과연 미래에 VR게임이 게임시장에서 주류가 될지에 대한 의구심과 같은 시장 불확실성이 존재한다. 또, 소비자가 기대하는 수준의 성능을 가졌는지, 관련 기술의 불확실성 및 더 나은 제품이 출현할 경우 대체될 가능성 등 기술적인 불확실성도 존재한다. 마지막으로 미래에 어떤 제품과 경쟁해야 할지 모르는 경쟁 불확실성을 갖고 있기에 하이테크 제품이라 생각한다.

일반 소비자들의 경우 이미 집에 있는 또는 피시방에서 고사양의 컴퓨터로도 충분히 좋은 그래픽으로 가상환경에서 게임을 즐기거나, 언제 어디서나 즐길 수 있는 모바일 게임에 이미 만족하고 있다. 따라서 굳이 비싸고 넓은 공간을 요구하며, 별도의 하드웨어를 구매하면서까지 게임을 할 이유가 없다. 이러한 이유들 때문에 현재까지도 VR게임이 모바일이나 PC게임에 비해 아주 작은 시장을 형성하는 데 그친 것이라고 생각한다. 또, 사람들이 보통 영화나 소설책 속 이야기 같이 ‘VR’에 대한 기대가 높지만 실제 VR 기술은 그에 미치지 못한다는 점, PC와 모바일게임에 비해 비싼 게임 개발 비용으로 인한 제한적인 게임 가짓수, 방전 시 매번 충전시켜야 하고 최대 2시간으로 제한되는 기기 사용 시간과 오랜 시간 착용 시 헤드셋의 무게로 인한 두통 및 어지럼증, 기존의 익숙한 키보드와 마우스가 아닌 양손에 컨트롤러를 착용해야 한다는 기술적 한계가 VR게임의 시장확장을 저해하는 요인이다. 마지막으로 최근 애플에서 발표한 MR기기인 비전프로, 기존 AR 및 일반 모니터를 사용하는 게임시장과 같이 미래에 어떤 제품이 경쟁상대가 될지에 대한 경쟁 불확실성 또한 갖고 있다.

●Meta의 소비자 확대 전략

현재 VR시장의 약 42% 점유율을 자랑하고 있는 오쿨러스 퀘스트2가 소비자를 확보하는데 가장 크게 기여한 것은 정보적 수확 체증을 이용한 것이다. 보통 100만원 중후반의 가격대를 형성하는 타사 VR기기와 비교했을 때 오쿨러스 메타 퀘스트2의 경우 30만원대의 매우 저렴한 가격대를 형성하고 있다. 따라서 VR기기에 대한 진입장벽을 낮춰 평소 VR기기에 관심을 가지던 소비자들도 합리적인 가격에 입문하기에 가장 적당한 제품이 되었다. 덕분에 VR기기를 사는 것을 고려하는 소비자들도 시장 점유율이 높고 다른 사람들이 많이 사용하는 메타 퀘스트를 구매하게 되는 결과를 낳았다.

이후 메타의 공격적인 인수합병으로 비트게임즈, 카모플라주와 같은 인기 VR 게임 회사를 인수하며 오쿨러스 단말기 이용자들에게 독점 제공하였다. 또, 기존 PC의 VR 게임을 유선으로 별도의 ‘버추얼 데스크탑’이라는 유료 플랫폼을 이용해야지만 플레이할 수 있던 불편함을 ‘air link’를 통해 무료로 해당 서비스를 사용할 수 있게끔하여 PCVR게임과의 호환성을 높이며 고사양의 전문적인 vr기기를 필요로 하지 않는 소비자들을 타사의 비싼 제품으로 전환을 막았으며, 더 나은 사양을 원하는 소비자들에겐 시리즈로 출시되는 오쿨러스 제품 간의 높은 호환성을 바탕으로 기존 사용하던 제품의 다음 시리즈를 사게 만들어 메타사의 제품에 고착하게 하는 효과를 주었다.

●Meta의 전략에 대한 평가

오culus 퀘스트의 가장 큰 문제점은 타사 대비 저렴한 가격이지만 그만큼 상대적으로 성능이 뒤떨어진다는 것이다. 이는 VR 게임 이용자들에게 더 좋은 성능의 기기를 원하게 만드는 충동을 유발한다. 타사 제품으로 이탈한 소비자들의 평가는 빈약한 oculus 퀘스트의 성능 부족을 극대화하는 효과를 일으키며 결국 경쟁에서 밀릴 것이다. 따라서 이용자들의 완벽한 고착화를 위해 하이테크 기술의 특성을 이용하여 다른 VR기기와 차별화된 사용 방법을 채택해야 한다. 대부분의 VR기기는 헤드셋과 컨트롤러로 구성이 되는데, oculus 퀘스트 역시 마찬가지다. 많은 VR 이용자는 oculus 퀘스트로 입문하기 때문에 신규 이용자들이 메타사의 VR기기 사용법에 익숙해지게 유도하여 타사 제품으로의 전환을 어렵게 해야 한다. 예를 들어 컨트롤러 대신 장갑과 같이 컨트롤러를 대체할 수 있는 기술을 개발하여, 기존 장갑 컨트롤러에 익숙해진 메타사의 VR기기 사용자가 성능이 더 좋은 타사의 제품이 출시되더라도 새로운 기기 사용법을 익히는 데 드는 비용을 높여 시장을 고착화 해야 한다.

현재는 다양한 VR 게임들이 많은 VR기기 제품에서 공유되고 있다. 이는 가성비 외의 다른 가치를 가진 소비자가 VR기기 구매 시의 선택지를 넓히게 된다. 따라서 현재보다 더 공격적인 게임사와의 인수합병을 진행해야 한다. 아무리 성능이 좋은 VR기기라도 호환되는 게임이 많지 않다면 해당 기기의 가치는 떨어질 것이다. 따라서 현재보다 더 공격적인 인수 합병을 통해 오직 메타사의 제품으로만 독점적으로 플레이할 수 있는 게임 수를 늘려야 한다.