

쿠키런: 킹덤 게임 분석서

전체본

작성자: 윤준호

Contents

- 01 게임 개요
- 02 시장 / 장르 분석
- 03 게임의 강점 · 약점 분석
- 04 SWOT & STP 분석
- 05 전략 도출 및 핵심 인사이트
- 06 게임 콘텐츠 및 시스템 분석
- 07 운영 개선 제안
- 08 BM 분석 및 개선 제안
- 09 이벤트 분석
- 10 마케팅 전략 제안

게임 개요

01

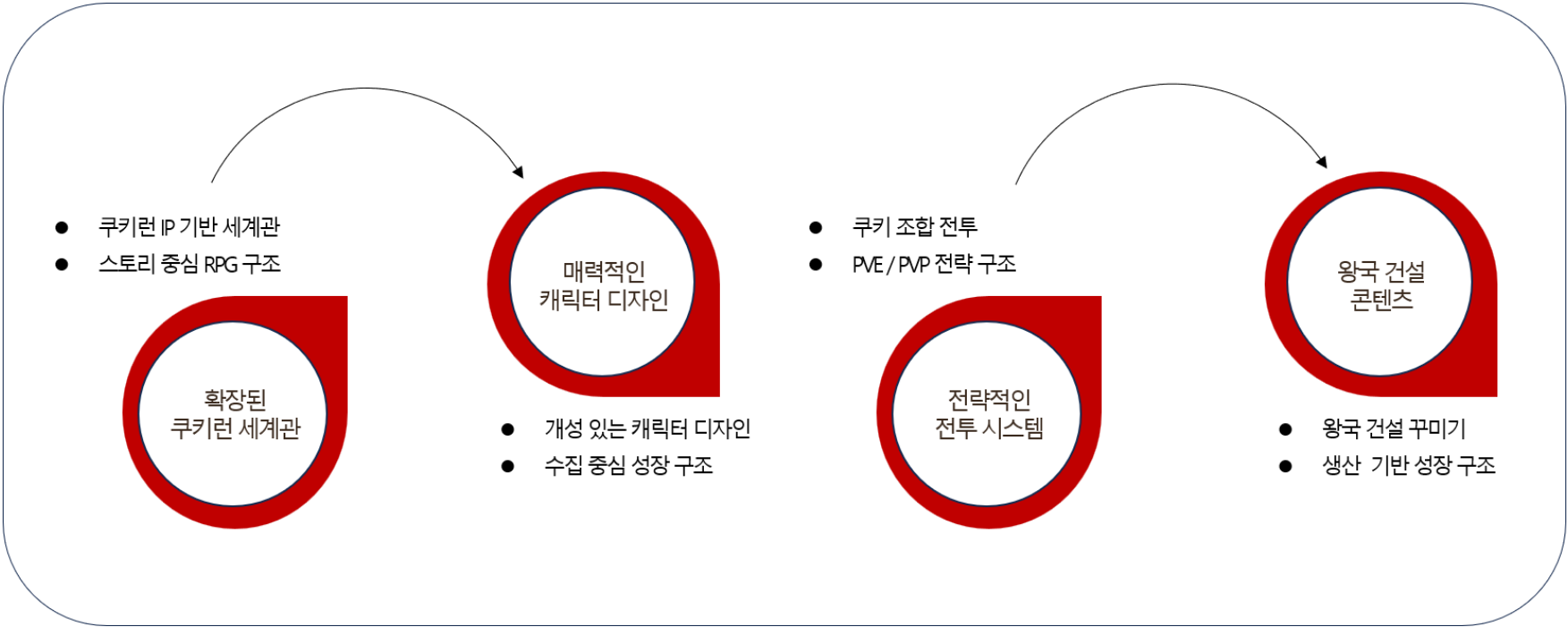
☑ 글로벌 흥행 IP '쿠키런'을 기반으로 한 "캐주얼 소셜 RPG"



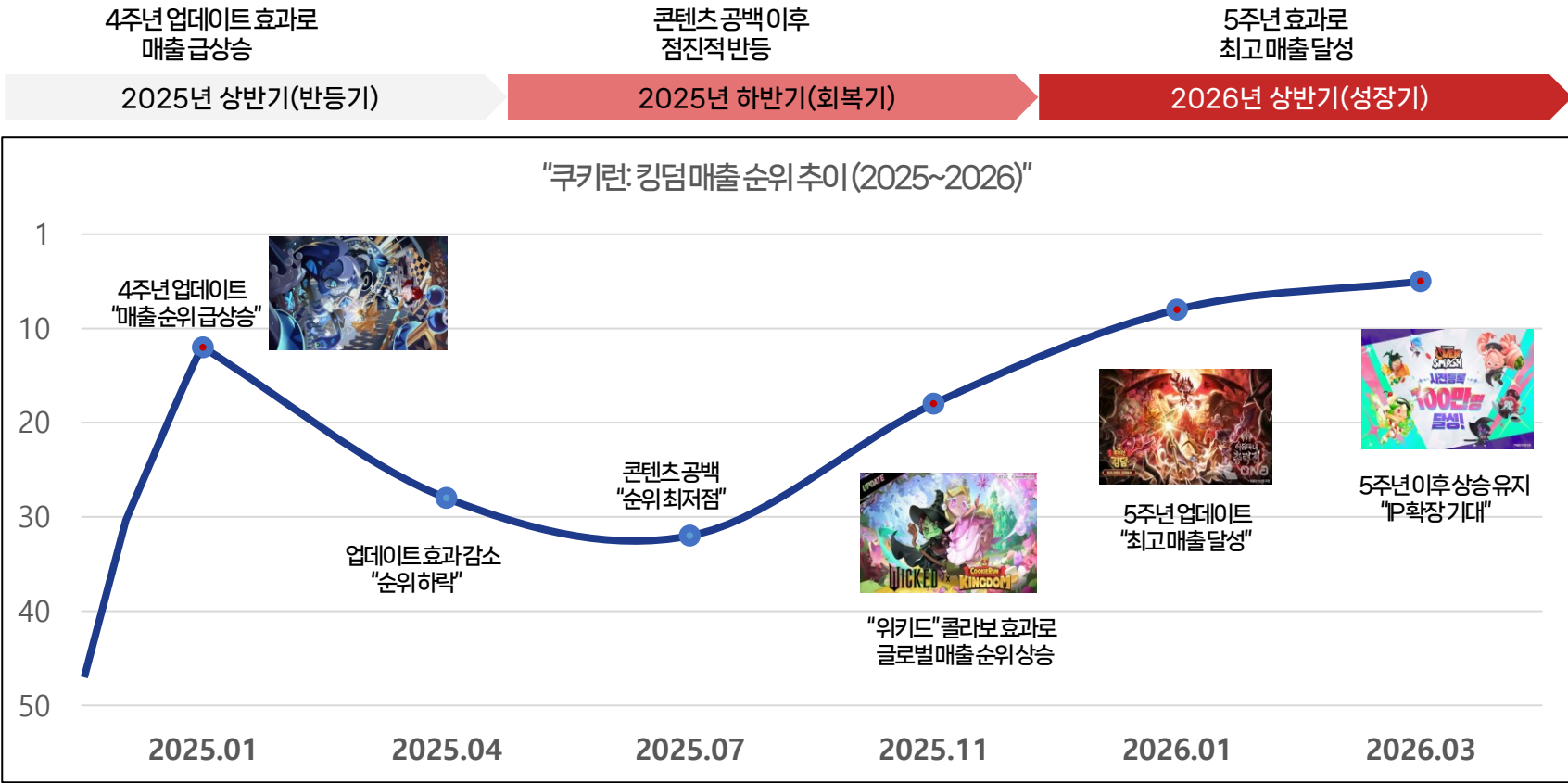
게임명	쿠키런: 킹덤
개발	데브시스터즈
국내 퍼블리싱	데브시스터즈
장르	소셜 RPG
출시	2021년 1월 21일
최고 매출 순위	구글 플레이: 최고 매출 상위권 기록 앱스토어: 출시 직후 매출 1위 달성



"캐릭터 수집 + 왕국 건설 결합 구조"



✓ "순위는 '업데이트 타이밍'에 의해 결정된다"



출처: 모바일인덱스 (2025.01~2026.03)



"쿠키런은 장르 확장을 통해 진화한 IP다"

2009

[캐주얼 IP 시작]

- 런게임 중심 캐주얼 IP 출발
- 단순 구조로 대중성 확보

쿠키런

2016

[모바일 확장]

- 모바일 플랫폼 확장
- 글로벌 유저 기반 확보

쿠키런
오븐브레이크

2021

[RPC 장르 확장]

- RPC 장르 확장
- 수집·성장 구조로 장기 플레이 유도

쿠키런
킹덤

☑ "글로벌 3억 유저로 입증된 쿠키런 IP의 확장성"

<248개국 서비스, 3억 유저 확보>

- ✓ 248개국 서비스
- ✓ 누적 이용자 3억
- ✓ 글로벌 장기 확장 IP 검증
- ✓ 지속적 유입 구조 확보



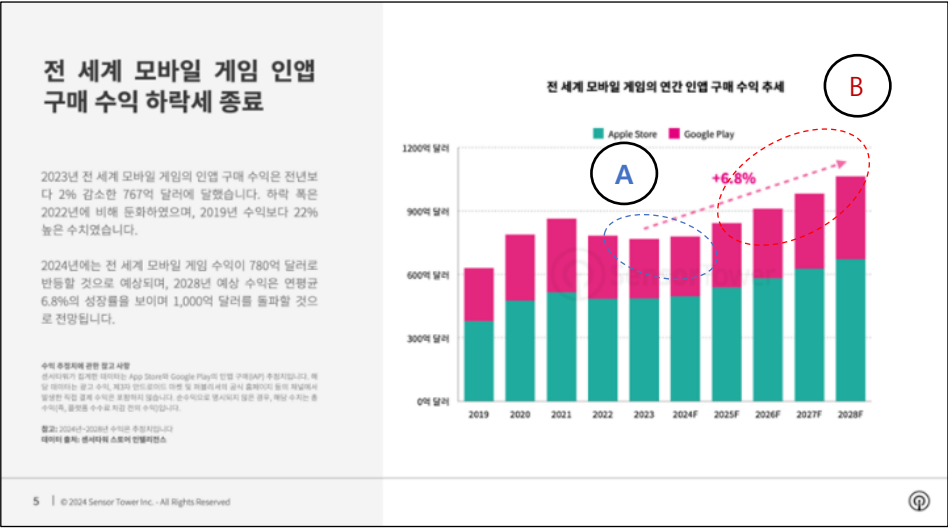
시장 / 장르 분석

02



"글로벌 모바일 게임 시장은 **구조적 성장 국면**에 진입했다"

- ✓ 글로벌 **모바일 게임 시장** 지속 성장
- ✓ 고품질·장기 플레이형 모바일 게임 증가



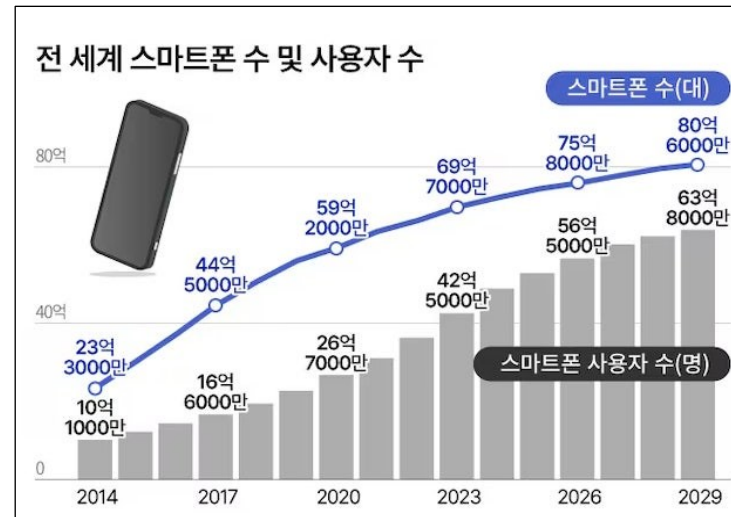
A. 엔데믹 이후 일시적 감소

B. 이후 지속 성장 전망

출처: 모바일 게임 시장 동향과 전망

✓ "모바일 게임 시장은 **구조적 성장 국면**에 진입했다"

- ✓ **모바일 게임 이용자 증가**
- ✓ RPG·전략·액션 등 **장르 다양화**
- ✓ 라이브 서비스 기반 장기 플레이 구조 형성

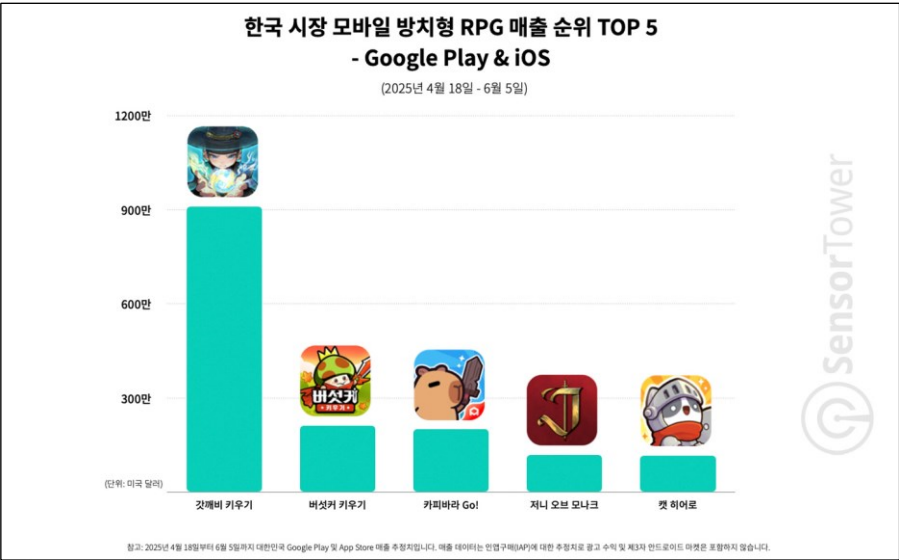


출처: Statista / 한국콘텐츠진흥원 게임 산업 동향 보고서



"방치형 RPG가 주요 매출 장르로 부상"

<한국 모바일 방치형 RPG 매출 순위 TOP 5 (2025년 기준)>



출처: Sensor Tower, 한국 모바일 게임 시장 데이터 (2025)

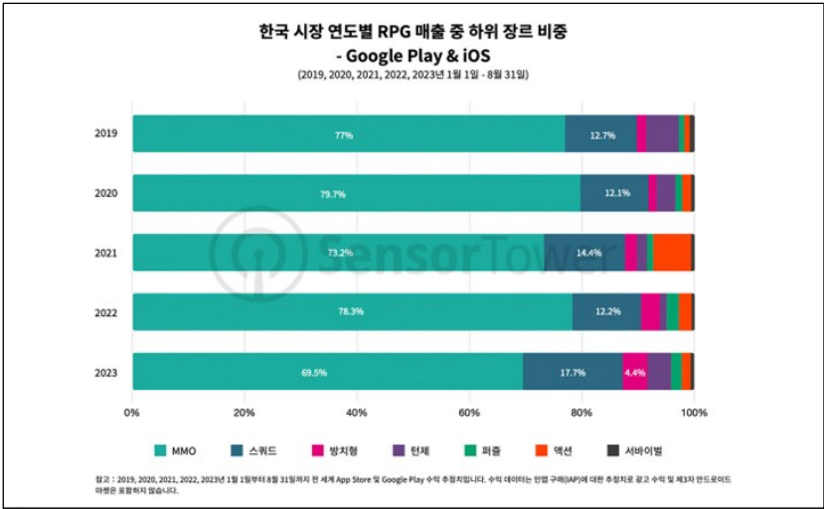
복수의 방치형 RPG가 상위 매출 형성

- ✓ 방치형 RPG 인기 상승
- ✓ 짧은 플레이 중심 게임 선호
- ✓ 직장인 이용자 비중 증가

☑ "모바일 RPG, MMO 중심 구조 속 장르 **다변화 진행**"

MMO 비중 여전히 최상위

- ✓ 전략·액션 등 하위 장르 증가
- ✓ RPG 장르 세분화 진행





“MMORPG 중심 구조 **약화**, 캐주얼·수집형 RPG 중심으로 **시장 개편**”

국내 상위 20위 모바일게임 (자료: 센서타워, 미량에셋증권 리서치센터)

	2021년	2022년	2023년	2024년
1	라니지2M	라니지W	라니지M	라니지M
2	라니지M	라니지M	오딘	라스트워
3	오딘	오딘	나이트 크로우	WOS
4	라니지W	라니지2M	라니지W	오딘
5	가적의 검	단파M	라니지2M	버섯카우기
6	쿠키런킹덤	히어로즈테일즈	EAFC Mobile Soccer	로열매치
7	제2의 나라	EAFC Online M	아카데미지 워	라니지W
8	원신	원신	원신	라니지2M
9	세븐나이츠2	히트2	EAFC Online M	브롤스타즈
10	라이즈오브킹덤즈	로블록스	WOS	EAFC Mobile Soccer
11	바람의 나라: 연	우마무스메	붕괴: 스타레일	니케
12	블소 레볼루션	라이즈오브킹덤즈	데블M	로블록스
13	V4	블소 레볼루션	Roblox	EAFC Online M
14	그랑사가	가적의 검	니케	운빨존망겜
15	라니지2 레볼루션	EAFC Mobile Soccer	세븐나이츠 카우기	붕괴: 스타레일
16	EAFC Online M	탕탕특공대	히트2	로드나인
17	삼국지전략판	블레이드&소울2	탕탕특공대	나혼렘
18	카라플	뮤오라진3	로열매치	원신
19	뮤아크엔젤	쿠키런킹덤	프라시아 전기	나이트 크로우
20	메아플스토리M	라니지2 레볼루션	블소 레볼루션	아카데미지 워

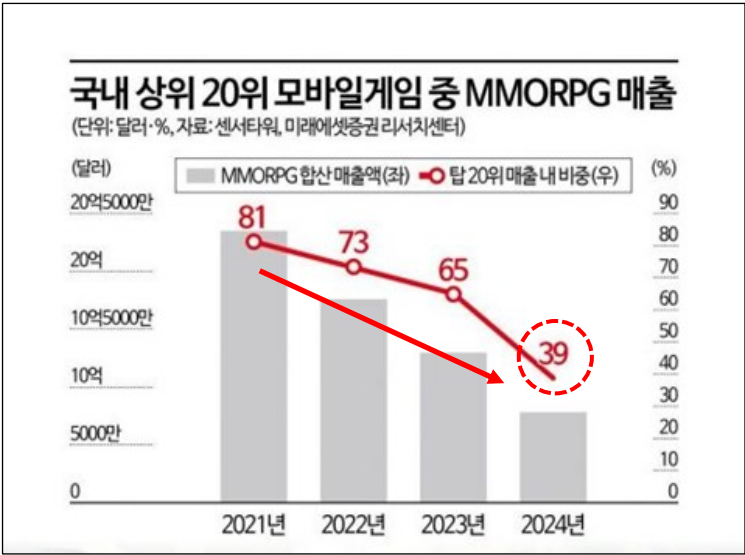
그래픽 이미지원 아시아경제

출처: Sensor Tower, 아시아경제

“상위 매출 구조, MMORPG 비중 감소”

- ✓ MMORPG 상위 매출 게임 비중 감소
- ✓ 방치형·캐주얼 RPG 비중 증가
- ✓ 짧은 플레이 중심 게임 선호

✓ "유저는 **짧고 가벼운 플레이**를 선택했다."



출처: 미래에셋증권 리서치센터 / Sensor Tower

“시간·과금 부담 감소 요구 → 캐주얼·방치형 선호 증가”

시장 변화의 본질은 ‘**시간 소비 감소 + 감성 소비 증가**’다

- ✓ MMORPG 매출 비중 지속 감소
- ✓ 방치형·캐주얼 RPG 시장 확대
- ✓ 짧은 플레이 중심 게임 소비 증가



"동일 RPG 장르지만 **이용자층**은 뚜렷하게 다름."

쿠키런: 킹덤



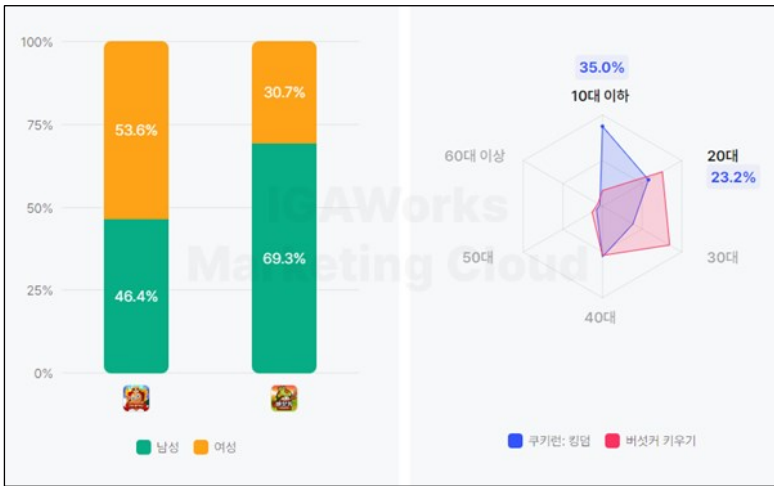
- 여성 이용자 비중 높음
- 10~20대 이용자 중심
- 캐주얼 RPG 성향
- 수집 욕성에 대한 몰입도 높음

버섯커 키우기



- 남성 이용자 비중 높음
- 20~30대 이용자 중심
- 방치형 RPG 성향
- 빠른 성장 및 효율 추구 성향

<쿠키런: 킹덤과 버섯커 키우기 비교>



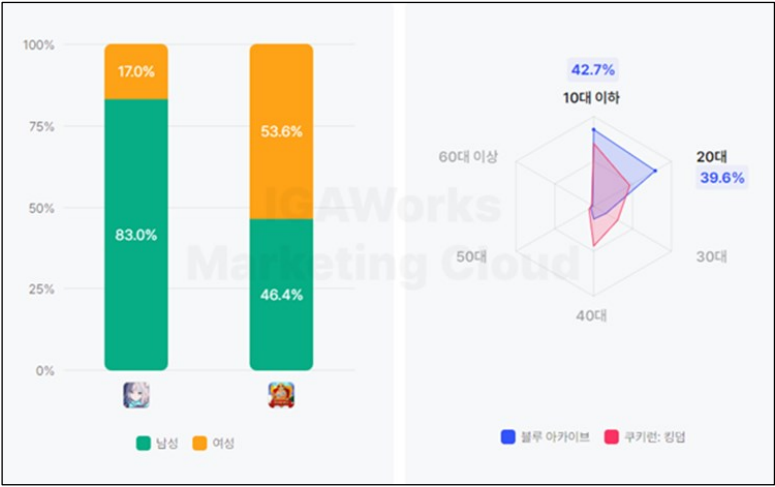
출처: IGAWorks Mobile Index

✓ "RPG 시장, '장르'보다 '타겟'이 성과를 결정한다."

“여성 타겟 집중 → 성과 확보”

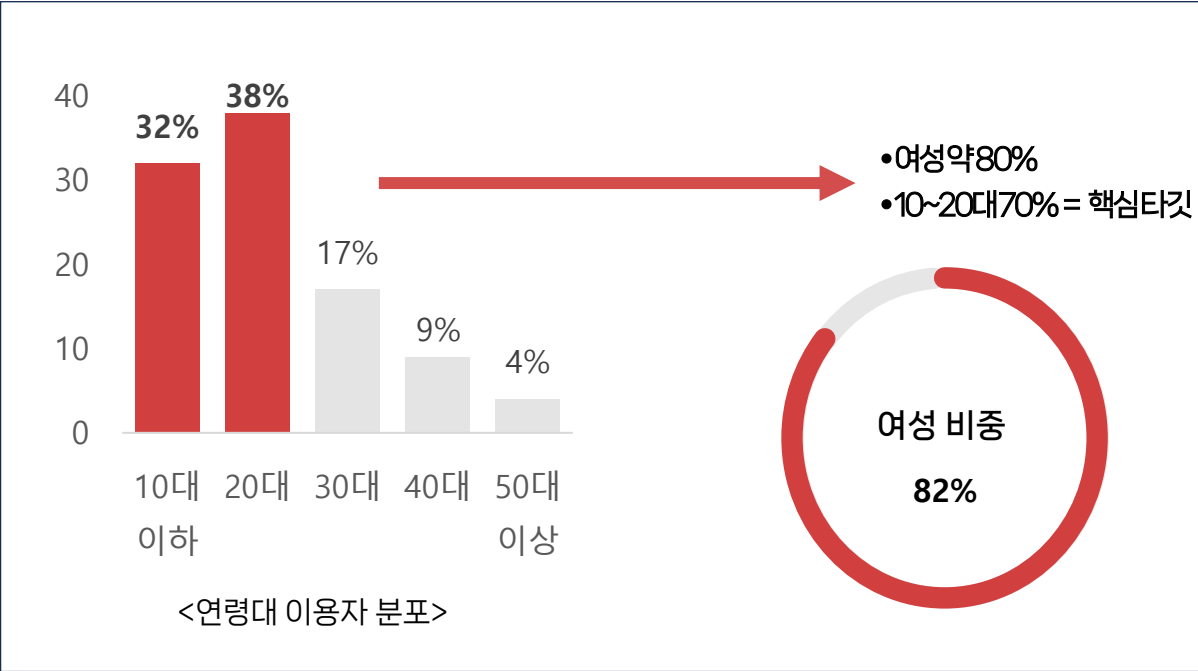


<쿠기런: 킹덤과 블루 아카이브 비교>



출처: IGAWorks Mobile Index

✓ "쿠키런: 킹덤, 핵심 타겟은 10~20대 여성 중심."



출처: 모바일인덱스(IGAWorks), 게임 이용자 통계 및 언론 보도 종합



"10~20대 70% = 핵심 타겟."

10~20대 이용자는 결제보다 **콘텐츠 확산**을 주도하는 핵심 집단



[콘텐츠 확산력]

- 팬아트, 밈 등 2차 창작 활발
- SNS 콘텐츠 공유 확산



[높은 참여도]

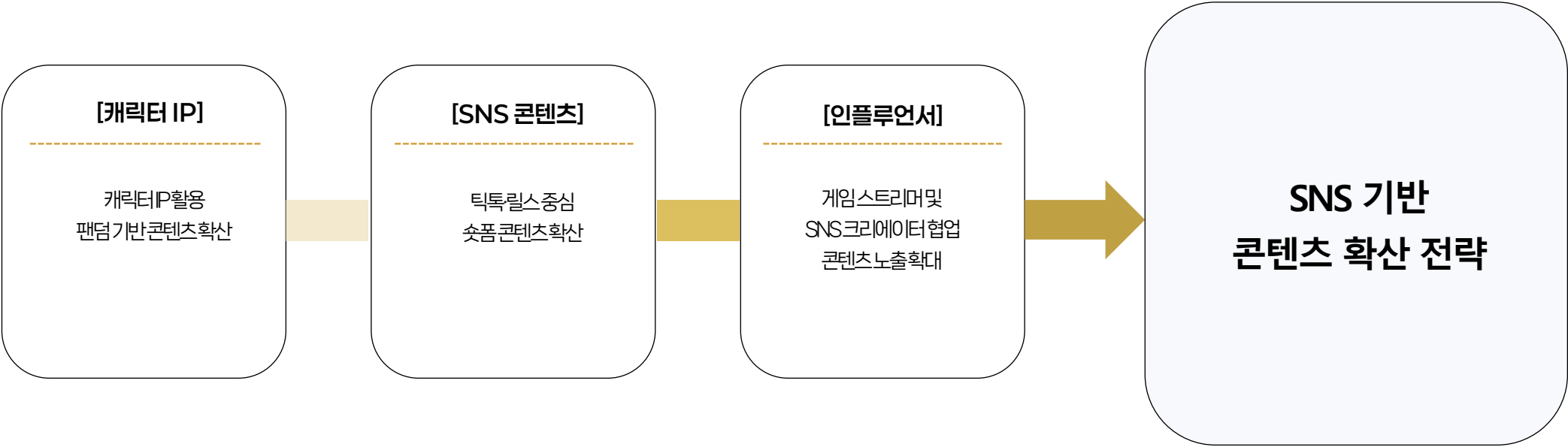
- 이벤트 참여율 높은 편
- 커뮤니티 활동 적극적



[바이럴 확산]

- 친구 추천기 반유입
- SNS 중심 자연 확산

"캐릭터 IP + SNS + 인플루언서, **콘텐츠 확산** 중심 구조 완성."



✓ "IP 중심, BM·게임·운영이 연결된 성장 구조."

IP 경쟁력



쿠키런 캐릭터 IP
확장성

BM 구조



수집형 가치 기반
수익 모델

게임 구조



캐주얼 RPG +
전략 요소

라이브 운영



지속적 이벤트
및 업데이트

게임의 강점 · 약점 분석

03



"매출은 콘텐츠 공급에 직접적으로 반응한다."

콘텐츠 효과 분석

대형 업데이트 및 콜라보 시점에
매출 순위가 단기적으로 급등하는
패턴이 반복된다

콘텐츠 공급이 매출 상승을 직접 견인하는 구조

<쿠키런 킹덤 매출 순위 추이>



출처: Sensor Tower, Mobile Index (2025)

✓ "라이브 운영 + 이벤트 업데이트 = 장기 성장 동력."

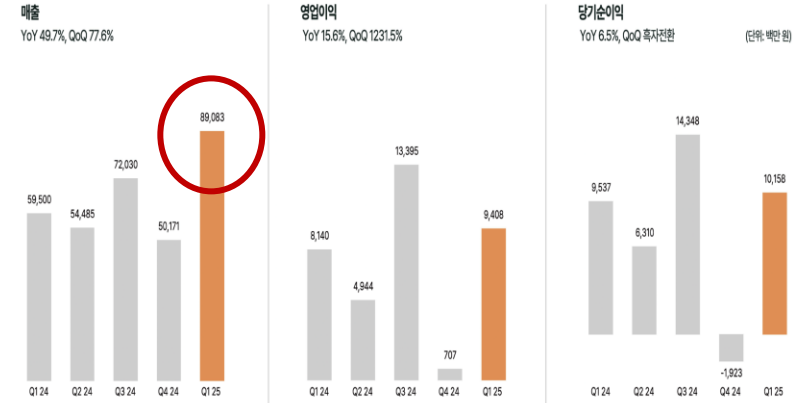
"5주년이벤트등대형콘텐츠지속제공"



출처: 쿠키런: 킹덤 공식 유튜브

"업데이트시점이후매출반등확인"

DEVSISTERS 2025년 1분기 실적





"IP + 수집 + 팬덤 구조는 **유입·유지·확산**을 동시에 만드는 성장 구조다."



강력한 IP 파워

쿠키런 시리즈 기반의 캐릭터와
세계관으로 높은 브랜드 인지도 확보



캐릭터 수집 구조

다양한 쿠키 캐릭터와 스킨을 통해
수집 욕구와 장기 플레이 유도



캐주얼 RPG 시스템

전투와 왕국 꾸미기 콘텐츠 결합으로
폭넓은 유저층 확보



팬덤 및 2차 창작 활성화

팬아트, SNS 콘텐츠 등 2차 창작 활동을 통해
IP 확산과 커뮤니티 활성화 유도



"과금 피로와 반복 구조, 경쟁 심화"로 성장 정체 리스크 발생."

→"신규 캐릭터 출시 주기 단축은 과금 압박 구조를 강화한다"



BM 피로도

가치중심의과금구조로인해
일부유저에게과금피로도가발생



콘텐츠 반복성

아레나토벌등반복콘텐츠비중이높아
장기플레이시피로도가증가



경쟁 RPG 증가

수집형RPG시장내
경쟁작증가로경쟁심화



신규 유저 진입장벽

콘텐츠누적과캐릭터성장격차로
신규유저의진입난이도존재



"약점은구조개선으로해결가능한'성장기회'다."



① BM 피로도 개선

PROBLEM

가차 중심 과금 구조 → 유저 피로도 누적

SOLUTION

→ 정기 보장형 패키지 강화 (킹덤패스 고도화)

→ 선택형 패키지 도입 (맞춤 구매)



② 반복 콘텐츠 개선

PROBLEM

아레나 / 토벌전 등 고정 콘텐츠 반복 피로

SOLUTION

→ 자동화 시스템 확대 (물리 피로 감소)

→ 시즌 콘텐츠 다양화 (메타 순환)



③ 경쟁 심화 대응

PROBLEM

수집형 RPG 시장 경쟁 심화 및 유저 이탈

SOLUTION

→ 글로벌 IP 콜라보 지속 확대(화제성 확보)

→ 신규 스토리 및 연출 강화 (IP 경쟁력 제고)



④ 신규 유저 진입장벽 완화

PROBLEM

기존 유저와의 성장 격차 및 캐릭터 확보난

SOLUTION

→ 단계별 점핑 시스템 도입 (성장 가속 가이드)

→ 핵심 캐릭터 패키지 제공 (초반 정착 지원)



"복합 플레이 구조는 '유입·유지·과금'을 동시에 만드는 핵심 구조다."

블루아카이브



- 서브컬처 RPG
- 캐릭터·스토리 중심

쿠키런: 킹덤



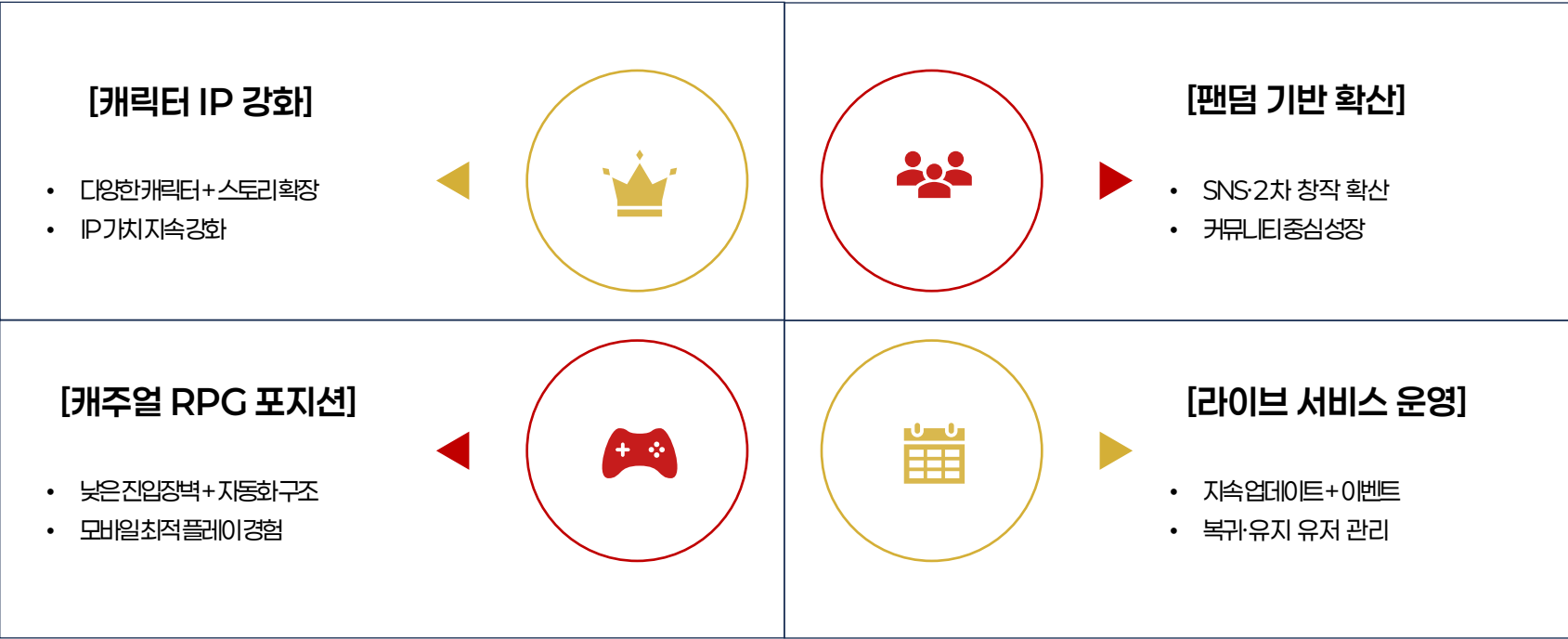
- 캐주얼 RPG
- 왕국 건설 + 캐릭터 수집

버섯키우기



- 방치형 RPG
- 자동 성장 플레이

☑ "IP → 수집 → 팬덤 → 라이브로 이어지는 성장 구조."

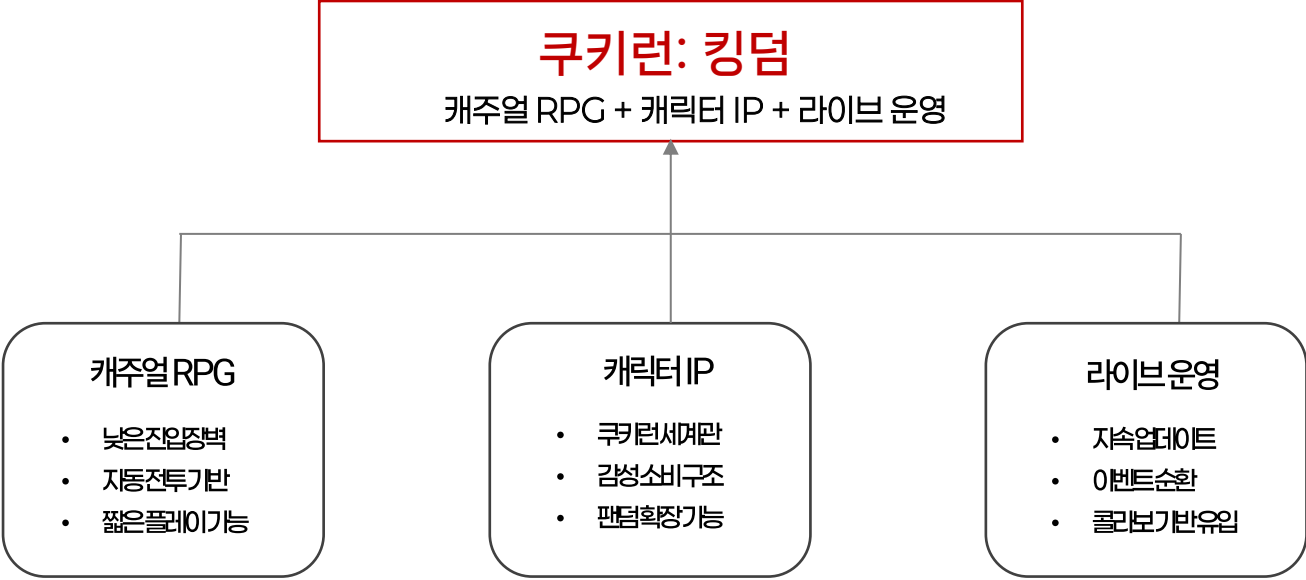


SWOT & STP 분석

04



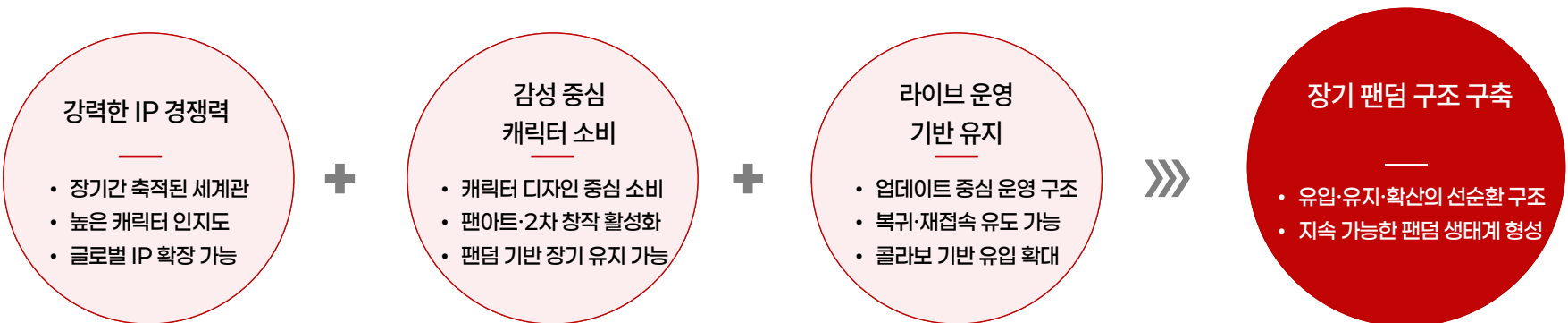
"쿠키런: 킹덤은 '캐주얼성'과 'IP 확장성'을 결합한 수집형 RPG다"





"쿠키런: 킹덤은 IP·감성 소비·라이브 운영을 기반으로 **장기 팬덤 구조**를 구축했다"

"IP 기반 감성 소비 구조는 유입·유지·확산을 동시에 만든다"





"반복 플레이 구조와 성장 **피로도**는 장기 이용 유지의 한계로 작용할 수 있다"

"장기 서비스 게임일수록 반복 피로 완화 구조가 중요하다"

반복 플레이 피로



- 반복 중심 일일 루틴
- 플레이 패턴 단조화
- 장기 이용 피로 발생

성장 부담 구조



- 높은 성장 재화 소모
- 신규 유저 진입 부담
- 성장 격차 확대 가능

콘텐츠 소모 속도



- 콘텐츠 소비 속도 빠름
- 업데이트 공백 리스크
- 라이브 운영 부담 증가



"글로벌 IP 협업과 숏폼 콘텐츠 확산은 쿠키런: 킹덤의 장기 성장 가능성을 더욱 강화시키고 있다"



숏폼 콘텐츠 기반 바이럴 확산

TikTok·YouTube Shorts 중심 2차 창작 활성화



글로벌 IP 콜라보 지속 가능

BTS·Disney 등 대형 IP 협업으로 화제성 확보



캐릭터 수집형 시장 성장세 유지

수집·꾸미기 애정 기반



커뮤니티 기반 팬덤 구조 강화

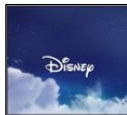
네이버 카페·SNS 기반 이용자 유지 및 재방문율 상승



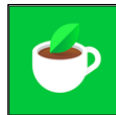
숏폼 콘텐츠 확산



글로벌 IP 콜라보 (BTS)



글로벌 IP 콜라보 (Disney)



커뮤니티 중심 팬덤



"경쟁 심화와 콘텐츠 소비 속도 증가는 쿠키런: 킹덤의 장기 유지 구조에 부담 요소로 작용할 수 있다"



서브컬처·방치형 경쟁작 증가

유저 관심 분산 심화



콘텐츠 소모 속도 가속화

업데이트 피로도 증가



모바일 게임 시장 경쟁 심화

신규 유저 확보 비용 증가



장기 라이브 서비스 피로 누적

반복 플레이 이탈 가능성 증가

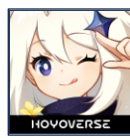
주요 경쟁작 예시



블루 아카이브



버섯커 키우기



원신

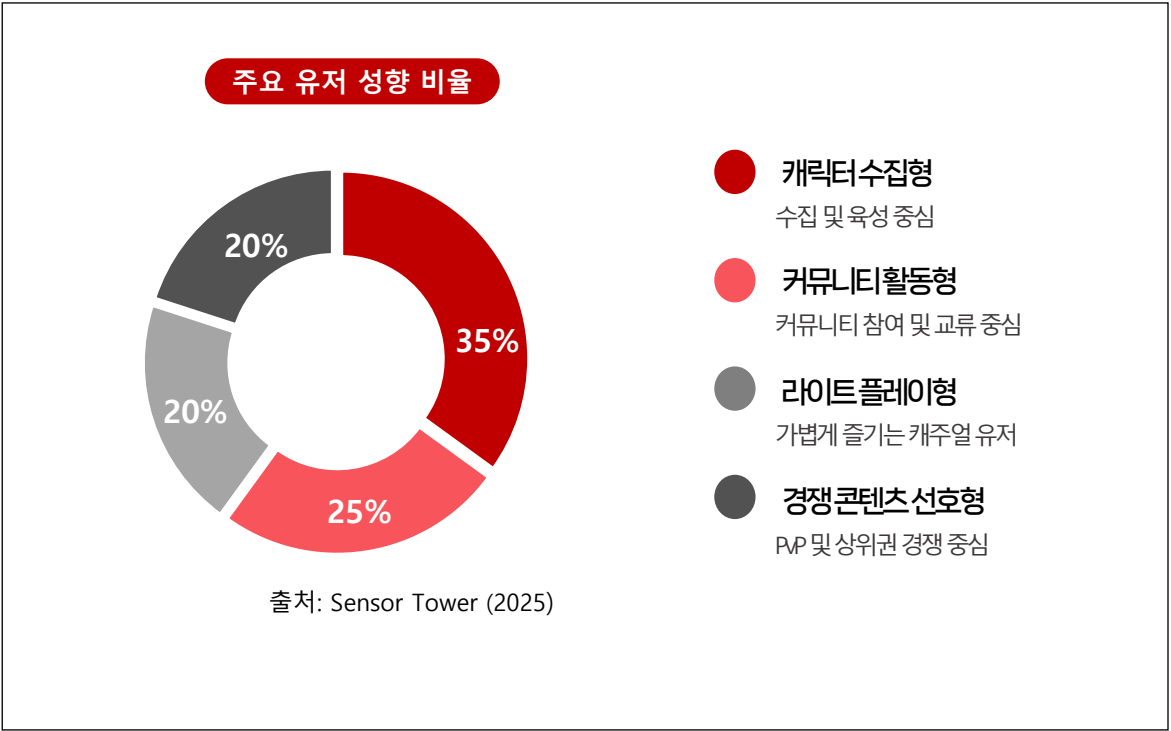


리니지 M

"강한 IP를 기반으로 성장 기회를 확대하고 경쟁 리스크를 최소화해야 한다"

	O 기회요인 (Opportunity)	T 위협요인 (Threat)
S 강점 Strength	SO 전략 (강점-기회 전략) 강력한 IP와 캐릭터 활용으로 글로벌 시장 확대 팬덤 기반 커뮤니티와 콘텐츠로 신규 유저 유입 지속적인 콘텐츠 업데이트로 장기 플레이 유도	ST 전략 (강점-위협 전략) 탄탄한 팬덤을 활용해 경쟁 게임 대비 차별화 IP 위를 활용한 라이선스 및 콜라보 확대 운영 노하우를 바탕으로 빠른 변화 대응
W 약점 Weakness	WO 전략 (약점-기회 전략) 성장 콘텐츠 부족 보완을 위한 대규모 업데이트 다양한 플레이나즈 충족 콘텐츠 확장 글로벌 시장 트렌드 반영한 서비스 최적화	WT 전략 (약점-위협 전략) 과금 부담 완화 및 보상 체계 개선 콘텐츠 소모 속도 완화 및 통린 가능한 구조 설계 경쟁 게임 대비 차별화된 핵심 재미

☑ "쿠키런: 킹덤 유저는 다양한 플레이 성향을 가지며, 4가지 핵심 세그먼트로 구분할 수 있다"





"쿠키런: 킹덤 유저는 4가지 핵심 성향으로 구분된다"

유저 세그먼트별 특징

1. 캐릭터 수집형

수집과 육성에 집중



다양한 쿠키 수집 및 도감 완성 추구
육성 및 조합을 통한 전투력 강화

2. 커뮤니티 활동형

정보 공유 및 교류 중심



길드 활동, 카페, SNS 참여 활발
공략, 후기, 팬아트 등 콘텐츠 공유
함께 성장하는 커뮤니티 경험 중시

3. 라이트 플레이형

가볍고 여유로운 플레이



짧은 시간, 가볍게 플레이
꾸미기, 스토리 등 콘텐츠 즐김
과금 최소화, 부담 없는 선에서 이용

4. 경쟁 콘텐츠 선호형

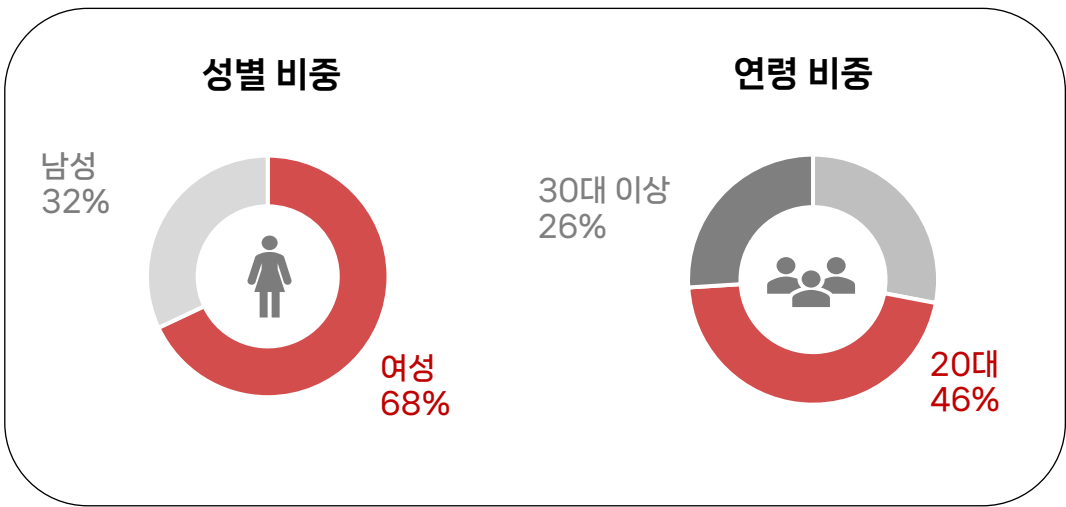
PvP 및 상위권 경쟁 추구



아레나, 길드전 등 경쟁 콘텐츠 몰입
상위권 랭킹 및 보상 획득 동기 강화
팀 구성 및 전략 탐구 선호



"쿠키런: 킹덤은 캐릭터 수집·감성 소비 성향이 강한 10~20대 유저층을 핵심 타겟으로 형성하고 있다"



출처: Mobile Index (2025)

핵심 타겟 특징



캐릭터 수집 선호

- 쿠키 디자인 및 스킨 소비 활발
- 수집 완성 욕구 강함



SNS 공유 성향

- 쇼츠, 팬아트, 밈 소비 활발
- 캐릭터 기반 2차 창작 확산

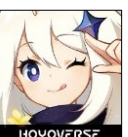


감성 중심 플레이

- 경쟁보다 아착형성 비중 높음
- 스토리 및 연출 몰입도 중요



"쿠키런: 킹덤은 높은 캐주얼성과 수집·육성 몰입도를 기반으로 독자적인 포지션을 구축하고 있다"

게임명	 쿠키런: 킹덤 (수집형 RPG)	 블루 아카이브 (서브컬처 RPG)	 원신 (오픈월드 RPG)	 AFK 아레나 (방치형 RPG)	 리니지M (MMORPG)	 버섯커 키우기 (방치형 RPG)	 Fate/Grand Order (서브컬처 RPG)	 붕괴: 스타레일 (턴제 RPG)
캐주얼성(접근성)	■■■■ 상	■■■ 중	■■■ 하	■■■■ 상	■■■ 하	■■■■ 상	■■■ 하	■■■ 하
수집 / 육성 몰입도	■■■■ 상	■■■■ 상	■■■ 중	■■■ 중	■■■ 중	■■■ 중	■■■■ 상	■■■ 하
경쟁 강도 (PvP중심)	■■■ 중	■■■ 중	■■■ 하	■■■ 하	■■■■ 상	■■■ 하	■■■ 하	■■■■ 상
과금 강도	■■■ 중	■■■ 중	■■■ 중	■■■ 하	■■■■ 상	■■■ 하	■■■ 중	■■■ 중
주요 타깃층	10~20대 여성 가볍게 즐기는 유저	10~20대 남성 서브컬처 팬	10~30대 폭넓은 유저	20~40대 라이트 유저	30~50대 하드코어 유저	20~40대 라이트 유저	20~30대 서브컬처 팬	10~30대 서브컬처 팬

출처: 각 사 공식 자료 및 언론 보도 종합



"쿠키런: 킹덤은 '높은 수집·육성 몰입도' 포지션을 선점"

포지셔닝 핵심 요약



쿠키런: 킹덤은 높은 수집·육성 몰입도를 동시에 확보



기존 경쟁작 대비 진입 장벽이 낮아 더 넓은 유저층을 흡수 가능



감성적 캐릭터 IP와 지속적인 콘텐츠로 장기적인 팬덤 유지에 유리

몰입형 하드코어 영역

높은 몰입도와 진입 장벽이 공존하는 영역



Fate/Grand Order
(서브컬처 RPG)



붕괴: 스타레일
(턴제 RPG)

수집 몰입도 (높음)



쿠키런: 킹덤
(수집형 RPG)

높은 캐주얼성 + 높은 수집·육성 몰입도

캐주얼성
(낮음)



리니지M
(MMORPG)

진입 장벽 높은 영역

진입 장벽이 높고, 핵심 유저층이 제한적인 영역



AFK 아레나
(방치형 RPG)

수집 몰입도 (낮음)



버섯케 키우기
(방치형 RPG)

캐주얼성
(높음)

캐주얼 라이트 영역

가볍게 즐기긴 쉽지만,
장기적인 몰입 요소가 부족한 영역

전략 도출 및 핵심 인사이트

05

✓ "강력한 IP 경쟁력을 활용하여 **신규 유저 유입**과 **콘텐츠 확장**을 가속화할 수 있다"

SO 전략도출

- 1 강력한 쿠키런 IP와 팬덤을 활용하여
글로벌 콜라보를 확대한다.
- 2 캐릭터 수집 욕구를 기반으로
신규 쿠키 및 한정 콘텐츠 지속 공급한다.
- 3 숏폼 중심 마케팅을 강화하여
신규 유저 유입을 확대한다.



Strength

- 쿠키런 IP 인지도
- 높은 캐릭터 수집 욕구
- 강력한 팬덤 기반
- 다양한 콘텐츠 구조



Opportunity

- 글로벌 IP 시장 성장
- 숏폼 콘텐츠 확산
- IP 콜라보 수요 증가
- 글로벌 시장 확대

✓ "강력한 IP 팬덤을 활용하여 경쟁 심화와 유저 이탈에 대응할 수 있다"

ST 전략도출

- 1 팬덤커뮤니티강화
유저 이탈 최소화
- 2 지속 업데이트 운영
콘텐츠 소비 속도 대응
- 3 IP 차별화 전략
경쟁 게임과 차별성 확보



Strength

- 쿠키런 IP 인지도
- 강력한 팬덤 기반
- 라이브 서비스 운영
- 다양한 콘텐츠 구조



Threat

- 경쟁 게임 증가
- 콘텐츠 소비 가속
- 유저 관심 분산
- 라이브 서비스 피로



"외부 성장 기회를 활용해 **약점을 보완한다**"



WO 전략 도출

1

신규 유저지원 강화

초기 정착 및 성장 부담 완화

2

글로벌 콜라보 확대

신규 유저 유입 기회 확보

3

숏폼 콘텐츠 활용

복귀 및 신규 유입 확대



Weakness

- 반복 플레이 피로
- 신규 유저 진입장벽
- 성장 부담 구조
- 콘텐츠 소모 속도



Opportunity

- 숏폼 콘텐츠 확산
- 글로벌 IP 콜라보
- 수집형 시장 성장
- 팬덤 확대



"핵심 팬덤을 유지해 경쟁 리스크를 최소화한다"



WT 전략 도출

1

핵심 콘텐츠 집중 운영

부담 대비 만족도가 높은
콘텐츠 중심 운영

2

운영 효율화 강화

업데이트 자원 집중 및
운영 안정성 확보

3

핵심 팬덤 유지

충성 유저 이탈 최소화 및
장기 이용 유도



Weakness

- 반복 플레이 피로
- 신규 유저 진입장벽
- 성장 부담 구조
- 콘텐츠 소모 속도



Threat

- 경쟁 게임 증가
- 유저 관심 분산
- 라이브 서비스 피로
- 시장 경쟁 심화

✓ "강력한 IP와 높은 수집·육성을 기반으로 **수집형 RPG 포지션**을 구축하였다"



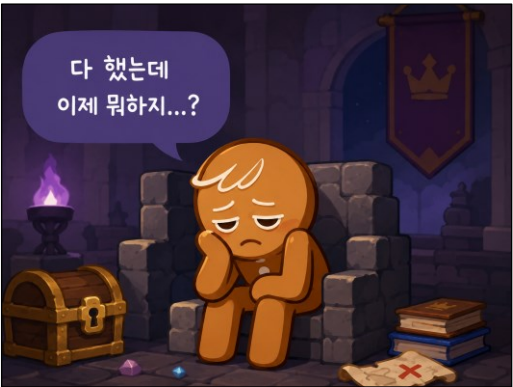


"성장 목표 소진은 장기 이용자의 **이탈 위험**으로 이어진다"



결론

기존 성장구조만으로는 **올드 유저 유지에 한계가 존재한다**



월드 탐험 완료

스토리 및 월드 탐험 콘텐츠
대부분 소진



주요 쿠키 확보

수집 가능한 쿠키 대부분
확보 후 신규 획득 동기 감소



쿠키 성장 완료

성장 요소 (레벨, 스킬 등)
달성 후 성장 동기 감소



반복 콘텐츠 필요

이레나, 길드전, 이벤트 중심의
반복 플레이로 피로 누적

출처: 본 분석 종합



"장기 성장을 위한 **신규 목표**와 **성장 콘텐츠 확장**이 필요하다"



신규 성장 목표

장기이용자를위한
새로운도전과제제공



엔드게임 콘텐츠

최상위이용자대상
경쟁콘텐츠강화



왕국 확장 시스템

왕국성장과확장을통한
지속적인성장동기부여



올드 유저 유지 전략

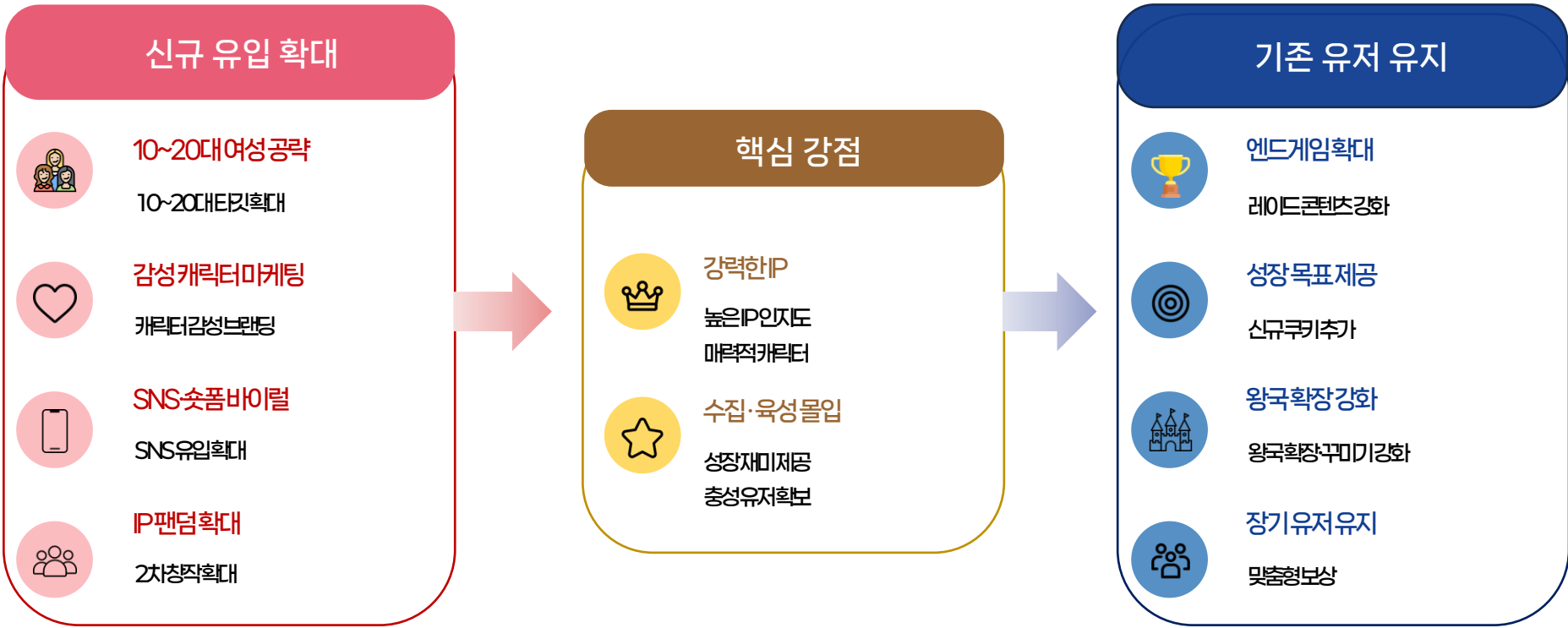
장기이용자맞춤보상및
커뮤니티강화로이탈방지

출처: 본 분석 종합



"신규 유입 확대와 기존 유저 유지"

강력한 IP를 기반으로 균형 있는 성장 전략이 필요하다

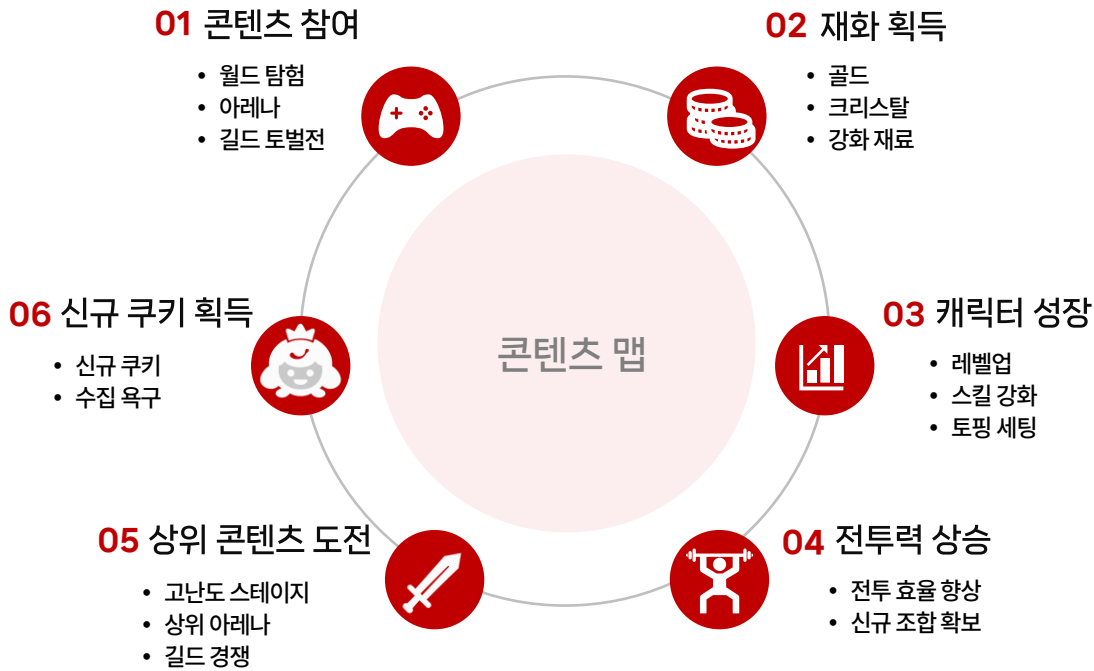


게임 콘텐츠 및 시스템 분석

06



"성장 → 도전 → 보상"이 반복되며 장기 플레이를 유도한다"





"전투·성장·운영 콘텐츠가 연결되어 **장기 플레이**를 유도한다"



✓ "플레이 → 성장 → 수집 → BM 흐름은 자연스럽게 연결된다."



☑ "PVE 콘텐츠는 성장 재화를 제공하며, 유저의 **플레이 반복**을 유도하는 **핵심 파밍 구조**이다."

① 콘텐츠 구조

- 월드 기반 스테이지 진행
- 일반/다크모드 반복 플레이
- 난이도 기반 콘텐츠 확장

② 플레이 목적

- 경험치/골드/토픽 재료
- 캐릭터 성장 핵심 자원 공급
- 반복 플레이 유도 구조

③ 시스템 특징

- 자동 전투 기반 편의성
- 스테이지 반복 → 자원 누적
- 방치형 요소 결합된 구조



✓ "PVP는 경쟁을 통해 **성장 압박**과 과금을 유도한다."



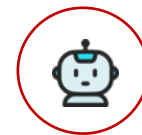
① 콘텐츠 구조

- 유저간비동기PVP매칭
- 랭킹기반경쟁구조
- 시즌단위보상지급



② 플레이 목적

- 상위랭킹달성욕구
- 메타캐릭터확보필요
- 덕차적화/전략구성



③ 시스템 특징

- 캐릭터밸런스영향크
- 특정조합중심메타형성
- 과금→경쟁력직결구조



"길드 콘텐츠는 **협동**을 기반으로 **장기 유지**와 **커뮤니티 결속**을 강화한다."



① 콘텐츠 구조

- 길드가입기반 콘텐츠
- 길드전/보스사냥
- 길드단위 경쟁 구조

② 플레이 목적

- 길드/기여보상 획득
- 협동 플레이 경험
- 장기 참여 동기 형성

③ 시스템 특징

- 주간단위 콘텐츠 운영
- 협동+경쟁 결합 구조
- 커뮤니티 중심 플레이 유도



"성장 시스템은 **반복 가능한 구조**를 통해 유저의 **장기 플레이**와 **재화 소비**를 유도한다."





"강화시스템은 확률, 재화 소비 구조를 통해 유저의 반복 플레이와 과금 유도를 강화한다."



강화구조

- 토픽장착/강화
- 옵션랜덤부여구조
- 강화단계별 성능상승



재화소모 구조

- 코인/재료지속소모
- 실패/재시도반복발생
- 최적옵션까지반복투자



BM연결

- 부족재화→ 과금 전환
- 패키지/재화구매유도
- 확률구조기반소비확대





"성장 → 소비 → BM → 반복."



☑ "길드 콘텐츠는 **경쟁 구조** 결합 시 가치가 극대화된다."

협동 → 경쟁 전환이 핵심 성장 트리거다

"랭킹·보상 구조 강화로 참여율 상승"

- 협동 중심 길드 콘텐츠에 경쟁 시스템 결합
- 랭킹 기반 보상 강화 → 참여 동기 상승
- 장기 잔존율 개선





"캐주얼 접근성과 RPG 성장성의 **결합**"



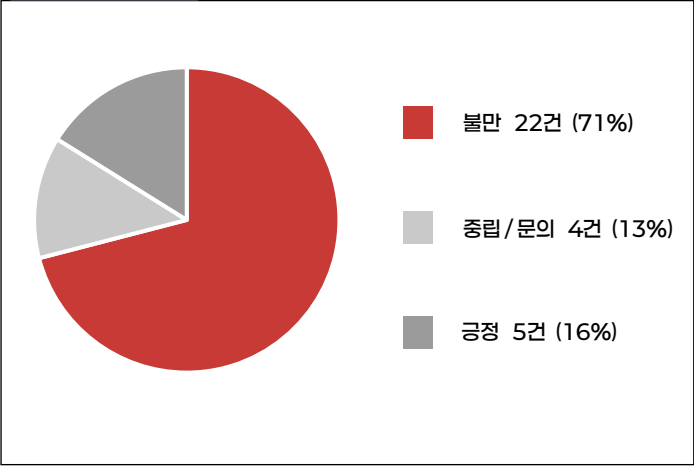
운영 개선 제안

07

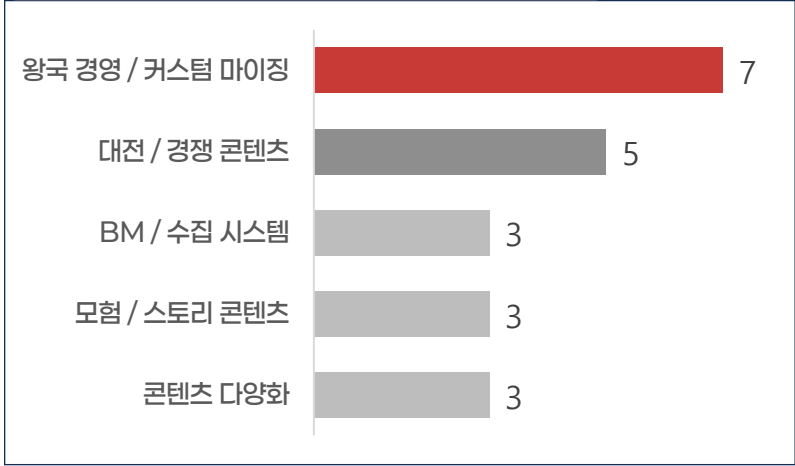


"장기 플레이 동기 확보"가 핵심 과제

만족도 분포



주요 불만 카테고리 TOP 5 (단위: 건)



출처: 쿠키런 킹덤 공식 카페 (Google Play 리뷰, App Store 리뷰, YouTube 커뮤니티) (2026.06~2026.07)

"신규 목표가 필요"

<u>01</u> 반복 콘텐츠 피로 일일 반복 콘텐츠 중심으로 장기 플레이 동기 감소	<u>02</u> 장기 성장 정체 성장 목표 부족으로 접속 동기 감소	<u>03</u> 왕국 운영 피로 관리 요소 증가 대비 보상 체감 부족
<u>04</u> PvP 메타 고착 조합 다양성 감소 경쟁 콘텐츠 반복	<u>05</u> 경제 구조 불균형 골드 소비처 부족 재화 가치 하락	<u>06</u> 수집 동기 약화 신규 수집 목표 부족 성장 동기 감소

☑ "장기이용자는 **성장 목표 확장**과 **콘텐츠 다양성 강화**를 요구"

왕국 성장 관련

"왕국 레벨이 너무 빨리 끝나요."

"더 발전시킬 콘텐츠가 없어요."

왕국 개척 프로젝트

왕국 Lv20 확장

신규 연구·생활 시설 추가

전략 / 전투 콘텐츠 관련

"수호의 성전 텍이 매 시즌 비슷해요"

"시즌마다 전략 변화가 부족해요."

수호의 성전 개선

시즌제 운영 / 속성 변경

랜덤 버프 & 보스 패턴 변화

생활 / 생산 콘텐츠 관련

"광산 보상이 너무 적어요."

"광산 성장 요소가 부족해요."

광산 개편 프로젝트

광산 레벨 확장

광산 가이드 추가



"장기 플레이 동기 강화"





"무지개 큐브 수급과 장기 플레이를 위한 신규 탐험 콘텐츠"



도입 배경



무지개 큐브 수급처 부족

- 이벤트 의존
- 상시 획득처 부족



장기 목표 부족

- 반복 플레이
- 성장 목표 부재

기대 효과



안정적인 큐브 수급

- 이벤트 의존도 완화
- 상시 수급 구조 제공

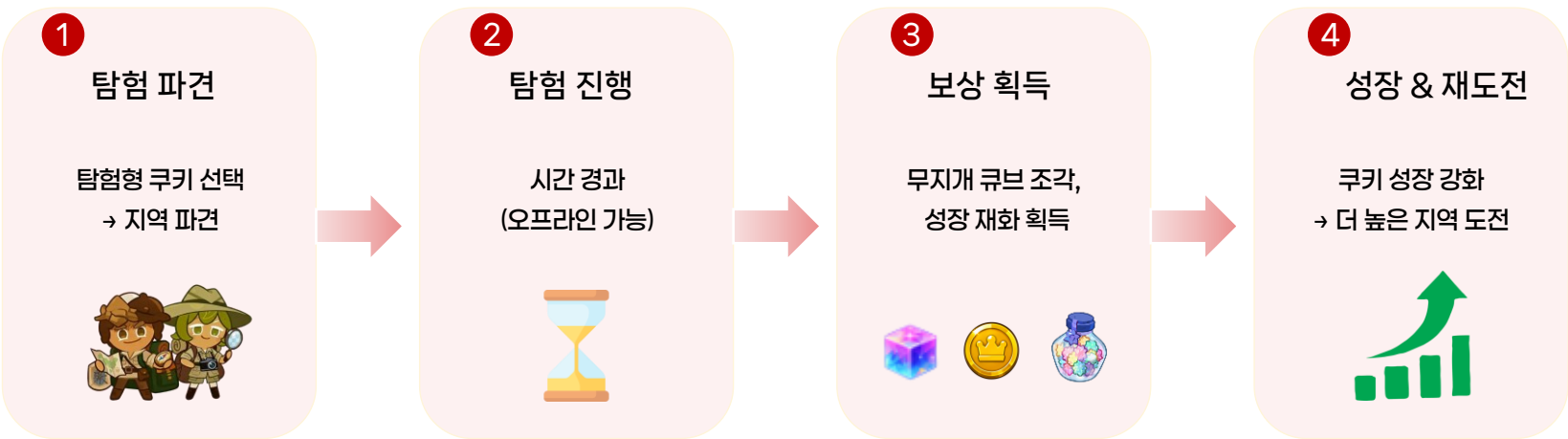


신규 탐험 콘텐츠 제공

- 신규 콘텐츠로 플레이 다양화



"탐험 → 보상 → 성장"의 반복 구조로, 장기 플레이와 재방문을 유도



주요 보상 (예시)

무지개 큐브 조각
 경험치
 골드
 탐사 증표 (신규 재화)

탐험 지역 예시

고대 숲 (균형형 보상)
 사막 유적지 (큐브 조각 특화)
 얼어붙은 산맥 (고급 재료 특화)
 ...



"탐험 콘텐츠를 통한 유저 유지 및 매출 성장"



기대 효과

- ✓ 무지개 큐브 수급 안정화
이벤트 의존도 감소
- ✓ 장기 플레이 & 재방문 유도
반복 참여 유도
- ✓ 기존 유저 이탈률 감소
이탈률 감소
- ✓ 매출 및 BM 긍정적 영향
연계 BM 확대



성과 KPI (예시)

탐험 콘텐츠
참여율



무지개 큐브
보유 수 증가



일일 접속률
(DAU)



장기 유지율
(D30)



기존 콘텐츠와의 연계



탐험형 쿠키 활용



쿠키 성장 및
전투력 강화



왕국 레벨 성장



신규 탐사 지역 개방



"떠돌이상단은 **골드 소비**와 **주간 방문 동기**를 제공하는 신규 콘텐츠"



핵심 목표



골드 소모처
제공



주간 방문
동기 강화



랜덤 상품
구매 재미



골드 소비 활성화



랜덤 상품 구성



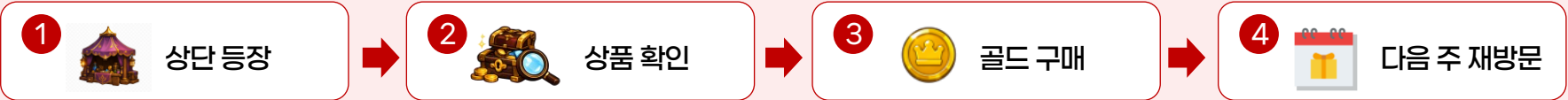
광장 콘텐츠 활성화



기존 시스템 연계

✓ "주간 갱신과 랜덤 상품으로 **지속적인 재방문**을 유도"

운영 구조 (4단계)



주요 판매 상품





"성장 정체 구간을 확장해 새로운 **장기 성장 목표**를 제공"

현재 왕국 (Lv.15)

성장 정체 구간



확장된 왕국 (Lv.20)

새로운 성장 단계



왕국 Lv.20 확장

- 신규 영토 및 건물 해금
- 장기 성장 목표 제공



연구 시설 추가

- 신규 연구 콘텐츠 추가
- 왕국 성장 가치 강화



설탕노움 성장 보상

- 성장 단계별 보상
- 최대 보유자 보상

기대 효과



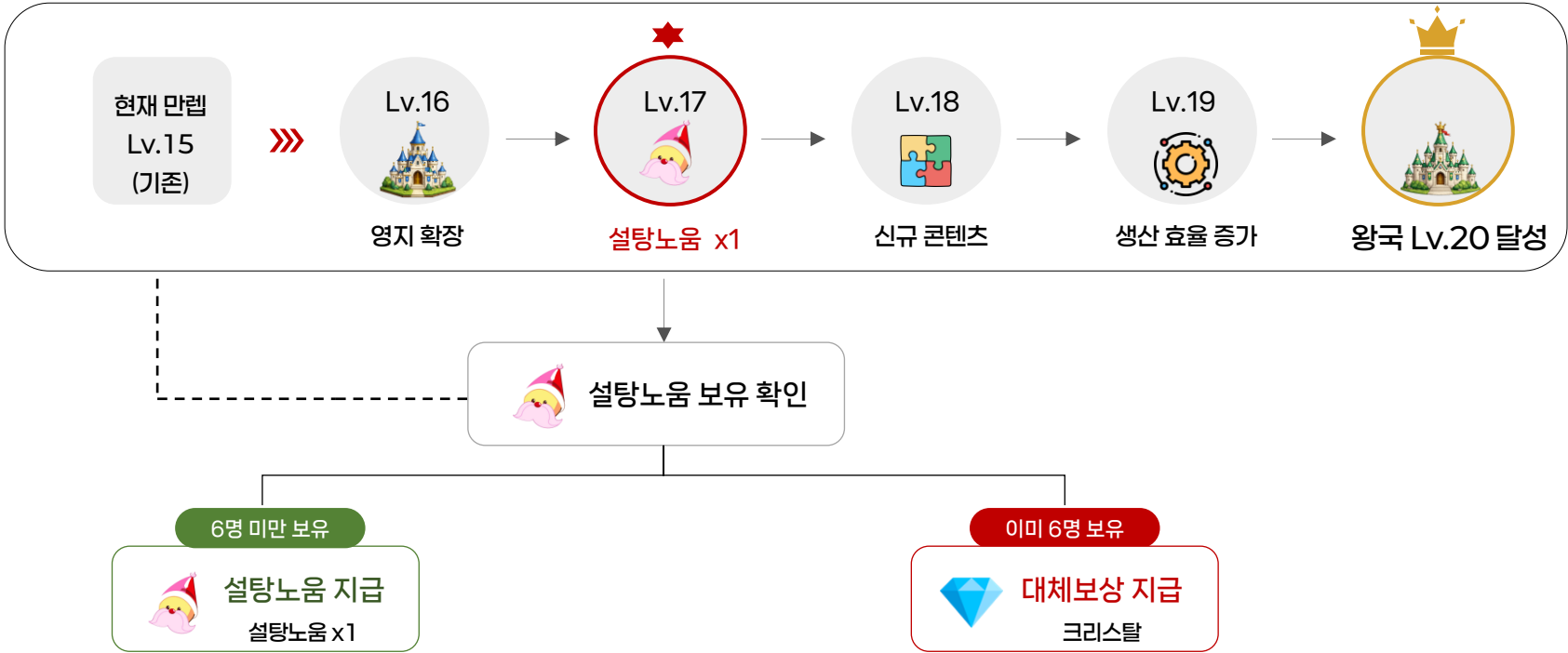
기존 유저 만족도 강화



보상 형평성 확보



장기 성장 목표 유지





"시즌별 전략 변화"로 반복 플레이 피로를 완화

현재 문제

- 시즌마다 동일한 덱 사용
- 보스 패턴 변화 부족
- 전략 선택 다양성 부족



반복 플레이 피로 누적

개선 방향

시즌 속성 변경

메타 순환 유도

랜덤 버프 시스템

전략 선택 확대

보스 패턴 변경

공략 재미 강화

추천 쿠키 보너스

다양한 조합 유도

기대 효과

전략 다양성 증가

다양한 덱과 조합 시도 유도

시즌 참여율 향상

새로운 공략 목표로 참여 동기 강화

장기 플레이 강화

메타 순환을 통한 지속적 재미 제공



"시즌제 운영으로 매 시즌 새로운 전투 경험과 보상 동기를 제공"

시즌별 변경 요소 ——— 시즌마다 속성, 보스, 기믹, 버프가 변경



● 기대 효과 ●

새로운 전투 경험 제공

에픽 쿠키 활용도 증가

랭킹 경쟁 활성화

시즌 반복 참여 유도



"광산 성장 난이도와 정보 부족으로 이용 경험이 저하"

1

광차 성장 정체



- 성장 속도 저하
- 강화 재화 부족
- 성장 체감 감소

2

버프 인지도 부족



- 버프 존재 인식 부족
- 효과 이해 부족
- 활용률 저조

유저 VOC

"광차 레벨 올리기가
너무 힘들어요..."

"종합 버프가
있는 줄 몰랐어요..."

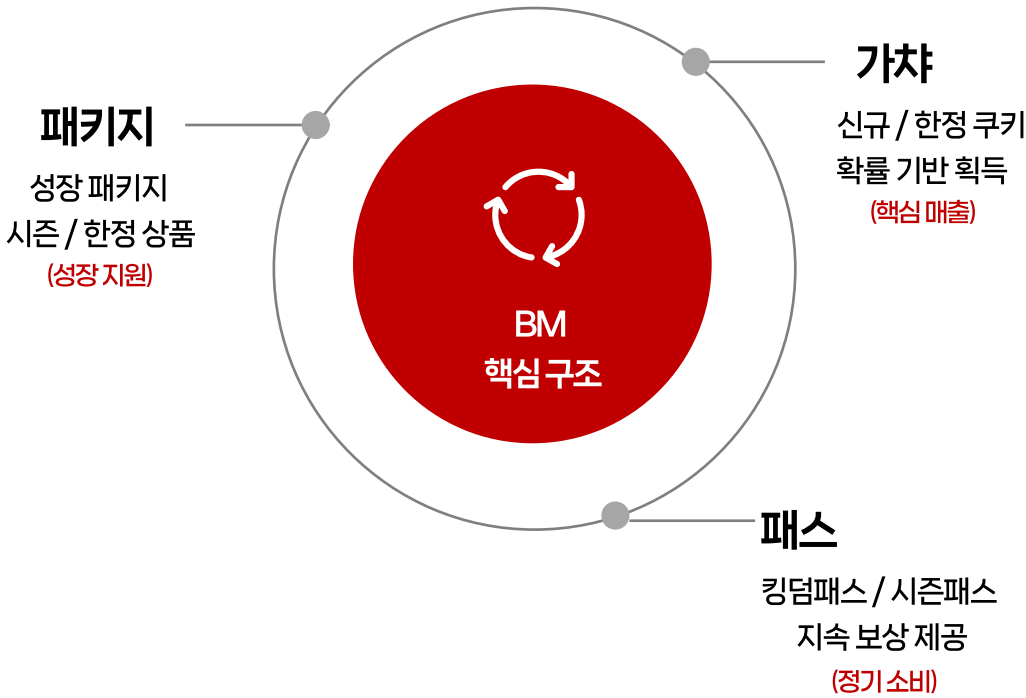
☑ "성장 구간 완화와 가이드 제공으로 광산 이용 경험 개선"



BM 분석 및 개선 제안

08

☑ "가차·패키지·패스가 결합된 **복합 BM 구조**다"



☑ "고가상품 구매를 유도하기 위한 기본 BM 구조를 적용했다"

☑ 구매객단가(AOV) ↑



크리스탈	가격 (원)	개당 가격 (원)
125	1,500	12.00
636	7,500	11.79
1,250	15,000	12.00
4,000	43,000	10.75
6,800	69,000	10.15
15,600	149,000	9.55

최고 효율 구간

2026년 7월 기준, 한국 서버 판매 가격 기준으로 분석



"높은 보상 효율로 반복 구매를 유도하는 핵심 BM"

킹덤패스 이미지



킹덤패스 주요 분석

	가격	7,500원
	기간	30일(시즌단위)
	주요보상	크리스탈, 쿠키 커터, 성장재화등
	구매대상	성장중심유저
	특징	• 매일접속유도 • 높은구매효율
	효율 (크리스탈기준)	[S] (매우높음) 가격대비높은보상효율

✓ "블루 아카이브·붕괴: 스타레일은 **이벤트·희소성 중심**, 쿠키런은 **꾸준한 소비형 패스 중심**이다"

→ 동일한 가챠 기반이지만 소비를 유도하는 방식은 다르다

쿠키런: 킹덤
 패스 중심

블루 아카이브
 이벤트 운영

붕괴: 스타레일
 한정 패키지

구분	쿠키런: 킹덤	블루 아카이브	붕괴: 스타레일
핵심 BM	가챠 + 패스	가챠 + 이벤트 운영	가챠 + 한정 패키지
천장 시스템	250 회 (마일리지)	200 회 (모집 포인트)	90 회
대표 콘텐츠	킹덤 패스	총력전 · 대형 무료 이벤트	무명의 공훈

블루 아카이브 · 붕괴에서 배우는 구조적 시사점

✓ "경쟁작 BM 분석을 통해 **쿠키런: 킹덤에 적용 가능한 구조**를 도출했다"



쿠키런 적용 가능성

업데이트 시점 집중 이벤트 운영 (블루 아카이브)



업데이트 시즌 이벤트 집중 운영

시즌 누적 보상 (붕괴: 스타레일)



누적 구매 보상 제안

코스튬 BM (붕괴: 스타레일)



성우 BM 제안



블루 아카이브



업데이트 시점 집중 이벤트 운영

대형 업데이트 시 무료 100모집
이벤트 운영 (실제 사례)



붕괴: 스타레일



시즌 패키지
기간 한정 구성



누적 보상
누적 결제 보상



코스튬
캐릭터 코스튬 판매



"경쟁작 대비 시즌성·캐릭터 애착·누적 결제 구조가 부족하다"

경쟁작 BM 구조를 적용해 장기 매출 기반을 강화한다

1

시즌성 BM 부족

시즌 한정 콘텐츠 · 코스튬
소비 유도 구조 미흡

2

캐릭터 애착 BM 부족

팬덤 기반 상품 부족
캐릭터 소비 확장 부족

3

누적 결제 구조 미흡

반복 결제 보상 부재
장기 구매 목표 부족

✓ "가차 BM은 유지하되, 피로를 완화하는 보완 구조 설계가 필요하다"



1. 확률 피로 해결



천장 시스템 강화

일정 횟수 내 확정 획득 구조 구현



보상 체감 개선

중간 보상 단계 추가로 체감 향상



무료 재화 수급 확대

일일 / 주간 콘텐츠 보상 상향



2. 희귀성 압박 해결



획득 기회 다양화

이벤트 / 미션을 통한 무료 획득
경로 확대



복각 주기 명확화

주요 캐릭터 재등장 주기 사전 공지



선택권 제공

픽업 선택 시스템 도입으로
계획적 소비 지원



3. 누적 과금 부담 해결



소비 효율 구조 설계

패스 / 정액 상품 강화로 가성비 제공



천장 이월 시스템 도입

미달성 천장 포인트 이월로 부담 완화



소과금 성장 지원

소과금 유저도 성장 구조 제공

✓ "장기 성과는 '유저 피로 관리'에서 결정된다"

1. 수익 중심 구조

- 가치를 통한 매출 극대화 구조
- 고과금 유저 중심 수익 모델
- 강력한 단기 수익 창출 가능

2. 유저 리스크 발생

- 반복 실패 경험으로
유저 피로 증가
- 과금 피로 누적으로 이탈 발생

3. 지속 가능 구조

- 확정 보상 구조로 안정적 소비 유도
- 다양한 획득 경로 제공
- 소과금 유저 성장 지원



"시즌 한정 BM으로 꾸미기 소비와 수집 욕구를 확대"

주요 콘텐츠

- ✓ 계절 코스튬
- ✓ 왕국 데코
- ✓ 시즌 패키지

시즌 운영



기대 효과

- ✓ 한정성 강화
- ✓ 구매 전환 증가
- ✓ 시즌 매출 확대

한정 판매 → 시즌 종료 → 복각 판매



"캐릭터 애착을 새로운 BM으로 확장"

쿠키런: 킹덤의 숨은 경쟁력, 성우

■ 캐릭터 애착을 새로운 BM으로 확장



출처: 남도형의 블루클럽 유튜브

BM 구조

신규 쿠키 출시 >>> 보이스팩 판매 >>> 시즌 한정 보이스 >>> 상시 판매

기대 효과



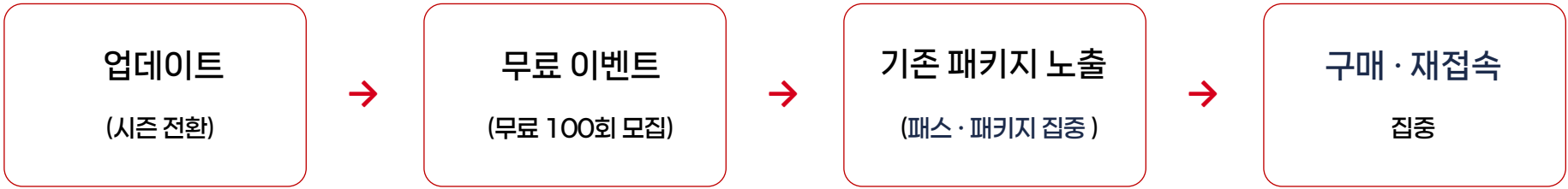
캐릭터 애착 강화



장기 매출 확보



"업데이트 시즌 **기존 패키지 집중 노출**로 **구매·재접속**을 유도한다"



■ 블루 아카이브 벤치마킹 근거



■ 이벤트 시즌 간 동시 노출 (기존 상품 유지)



✓ "30일 누적 구매 보상으로 **반복 구매와 객단가(AOV)**를 동시에 강화한다"



누적 구간	30,000원	100,000원	200,000원	500,000원
목표 행동	첫 구매	반복 구매	중과금 전환	핵심 과금 전환
보상 방향	성장 재화	한정 프로필	코스튬 재화	한정 데코, 칭호

운영 원칙

- 30일 단위 운영
- 기존 BM 구매 시 자동 누적
- 기존 BM 보완 이벤트형 구조

기대 효과

- 구매 빈도 증가
- 객단가 (AOV) 상승
- 장기 결제 동기 강화



"시즌·캐릭터·누적 결제 BM으로 **핵심 문제를 해결한다**"



상품은 충분했다. 부족했던 것은 운영 전략이었다.

문제	개선안	기대 효과
①시즌성BM부족	시즌BM	시즌매출확대
②캐릭터애착BM부족	성우BM	캐릭터애착강화
③누적결제구조미흡	업데이트시즌이벤트집중운영 누적구매보상제안	객단가(AOV)상승 구매전환율증가



"개선안 실행 결과는 4가지 핵심 지표로 측정하고, 출시 후 상품 효율을 재조정한다"



객단가 (AOV)

(구매 금액 증가)

상승



업데이트 매출

(매출 증가)

상승



킹덤패스 구매율

(기존 BM 유지)

유지



구매 전환율

(전환율 증가)

상승

※ 위 KPI는 실제 성과 수치가 아닌 운영 기획 목표이며, 출시 후 실측하여 상품 효율과 판매 주기를 조정한다.

✓ "라이브 운영과 BM 최적화를 통해 유입·유지·수익을 동시에 성장시키는 구조가 필요하다"

“유입 – 유지 – 수익의 선순환이 장기 성장을 만든다”



이벤트 분석

09



"기획부터 개선까지, **순환 구조**로 이벤트 품질을 지속 관리한다"





"이벤트 수보다 **메인 이벤트 중심성 부족**이 핵심이다"

참여 데이터 및 유저 피드백 기반 4가지 핵심 문제

01



미니게임 반복 피로

반복 플레이로 피로 누적

02



이벤트 분산

이벤트 동시 진행으로 관심 분산

03



후반 동기 감소

후반 구간 목표 달성 동기 약화

04



보상 중심 참여

보상 가치 대비 재미·몰입도 낮음



"4가지 문제가 누적되며 참여 지속성이 악화된다"

	01 미니게임 반복 피로	02 이벤트 분산	03 후반 동기 감소	04 보상 중심 참여
현황	유사 미니게임 반복 운영	다수 이벤트 동시 진행	후반 목표·보상 변화 부족	보상 획득 중심 참여
대표 피드백	"매번 똑같아서 지루해요"	"이벤트가 너무 많아 헛갈려요"	"후반 보상이 별로라 안 하게 돼요"	"보상이 없으면 참여 안 해요"
영향	참여 지속성 ↓	관심·참여 분산	완주율 ↓	장기 참여 동기 ↓



"4가지 문제를 **메인 이벤트 중심 구조**로 개선한다"





"다수 이벤트가 동시에 운영되며 참여 동선이 분산된다"

최근 4주간 이벤트 유형별 운영 현황



분석 개요

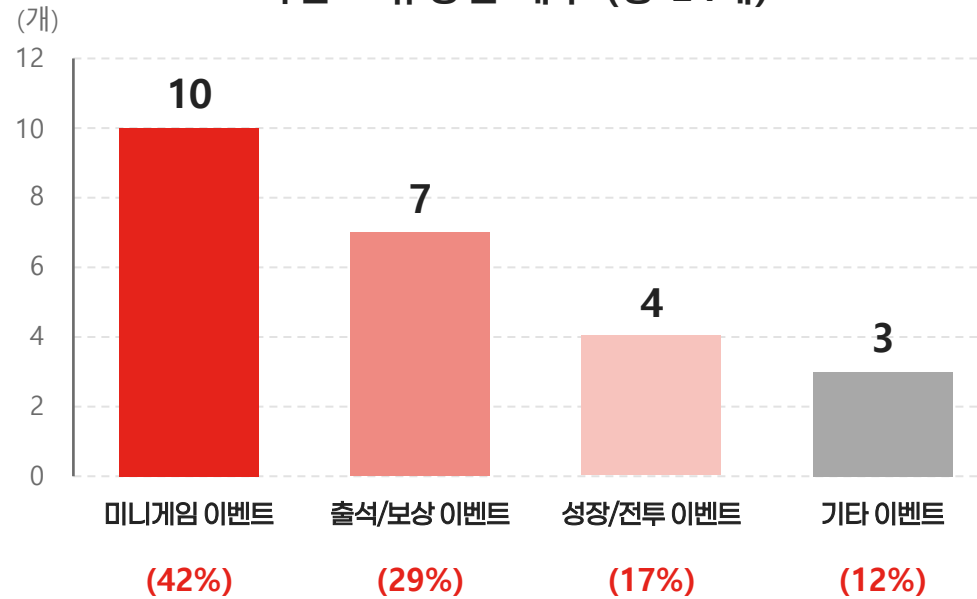
- 기간 2025.06.09 ~ 2025.07.06 (4주)
- 기준 쿠키런: 킹덤 공식 이벤트 공지 기준
- 집계 중복 포함, 진행 중인 이벤트 기준



핵심 인사이트

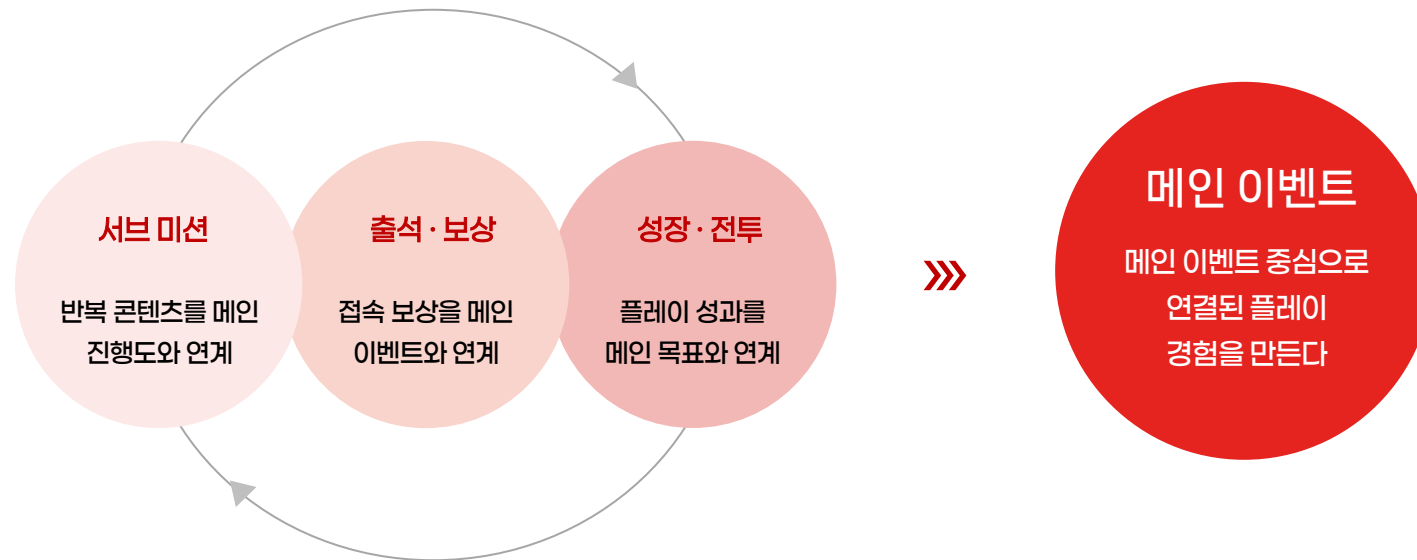
- 1 미니게임/출석 이벤트가 전체의 71% 차지
반복 플레이 중심 구조가 대부분
- 2 이벤트 유형이 다양하게 분산되어
유저의 참여 집중도가 낮아질 가능성 존재

이벤트 유형별 개수 (총 24개)



자료 출처: 쿠키런: 킹덤 공식 커뮤니티 > 이벤트 안내 공지 (2025.06.09 ~ 2025.07.06)

✓ "분산된 이벤트를 **메인 이벤트 중심으로** 통합한다"





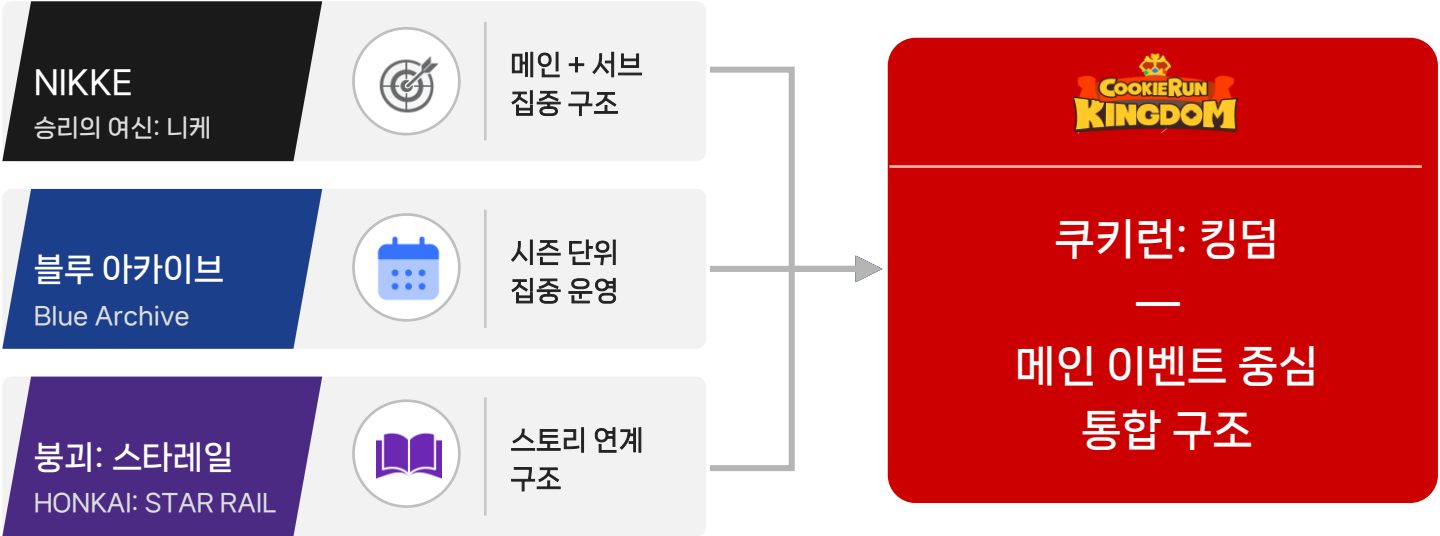
"경쟁작은 **메인 콘텐츠 중심의 집중형 이벤트 구조**를 운영한다"

쿠키런: 킹덤의 이벤트 구조 개선을 위한 벤치마킹

	쿠키런: 킹덤	승리의 여신: 니케	블루 아카이브	붕괴: 스타레일
목표	성장·수집 동기	캐릭터 확보	캐릭터 확보	스토리 몰입
구조	분산형 구조 (여러 이벤트 동시 진행)	집중형 구조 (메인 + 서브)	집중형 구조 (시즌 단위)	집중형 구조 (스토리 연계)
보상	재화·성장 재료	캐릭터 / 장비	모집권 / 성장 재료	한정 재화 / 캐릭터
참여 유도	출석·미션·레이드	단계 목표 달성 시 보상	일일/주간 과제 + 스토리 연계	스토리 진행 + 이벤트 보상
운영 특징	상시 이벤트 다수 운영	업데이트 시 대형 이벤트 집중	시즌 단위 집중 운영	버전 단위 이벤트 운영



"경쟁작 강점을 메인 이벤트 중심으로 통합한다"





"메인 이벤트를 중심으로 콘텐츠·보상·BM을 하나의 시즌으로 연결"



01

목표

참여 집중 · 몰입 강화

02

구조

메인 1개 + 보조 2개 + 시즌 패스 연계

03

기대 효과

참여율 향상 · 완주율 향상 · 지속 참여 유도

✓ "단계적 **몰입** 설계로 끝까지 참여를 유지한다"





"4주차미션 참여 유도와 단계별 보상으로 축제 몰입도와 장기 목표 달성"

	1주차 도입	2주차 확장	3주차 심화	4주차 피날레
	축제 시작과 참여 유도	왕국 밖 콘텐츠 참여 확대	협동과 도전 콘텐츠 집중	축제 마무리 및 보상 집중
핵심 미션 (2종)	월드 탐험 50회 모험 지역 스테이지 클리어	열기구 탐사 10회 열기구 탐사 입장 및 완료	수호의 성전 마스터 이상 5회 참여 마스터 등급 이상 클리어	출석 완료 25일 일일 출석 체크 달성
	현상수배 45회 현상수배 입장 및 완료	아레나 전투 참여 30회 아레나 매칭 및 전투 참여	길드 토벌전 12회 길드 토벌전 참여	소원나무 납품 100회 소원나무 요청 납품
주차 완료 보상	- 크리스탈 3,000 - 골드 500,000 - 고급 쿠키 뽑기 10회	- 크리스탈 3,000 - 무지개 큐브 1,000 30분 가속권 30개	- 크리스탈 3,000 - 무지개 큐브 2,000 - 스페셜 쿠키 뽑기권 10회	- 크리스탈 5,000 - 최고급 타르트 뽑기 1회 - 스페셜 쿠키 뽑기권 10회



4주 완주 최종 보상

운명의 쿠키 뽑기권 20회



"릴레이 챌린지로 참여 흐름을 연결한다"

3단계 미션을 순차적으로 완료하고, 최종 보상으로 한정 데코를 획득할 수 있습니다.



☑ "단계별 보상과 한정 데코로 **완주 동기**를 강화"



✓ "제안 효과는 실제 **운영 데이터**로 검증한다"



참여도

이벤트 참여 유저 수



완주도

4주 미션 완주 유저 수



지속성

주차별 참여 유지율



보상 도달

최종 보상 획득 유저 수



※ 제안 단계에서는 성과 수치를 가정하지 않으며, 실제 운영 후 지표를 통해 효과를 검증합니다.

마케팅 전략

10



"10~20대 여성 중심의 **캐릭터 팬덤**을 타겟으로 설정."

성별 비중

여성 68%

10대 35%

20대 39%

30대 17%

40대 이상 9%

✓ "10~20대 타겟과 만나는 SNS 채널에 집중한다."

매체 방향 | SNS · 영상 중심 노출 → 관심 → 참여 → 게임 유입

01



Instagram Reels

10~20대 SNS 1위

캐릭터 비주얼 · 팬덤 콘텐츠
→ 관심 형성

02



YouTube

10~20대 영상 시청 1위

업데이트 · 크리에이터 콘텐츠
→ 인지 확장

* 나스미디어 「2026 NPR 타겟 분석」



"업데이트 정보 전달을 넘어, **다시 시작할 이유가 필요하다.**"

기존 커뮤니케이션

기존 유저 중심

업데이트·이벤트 안내 중심

정보 전달 중심

무엇이 바뀌는지는 전달하지만
'왜 지금인지'는 약함

놓치고 있는 질문

**"왜 지금 쿠키킹덤을
다시 해야 하지?"**



"유저별 행동 목표를 분리한다."



마케팅 목표 | 신규 유입 · 복귀 전환 · 기존 유저 확산



신규 유저

첫 관심 형성



발견 → 설치

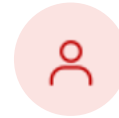


복귀 유저

복귀 이유 제공



재발견 → 재접속



기존 유저

자발적 확산



참여 → 확산

✓ "캐릭터 팬덤을 참여와 확산으로 연결."



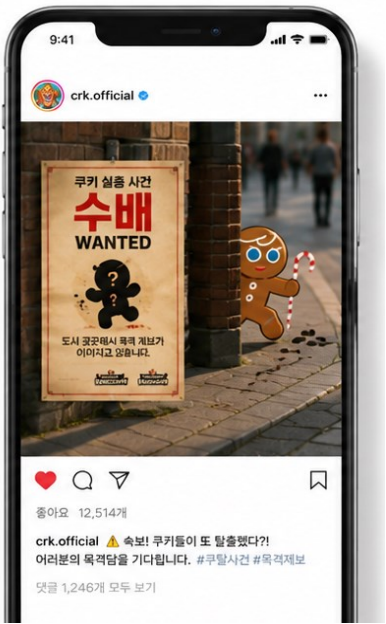
쿠키들이 또 탈출했다!!



이번엔 오븐을 넘어, 현실로.

오븐 탈출이라는 IP 오리진을 현실 세계까지 확장하는 유쾌한 탈출극

☑ "탈출한 쿠키의 '목격담'을 SNS에 확산시킨다."



👑 왕국 밖으로 탈출한 쿠키 → 현실 속 '목격담'으로 확장

목적 → 현실 침투

★ SNS 목적 → 현실 발견 · 참여 → 게임 유입

01 팝업 스토어



📍 도심 팝업 운영
목적 제보 / 포토존 / 굿즈

02 옥외 광고



📢 주요 거점 옥외 광고
포스터 / 현수막 / 전광판

03 스페셜 제보 패키지



🎁 제보 참여 보상
스페셜 패키지 제공



현실 공간에서 발견 → 목격 제보 → 게임 보상으로 연결



쿠키 발견

스타필드 곳곳에
숨은 쿠키를 찾아보세요!



별마당 도서관 / 아트리움 /
팝업 스토어 등



목격 제보

QR코드로 쿠키 목격을 제보하고
게임 보상을 받으세요!





발견 → 제보에서 끝나지 않고, **현장 체험까지 확장**



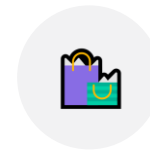
01 포토존

쿠키 조형물과 함께
인증샷 촬영



02 미션존

현장 곳곳의 쿠키를 찾아
QR 미션 참여



03 굿즈존

한정 굿즈 및
콜라보 상품 구매



기대 효과

일상 속 브랜드 노출 강화

전국 GS25 오프라인 접점 확대를 통한 쿠키런: IP 인지도 상승

01 GS25 콜라보 상품 구매

- 쿠키런: 킹덤 캐릭터를 활용한 콜라보 상품 출시



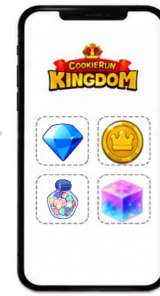
※ 상기 이미지는 예시이며, 실제 상품 디자인은 변경될 수 있습니다.

02 인게임 보상 쿠키키트 & SNS 인증 이벤트

- 상품 패키지 QR 스캔으로 인게임 보상 지급 + SNS 인증 시 추가 경품 제공



상품 패키지
(QR코드)



인게임 보상
쿠키키트 획득

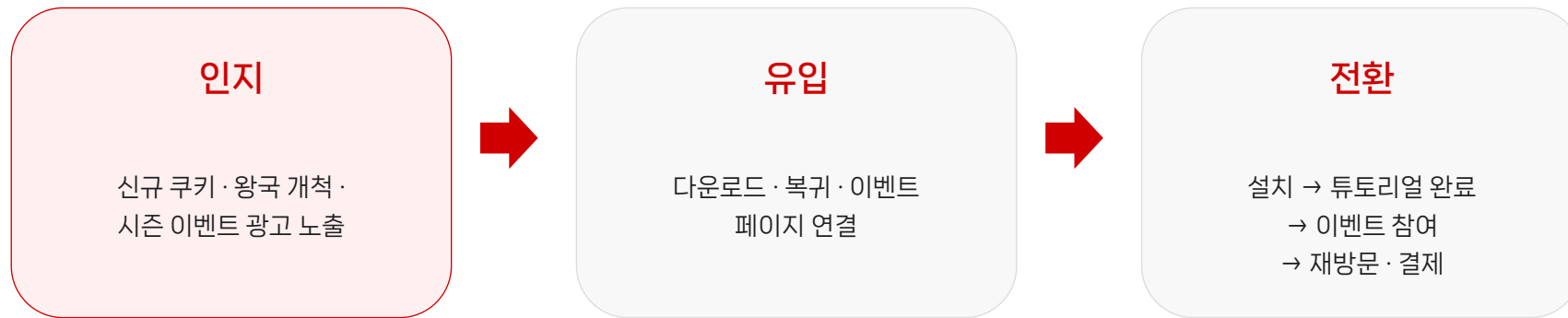


SNS 인증샷
업로드



추가 경품
지급

☑ "광고 유입을 실제 플레이와 **전환**으로 연결한다."





"광고 유입을 설치·재방문·구매 전환까지 연결한다."

매체별 운영

매체	역할
유튜브·틱톡	신규 유저 인지와 관심 확보
구글 앱 캠페인	설치·재설치 유도
네이버·카카오	국내 타겟 도달 확대
리타게팅 광고	미설치·미참여·이탈 유저 재접촉

성과 측정 KPI

노출·도달
클릭률·CPC
설치·CPI
잔존율
이벤트 참여율·구매 전환율

노출 → 클릭 → 설치 → 정착 → 참여·구매



"캐릭터 팬덤을 **현실 참여**로 확장하고, 다시 **게임**으로 연결."

★ 캐릭터 관심 → **현실 참여** → **자발적 확산** → 게임 유입 ★



[발견]

현실 속 쿠키 노출

화제성 형성



[참여]

목적 · 제보 · 공유

팬덤 참여 확대



[유입]

보상 · 업데이트 연결

게임 유입 · 재방문

감사합니다