

SUMMARY · KRAFTON 2027 PIONEER · 사업·프로덕트 매니지먼트

유저로 깊이 파고들고, **근거**로 방향을 제안하는 사업 PM 김현지

우수상

넥슨 메토링 3기

64만 회

콜라보 홍보 · 기획 총괄

4배

넷마블 MNB 조희수

hzbox_@naver.com · 대진대 만화게임그래픽 · 문예콘텐츠창작(복수)



WHY ME

사업·프로덕트 매니지먼트 × **제가 해 본 일**

시장 · 사용자 분석

- 메이플 IP 해외 타깃 근거 → **우수상**
- 게임 5종 재화 · 확률 · BM 데이터 분석

방향 · 실행 계획

- 콜라보 스토리라인 하나로 통일 → **64만 회**
- 육성 패스 · 확정 픽업 등 수치 기반 제안

유관 조직 조율 · 출시

- 기획 · 아트 · 영상 3팀 역할 설계
- 난이도별 분업 → **일정 10% 단축**

출시 후 데이터 · 피드백

- 라이브 게임 커뮤니티 분석 → 제안 → 반영
- 신규 캐릭터 연계 영상 → **조회수 4배**

PART 1 · PROJECTS

성과, 그리고 문제 → 생각 → 기획 → 결과

P.01 · 넥슨 메토링 3기

메이플 IP 신규 게임 기획

우수상

게임사업 직무 · 3일

문제 3일 안에 방향부터 정해야

생각 신규 성장은 해외 잠재 유저

기획 인도 시장 × 배틀로얄 근거 수립

결과 우수상 · 근거가 팀 기준이 됨

P.02 · 넷마블 MNB

라이브 게임 콘텐츠 기획

4배

채널 평균 대비 조회수

문제 출시 타이밍에 클릭 확보

생각 반응은 커뮤니티, 클릭은 첫 3초

기획 동향 분석 · SB 전담 · 썸네일 집중

결과 조회수 4배 · 공식 채널 반영

P.03 · 마블챌린저 21기 · 기획 총괄

나혼렙 ARISE 콜라보 홍보

64만 회

34건 · 기한 내 업로드

문제 메시지 · 역할이 흩어짐

생각 원작 팬이 타깃, 강점이 기준

기획 스토리라인 하나 + 3팀 구성

결과 64만 회 · 34건 기한 내

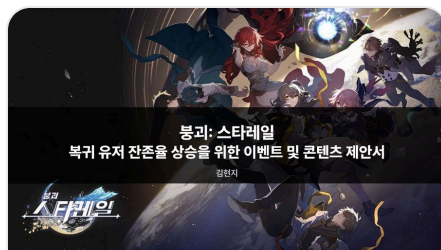
PART 2 · GAME ANALYSIS

직접 플레이한 5종을 **사업 PM 관점**으로 분석



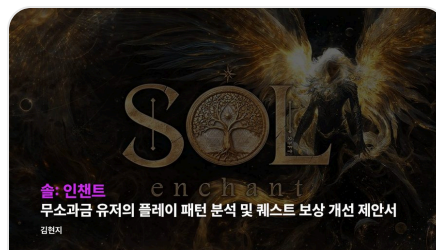
젠레스 존 제로

골드 부족 → 육성 패스 제안



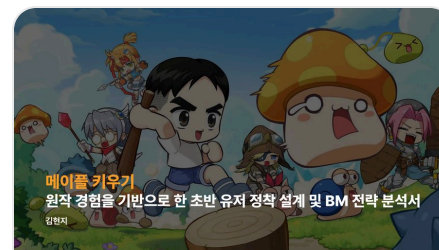
붕괴: 스타레일

복귀 유저 → 확정 픽업 제안



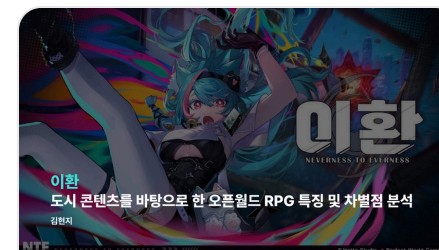
솔: 인챈트

LV28~45 정체 → 퀘스트 보상



메이플 키우기

사냥 피로 해소 · IP BM



이환

도시 콘텐츠 · 낮은 수집 부담

방식 직접 플레이 → 확률 · 재화 · 가격 수집 → 시간 · 원 단위로 환산해 문제 정의 → 숫자로 상품 · 이벤트 제안 · 원문은 면접 시 제공

골드 부족 → 육성 패스 제안 · 1원당 골드 189

개선 제안(1)

25.p

기존 시즌 패스 외 추가 과금 유도 및 유저 플레이 구조 보강을 위한 '캐릭터 육성 패스' 도입

기존의 주간/월간 패키지 형식 과금 형태는 강화 재료의 효율을 중시하는 유저들에게 구매 유인이 낮음
⇒ 패스 보상을 통해 골드 중심의 육성 재화를 제공하여 육성에 대한 부담감 완화

1주차	2주차	3주차	4주차	5주차	6주차
한정 캐릭터 A / 복각 캐릭터 B			한정 캐릭터 C / 복각 캐릭터 D		
기존 시즌 패스					
신규 캐릭터 육성 패스			신규 캐릭터 육성 패스		

항목	기존 시즌 패스	신규 캐릭터 육성 패스
재화	무료 크리스탈 + 무기 + 캐릭터 / 무기 / 펫 육성 재화	골드, 캐릭터 레벨, 스킬 칩
기간	6주	3주 (2주+버퍼 기간 1주)
가격	12,000원	7,900원
골드 효율	1원 당 116골드	1원 당 189골드



- 문제골드 수급 동일 장르 1/4 · 1명 육성 127일
- 생각병목은 뽑기가 아닌 육성 재화 · 패키지 효율 낮음
- 기획육성 패스 7,900원 · 1원당 골드 189 (기존 116) · 스킨 + 골드 30만
- 결과1명 육성 골드 50% 수급 · 약 19시간 단축

복귀 유저 이탈 → 확정 픽업 + 신규 보스 제안

개선 제안(1)

18.p

복귀 유저를 위한 복각 캐릭터 A/S 및 확정 픽업 이벤트 제안

메타와 보스 인플레로 인해 사용하기 어려웠던 기존 캐릭터를 강화, 복귀 유저를 대상으로 1회 확정 픽업 제공
⇒ 복각 캐릭터 가치 강화와 픽업에 대한 부담감을 줄이고 엔드콘텐츠로 향하는 허들 구간을 낮추도록 설계

복귀 유저의 딜레마



기존 캐릭터의 낮은 성능과 유입 버전에 따른 한계
> 복귀 후 재이탈 가능성



기존 캐릭터 가치 강화 및
픽업 이벤트로 복귀 유저 정착을 도움

"기존 캐릭터는 쓸 수가 없네"



기존에 가지고 있던 캐릭터를
활용할 수 있어 픽업 부담감 ↓

"복각에 이걸 뽑아도 되나?"



A/S를 통해 파티 완성을 위한
복각 캐릭터 활용도 ↑

복귀 유저의 가장 큰 고민거리인
'픽업 계획'에 있어 유동적으로 선택 가능

문제

보스 체력 770% ↑ · 복귀 초회 보상 113뽕 vs 신규 330뽕



생각

쓸 캐릭터도, 뽕을 재화도 없다 → 재이탈



기획

복귀 유저 확정 픽업 + 기존 캐릭터 A/S · 선택형 보스



결과

복귀 유저 이탈률 ↓ · 리텐션 ↑

18p

복각 캐릭터 A/S + 확정 픽업

HOW I WORK

현장 · 팀 · 플레이에서 **유저를 보 왔습니다**

에셋 팀 프로젝트 · 팀장

1위

난이도별 분업 · 일정 10% 단축

갬덕스팟

50여곳

게임 행사 · 팝업 취재

마비노기 모바일

상위 1%

재화 · 패키지 효율 표로 분석

원칙 01

근거 먼저, 방향은 그다음

원칙 02

마감에서 역산, 핵심을 지킨다

원칙 03

강점으로 역할을 설계한다

THANK YOU

시장과 유저에서 근거를 찾고,
팀이 같은 방향으로 움직이게 하는
사업 PM이 되겠습니다

김현지 · hzbox_@naver.com

프로젝트별 판단 과정과 분석 5종은 상세본(23장)에 정리했습니다.