



오우야의 경험: 현재까지 게임 개발자들의 생각

(The Ouya Experience: What game developers think so far)

작성자: 크리스 그래프트 (Chris Graft)

작성일: 2013년 7월 22일

약 1 년 전에 오우야는 킥스타터에 크라우드펀딩 캠페인을 런칭하여 큰 성공¹을 거두었고, 수천 명의 팬들의 열광 속에서 오픈 플랫폼, 합리적인 가격으로 집에서 즐길 수 있는 심플한 게임 콘솔 경험을 약속했다.

몇 주 전부터 오우야가 유통되기 시작하면서 우리는 비디오 게임 혁명을 약속한 오우야의 비전이 어떻게 실현되고 있는지 궁금해졌다. 그래서 오우야 개발자들을 직접 만나 게임 판매와 개발 지원 등 현재까지 이 콘솔에서 겪은 이야기들을 들어 보기로 했다. 이 글은 그들의 경험담이다.

게임을 오우야로 출시하기로 한 이유는 무엇입니까?

라미 이스마일(Rami Ismail), Super Crate Box, Vlambeer²

오우야는 거의 모든 개발자들이 접근 가능한 오픈 플랫폼입니다. 우리 블럼비어 스튜디오에서 이렇게 좋은 플랫폼을 지원하지 않을 이유가 없었습니다.

¹ 참조 링크: <http://www.kickstarter.com/projects/ouya/ouya-a-new-kind-of-video-game-console?ref=live>

² 참조 링크: <http://www.vlambeer.com/>

에릭 프롬링(Eric Froemling), **BombSquad**³

저는 원래 <BombSquad>를 안드로이드/iOS 에 포팅(porting)해서 더 많은 멀티플레이어들이 네트워크에 들어오고 나면 출시할 생각이었습니다. 이 부분은 아직도 진행 중입니다만, 이미 로컬 멀티플레이어는 우리 게임에 들어왔고, 오우야가 본 게임 플레이에 적합하다는 판단을 내렸기 때문에 주저 없이 오우야 타이틀로 런칭하기로 결정했습니다.

라이언 위마이어(Ryan Wiemeyer), **Organ Trail, The Men Who Wear Many Hats**⁴

원래는 게임을 오우야에 출시할 계획은 없었습니다. 그런데 시스템 개발 쪽의 실험 정신이 강한 친구 한 명이 자신의 팀에서 우리 게임을 오우야로 포팅해 보고 싶다고 제안해서 그렇게 하기로 한 것입니다. 우리도 킥스타터(Kickstarter)를 준비하고 있었긴 하지만, 그래도 그 친구의 제안이 없었으면 안 했을 것입니다. 당시 저는 오우야를 장난감을 사는 것 정도로 생각하고 있었고, 포팅 때문에 코드에 다시 손을 대고 싶은 생각은 없었습니다.



Vlambeer 의 <Super Crate Box>

이 맥닐(E McNeill), **Bombball**⁵

제가 <Bombball>을 만든 이유는 오우야에서 게임 잼(game jam)⁶을 스폰서했기 때문입니다. 덕분에 저는 정말 필요했던 마감 일자와 함께 스펙테이터

³ 참조 링크: <http://www.froemling.net/apps/bombsquad>

⁴ 참조 링크: <http://hatsproductions.com/>

⁵ 참조 링크: <http://www.emcneill.com/bombball/>

중심(spectator-oriented) 로컬-멀티플레이어 게임을 만들어 볼 동기를 마침내 얻게 되었습니다. 이미 게임 잼에서 공식적으로 인정받았기 때문에 전면적 출시를 목표로 프로토타입을 개발하는 일에만 몰두했습니다. 오우야 팀의 지원이 없었으면 <Bombball>은 태어나지 않았을 것입니다.

애덤 스프랙(Adam Spragg), *Hidden in Plain Sight*⁷

우리 게임은 원래 Xbox 라이브 인디 게임 플랫폼용으로 개발되었고, 로컬-멀티플레이어 전용 게임입니다. 그러던 어느날 저는 줄리(Julie, 오우야의 CEO)의 오리지널 킥스타터 비디오를 보고 큰 감명을 받았습니다. 저도 카우치-멀티플레이어(couch-multiplayer) 게임을 정말 좋아하며, 오우야의 인디 정신에 애정을 품게 되었습니다. 게다가 개발자들의 등록 및 게임 출시는 무료였습니다. 모노게임(Monogame)에서 오우야를 지원하는 업데이트를 출시했을 때는 모든 것이 제대로 갖춰져 있었고, 무료로 쉽게 이용할 수 있었습니다. 이것은 매우 중요한 부분입니다.

셰이 피어스(Shay Pierce), *Get on Top (Bennett Foddy's game)*⁸의 오우야 포트)

저는 “더 많은 사람들이 <Get On Top>을 플레이할 수 있어야 한다!”는 것을 깨달았습니다. Foddy 의 모든 다른 게임들처럼 이 게임도 정말 훌륭하지만, 결국 플래시 게임(Flash game)입니다. 플래시 게임이라는 건 다시 말해 1) 게임패드로 쉽게 플레이할 수 있는 방법은 없다 2) 게임을 판매할 수 있는 좋은 방법이 없다는 것을 의미합니다. 오우야는 이 두 가지 문제를 한번에 해결해 주었고, 시스템은 언제나 단순한 로컬-멀티플레이어 게임에 안성맞춤이었습니다. 개인적으로 훌륭한 “테스트런(test-run)”이 되기도 했습니다. 저는 언젠가 또 다른 게임을 오우야에 가져올 계획이기 때문에, 이번 게임의 포팅과 런칭은 좋은 경험이 되었습니다.

조 앨브렛슨(Joe Albrethsen), *DubWars (Mura Interactive)*⁹

우리는 완전 신참내기 인디 개발사이다보니, 오우야가 우리 게임을 고객과 업계 관계자들에게 알리는 기회가 되리라고 판단했습니다. 오우야라는 새로운

⁶ 참조 링크: <http://www.killscreendaily.com/create/>

⁷ 참조 링크: <http://adamspragggames.blogspot.sg/>

⁸ 참조 링크: <http://www.foddy.net/GetOnTop.html>

⁹ 참조 링크: <http://www.murainteractive.com/>

콘솔용으로 게임을 개발하여 출시 준비가 되면 우리 회사도 본격적으로 지도에 올라갈 것으로 기대했습니다. 우리는 오우야를 발판으로 삼아 시작하고자 한 것이지, 성공을 위한 최종 플랫폼으로 생각한 것은 아닙니다.

기대했던 만큼 판매가 되고 있습니까?

(부수나 금액 등 구체적인 수치로 밝혀 주시면 더욱 도움이 되겠습니다.)

라미 이스마일(Rami Ismail), Super Crate Box (Vlambeer)

우리의 경우는 <Super Crate Box>가 무료로 출시됐기 때문에, 판매 수익은 정확히 우리가 예상했던 대로였습니다. 그러나 다운로드 횟수는 상당히 실적이 좋았고, 다른 개발자들에게서 들은 수치들로 판단해 보면 공동개발 프로젝트에도 괜찮은 플랫폼인 듯 합니다. 본인의 게임이 안드로이드거나 안드로이드를 타겟으로 컴파일할 수 있다면, 적어도 시도해볼 만한 가치는 있습니다. <Super Crate Box>는 주말 이틀만에 포팅을 완료했습니다.

에릭 프롬링(Eric Froemling), BombSquad

저는 실적을 전혀 예상하지 못했습니다만, 아직까지는 만족합니다. 하루에 최고 200 건 가까이 판매한 적도 있고, 현재도 70 건 정도는 유지하고 있습니다. 일반적으로 첫 몇 주간은 판매가 증가하다가 다시 좀 떨어지는 경향이 있는데, 마지막에 가서는 어떻게 될지 저도 궁금합니다.

라이언 위마이어(Ryan Wiemeyer), Organ Trail (The Men Who Wear Many Hats)

판매 실적은 가장 보수적으로 잡았던 예상치의 절반밖에 안됩니다. 마지막으로 봤을 때 다운로드 13,112 회, 구매 501 회였고, 장착률(attach rate)로는 3.8%였습니다. 이는 지금까지 전체 <Organ Trail> 판매(400,000 이상)의 0.1% 정도입니다. 아직까지는 인건비도 안 나온 것 같습니다. 게다가 <Organ Trail>의 경우는 컨트롤러 지원을 추가 해야 해서 포트하는데 힘이 많이 들기도 했습니다.



*The Men Who Wear Many Hats*의 <Organ Trail>

이 맥닐(E McNeill), **Bombball**

<Bombball>은 하루에 \$30 조금 넘는 실적을 올리고 있는데, 이는 오우야에 지불하기 전 수치입니다. 처음부터 이러한 게임은 팔기 어려울 것이라고 예상했습니다. 그래도 그동안 기대를 좀 했었는데 판매 실적은 약간 실망스럽습니다.

애덤 스프랙(Adam Spragg), **Hidden in Plain Sight**

일반적으로 로컬-멀티플레이어 전용 게임이 잘 팔릴 것이라고 기대하기는 힘듭니다. 오우야와 부속 컨트롤러가 얼마나 팔릴지는 예상도 해 보지 않았습니다. PS3 와 Xbox 컨트롤러가 이 시스템에 작동 가능하다는 것을 알았을 때는 놀랍고 기뻐했습니다.

저는 여러 가지 버전으로 게임을 만들기 때문에 몇 명이 다운로드했는지 추적하기 어렵습니다. 1.2 버전에서 2,000 명이 다운로드했고 1.3 버전에서 3,000 명이 다운로드 했다면, 이 중 몇 명이 1.2 에서 업그레이드한 것인지 알 수 없기 때문입니다. 그래서 다운로드 횟수는 집계하지 않습니다.

<Hidden in Plain Sight>는 하루에 약 40 건 정도로 지금까지 1,900 유닛이 팔렸습니다. 저는 최소 1 달러 단위로 "원하는 것만 사고 지불"하는 방침을 실행하고 있습니다. 총 매출액은 \$4,381 이고, 여기서 평균 판매가는 \$2 정도 된다는

것을 알 수 있습니다. 결과를 예측하지는 않았지만, 현재 실적치에 만족합니다. 바라던 것보다 좋은 성과라 생각합니다.

우리는 작은 P.S.이기 때문에...최근 들어 매출 수치가 조금 하락한 것 같습니다. 초반의 킥스타터와 사전주문 효과가 사라지면서 판매도 줄어든 게 아닌가 싶습니다. 정확한 이유는 알 수 없습니다.

셰이 피어스(Shay Pierce), Get on Top (Bennett Foddy's game 의 오우야 포트)

판매 실적은 런칭할 때 예상했던 수준입니다. 영업 실적 수치(여기에만 공개하죠!)는 다음과 같습니다.

런칭 24 일만에 유의미한 다운로드가 9,700 건 있었고, 이 중 520 건이 판매로 이어졌습니다. (전환율(conversion rate) 5.36%정도). 지금까지 수익은 \$728 입니다. (오우야에 30% 지급한 후의 수치.)

우리 전략은 매일 **한번의** 무료 게임 라운드를 허락하는 것입니다. 2 달러에 게임을 사고 나면 이 제약은 없어집니다. 사람들이 계속해서 게임을 런칭하고 수시로 플레이하게 만들면 도중 언젠가는 게임에 심취해서 실제로 구매하게 될 것이라는 논리입니다.

조 앨브렛슨(Joe Albrethsen), DubWars (Mura Interactive)

현재 완성된 게임이 없기 때문에 판매 실적에 대해 말씀드리기는 어렵습니다. <DubWars>의 프리-오더 베타는 나와 있습니다. 가격 포인트는 다소 높은 \$15 로 책정했는데, 실제로 지금까지 반응은 좋습니다. 전환율은 1% 이하로 저조합니다. 다시 한 번 말씀드리지만, 아직은 완성된 게임을 팔고 있는 것이 아닙니다. 게임이 완성되면 전환율도 올라갈 것으로 기대하고 있습니다.

오우야의 어떤 점이 가장 좋았습니까?

라미 이스마일(Rami Ismail), Super Crate Box (Vlambeer)

열린 게임에 대한 약속과 큐레이트가 잘 된 스토어프론트(storefront)입니다. 게임 업계에서는 더 전문화된 큐레이트 모델이 대세입니다. 각각 다른 장소에서 다른

부류의 고객들에게 서비스를 제공하는 방식인데, 오우야 습에는 스토어 페이지(store-page)에서 바로 붙박이로 제공하는 것도 있습니다.

에릭 프롬링(Eric Froemling), BombSquad

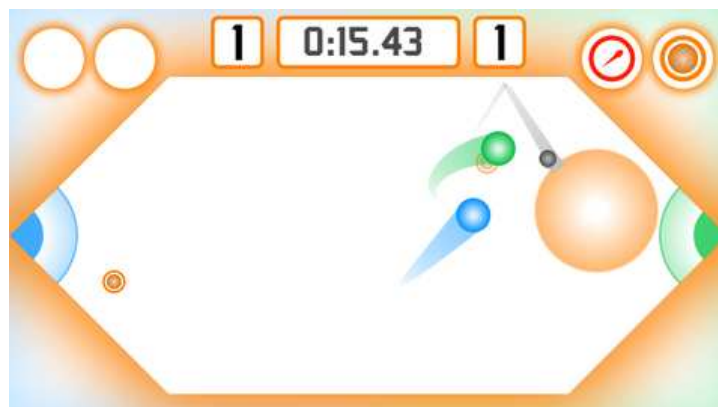
판매는 차치하고, <BombSquad>의 출시 자체가 큰 의미가 있었습니다. 오우야 팀과의 협업도 좋은 경험이었고, 정말 도움을 많이 받았습니다. 한 번은 제가 초반에 컨트롤러에 대한 문제를 제기했더니, 오우야의 엔지니어 한 명이 샌프란시스코의 제 아파트까지 들어서 새로운 테스트 펌웨어의 컨트롤러를 테스트해 보라며 건네 주었습니다. 이 엔지니어는 차를 가지고 왔는데, 복잡한 교차로에서 자동차 창문을 통해 꾸러미를 나한테 건네 주고는 바로 떠나버렸습니다. 무슨 마약매매처럼 말입니다.

라이언 위마이어(Ryan Wiemeyer), Organ Trail (The Men Who Wear Many Hats)

개발자 입장에서 오우야의 가장 좋은 점은, 운영하는 당사자들과만 직접 접촉하며 일할 수 있었다는 것입니다. 이들이 우리에게 해 줄 수 있는 일은 제한적이지만, 저는 몇몇 핵심 담당들과 직접 의사소통하는 것을 더 좋아합니다. 오우야 아닌 다른 콘솔이었다면 회사 전체를 상대해야 했을 것입니다.

이 맥닐(E McNeill), Bombball

오우야의 담당자들과 소통할 때마다 참 좋은 사람들이라고 느꼈습니다. 기술적 지원, 빠른 이메일 답장은 물론, 새로 들어갈 요소에 대한 피드백 요청을 할 때도 이들은 늘 신속하게 대응해 주었습니다. 정말로 인디에 호의적인 사람들입니다.



이 맥닐의 <Bombball>

애덤 스프랙(Adam Spragg), Hidden in Plain Sight

저는 오우야에 게임을 퍼블리시하기 쉬워졌다는 사실에 행복해하고 있습니다. 이들의 인디-친화적인 정서에 감명받았고, 실험정신이 강한 이들의 플랫폼에서 어느날 "숨은 진주" 같은 타이틀을 보게 될 것이라 기대하고 있습니다. 저에게는 인디 게임은 게임 세계의 한계에 도전해야 한다는 강한 신념이 있습니다. 오우야는 이 도전에 큰 역할을 할 것이라고 믿습니다.

셰이 피어스(Shay Pierce), Get on Top (Ouya port of Bennett Foddy's game)

Flash/AIR 기술로 만들어진 첫 오우야 게임을 선보이려고 준비할 때, 오우야 개발자들에게 직접 도움을 받은 일이 있습니다. 런칭 주간이라 한참 바쁠 텐데도 이들은 시간을 내서 우리 업무들을 - 플랫폼 문제를 해결하고 오류를 추적하여 수정하는 등 - 적극적으로 지원해 주었습니다. (팀 G 는 오우야의 프로그래머인데, 새벽 1 시까지 저와 스카이프를 얘기하며 도와줄 정도로 헌신적이었습니다.)

제가 느끼기에는 이들은 작지만 똑똑한 집단으로, 매우 복잡한 일을 신속하게 해낼 수 있는 사람들입니다. 실수할 때도 있었지만, 늘 신속하게 대응해서 고쳤습니다.

조 앨브렛슨(Joe Albrethsen), DubWars (Mura Interactive)

개발자들에 대한 지원은 기대했던 것보다 훨씬 좋았습니다. 새로운 콘솔을 출시할 때는 멀리 어댑터들을 상대하는 일이 언제나 큰일입니다. 오우야의 담당자는 이 일에 매우 적극적이었으며, 우리 게임을 오우야 개발자 키트(Ouya Development Kit)에서 작업할 수 있도록 부족한 시간을 쪼개서 도와주었습니다. 업데이트를 할 때마다 게임에서 또 뭔가 깨질까 봐 긴장하게 되는데, 문제가 생길 때마다 오우야 팀에서 신속하게 지원을 해줬고, 결과 성공적으로 업데이트를 마칠 수 있었습니다.

오우야의 단점이나 개선할 점은 무엇입니까?

라미 이스마일(Rami Ismail), Super Crate Box (Vlambeer)

오우야의 컨트롤러의 문제가 좀 있었지만, 전반적으로 큰 문제는 없었고 결과적으로 매우 만족합니다.

에릭 프롬링(Eric Froemling), BombSquad

오우야는 좋은 콘솔이지만 뭔가 다듬어지지 못한 느낌입니다. 좀 더 세련된 느낌으로 개선하면 좋을 것 같습니다. 리뷰에서도 종종 나오는 이야기지만, 와이파이 리셉션 문제, 영성한 디패드(d-pad), 불안정한 메뉴 등에 보완이 필요합니다. 큐레이션(curation) 쪽에서도 게임의 전반적인 품질을 개선하기 위해 TV 세이프 존 (TV-safe zone)이나 서드파티(third party)의 컨트롤러 지원(또는 소프트웨어를 통해 자동으로 가능하게 하는 방법) 등을 생각해 볼 수 있겠습니다. 물론 이 모든 문제를 한꺼번에 개선하기는 쉽지 않을 것입니다. 요구조건이 너무 많아지면 개발자들이 등을 돌릴 수도 있기 때문입니다.

라이언 위마이어(Ryan Wiemeyer), Organ Trail (The Men Who Wear Many Hats)

<Organ Trail>을 이 플랫폼에 출시하려고 한 원래의 취지는 한번 트라이(try) 해봄으로써 흥미를 돋우려는 것이었습니다. 하지만 완전히 런칭했을 때는 대부분의 사람들이 이 사실을 잊어버린 것 같습니다. 이미 다운로드를 했던 사람들에게 <이제는 이 게임을 살 수 있다>는 사실을 알릴 방도가 없었습니다. 이들이 다시 와서 열어보지 않는 한은 커뮤니케이션이 불가능해진 것입니다. 게다가 그간 올랐던 <최고의 어찌고...> 순위 리스트들에서도 밀려나고 있었습니다. 오우야 같은 기기에서는 좋은 게임을 발견할 수 있도록 하는 것이 가장 큰 당면 과제라 생각되지만, 개발자들과 팬들간의 커뮤니케이션도 절대적으로 부족한 상황입니다. 오우야는 아직 웹스토어도 없기 때문에 우리 웹사이트에 오우야 버전을 링크로 거는 것조차 불가능합니다. 활동 가능한 링크가 없는데 어떻게 광고를 해야 할지 난감할 뿐입니다.

이 맥닐(E McNeill), Bombball

이 콘솔의 가장 큰 이슈는 마케팅이라 생각합니다. 현재 온라인 게이머 커뮤니티에서는 오우야에 대한 반응은 신통치 않습니다. 일부 킥스타터 지원자들 사이에 반발도 있고, 일부는 오해 때문입니다. 오우야라고 하면 <앵그리버드>를 TV에서 하는 것 정도로 생각하는 사람들이 많습니다. 오우야는 판촉 활동을 활발히 해서 더 많은 사람들을 이 콘솔 게임으로 끌어들이야 할 것입니다.

애덤 스프랙(Adam Spragg), Hidden in Plain Sight

어떻게 게임을 편성해야 좋은 게임은 쉽게 발견될 수 있게 하면서 나머지 게임들도 완전히 묻혀버리지는 않게 할 것인가? 새 게임 출시 때마다 산통처럼 겪는 문제입니다. XBLIG(Xbox Live Indie Games)에도 쓰레기가 넘쳐난다고 합니다. 이렇게 진입장벽이 낮은 시장에서 오우야가 살아남기 위한 방법은 무엇일까 궁금합니다.



애덤 스프랙의 <Hidden in Plain Sight>

셰이 피어스(Shay Pierce), Get on Top (Bennett Foddy's game 의 오우야 포트)

컨트롤러에 몇 가지 문제가 있었습니다. 썸스틱(thumbstick)의 부정확성¹⁰, 버튼 걸림¹¹ 등은 심각한 문제였습니다. 하지만 오우야에서 이 문제를 해결하고 컨트롤러 교체를 무료로 해 준 대응은 칭찬할 만합니다. 컨트롤러에 대한 또 다른 불평들은 “느낌”이 어떻다는 등의 매우 주관적인 내용이었으며, 블루투스 시그널 레인지(Bluetooth signal range) 관련 이슈도 있었습니다.

이 외에도 오우야의 홍보와 메시지 전략이 큰 문제라 생각합니다. 많은 사람들이 안드로이드 콘솔의 의미를 <스마트폰 게임을 위한 포트>라고 잘못 이해하고 있습니다. 또한 상당수 개발자들의 <모든 게임은 무료로 트라이 가능(free-to-try)>이라는 의미를 잘못 알고 있습니다. 또한 “오우야의 컨트롤러는 불량품”이라는 이야기를 아직까지 많이 듣습니다. 하지만 오우야에서 앞으로 적극적으로 기존

¹⁰ 참조 링크: <http://forums.ouya.tv/discussion/1275/analog-stick-state-of-the-world>

¹¹ 참조 링크: <http://www.joystiq.com/2013/05/09/ouya-launch-delayed-to-june-25-controller-defect-being-fixed/>

컨트롤러를 교체해 주면서 동시에 이 사실을 알리는 데도 노력을 기울인다면 이 이야기는 바뀔 것입니다.

조 앨브렛슨(Joe Albrethsen), DubWars (Mura Interactive)

오우야에서 게임을 탐색하는 방식이 개선되어야 한다고 생각합니다. 게임을 찾아내는 것도 어렵고, 게임이 스크린상에서 어디에 위치하고 있느냐에 따라 전혀 발견되지 못할 수도 있습니다. 우리 게임이 출시하자마자 눈에 띄는 것은 운이 좋았습니다만, 이후 오우야에서 카테고리를 바꾸는 바람에 매출이 크게 떨어져 버렸습니다.

오우야에 또 다른 게임을 출시할 계획이 있습니까? 첫번째 게임에서는 노력한 만큼 성과가 좋았습니까?

라미 이스마일(Rami Ismail), Super Crate Box (Vlambeer)

누가 알겠습니까? 오우야에 잘 맞는 타이틀이라면 또 고려해 볼 수도 있습니다. 우리의 <Luftrausers>의 경우는 곧 출시 예정이라 이미 늦었지만, 다음 번 게임에서는 생각해 보려고 합니다.

에릭 프롬링(Eric Froemling), BombSquad

아직까지 <BombSquad>에 추가하고 싶은 것들이 많습시다만, 만일 오늘 당장 또 하나의 게임을 출시한다면 오우야에 출시할 것입니다. 특히 곧 다른 안드로이드 콘솔들도 나올 것이라는 루머가 사실로 확인된 만큼, 오우야에 잘 맞는 게임 종류를 만들어 두는 것은 투자 측면에서도 가치있는 일이라 생각합니다.

라이언 위마이어(Ryan Wiemeyer), Organ Trail (The Men Who Wear Many Hats)

우리는 유니티를 사용하기 때문에 소규모 게임들을 오우야에 포팅하는 것은 쉽게 할 수 있습니다. 곧 나올 아케이드 스타일 게임에는 긍정적으로 고려해 보겠습니다만, 지금까지 <Organ Trail>의 성과를 보면 대규모 프로젝트에는 오우야가 잘 맞지 않는 같습니다.

얼마 동안 플레이어 입장에서 이 시스템을 사용해 본 결과, 친구와 둘이서 간단한 멀티플레이어 게임을 할 때 가장 좋다는 사실을 깨달았습니다. 로컬 협업(co-op)과 스플릿 스크린 플레이(split screen play, 또는 couch co-up 이라고도 함)는 메이저급 콘솔들이 들어오면서 설 자리를 잃었습니다. 앞으로 시스템 내에서 더욱 간단하면서도 소셜한(social) 경험을 할 수 있게 되기를 기대합니다. 아직까지는 PC 등 다른 시스템 대신 오우야를 선택할 만큼 의미 있는 싱글 플레이어 경험을 해 보지 못했습니다. 우리의 다음 게임은 아케이드 스타일이라서 오우야 플랫폼에 더 잘 맞을 것으로 기대하고 있습니다. 결과가 어떻게 될지 너무 궁금합니다.

이 맥닐(E McNeill), Bombball

오우야는 다른 인디-친화적인 플랫폼들과는 확연히 다른데, 이 다른 점이 가장 큰 장점이자 단점이기도 합니다. <Bombball>은 오우야를 위한 게임이고, PC 나 모바일 등 다른 플랫폼에서는 판매하기 어렵습니다. 다른 플랫폼에서는 컨트롤러나 빅스크린의 로컬 멀티플레이어가 드물기 때문입니다. 반대로 다른 플랫폼들을 위해 디자인된 대부분의 게임들을 오우야에서 플레이한다면, 설사 가능하다고 해도 매우 어색할 것입니다. <Bombball>의 경우에는 오우야가 맞는 선택이었습니다만(달리 갈 곳도 없으므로), 다른 게임들은 케이스-바이-케이스로 판단해야 할 것입니다.

애덤 스프랙(Adam Spragg), Hidden in Plain Sight

제 첫 게임 경험은 포트(port)였기 때문에 별로 힘들 게 없었습니다. 현재로서는 다음 게임에 대한 계획은 없지만, 우리의 유니티를 생각하면 다른 플랫폼보다는 오우야를 타겟으로 하는 것이 맞을 것 같습니다. 기본적으로 저는 작은 예산을 가지고 취미로 개발하고 있기 때문에, 쉽게 가능한 플랫폼이라면 어디에든 출시할 용의가 있습니다. 지금까지는 XBLIG 와 오우야, PC 가 여기에 해당됩니다.

셰이 피어스(Shay Pierce), Get on Top (Bennett Foddy's game 의 오우야 포트)

분명 노력한 만큼 성과가 있었으며, 향후에도 더 많은 게임을 오우야에 가져올 생각입니다. 요점은 다음 두 가지입니다. 1) 이것은 100 달러짜리 콘솔이므로 잠재적인 유저베이스가 매우 넓다. 2) 문제점들은 모두 개선되고 있다. 스팀도 런칭 당시에는 많이 불안정했지만 적극적으로 문제들을 하나씩 고쳐 나간 결과 지금의 모습이 되었듯이, 오우야도 그렇게 될 것입니다.

저로서는 오우야가 목표는 아니었습니다. 제가 중점을 둔 것은 <저렴한 하드웨어, 내 방에서 사용할 수 있는 오픈 앱 스토어, 그리고 컨트롤러>였습니다. 이를 기준으로 첫번째 선택한 것이 오우야였지만, 마지막 선택이 되지는 않을 것입니다.

조 앨브렛슨(Joe Albrethsen), DubWars (Mura Interactive)

오우야는 앞으로 나올 게임에도 가치있는 투자가 될 거라고 생각합니다. 물론 우리는 타이틀을 한 가지 플랫폼에만 출시하지는 않습니다만, 플랫폼의 하나로서 오우야는 최소 비용으로 용이한 접근성을 제공하는 유익한 선택이 될 것입니다.



Mura Interactive 의 <DubWars>