

LINEAGE M

리니지M

게임 분석 포트폴리오

성장 체감 · 진입장벽 · BM 구조 중심 분석

 윤준호

요약본



Contents

리니지M 게임 분석 포트폴리오

01		게임 살펴보기
02		시장 흐름 살펴보기
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 개선 제안
09		마케팅 전략 제안

게임 살펴보기

리니지M의 기본 구조와 2026년 라이브 서비스 현황

01

SECTION

◆ PC 리니지의 핵심 경험을 모바일 환경에 재구성한 MMORPG

기본 정보

개발 · 서비스	NCSOFT
장르	모바일 MMORPG
출시	2017.06.21
플랫폼	iOS / Android
핵심 키워드	성장 · 혈맹 · PvP

플레이 관찰



성장 체험 구조

전투·성장이 반복 플레이를 이끈다



경쟁·커뮤니티 동기

혈맹·전쟁이 장기 플레이 동기를 만든다

◆ 성장 · 경쟁 · 모바일 최적화가 완성하는 장기 플레이



성장 누적

레벨·장비 성장이 지속적으로 쌓임.



경쟁 목표

PvP·혈맹·공성전이 성장 목적이 됨



접속 편의

자동 전투로 반복 플레이 부담 완화.



복귀 유도

업데이트·신서버가 재접속 계기 제공.

◆ 축적된 IP 경험이 초기 이해와 유입 경쟁력을 높인다



IP가 주는 강점



높은 인지도

게임명과 장르를 즉시 이해



익숙한 규칙

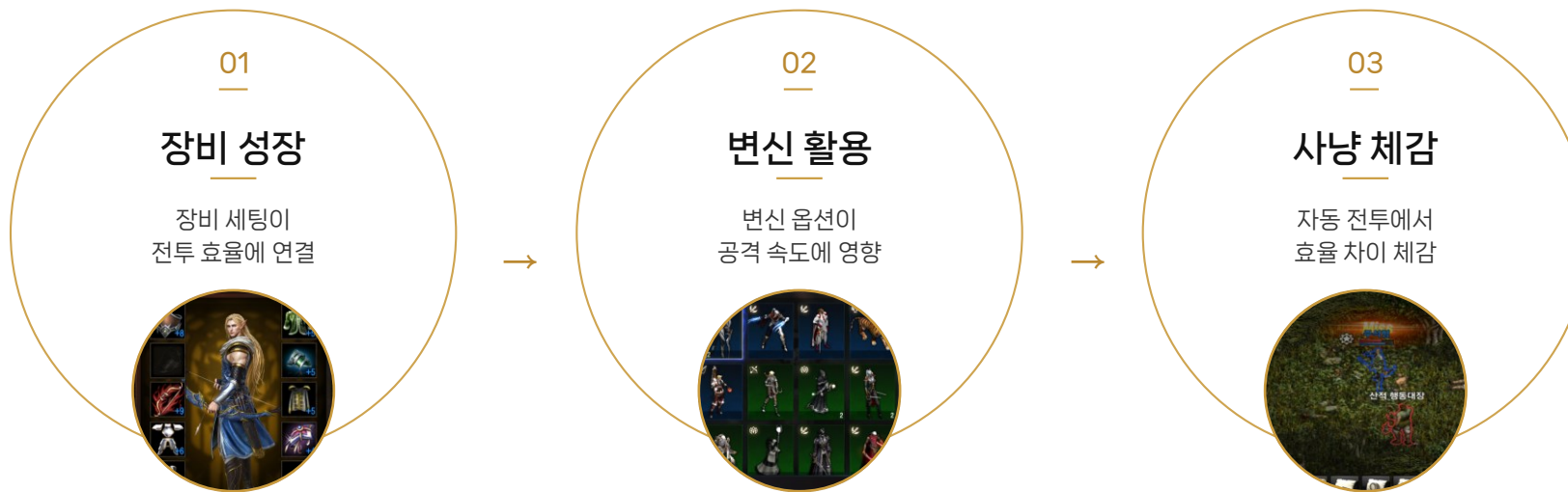
성장·경쟁 구조를 빠르게 예상



기존 팬층

초기 유입과 복귀 기반 형성

◆ 장비·변신·자동 전투 차이가 사냥 효율로 이어진다



직접 플레이 결과, 성장 차이는 사냥 속도와 유지력 차이로 체감됐다

시장 흐름 살펴보기

MMORPG 시장 변화와 주요 경쟁작 분석

02

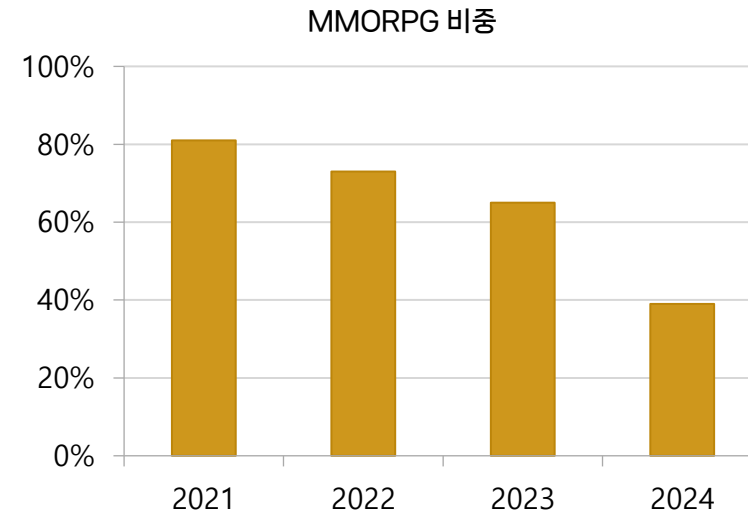
SECTION

◆ MMORPG 시장은 축소 중이지만, 상위권 매출력은 여전히 견조하다

✓ 국내 모바일게임 시장에서
MMORPG 비중은 축소되고 있다.

✓ 상위 MMORPG는 강한 IP와
라이브 운영을 기반으로
여전히 높은 매출을 유지한다.

국내 상위 모바일게임 매출 중 MMORPG 비중



출처: 미래에셋증권 리서치센터 「AI, 도파민 시대의 투자법」 (2025.03.06), Sensor Tower 인용

◆ MMORPG의 플레이 부담은 커지고, **이용자 선택지는 넓어졌다.**



◆ 같은 MMORPG 시장에서도 유입·복귀를 만드는 메시지 방식은 서로 다르다.

구분	리니지M	오딘	나이트 크로우
이용자 구성	30·40대 중심, 남성 비중 높음	30대 중심, 남성 70%	30대 남성 비중 최고
핵심 메시지	IP · 신서버 · 클래스 리부트	북유럽 세계관 · 대규모 전투	전쟁 · 신규 클래스 · 신서버
유입 · 재활성	사전예약 · 쿠폰 · 복귀 혜택	대형 업데이트 · 영상 화제성	채널 쿠폰 → 재접속 유도

이용자 구성 출처: 리니지M-WiseApp/언론 보도(2017), Mobile Index 인용(2022) | 오딘-Mobile Index(2021) | 나이트 크로우-Mobile Index INSIGHT(2023)

게임의 강점 · 약점 분석

장기 흥행을 만든 강점과 구조적 약점

03

SECTION

◆ 누적 성장과 경쟁 구조가 장기 플레이를 만든다



장기 성장

성장 요소가 지속적으로
축적됨



자산 가치

투자한 시간이 캐릭터
가치로 연결됨



경쟁 구조

PvP · 혈맹 · 공성전이
성장 동기가 됨



운영 지속성

업데이트가
복귀 계기를 만듦

◆ 성장 구조는 강하지만, 신규 이용자에게는 **이해와 판단의 부담**이 크다



◆ 강점은 유지하고, 신규 이용자의 진입 부담은 낮춘다



유지할 강점 (Strengths)

01	누적 성장 구조	누적 성장 만족감
02	자산 가치 유지	자산 가치와 안정성
03	경쟁과 목표 지향	경쟁 중심의 플레이 재미
04	라이브 운영 지속성	업데이트 기반 장기 신뢰



개선할 약점 (Weaknesses)

01	복잡한 시스템	초반 이해 부담
02	반복 성장 피로	반복 피로 누적
03	성장 격차 체감	기존 이용자와 격차 큼
04	성장 가시성 부족	효과 예측 어려움

◆ 강점 강화·약점 보완·지속 성장 기반 구축



SWOT & STP 분석

강점·약점 분석과 핵심 이용자층 선정

04

SECTION

◆ 강한 IP를 기반으로, 복잡성과 피로도를 개선해야 한다

S	강점	01 높은 IP 인지도	02 축적된 자산 가치	내부 요인
		01 복잡한 게임 구조	02 반복 성장 피로	
W	약점	01 복귀 이용자 수요	02 PC 플레이 확대	외부 요인
O	기회	01 리니지라이크 경쟁	02 MMORPG 장르 피로	
T	위협			

◆ 연령보다 경험·자산으로 이용자를 구분한다





CORE POSITION

경쟁이 관계를 만들고, 관계가 장기 몰입을 강화

WHO

코어 MMORPG 유저

경쟁과 성장을 즐기며
장기 플레이를 선호WHAT

집단 경쟁 경험

혈맹 · 공성 · PK 기반의
관계 중심 플레이WHY

장기 잔존 구조

관계와 자산이 누적되며
지속적인 복귀 동기 형성

◆ 하드코어·집단 경쟁의 최상위 MMORPG



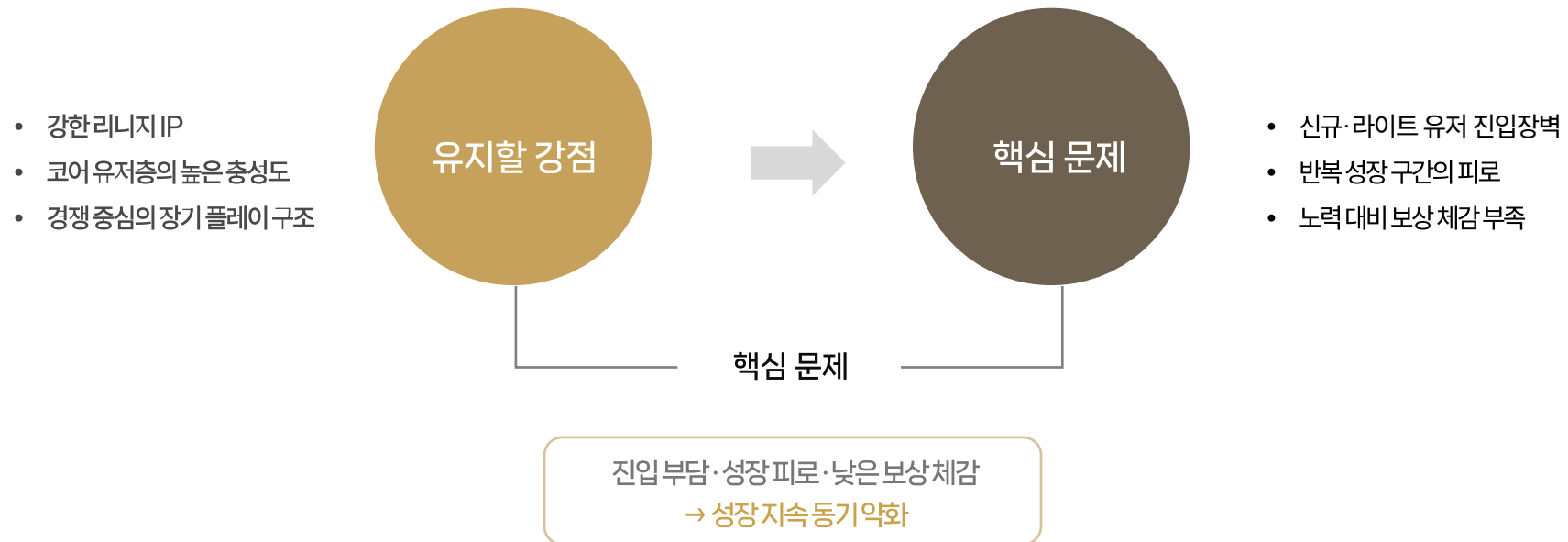
전략 도출 및 핵심 인사이트

성장·과금·운영 불만을 기반으로 핵심 과제와 전략 방향 도출

05

SECTION

◆ 강점은 유지하되, 성장 구조 보완이 필요하다



◆ 강점 유지, 진입 부담·성장 피로 완화



! 전략 초점: 코어 유지 + 진입 확대 + 피로 완화

유저가 다시, 더 오래 머무는 리니지M



성장 가시성 개선

노력의 결과가 더 명확하게
체감되는 구조



과금 가치 명확화

지출 대비 효율과 만족도를
높이는 구조



운영 신뢰 강화

지속적인 소통과 개선으로
신뢰를 회복하는 구조

운영 개선 제안

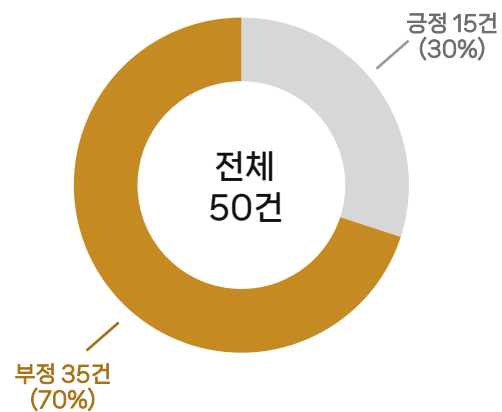
성장·과금·운영 문제를 개선하기 위한 실행 전략 제안

06

SECTION

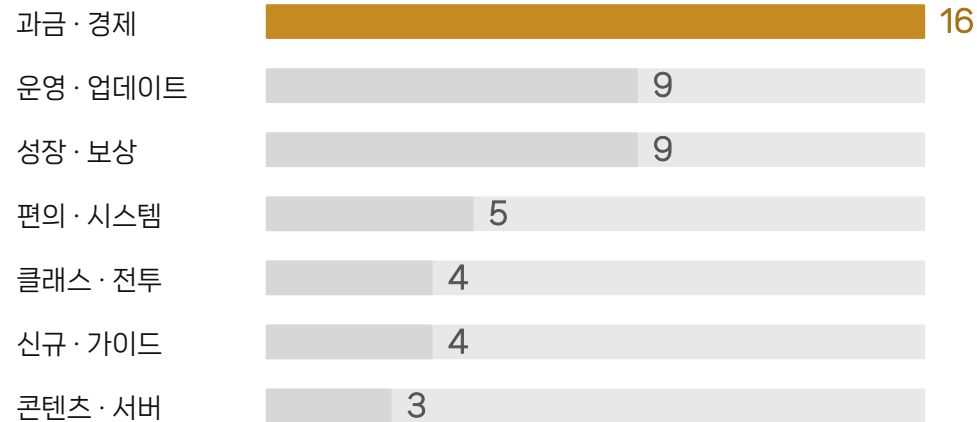
◆ 리니지M의 핵심 불만은 비용과 성장 가치의 불균형이다

VOC 긍정·부정 비율



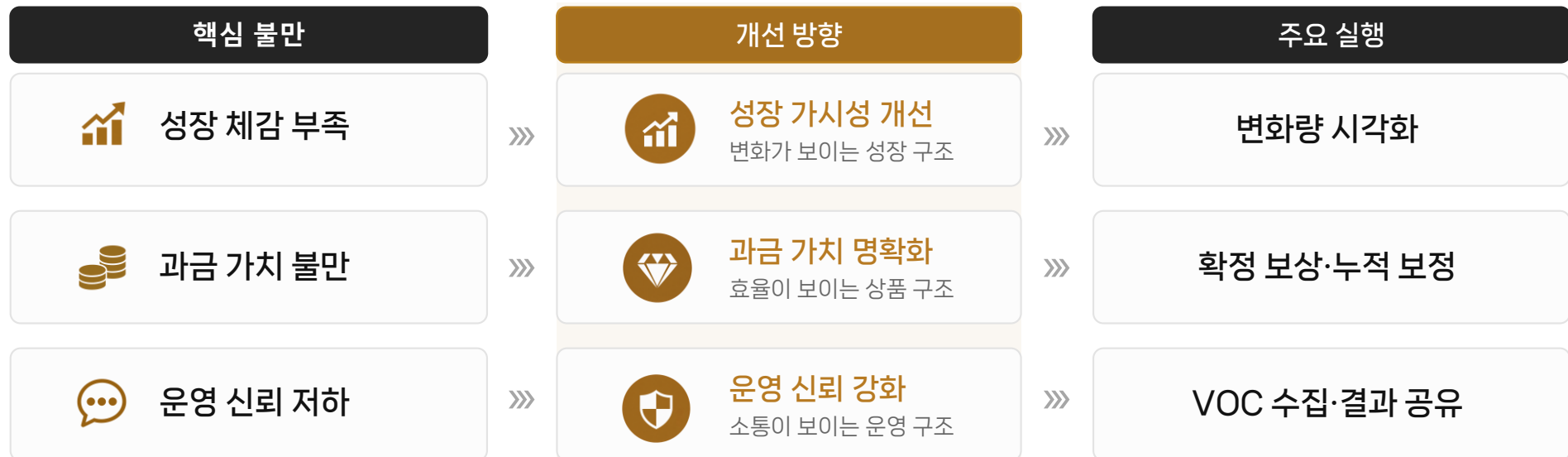
주제별 VOC 분포

(단위 : 건, 중복 분류 포함)



출처: YouTube·인벤·앱마켓·공개 커뮤니티 VOC 50건 분석

◆ 핵심 불만을 운영 액션으로 전환



◆ 예측 가능한 과금 구조로 구매 만족도를 높인다

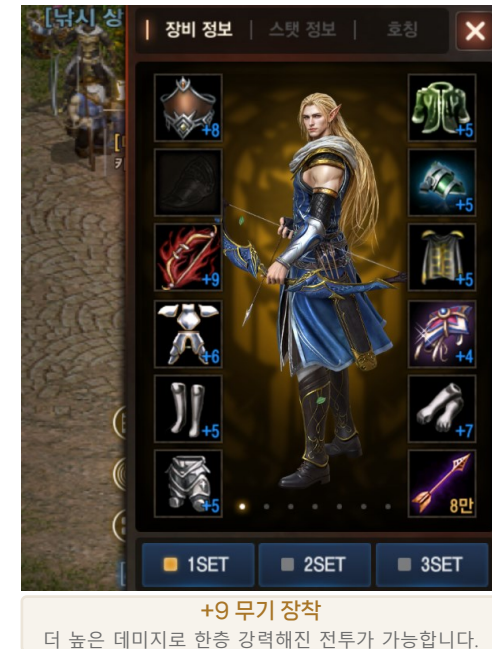


◆ 장비 변화량을 수치화해 성장·강화 참여를 유도한다

현재 장비



장착 후



장비 비교 (예상 능력치 변화)				
				
현재 장비		+9 무기		
능력치	현재 수치 (현재 장비)		변경 후 수치 (+9 무기)	변화량
원거리 데미지	30	》》》	41	▲ +11
원거리 명중	64	》》》	72	▲ +8
물리 방어력(AC)	-107	》》》	-107	-
원거리 회피력(ER)	29	》》》	29	-



장비 비교 정보 제공
변경 전후 수치를 한눈에 비교



예상 능력치 변화 표기
핵심 능력치 변화를 명확히 표시

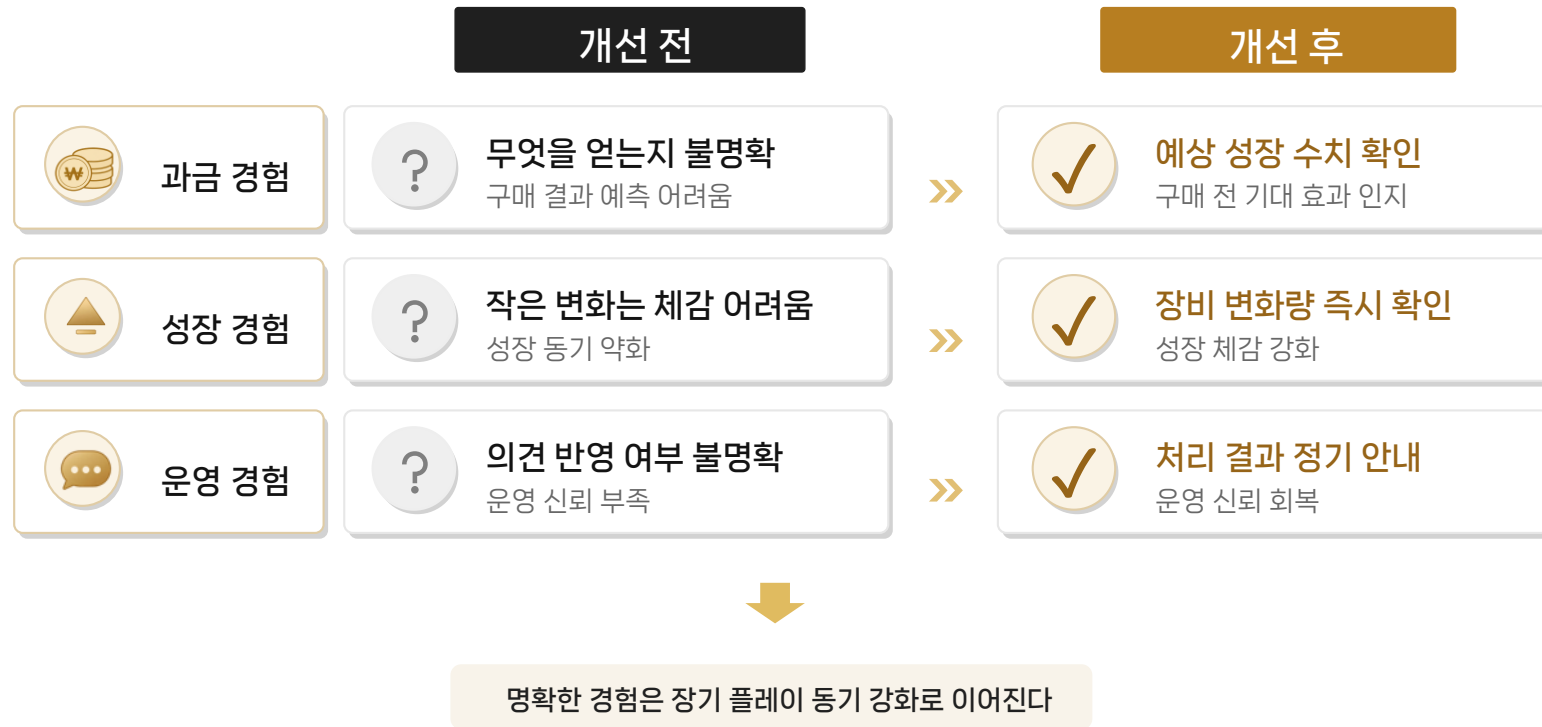


성장 효과 시각화
향상되는 능력치를 강조해 성장 체감 강화

◆ 작은 불편도 반복되면 운영 신뢰를 깎는다



◆ 개선안 적용으로 구매·성장·소통 경험이 더 명확해진다



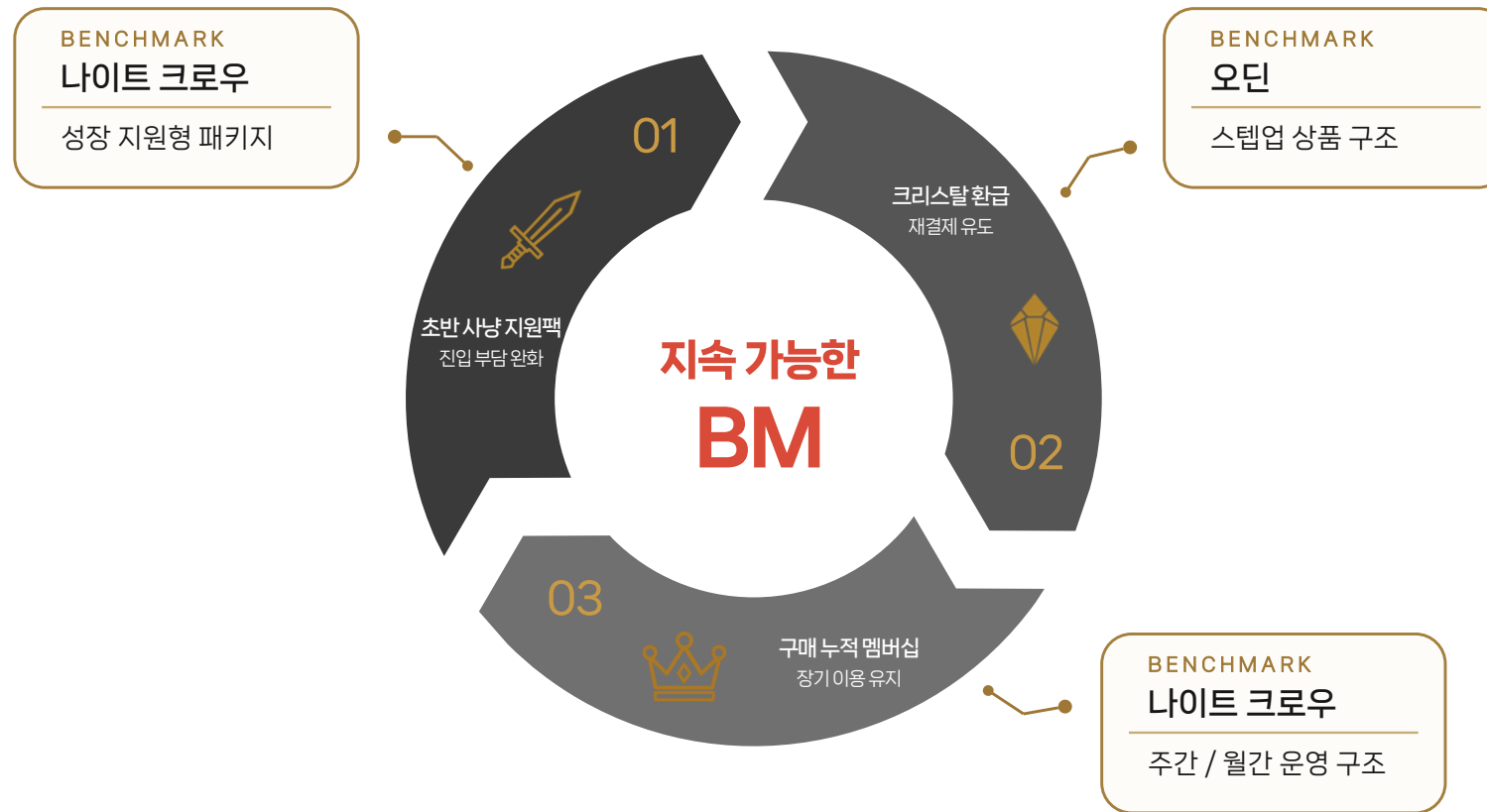
BM 분석 및 개선 제안

재화 가치 분석을 바탕으로 결제 단계별 BM 개선안을 제안

07

SECTION

◆ 진입 부담 완화 → 재결제 유도 → 장기 이용 유지



◆ 필수 소모품 지원으로 초반 성장 부담을 낮추고 플레이 지속을 유도

◎ 기획 의도

- 초반 사냥 부담 완화
- 안정적인 성장 경험 제공

◎ 주요 타겟

신규
초반 진입

복귀
재정착

라이트
부담 완화

■ 상품 구성 (예시) ※ 구성·수량은 내부 검토 후 조정


 체력 회복제
x 300


 마나 회복제
x 200


 아데나
x 300만


 강화 지원 세트
x 5

판매가격

₩ 9,900

주 1회 · Lv.60 이하
초반 구간 한정

◎ 기대 효과



초반 이탈률 감소
사냥 유지 부담 완화



성장 체감 강화
빠른 초반 성장 경험



후속 상품 전환
코인·멤버십으로 연결

벤치마킹 사례



나이트 크로우
성장 지원형 패키지 구성 참고
초반 정착 지원



오딘
성장 지원 패키지의 초반 보조 구조 참고
성장 구간 보조

출처 | 나이트 크로우 공식 상품 안내 · 오딘 공식 서비스 자료

◆ 유료 재화 소비 후 일부를 환급해 다음 소비로 연결하는 순환형 보상



◆ 구매 금액별 환급 기회로 재소비를 유도하는 구조

01. 지급 구조

 110,000원 이상 구매	크리백 상자 10회
 330,000원 이상 구매	크리백 상자 30회
 550,000원 이상 구매	크리백 상자 50회
 1,100,000원 이상 구매	크리백 상자 100회

즉시 지급

02. 보상 구성

크리백 상자 보상 확률

등급	지급 크리스탈	확률
 일반	10 크리스탈	55%
 고급	30 크리스탈	25%
 희귀	50 크리스탈	12%
 영웅	100 크리스탈	6%
 전설	300 크리스탈	2%

 평균 환급
31 크리스탈

 11만원 평균
310 크리스탈

기대감 강화 + 재소비 유도

03. 기대 효과



재결제 유도

보상 경험이 다음 구매로 연결



구매 빈도 증가

지속적인 접속과 소비를 유도

벤치마킹 | 오딘 스텝업 상품 구조 참고

◆ 누적 구매액에 따라 혜택이 확장되는 장기형 멤버십 구조

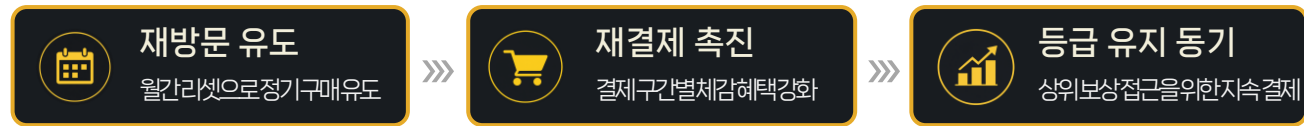
01. 멤버십 등급 구조

— 최근 90일 누적 결제 기준 / 유지 미달 시 하락



벤치마킹 | 오딘 멤버십 구조 참고

◆ 누적 구매금액에 따라 보상 수준·선택권을 단계적으로 확대



◆ 결제 전환부터 장기 유지까지 이어지는 BM 구조



◇ 기대 효과 ◇

첫 결제율 ↑
유입 후 초기 결제 전환 강화

재결제율 ↑
환급 기반 반복 구매 유도

구매 유지율 ↑
멤버십을 통한 장기 과금 안정화

이벤트 개선 제안

경쟁작 분석을 바탕으로 이벤트 참여·정착 구조를 개선

08

SECTION

◆ 원하는 콘텐츠를 선택하고, 누적 참여로 원정대를 성장



기존 이벤트

고정된 미션을 수행해야만 보상 획득



아덴 성장 원정대

원하는 콘텐츠 선택 → 누적 참여로 원정대 성장

플레이 성향에 따른 선택형 누적 이벤트

01

콘텐츠 선택

다양한 콘텐츠 중 원하는 미션 선택

사냥

일반·특수 필드

던전

일일·특수 던전

보스

월드·필드 보스

혈맹

혈맹 활동

02

원정대 포인트 획득

선택한 미션을 완료해 포인트 누적



원정대 포인트

✓ 선택한 콘텐츠 미션 완료

✓ 원정대 포인트 획득

✓ 일일 / 주간 누적 진행

누적 포인트로 원정대를 성장

03

원정대 등급 성장

누적 포인트로 등급 성장 및 보상 획득



견습

일반

정예

베테랑

원정대장

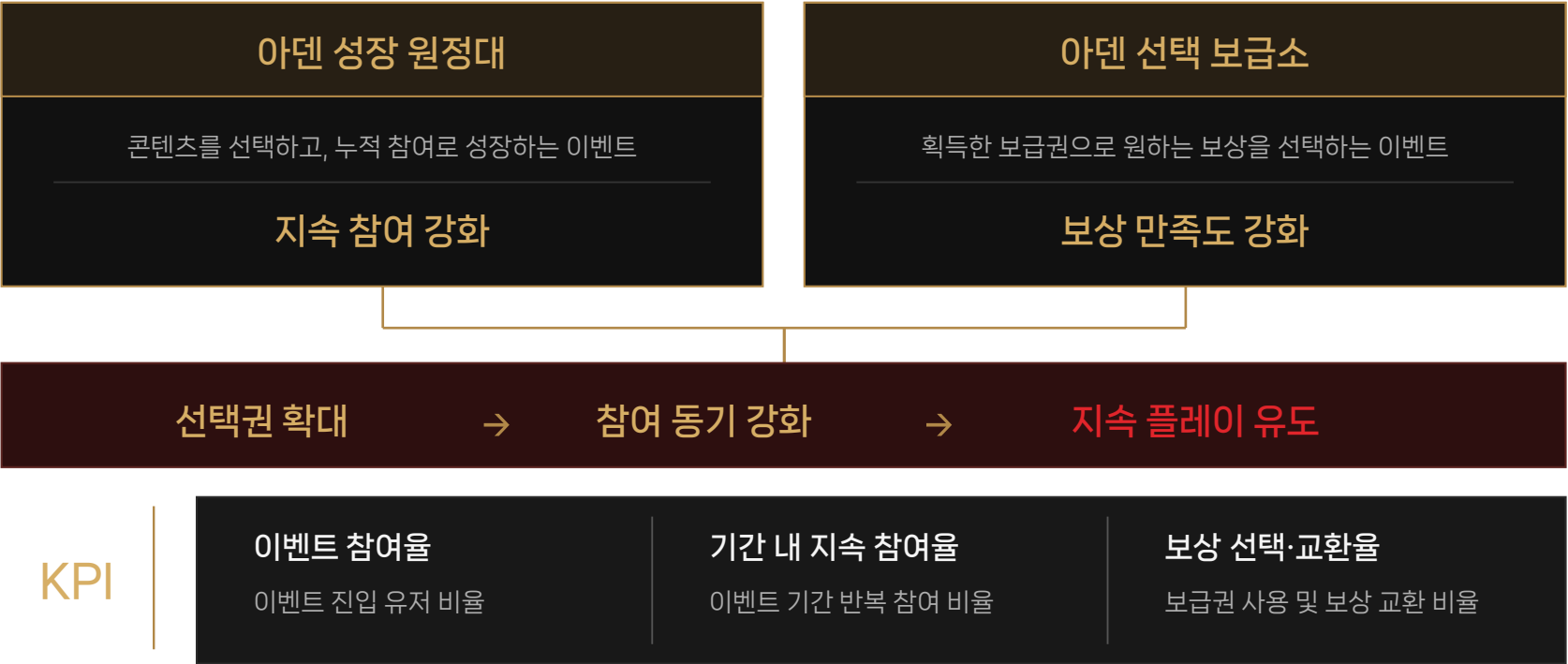
등급 달성 시, 단계별 보상 지급



◆ 보상 선택권을 제공해 유저별 성장 니즈 충족



◆ 이벤트의 선택권을 확대해 지속적인 참여 유도



마케팅 전략 제안

게임 외부 접점을 확장해 신규 유입과 재참여 기회를 확대

09

SECTION

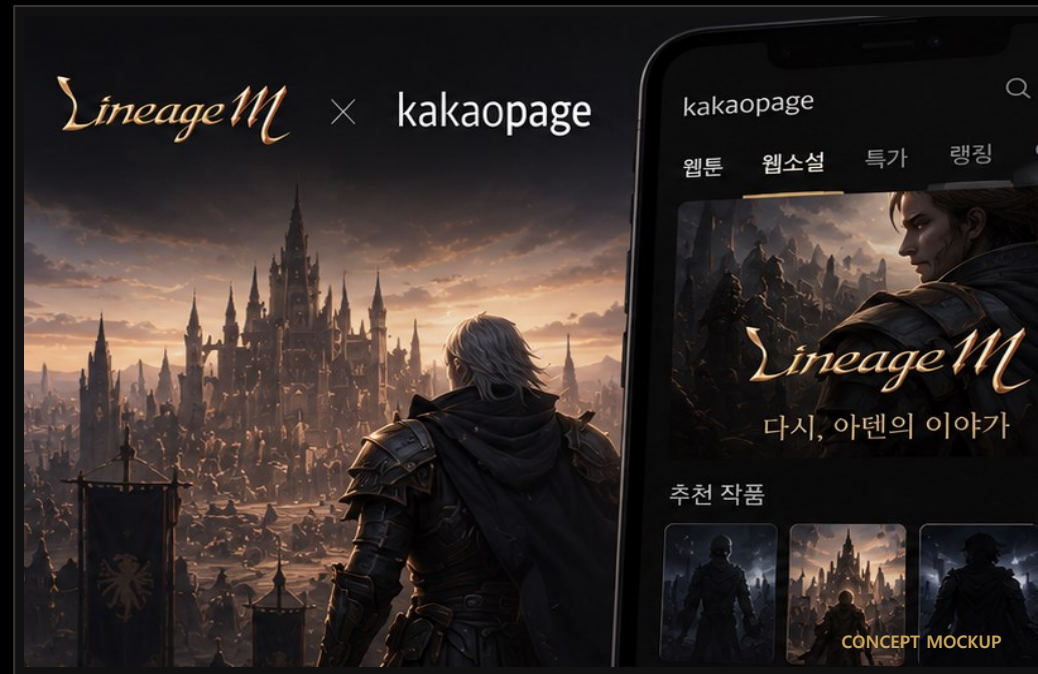
◆ 외부 콘텐츠 접점을 통해 신규 유저 유입 확대

웹툰·웹소설 IP 연계를 통한

콘텐츠 접점 확대

카카오페이지의 인기 IP와 연계하여
신규 유저 유입을 유도한다.

목표	신규 유저 유입
핵심 방식	카카오페이지 IP × 리니지M 연계
주요 내용	웹툰·웹소설 연재 게임 보상 연동 이벤트



IP 콘텐츠 연재
웹툰·웹소설



게임 보상 연계
쿠폰 제공

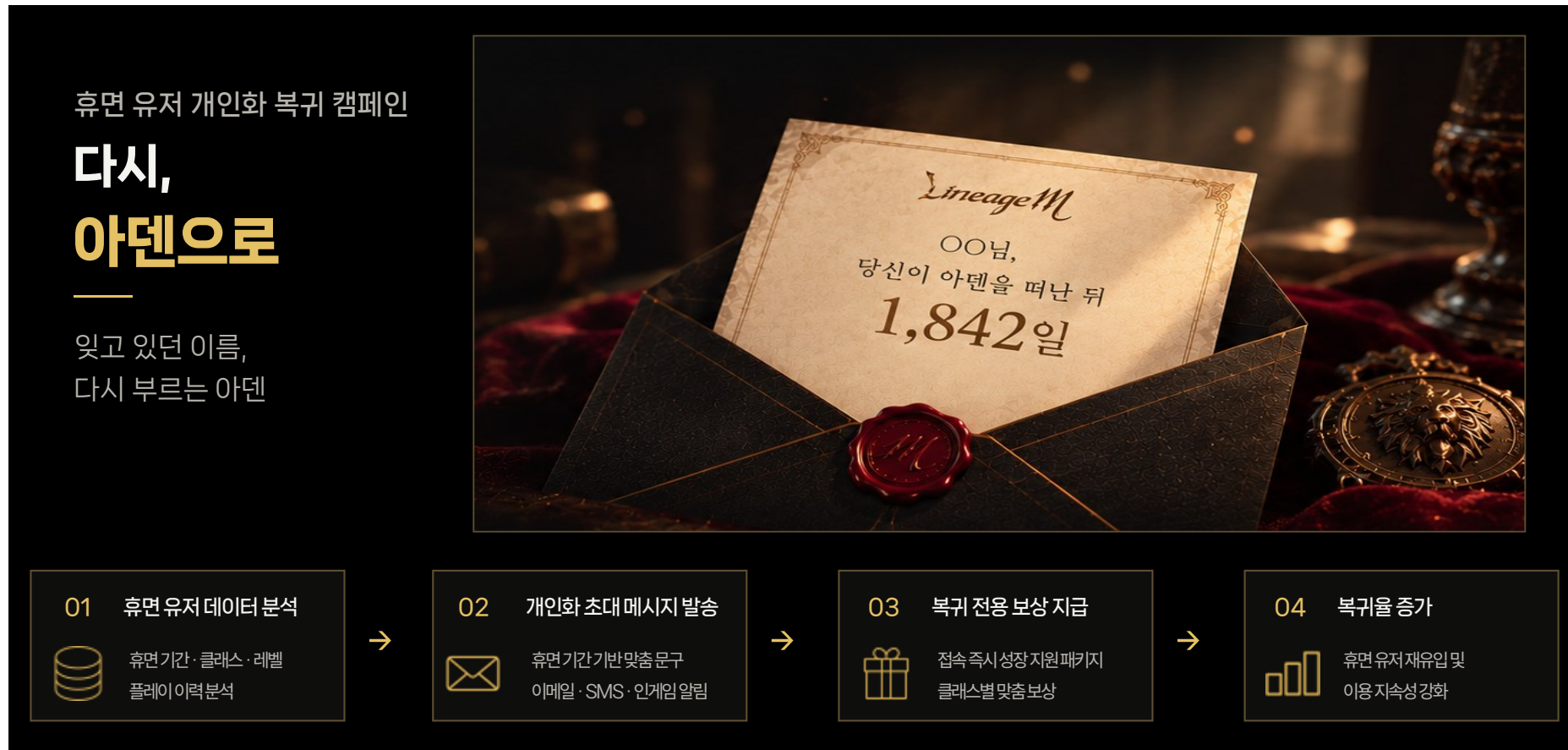


이벤트 진행
캐릭터·스토리 연계



신규 유저 유입
브랜드 관심도 확대

◆ 개인화된 복귀 메시지로 휴면 유저 재접속 유도



◆ 프로야구 팬 접점을 통해 브랜드 경험과 게임 유입 확대

왜 프로야구인가?

- 01 **역대급 관중**
1,231만 명 (2025)
- 02 **확장된 팬층**
2030 · 여성 비중 증가
- 03 **높은 타겟 접점**
30~40대 + 대중 스포츠

01 **ADEN DAY 개최**
NC 다이노스 홈경기

02 **한정 굿즈 & 이벤트**
콜라보 유니폼 · 포토존

03 **티켓 QR 참여**
경기장 QR로 참여

04 **인게임 보상**
한정 변신 · 아이템

◆ 게임과 일상 소비를 연결해 지속적인 결제 접점 확대



Lineage M × Hyundai Card

게임에서 쓰고, 일상에서도 쌓고, 다시 아덴에서 쓴다.



리니지M 결제 적립
리니지M·NCPAY 결제 시



일상 소비도 적립
편의점 · 주유 · 온라인몰 등



게임으로 다시 사용
리니지M 상품 · 게임 재화

◆ 플레이 기록을 콘텐츠화해 자발적인 공유 확산

01

플레이 기록 수집

한 해의 주요 플레이 데이터를 자동으로 분석

전투 시간

전투에 보낸 시간

토벌 몬스터

처치한 몬스터 수

달성 레벨

달성한 최고 레벨

획득 아데나

획득한 아데나 총량

02

개인 리캡 콘텐츠

주요 기록을 시각화한 나만의 아덴 리포트

LineageM MY ADEN 2025

준호님의 2025년 아덴은

상위 3.2%의 기록입니다.

전투 시간

1,248 시간

상위 4%

달성 레벨

Lv. 89

상위 7%

토벌 몬스터

32,471 마리

상위 2.8%

획득 아데나

1.2억

상위 5%

"당신이 만들어온 아덴의 이야기"

03

SNS 공유 / UGC 확산

나의 기록을 공유하고, 또 다른 아덴으로

lineagem_official

LineageM MY ADEN 2025

준호님의 2025년 아덴은

상위 3.2%의 기록입니다.

전투 시간

1,248 시간

상위 4%

달성 레벨

Lv. 89

상위 7%

토벌 몬스터

32,471 마리

상위 2.8%

획득 아데나

1.2억

상위 5%

"당신이 만들어온 아덴의 이야기"

좋아요 1,234개

올해도, 나는 아덴에 있다.

#리니지M #MYADEN #나의아덴

감사합니다.