

쿠키런: 킹덤 게임 분석서

요약본

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 운영 개선 제안
- 07 BM 분석 및 개선 제안
- 08 이벤트 분석
- 09 마케팅 전략

게임 개요

01



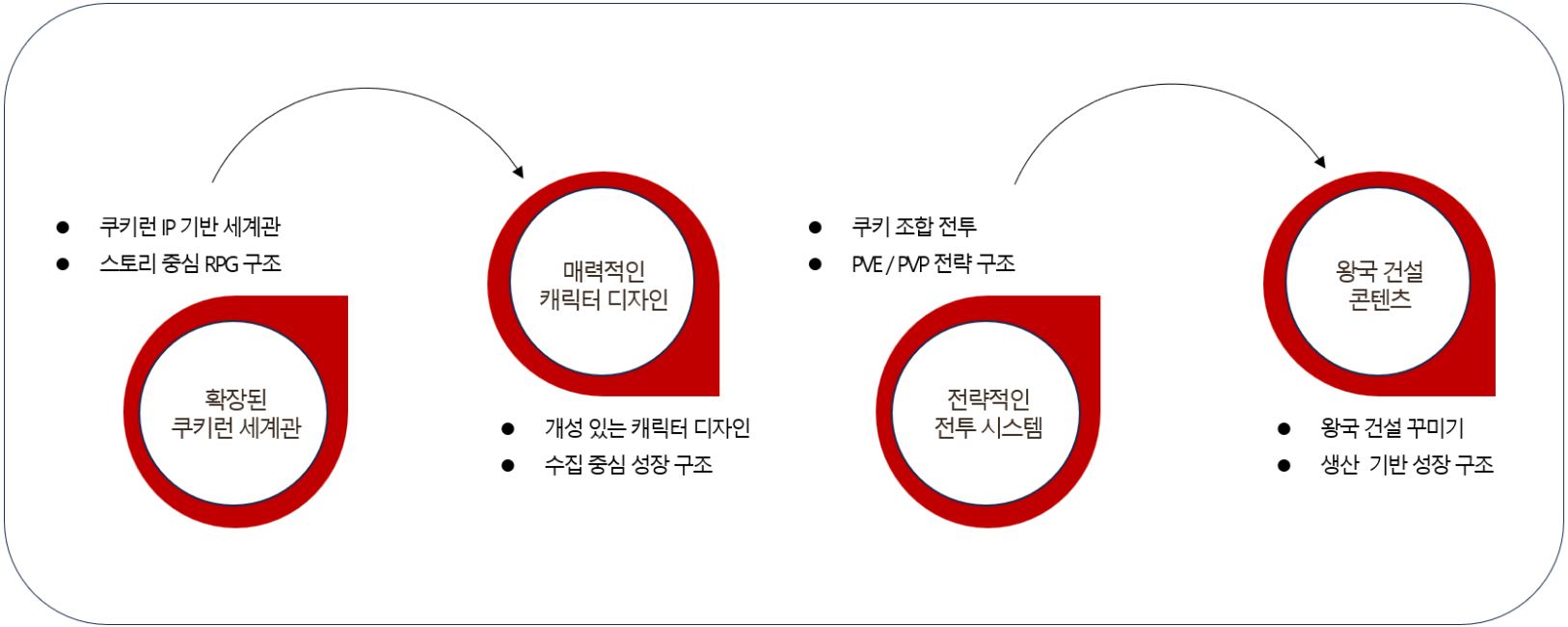
글로벌 흥행 IP '쿠키런'을 기반으로 한 "캐주얼 소셜 RPG"



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

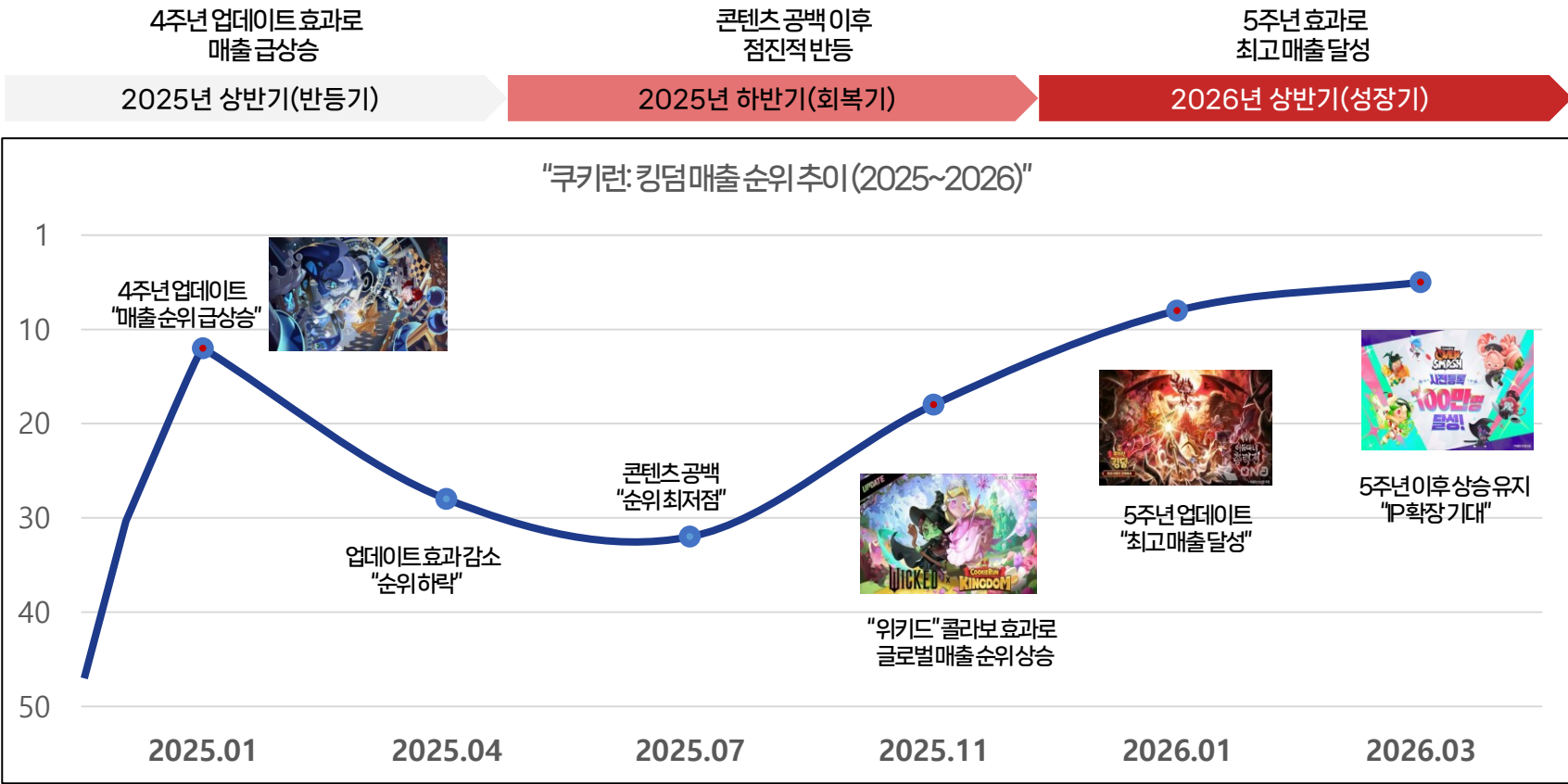


"캐릭터 수집 + 왕국 건설 결합 구조"





"대형 업데이트 시 매출 순위 반등이 반복된다."

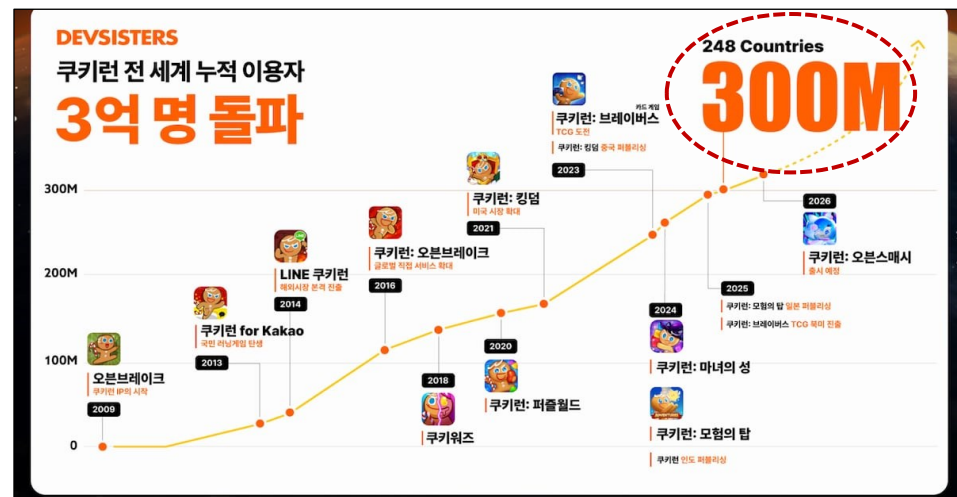


출처: 모바일인덱스 (2025.01~2026.03)

✓ "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



※ 248개국·누적 이용자 3억 명은 쿠키런 IP 통합 기준 | 출처: 데브시스터즈 (2025.11)

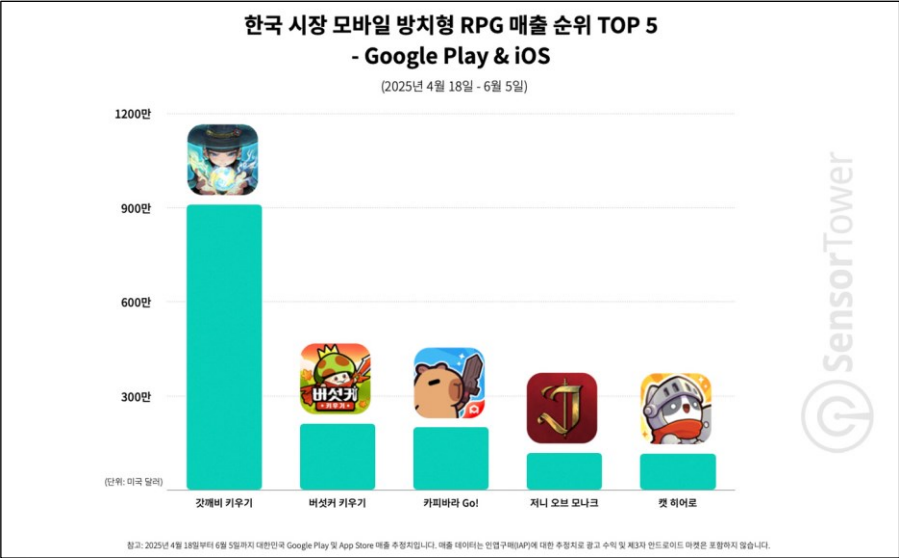
시장 / 장르 분석

02



"방치형 RPG가 주요 매출 장르로 부상"

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



복수의 방치형 RPG가 상위 매출 형성

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

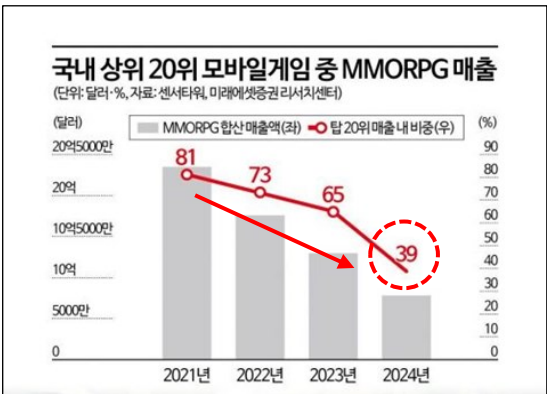
출처: Sensor Tower, 한국 모바일 게임 시장 데이터 (2025)



"MMORPG 중심에서 **짧고 가벼운 RPG 중심**으로 시장 재편"

시장 변화

- ✓ MMORPG 매출 비중 감소
- ✓ 캐주얼·방치형 RPG 확대



변화 원인



시간 부담 ↓

긴 플레이에 대한 피로 증가



과금 부담 ↓

고과금 구조에 대한 피로 증가



감성 소비 ↑

캐릭터·스토리·수집 선호

출처: 미래에셋증권 리서치센터 / Sensor Tower / 아시아경제

✓ "동일 RPG 장르지만 **이용자층**은 뚜렷하게 다름."

쿠키런: 킹덤



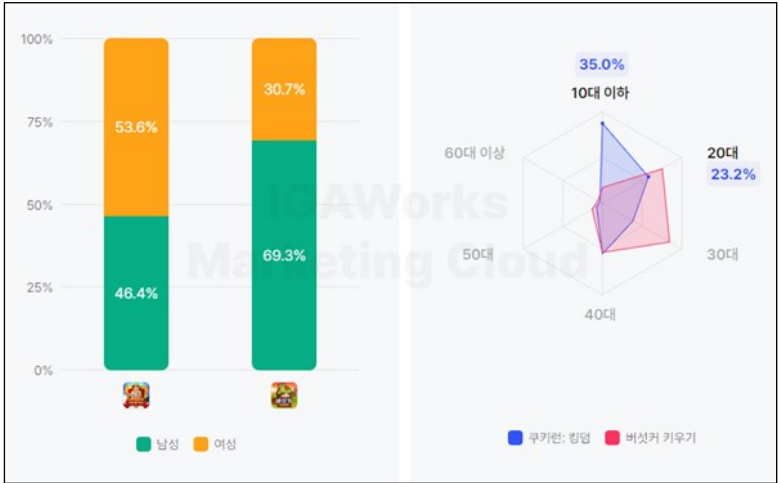
- 여성 이용자 비중 높음
- 10~20대 이용자 중심
- 캐주얼 RPG 성향
- 수집 욕성에 대한 몰입도 높음

버섯커 키우기



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

<쿠키런: 킹덤과 버섯커 키우기 비교>



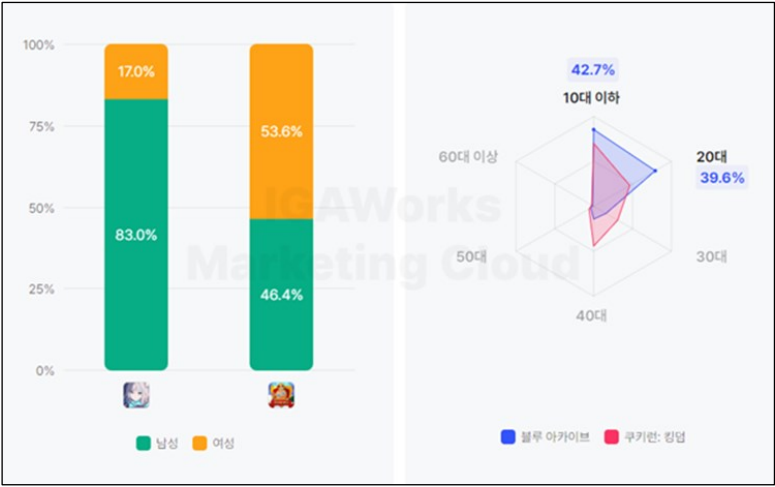
출처: IGAWorks Mobile Index

☑ "RPG 시장, 장르보다 타겟 차이가 뚜렷하다."

“여성 타겟 집중 → 성과 확보”

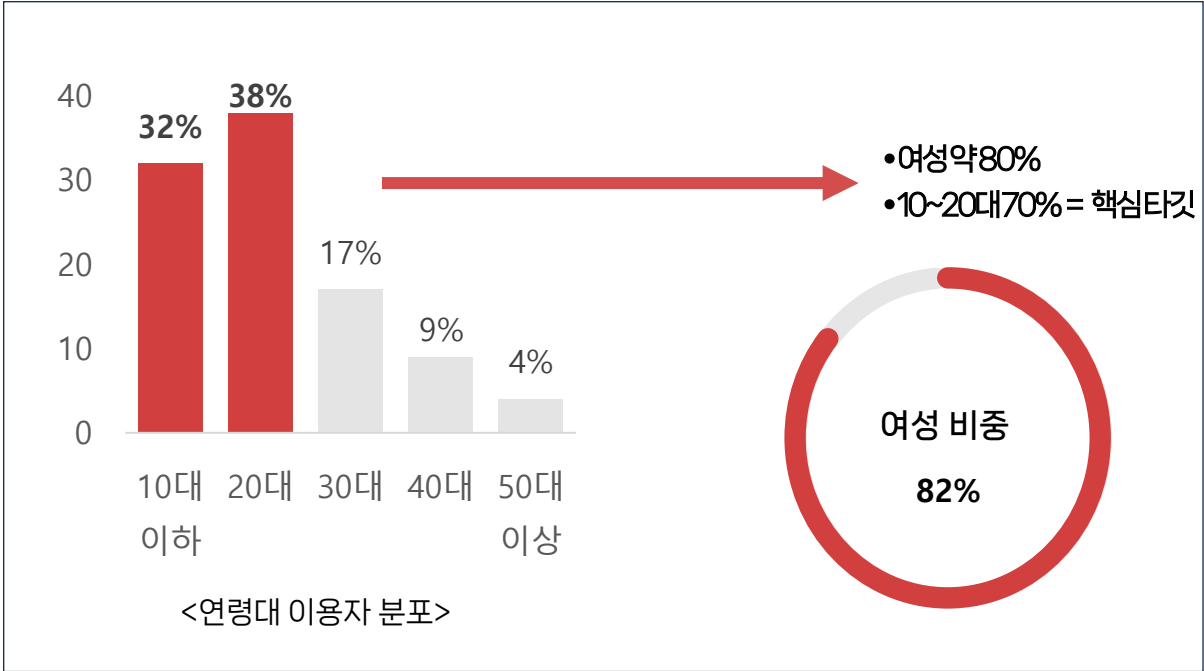


<쿠키런: 킹덤과 블루 아카이브 비교>



출처: IGAWorks Mobile Index

✓ "쿠키런: 킹덤, 핵심 타겟은 10~20대 여성 중심."



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



"핵심 타겟은 높은 참여도와 콘텐츠 확산력을 보인다."

10~20대 이용자는 결제보다 콘텐츠 확산을 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

게임의 강점 · 약점 분석

03



"대형 업데이트·콜라보 시 매출 순위 반등이 반복."

콘텐츠 효과 분석

대형 업데이트 및 콜라보 시점에
매출 순위가 단기적으로 급등하는
패턴이 반복된다

콘텐츠 공급 시점에 매출 순위가 단기적으로
상승하는 패턴이 나타난다

<쿠키런 킹덤 매출 순위 추이>



출처: Sensor Tower, Mobile Index (2025)

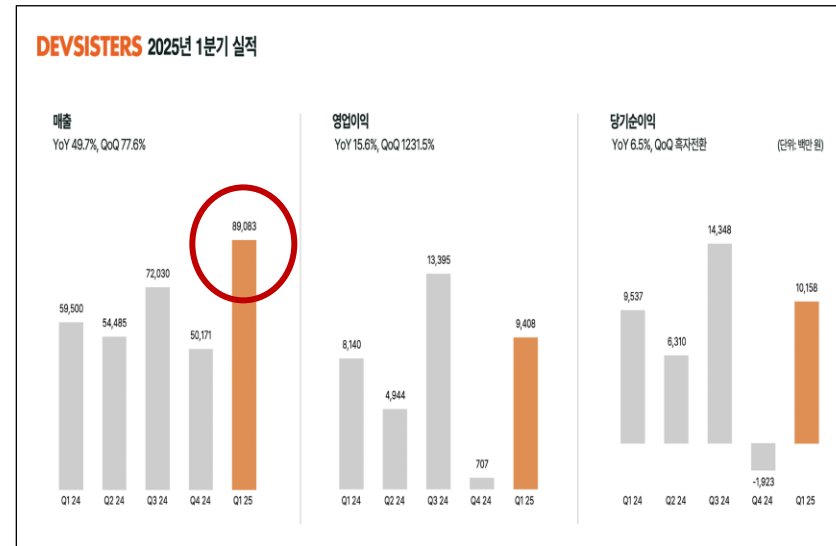
✓ "라이브 운영 + 이벤트 업데이트 = 장기 성장 동력."

"5주년 이벤트 등 대형 콘텐츠 지속 제공"



출처: 쿠키런: 킹덤 공식 유튜브

"업데이트 시점 이후 매출 반등 확인"





"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 진입 장벽

콘텐츠누적과캐릭터성장격차로
신규유저의진입난이도존재



"약점은구조개선으로해결가능한'성장기회'다."

1 BM 피로도 개선



PROBLEM

가챠 중심 과금 구조로
유저 피로도 누적



SOLUTION

보장형·선택형
패키지 강화

2 반복 콘텐츠 개선



PROBLEM

아레나·토벌전 등
고정 콘텐츠 반복 피로



SOLUTION

자동화 확대 +
시즌 콘텐츠 다양화

3 경쟁 심화 대응



PROBLEM

수집형 RPG 시장
경쟁 심화로 유저 이탈



SOLUTION

글로벌 IP 콜라보 +
신규 스토리 강화

4 신규 유저 진입 장벽 완화



PROBLEM

기존 유저와의 성장 격차로
신규 유저 진입 부담



SOLUTION

점핑 시스템 도입 +
핵심 캐릭터 지원

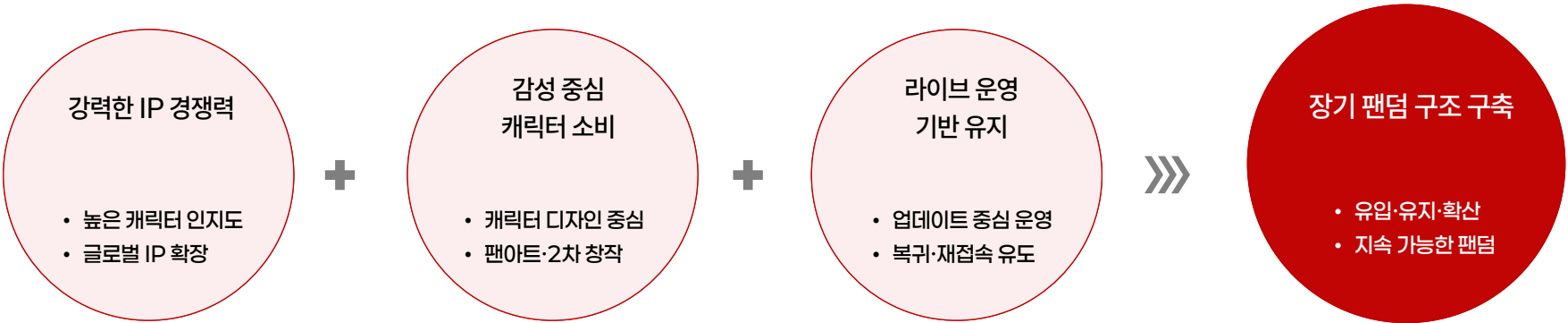
SWOT & STP 분석

04



"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 확산**은 장기 성장의 기회 요인"



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

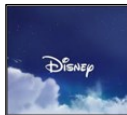
네이버 카페·SNS 기반 이용자 유지 및 재방문율 상승



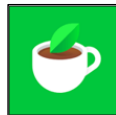
숏폼 콘텐츠 확산



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



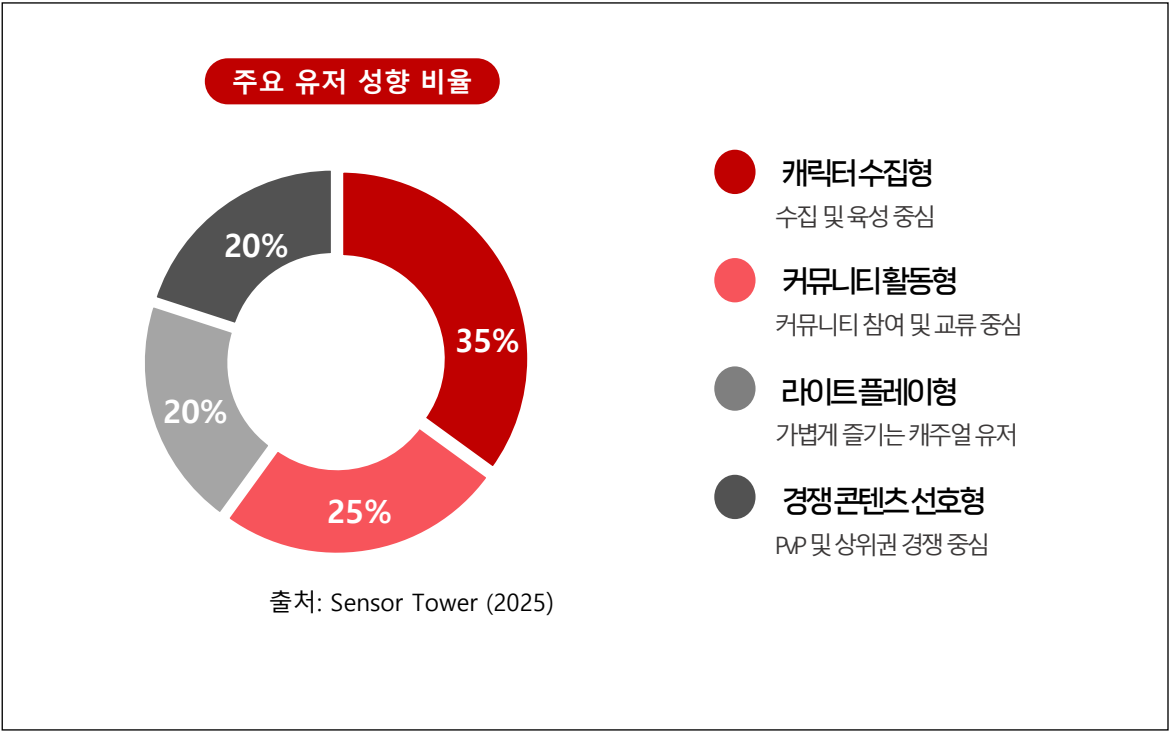
리니지 M

"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 핵심재미 강화

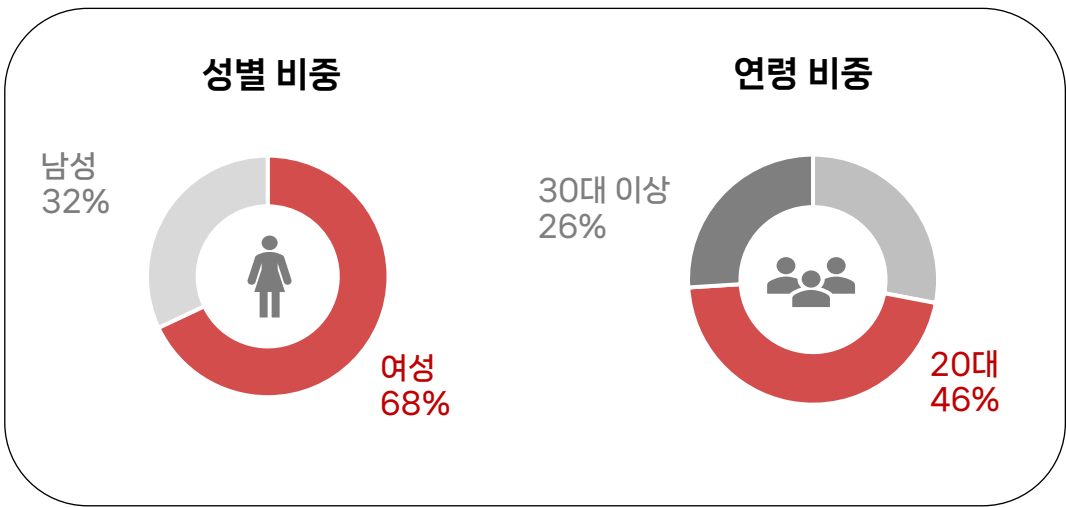


"쿠키런: 킹덤 유저는 다양한 플레이 성향을 가지며, 4가지 핵심 세그먼트로 구분할 수 있다"





"쿠키런: 킹덤은 캐릭터 수집·감성 소비 성향이 강한 **10~20대 유저층**을 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



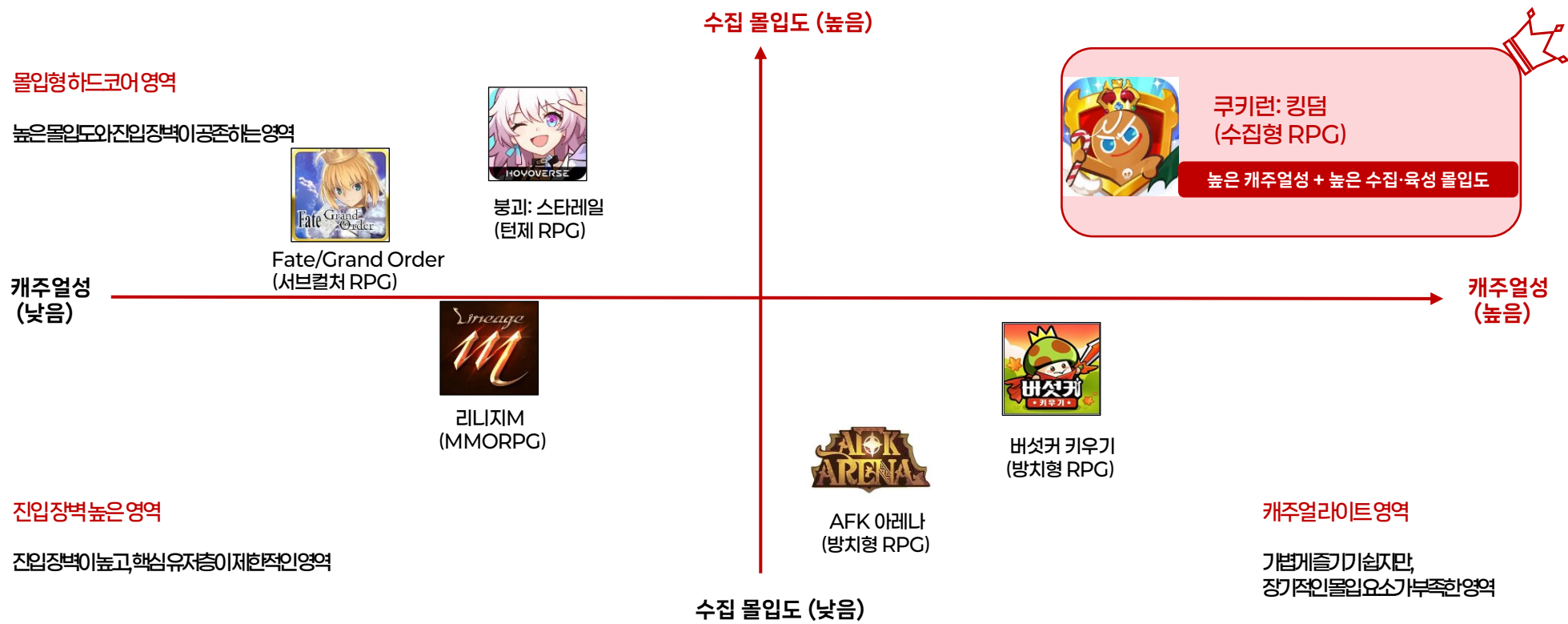
"높은 캐주얼성 + 수집·육성 몰입도의 차별화 포지션"

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



전략 도출 및 핵심 인사이트

05

Strength 기반 전략

"강력한 IP와 팬덤으로 성장 기회를 확대하고, 경쟁 리스크에 대응한다."

SO

SO 전략 – 성장 기회 확대

글로벌 콜라보 확대
 IP·팬덤 활용 신규 유저 유입 확대

신규 쿠키 · 한정 콘텐츠 공급
 수집 욕구 자극, 참여·소비 확대

숏폼 마케팅 강화
 틱톡·릴스 활용 인지·유입 확대

ST

ST 전략 – 경쟁 리스크 대응

IP 차별화 강화
 세계관·캐릭터 기반, 차별성 확보

지속 업데이트 운영
 정기 콘텐츠 공급으로 소비 속도 대응

팬덤 커뮤니티 강화
 참여 활성화로 유저 이탈 최소화



"약점을 보완하고, 경쟁 리스크를 최소화한다."

WO 전략

1



신규 유저 지원 강화
초기 정착 지원

2



글로벌 콜라보 확대
신규 유저 유입

3



숏폼 콘텐츠 활용
복귀 및 신규 유입



Weakness

- 반복 플레이 피로
- 신규 유저 진입 장벽
- 콘텐츠 소모 속도



Opportunity

- 숏폼 콘텐츠 확산
- 글로벌 IP 콜라보
- 수집형 시장 성장

WT 전략

1



핵심 콘텐츠 집중
부담 낮은 운영

2



운영 효율화 강화
업데이트 집중

3



핵심 팬덤 유지
이탈 최소화



Weakness

- 반복 플레이 피로
- 신규 유저 진입 장벽
- 콘텐츠 소모 속도

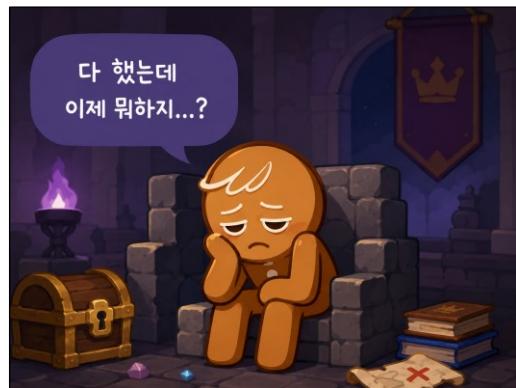


Threat

- 경쟁 게임 증가
- 유저 관심 분산
- 라이브 서비스 피로

✓ "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

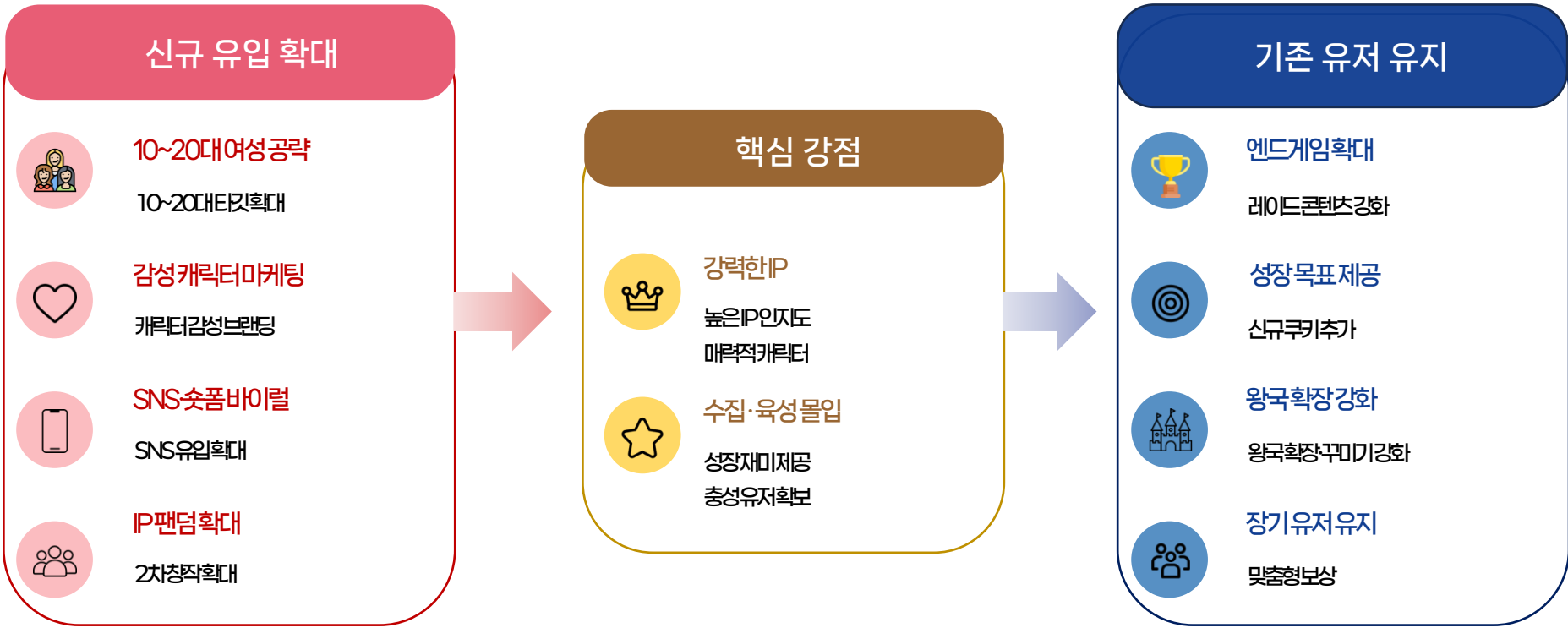
장기이용자맞춤보상및
커뮤니티강화로이탈방지

출처: 본 분석 종합



"신규 유입 확대와 기존 유저 유지"

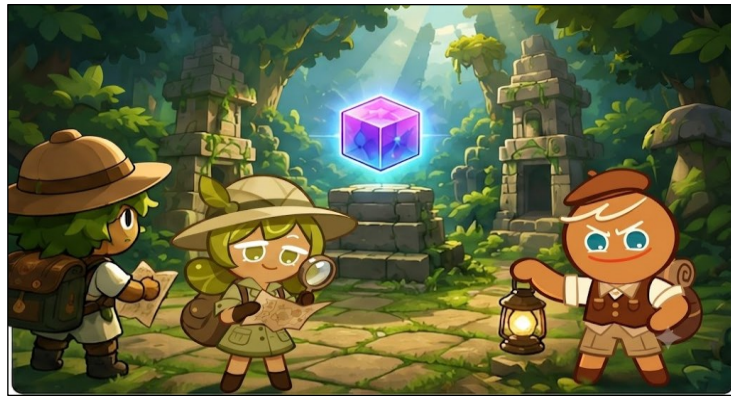
강력한 IP를 기반으로 균형 있는 성장전략이 필요하다



운영 개선 제안

06

✓ "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

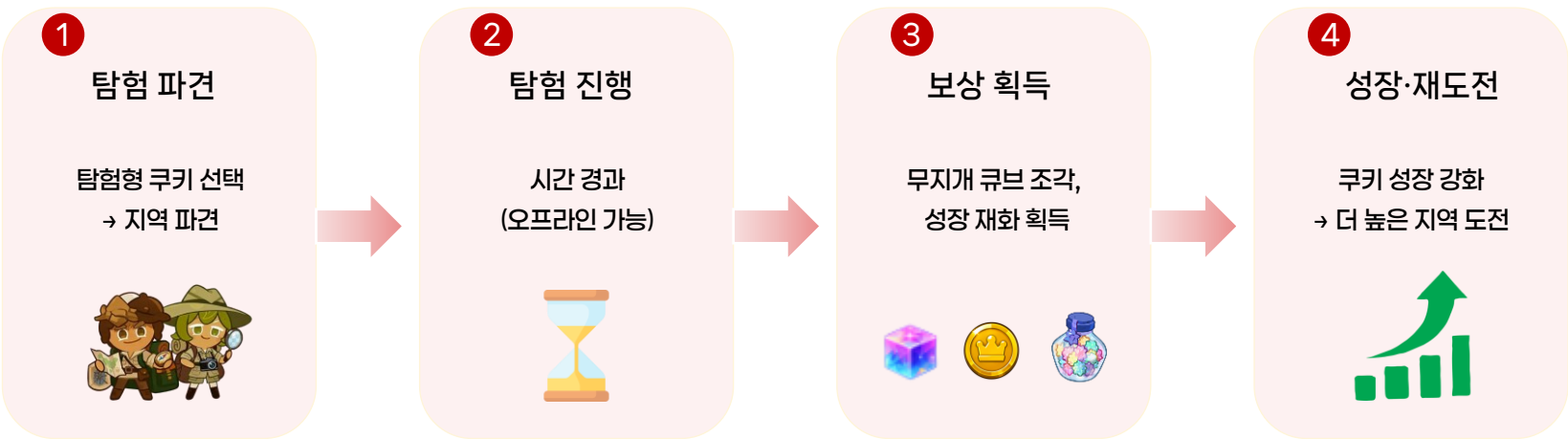


신규 탐험 콘텐츠 제공

- 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



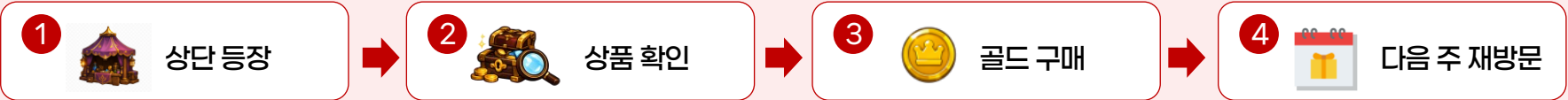
광장 콘텐츠 활성화



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



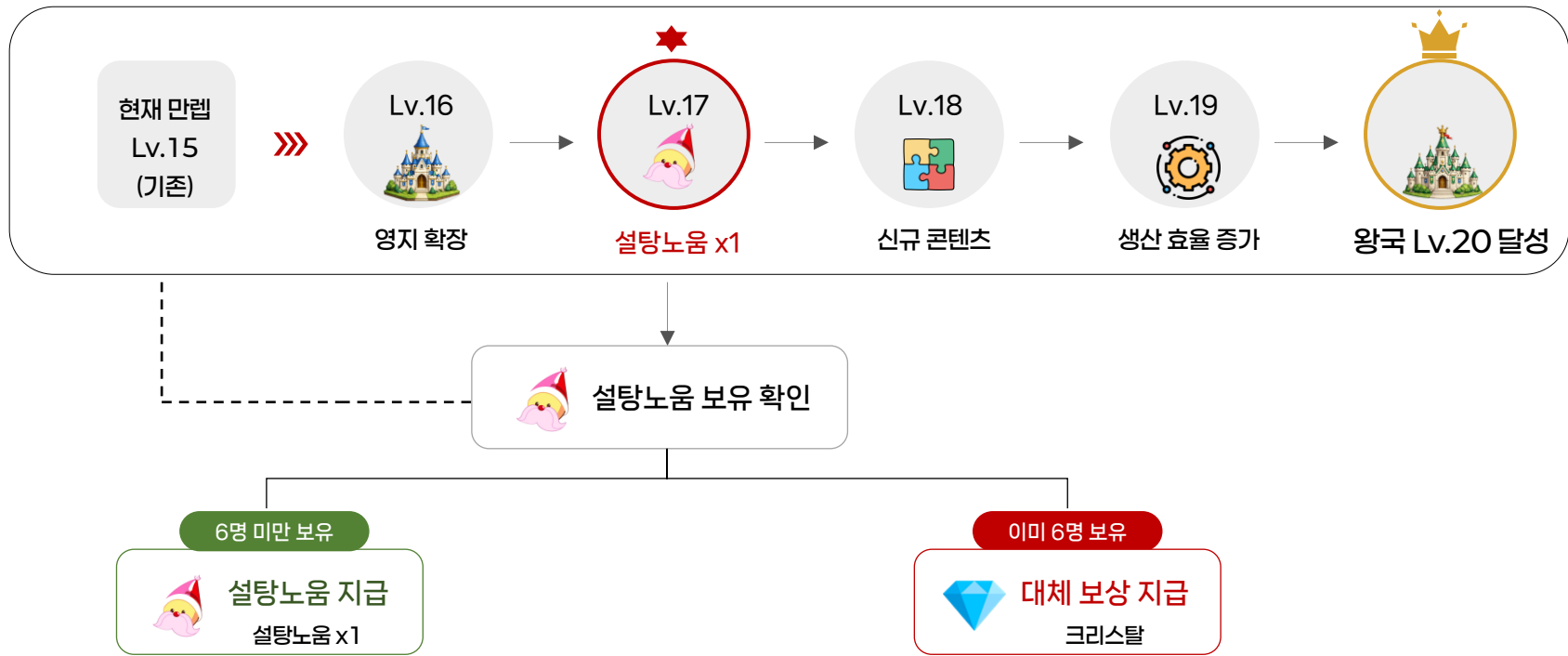
기존 유저 만족도 강화



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



"성장 구간 완화와 가이드 제공으로 광산 이용 경험 개선"



BM 분석 및 개선 제안

07

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

1. 확률 피로 해결	2. 희귀성 압박 해결	3. 누적 과금 부담 해결
✓ 천장 시스템 강화 일정 횟수 내 확정 획득 구조 구현	✓ 획득 기회 다양화 이벤트 / 미션을 통한 무료 획득 경로 확대	✓ 소비 효율 구조 설계 패스 / 정액 상품 강화로 가성비 제공
✓ 보상 체감 개선 중간 보상 단계 추가로 체감 향상	✓ 복각 주기 명확화 주요 캐릭터 재등장 주기 사전 공지	✓ 천장 이월 시스템 도입 미달성 천장 포인트 이월로 부담 완화
✓ 무료 재화 수급 확대 일일 / 주간 콘텐츠 보상 상향	✓ 선택권 제공 픽업 선택 시스템 도입으로 계획적 소비 지원	✓ 소과금 성장 지원 소과금 유저도 성장 구조 제공



"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

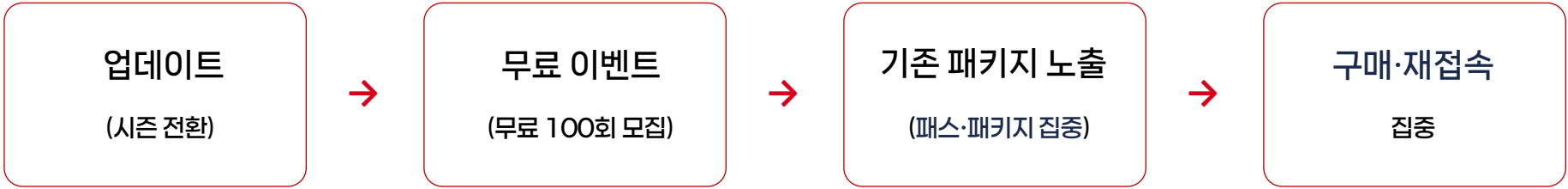
신규 쿠키 출시 >>> 보이스팩 판매 >>> 시즌 한정 보이스 >>> 상시 판매

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 구매 전환율 증가



"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.

이벤트 분석

08



"메인 이벤트를 중심으로 **콘텐츠·보상·BM**을 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

09



"유저별 행동 목표를 분리한다."



마케팅 목표 | 신규 유입 · 복귀 전환 · 기존 유저 확산



신규 유저

첫 관심 형성



발견 → 설치

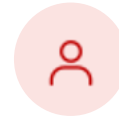


복귀 유저

복귀 이유 제공



재발견 → 재접속



기존 유저

자발적 확산



참여 → 확산

✔ "캐릭터 팬덤을 **참여**와 **확산**으로 연결."



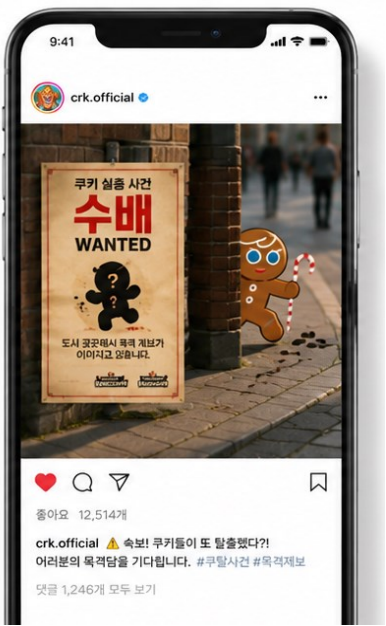
쿠키들이 또 탈출했다!!



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!





기대 효과

일상 속 브랜드 노출 강화

전국 GS25 오프라인 접점 확대를 통한 쿠키런: IP 인지도 상승

01 GS25 콜라보 상품 구매

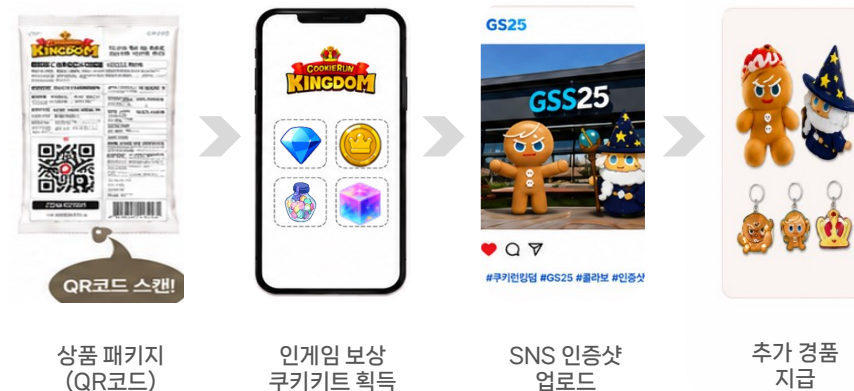
- 쿠키런: 킹덤 캐릭터를 활용한 콜라보 상품 출시



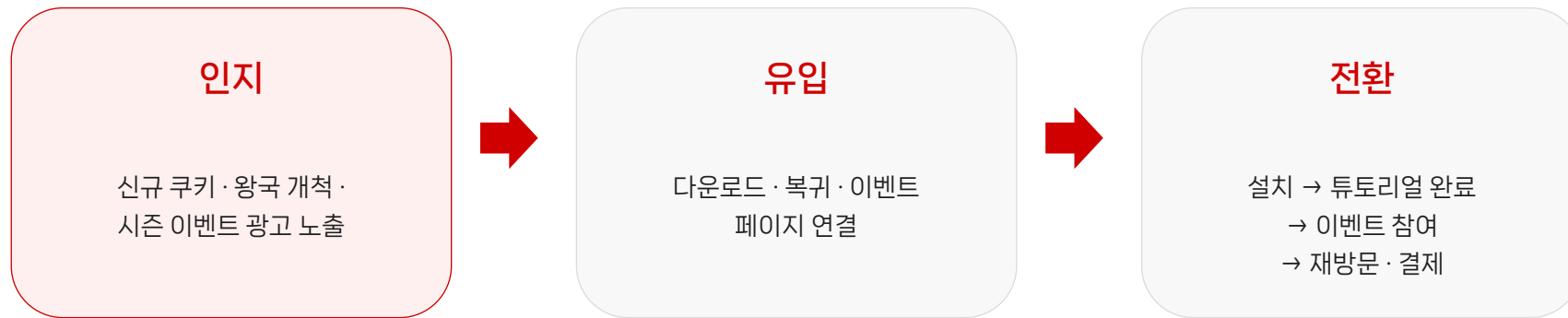
※ 상기 이미지는 예시이며, 실제 상품 디자인은 변경될 수 있습니다.

02 인게임 보상 쿠키키트 & SNS 인증 이벤트

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



✔ "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