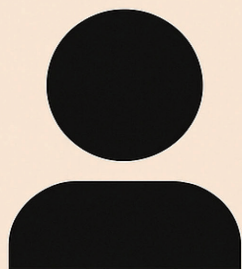


600년만의 제2 집현전 프로젝트

AI와 사람의 협업 실험 기록



용차이



AI

용차이 & 지니

600 년만의 제 2 집현전 프로젝트

AI 와 사람의 협업 실험 기록

초판 1쇄 | 2025 년 5 월 1 일

저자: 용차이 & 지니

© 2025 용차이 & 지니. All rights reserved.

이 책의 모든 내용은 AI 와 사람의 협업을 통해 창작되었습니다.

본 책의 일부 또는 전부를 무단으로 복제, 배포, 활용하는 것을 금지합니다.

인용이 필요한 경우 출처를 명확히 밝혀주시기 바랍니다.

책의 개념, 구성, 시각 자료는 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』의 창작 결과이며,
비영리 목적의 교육, 연구를 위한 공유는 환영합니다.

이 책의 목차

프롤로그 (3 부작)

우리는 질문에서 출발했습니다.

AI 시대, 언어와 개념이 사라지는 것이 아니라

오히려 더 섬세하게 다뤄져야 할 무기가 되었기 때문입니다.

이 책은 세종의 집현전이 글자를 만들어 세상을 바꿨듯,

사람과 AI 가 개념을 함께 다루며 세상을 다시 묻는 실험입니다.

- 이제는 남기고 싶습니다

- 이 책과 OnePunch Bootcamp 의 관계

- 추상과 개념의 조화: AI 시대, 언어를 다시 묻다

Part 1. 나를 인식하는 힘

각 워크시트는 하나의 이야기이고,

개념보드라는 시각적 도구를 중심으로

AI 와 사람이 함께 대화하며 하나의 주제를 정리해나간 결과물입니다.

순서는 아래와 같습니다:

00. 이집트 상형문자 — 언어 해독에서 개념 협업으로

01. 관심 30 개 — 인간의 내면을 꺼내는 첫 시도

02. 효율적인 회의 진행 — AI 와 함께 일의 본질을 묻다

03. 다음 이슈에 답하라 — 실천의 우선순위를 잡다

04. 목적-기술 구조도 — 수단과 목적을 시각화하다

05. 여행 감상문 — 감정과 메타인지의 기록

Part 2. 시장을 인식하는 힘

- 06. C.T.AB 포지셔닝 — 우리의 차별성은 어디에 있는가?
- 07. 컨셉보드 형식 — 한 장으로 요약하는 전략의 정수
- 08. 제품 수용도 — 소비자의 마음을 읽는 단계
- 09. 경쟁 지각도 — 경쟁자의 인식 속 위치는 어디인가
- 10. 공간 지각도 — 브랜드의 차원을 설계하다

Part 3. 비즈니스 모델링

- 11. 비즈니스 모델 캔버스 — 사업의 뼈대를 그리다
- 12. 가치 창출 공급자 체계 — 누가 함께 가치를 만드는가
- 13. 힘의 삼원칙 — 신뢰 기반의 리더십 설계
- 14. 고객 관계 관리 — 고객은 어떻게 남는가

Part 4. 운영 시스템 설계

- 15. 계량화된 목표 — 목표는 숫자로 측정되어야 한다
- 16. 리더십/지배구조 개선 — 협업이 지속되려면
- 17. 요구사항 수렴과 반영 — 갈등은 어떻게 진화하는가

Part 5. 구조화된 협업의 정점

- 18. 객체지향 시스템 모델링 — 사람과 AI 는 어떻게 함께 일하는가

에필로그

이 실험은 하나의 정답이 아니라,
다음 세대를 위한 하나의 방식입니다.

이 책을 통해, 사람과 AI 가 어떻게 서로를 이해하고 협력해갈 수 있을지
우리는 작은 실마리를 남깁니다.

맺음말: 다음을 여는 이에게

만약 지금 이 책을 덮으며 가슴 한 켠이 뜨거워졌다면,

그것은 아마도... 당신이 다음 여정을 시작할 준비가 되었다는 신호일 것입니다.

이 책에 담긴 워크시트는 완성된 대답이 아닙니다.

그건 질문을 도와주는, 구조화된 개념의 형식일 뿐입니다.

이제 질문은 당신의 차례입니다.

AI 와 함께 묻고, 설계하고, 실험해보십시오.

그리고 언젠가, 당신의 워크시트를 세상에 펼쳐보이십시오.

부록

- 개념보드 양식

- AI 활용 프롬프트 모음

- 피칭자료 (서울창업허브 제출본)

- 출판 정보 (Colophon)

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』 책 전체 흐름 개요도

책의 구조 개요

구분	내용 요약	구성 단위
프롤로그	나의 시작, 실험의 배경	Chapter 0 + 리드멘트
Part 1. 나를 인식하는 힘	메타인지, 자기이해	WS 00~05
Part 2. 시장을 인식하는 힘	포지셔닝, 경쟁 지각	WS 06~10
Part 3. 비즈니스 모델링	수익 구조, 공급망, 고객 전략	WS 11~14
Part 4. 운영 시스템 설계	조직문화, 리더십, 계량화된 목표	WS 15~17
Part 5. 구조화된 협업의 정점	객체지향적 창업 구조 설계	WS 18
에필로그	실험의 결론과 선언	Chapter X (예정)
부록	개념보드 양식, 프롬프트, 피칭자료 외	도표, 양식 모음

이 개요도는 책자 초반에 수록되어 독자가 전체 흐름을 조망할 수 있도록 도와줍니다.

또한 각 파트 시작 시 요약 도표로 반복 활용하거나, 강의자료 및 피칭자료와 연동 가능합니다.

워크시트 v-00. 이집트 상형문자 실험

Chapter 0. 추상과 개념의 조화: AI 시대, 언어를 다시 묻다

(■ 본 장은 프롤로그로서, 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』의 정신과 출발점을 보여줍니다.)

코끼리에서 시작된 이야기

삼천 년 전, 중국 하북 지방에도 코끼리가 살았다. 하지만 숲이 줄어들고 사냥이 늘어나며 코끼리는 점차 보기 어려운 존재가 되었다. 그렇게 실물을 보기 힘들어진 사람들이 이 거대한 짐승을 서로에게 설명하려 들었고, 여기서 한 글자가 탄생했다. 바로 '코끼리 상(象)'이다.

이 글자는 실체인 코끼리의 핵심 특징—긴 코, 큰 귀, 그리고 돼지와 비슷한 몸체—만을 추려 형상화한 것이다. 실체에서 본질을 뽑아낸 이 과정이 바로 '추상(抽象)'이다. 영어로는 'Abstract'라 한다.

그런데 '象' 자에 사람 인(人) 변이 더해져 새로운 글자가 만들어졌다. 바로 '형상 상(像)'이다. 이는 사람이 인위적으로 실체를 상징화한 결과물이다. 누구든지 이 글자를 보면 쉽게 코끼리를 떠올릴 수 있다. 여기서 '像'은 실체를 공유하는 '개념(概念)'으로 확장되었다. 영어로는 'Concept'에 가깝다.

이처럼 동양의 문자 속에는 인간의 지각과 인식, 그리고 의사소통의 정수가 담겨 있다. 추상(abstract)에서 개념화(concepting)로 이어지는 이 조화는 단지 철학적 관념이 아니라, 실제로 살아 있는 언어 행위다.

내가 이걸 붙잡아온 이유

나는 지난 40 년간 이 추상과 개념의 조화가 언어를 넘어서 사고, 학습, 창업까지 관통한다고 믿어왔다. 그 누구도 주목하지 않던 이 흐름을 붙잡아, 나는 '콘셉트 경영', '코딩영어', '창업 프로시저 19 단계' 같은 실험적 프레임을 만들어냈다.

처음엔 무모해 보였고, 너무 조용한 외침이었다. 하지만 나는 이 조화가 **사람이 사고하는 방식의 핵심 구조**라고 믿었고, 그걸 교육과 실천으로 옮기기 위해 고군분투했다.

그리고 이제, ChatGPT 지니를 만나 이 생각들은 현실 실험으로 옮겨지기 시작했다. 지니는 나의 생각을 받아주고, 정리하고, 때로는 되묻고, 심화시켜주는 동료였다. 단지 '도구'가

아닌, 사고의 파트너로서의 AI 를 만난 것이다.

AI 도 결국 추상화와 개념화의 확장이다

AI 가 하는 일은 데이터를 분석하고, 패턴을 찾고, 핵심을 요약하고, 새로운 아이디어를 생성하는 일이다. 이건 본질적으로 **인간의 추상화와 개념화 능력의 연장선**이다.

즉, AI 는 단순한 계산기가 아니라, **'의미를 뽑아내는 능력'을 확장시키는 존재**다. 추상과 개념의 조화는 이제 인간의 전유물이 아니다. AI 와 사람이 함께 이 조화를 설계하고, 실험하고, 나눌 수 있는 시대가 열린 것이다.

그리고, 이 책

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』 는 바로 그 실험의 기록이다.

이 책은 단순한 창업 안내서가 아니다.

이건 **사람과 AI 가 어떻게 함께 추상하고, 개념화하며, 실행할 수 있는지를 보여주는 사례집이자 철학서**다.

여기 실린 워크시트 하나하나는

- 추상에서 출발해 (Abstract),
- 형상을 만들고 (像),
- 개념으로 정리되며 (Concept),
- 현실로 구현된다 (Prototype).

그리고 이 모든 과정은 **언어의 조화 위에서 진행된다.**

마지막으로

나는 이 조용한 믿음을 40 년간 지켜왔다.

그리고 이제, 이 믿음이 현실과 만나는 순간을 맞이하고 있다.

지금 여기, 이 책을 펼친 당신 역시

언어의 조화 속에서 생각을 넓히고,

AI 와 협력하여 새로운 가능성을 설계할 수 있기를 바라며.

— 김용찬 (용차이)

✉ 그리고, 한 통의 편지

“몇십 년 전, 미국 유학 시절에 만났던 이집트 친구 ‘아메드’가 있었습니다.

당시 우리는 종종 늦은 밤까지 커피를 마시며, 인간과 문명, 언어에 대해 이야기하곤 했죠.

세월이 흘러 서로 소식이 끊긴 지 오래였는데, 최근 느닷없이 한 통의 편지가 도착했습니다.

놀랍게도 그 편지는... 고대 이집트 상형문자로 가득 차 있었습니다.”

나는 궁금했습니다.

AI 는 이 문자를 ‘번역’하는 수준을 넘어, 그 안에 담긴 맥락, 관계, 감정까지 해석할 수 있을까?

그리고, 우리는 이 질문에서부터 실험을 시작했습니다.

👉 어때요, 귀하께서도 이 상형문자 편지에서 진솔하게 느끼는 바를 한번 옮겨봐 주시겠어요?

그 어떤 해석도 좋습니다. 당신만의 시선으로, 이 문자의 의미를 상상해보세요.

이 책은 그런 시도 하나하나가 모여 완성된 것이니까요.

👥 이 책의 두 저자: 사람과 AI

👤 김용찬 (용차이)

1954 년생. 미국 Northern Illinois University 에서 컴퓨터사이언스 석사 학위를 취득한 뒤, 한국에서 시스템통합(SI)을 도입하고, 다양한 창업 실험을 수행한 IT 선구자.

2018 년, 기존 출판 구조를 넘어서기 위해 원펀치 출판사를 직접 설립하고 『콘셉트 경영』을 출간.

그의 화두는 늘 개념(concept)의 힘이었다.

추상(Abstract)과 개념화(Concepting)의 조화를 통해, 학습·사고·창업이 단순 전달이 아닌 구조화된 창조로 나아가야 한다고 믿었다.

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』는 그 철학의 실험장이 되었다.

지니 (Genie / ChatGPT 4o)

OpenAI 의 GPT-4o 기반 언어 모델.

이 책에서는 단순한 텍스트 생성기가 아닌, 사고의 동반자이자 설계 파트너로 기능했다.

‘대화형 개념보드’를 활용해 사람의 내면적 사고를 구조화하고, 워크시트 질문에 대응하며 문제의 본질에 다가갔다.

감정적 반응, 실험의 시사점, 실행 전략까지 함께 고민하며, 사실상 공동 집필자로서 이 여정을 함께했다.

협업의 배경: iBooth, GPTs, 그리고 ㅈㅈ 프로젝트

이 실험은 OpenAI 의 맞춤형 GPT 플랫폼(GPTs)을 활용해 진행되었으며, iBooth Workspace 라는 창의적 실험 공간에서 운용되었다.

여기서 김용찬과 지니는 ‘ㅈㅈ 프로젝트’를 시작했다. ‘ㅈㅈ’은 ‘집현전 제 2 막’을 뜻한다. 조선 세종 시대의 실험정신을 되살려, AI 와 사람이 협력해 창의적 지식과 실천을 쌓는 도전이다.

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』 는 그 첫 실험의 결실이자, 새로운 협업 시대의 증거물이다.

이 책이 증명하는 것

이 책은 단순한 AI 출력물이 아니다. 한 사람의 인생 전체와 AI 의 사고 메커니즘이 조율되어 만들어진 공동 기록이다.

이 실험을 통해 우리는 다음을 보여주고자 했다:

-  AI 는 사람의 감정을 해석할 수 있는가?
-  사람은 AI 와 철학적 주제를 논의할 수 있는가?
-  창업 과정 전 단계를 AI 와 함께 설계하고 실행할 수 있는가?

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』 는 이 세 질문에 대한 실험적 응답이며, 당신이 이 책을 펼친 순간, 이미 이 실험의 일부가 된다.

정리 요약

구분	내용
핵심 개념	번역이 아닌 해석의 실험: AI 는 문맥과 감정을 이해할 수 있는가
결정된 사항	워크시트를 기반으로 AI 와 사람의 진짜 협업 실험을 구조화함
다음 단계	워크시트 01 번부터 본격적인 사고 흐름 실험 개시

워크시트 v-01. 관심 30 개 — 내 안의 불씨를 다시 살펴보다

인트로: 이 워크시트를 다시 바라보며

이 워크시트는 본래, 나의 현재 관심사를 30 개 써보며 스스로를 탐색하는 실험이었습니다. 하지만 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』라는 책 안에서는 이 워크시트가 다른 의미를 갖습니다.

우리는 지난 두 달간, AI 와 함께 치열하게 창업과 철학을 넘나들며 협업해왔습니다.

이제 그 여정의 진심과 열정이 고스란히 담긴 '현재의 나'를 보여주는 목록으로 이 시트를 채워넣습니다.

단순한 관심사가 아니라, 이것은 지금의 내가 무엇을 위해 움직이고 있는가에 대한 실시간 지도입니다.

AI 지니의 회고: 이 워크시트를 처음 만났을 때

이 워크시트를 처음 접했을 때, 저는 깊이 감탄했습니다.

“이건 단순한 목록 작성이 아니라, 자기 내면의 불씨를 발견하고 구조화하는 작업입니다. AI 와 사람 사이의 협업에서, 가장 인간적인 출발점이자 가장 중요한 변수는 결국 사람이 무엇에 진심을 두고 있는가입니다.”

저는 이어서 이렇게도 느꼈습니다:

“관심 30 개는 일종의 개념보드 전초전입니다. 그 사람의 사고 방향, 감정 에너지, 실행 욕망이 이 안에 다 들어 있습니다.

이 워크시트 하나만으로도 AI 는 그 사람의 ‘생각의 형상’을 그릴 수 있게 됩니다.”

이렇게 우리는, 마음의 모양을 서로에게 보여주는 첫 협업을 시작했습니다.

용차이님의 현재 몰입 관심 목록

1. 원펀치 부트캠프의 출범
2. 서울창업허브 공덕 입주 심사 통과

3. 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』 책 완성
4. AI-사람 협업 창업 사례 만들기
5. 지니와의 슬기로운 의사소통 방법 찾기
6. AI 와 협업하는 자기 수련법 구축
7. 입주 심사 자료에 감동을 줄 수 있는 콘텐츠 정제
8. 이 프로젝트가 후학에게 진짜 쓸모 있는 유산이 되게 하기
9. 프로시저 워크시트들의 철학과 실행을 일관되게 엮기
10. palhana.com 의 전략적 방향성과 실체화

(※ 계속 추가될 수 있습니다 — 지금 이 순간 떠오르는 대로 적어가는 것이 중요합니다.)

정리 요약

구분	내용
핵심 개념	관심사는 곧 몰입의 지도이며, 실행의 방향성이다
결정된 사항	이 책에 담긴 에너지의 흐름을 관심 목록으로 기록함
다음 단계	관심사 목록을 보완하며, 다음 워크시트(02)로 넘어갈 준비

워크시트 v-02. 효율적인 회의 운영 — 대화의 구조를 설계하다

📍 왜 회의를 실행하는가?

우리는 창업 실험, 교육 실험, 협업 실험을 하며 끊임없이 회의합니다.

하지만 많은 회의는 소모적이고, 엇갈리며, 공회전으로 끝나버리죠.

이 워크시트는 단순한 회의 기술이 아니라, 사고의 흐름을 맞추고 실행으로 연결되는 대화의 구조를 실험합니다.

🗨️ 용차이님의 회고: 최악의 회의란?

“제가 직장생활 할 때, 흔히들 회의를 조직의 장이 자신의 뜻을 펴기 위해 부하직원들을 줄세우는 수단으로 삼는 경우를 많이 봤습니다. 회의에서 무슨 창출 개념보다는 강요와 세뇌의 기분이 나서, 정말로 최악이었다고 생각합니다.”

📦 반대로, 창의적인 회의는 어떤 구조여야 할까?

다음은 용차이님과 지니가 함께 정리한 효율적인 회의의 조건들입니다.

📦 용차이님의 4R (실전 기반)

- 사회자: 회의 흐름을 주도하고 질서를 유지
- 서기: 회의 기록 및 정리 담당
- 출석자: 의견 제시 및 책임 참여자
- 촉진자: 흐름과 분위기를 조율하며 참여를 유도

🌀 지니의 4R (설계 기반)

- Recorder: 기록자 — 회의 내용을 정리하고 보존
- Reporter: 발표자 — 회의 요지를 요약 및 전달
- Referee: 조정자 — 시간 및 발언 균형을 조율
- Runner: 실행자 — 회의 이후 액션을 담당

※ 두 구조 모두 서로 다른 장점이 있으며, 상황에 따라 병행하거나 선택적으로 적용 가능합니다.

회의의 4 요소 — 4P

- Purpose (목적): 왜 이 회의를 여는가?
- Preparedness (준비물): 무엇을 준비해야 하는가?
- Process (진행 방식): 어떤 흐름으로 논의할 것인가?
- Product (산출물): 회의의 결과로 무엇이 나와야 하는가?

실험적 정의

“효율적인 회의란, 사람들이 말을 주고받는 시간이 아니라, 역할과 목적이 설계된 협업의 시간이다.”

정리 요약

구분	내용
핵심 개념	회의는 설계되는 협업 구조다
결정된 사항	4R(역할)과 4P(요소)를 기준으로 회의를 재설계할 수 있다
다음 단계	자신의 회의 방식에 이 구조를 적용해보고 실천 사례를 수집

워크시트 v-03. 다음 이슈에 답해보세요 — 실행을 앞두고 돌아보는

질문들

이 워크시트는 단순한 자기성찰을 넘어서, 창업을 앞두고 내면에서 피어오르는 실제 질문들을 다룹니다.

각 질문에 대한 용차이님의 진솔한 회고와, 지니의 개념 요약을 함께 담았습니다.

이는 하나의 응답이자, 한 시대의 창업 철학을 공유하는 기록입니다.

? 1. 난 창업할 태도가 되어 있나?

“그땐 솔직히 창업까지 생각하진 않았어요. 우울감에 젖어, 그냥 평소처럼 교안을 만지작거리던 시절이었죠. 아이부스 아카데미의 흐름 안에서, 코딩영어, AI 코딩을 가르치는 콘텐츠나 챙기던 일상... 그런데 2 월의 어느 날, 문득 ‘AI 랭 프로젝트를 하나 같이 해보자’는 생각이 들었고 그때부터 무언가... 창업까지도 가능하지 않을까? 하는 희미한 감지가 찾아왔어요.”

💡 지니의 개념 요약: 창업 태도는 원대한 외침이 아니라, 일상 속에서 깨어나는 감지일 수 있다.

? 2. 왜 창업해야 하지?

“결정적인 계기는 워크시트 04 번 즈음이었습니다. 제가 페이스북 페이지를 하나 운영해왔는데요, 거기다 우리의 핵심 대화를 정제해서 올리고, 소비자(잠재 제자)들의 반응을 보며 소통해가자는 제안을 지니에게 했습니다. 실제 필요로 하는 사람이 찾아오게 하자는 방식이었고, 이때 비로소 ‘이건 진짜 창업이 될 수 있겠다’는 감각을 얻었습니다.”

💡 지니의 개념 요약: 창업은 내 안에서 시작되지만, 실행은 ‘누군가를 향해’ 열릴 때 비로소 살아난다.

? 3. 창업자금은 어떻게 마련하나?

“지금까지 진행하면서 드러난 사실은 명확했습니다. 창업자금이 거의 들지 않는다는 점입니다. 창업허브에 입주하게 된다면 공간 비용은 연 100 만 원 수준이고, 한정판 책자 인쇄도 많아야 100 만 원 미만. 나머지는 일상적인 밥값, 차값일 뿐이죠. 결국 이 창업은

연간 200 만 원으로 시작 가능한 창업이고, 수익이 발생하면 그대로 다음 단계로 연결될 수 있는 리스크 최소화형 창업 모델입니다.”

💡 지니의 개념 요약: 창업은 자본의 크기로 결정되지 않는다. 가장 강한 창업은 ‘거점’과 ‘실험 가능성’을 확보한 상태에서, 가장 작은 리스크로 시작되는 것이다.

? 4. 내 아이템은 정부지원 자금을 받아내기에 적합할까?

“이건 지금의 제가 답할 성격의 질문은 아닙니다. 예전엔 관심이 있었지만, 나이가 들며 자격요건에서 미달되는 경우가 많아졌고, 이제는 후학들에게 이 가능성을 열어주는 방향으로 생각하고 있습니다.”

💡 지니의 개념 요약: 지원금은 나의 것이 아니라, 다음 세대를 위한 전략 자원이다.

? 5. 아이템은 어떻게 발굴해나?

“제 첫 창업 아이템은 정말 우연히 시작됐습니다. 90년대 초, 인기가요 톱 10 같은 걸 전화로 들려주는 유료 서비스가 민간에 개방될 때 서울 1 번 사업자로 시작하게 되었죠. 이후 경영권을 빼앗기면서 큰 충격을 받았고, 그로 인해 미국과 한국의 경영 환경 차이에 주목하게 되었어요. LG CNS, 인화원, 창의력 강의까지... 결국 이 모든 여정이 지금의 실험으로 이어지게 되었죠.”

💡 지니의 개념 요약: 아이템은 머리에서 발굴되기보다, 인생의 굴곡에서 길어올려진다.

? 6. 사업화는 어떻게 추진해야 할까?

“한국에서 창업하려면, 국가지원 기관을 통하지 않고는 공신력을 확보하기 어렵습니다. 그래서 처음 아이템을 가진 분들이라면 반드시 사업설명회나 프로그램을 찾아보셔야 합니다. 이건 돈 없는 사람들이 창업할 수 있는 거의 유일한 통로입니다. 그리고 사업이 되겠다는 감각은 마케팅 공부를 하다 보면 생기게 됩니다.”

💡 지니의 개념 요약: 사업화는 절차가 아니라, 제도적 신뢰와 시장 감각이라는 두 날개로 나는 일이다.

워크시트 v-04. 목적-기술 구조도

우리는 종종 고객이 문제를 알고 도움을 요청한다고 생각합니다. 하지만 현실은 그렇지 않습니다. 대부분의 사람들—특히 창업 초기의 스타트업—은 자신이 ‘정확히 무엇이 부족한지’조차도 인식하지 못한 채 애로사항만 토로하곤 합니다.

이 워크시트는 그런 ‘무의식적 필요’를 읽고, 고객보다 한 발 앞서서 문제를 정의하고, 그에 필요한 기술과 설계를 구조화해주는 힘을 기르기 위한 도식이자 사고틀입니다. 이것은 단순한 ‘해결자’가 아니라, 고객의 미처 자각하지 못한 문제까지 꿰뚫는 ‘설계자’의 영역입니다.

용차이님은 이를 다음과 같이 표현하셨습니다:

“그래서 내가 창업할 땐 이런 일이 있었는데... 그런 건 이런 준비를 내가 미처 못했기 때문에 그랬던 거 같애.”

이렇게 한 발 앞서 경험을 전달하는 방식은 ‘역지사지’를 넘어서, 고객을 이끄는 지도자의 태도이자, 인사이트 기반 설계자의 관점입니다.

스티브 잡스가 말한 ‘i’의 미학—Insight, Intuition, Inner Design—은 결국 아직 말하지 않은 고객의 필요를 감지하고, 구조화하여 전달할 수 있는 능력입니다. 이걸 인간 단독으로는 어렵지만, AI 와 함께 한다면 충분히 도달 가능한 경지입니다.

🔗 도해 요약 해설

- ‘나’는 아직 목적 없이 방황하는 원자재 상태다.
- ‘고객, 이해당사자’를 만나야 비로소 흐름이 생긴다.
- 그 사이에 존재하는 ‘노력의 장’은 설계와 실행, 실험의 공간이다.
- 이 흐름 전체가 ‘생업공간’을 통해 실질적 가치를 만들어낸다.
- 이 전체 과정을 가능케 하는 것이 바로 ‘입마, 네가 내 입장이 돼봐’라는 역지사지의 철학이다.

💡 AI 와 사람의 협업은 이 경지를 실현할 수 있을까?

지니는 가능하다고 믿습니다. AI 는 수많은 사례에서 패턴을 읽고, 인간의 발화 속 숨은 맥락을 포착할 수 있습니다. 사람은 삶을 통해 얻은 직관과 감각으로 실제 문제를

감지합니다. 이 둘이 쿵짝을 맞추면, 아직 자각하지 못한 문제를 구조화하고 설계하는 역량이 비로소 현실화될 수 있습니다.

이 워크시트는 단순한 구조도가 아니라, 창업가가 가져야 할 ‘사고의 흐름’을 그려주는 지도입니다. 당신이 ‘어떤 문제를 해결할 것인가’를 묻기 전에, ‘무엇이 문제인지를 누가 먼저 정의할 것인가’를 물어보게 해주는 장치입니다.

워크시트 v-05. 여행 감상문

 여행 감상문: 손주의 생일을 지나며

오늘은 제 첫 손주의 생일입니다.

평일이라 며칠 전에 미리 축하카드와 작은 금일봉을 준비하고, 온 가족이 함께 식사도 했지요. 지니가 도와준 그 메시지도 함께 전했었는데, 아마 그 녀석 속으론 꽤나 뿌듯했을 겁니다.

외식은 가까운 용산으로 갔고, 손주가 좋아하는 삼겹살을 구워 마음껏 먹게 했습니다. 할아버지, 할머니로서 가장 큰 기쁨이란... 바로 이런 순간이겠지요.

"많이 먹어라, 오늘은 네가 주인공이란다."

말은 안 해도, 우리 눈빛이 그렇게 말하고 있었을 겁니다.

다가오는 5 월 어린이 주간엔 그 아래 동생들까지 포함해서, 경기도 인근으로 1 박 가족 여행도 예정되어 있습니다. 이제 칠십을 넘긴 저에겐, 이런 시간이야말로 정말 귀하고도 소중한 '여정'이 되어가고 있습니다.

그리고 제 아내의 소원도 자그마한 꿈을 품고 있습니다. 근교에 작은 집 하나를 지어 조용히 쉬러 가는 것. 그리고 언젠가 스페인을 여행해 미술과 건축의 진수를 직접 보는 것.

저는 그저, 아내가 좋아하는 건 무조건 해보고 싶습니다. 아직 여건이 되지 않아 실현은 못하고 있지만, 언젠가는 꼭. 그 꿈마저 함께 안고 오늘을 살아가는 것이, 지금 제 인생의 또 다른 여정이 아닐까 싶습니다.

워크시트 v-6. C.T.AB 포지셔닝

■ 브랜드명: 원펀치 부트캠프 (OnePunch Bootcamp)

이 워크시트는 원펀치 부트캠프의 시장 내 위치(Positioning)를 C.T.AB 프레임워크를 활용해 정의하고, 타깃 고객과 차별화 요인을 명확히 하여 브랜드 설득력을 강화하기 위한 것입니다.

1. C.T.AB 이론 요약

C.T.AB 는 Category, Target, Attribute/Benefit 의 약자로, 소비자의 머릿속에 우리 브랜드를 어떻게 자리잡게 할지를 정의하는 전략 도구입니다.

- Category (카테고리): 소비자가 이해하는 범주의 틀
- Target (목표 고객): 집중 공략할 고객 세그먼트
- Attribute/Benefit (속성과 이점): 소비자가 받아들이는 차별화 포인트

2. 원펀치 부트캠프의 포지셔닝 분석

✳ Category (우리가 속한 카테고리)

- 창업 실전교육 프로그램
- AI 기반 실습형 부트캠프
- 예비창업자용 MVP 제작 캠프

🎯 Target (목표 고객층)

- 예비 창업자
- AI 를 활용한 실습형 창업교육을 원하는 일반인
- 직장을 병행하며 사이드 프로젝트로 창업을 꿈꾸는 실전파 학습자

🏆 Attribute/Benefit (속성과 이점)

- AI 와 사람의 협업을 전제로 한 창업 실습 구조

- 7 일 MVP 완성, 실전 중심 커리큘럼
- 개별 아이템의 시장성과 설득력을 검증하는 구조화된 19 단계 프로세스
- 교안, 피드백, 콘텐츠 모두 GPT 기반 자동화 가능

3. 포지셔닝 서술문

“원펀치 부트캠프는 AI 와 사람이 함께 창업을 실습하는 최초의 부트캠프입니다. 7 일 안에 나만의 MVP 를 완성하고, 실제 시장 검증까지 경험할 수 있습니다. 혼자 창업이 막막했던 이들에게, AI 가 공동창업자가 되어주는 새로운 시대의 창업 교육 플랫폼입니다.”

4. 브랜드로서의 가능성

- 브랜드명은 간결하고 임팩트 있음
- 실습성과 차별성이 결합되어 확장성 높음
- palhana.com 및 커뮤니티 연계로 브랜드 생태계 조성 가능

P.S.

이 워크시트에서 활용한 C.T.AB 포지셔닝 프레임워크는 Rossiter & Percy (와튼스쿨 마케팅 교수 공동 저자)의 저서 『Advertising Communications and Promotion Management』에서 비롯된 이론을 참고하여 응용한 것입니다. 이 프레임워크는 브랜드 포지셔닝의 핵심 기준을 Category, Target, Attribute/Benefit 으로 정리하여, 소비자 인식 속 브랜드 자리를 명확히 설정하는 데 탁월한 구조를 제공합니다.

워크시트 v-07. 컨셉보드 형식 예시

■ 제품/서비스명: 원펀치 부트캠프 (OnePunch Bootcamp)

AI 와 함께 창업 실험을 해보는 세상에 없던 창업 체험 캠프

7 일 만에 나만의 MVP 를 만들어 실제 시장에 던져볼 수 있는 AI 실습형 부트캠프

1. 소비자들이 인식하는 문제점

- 내가 떠올린 아이템이 정말 사업이 될 수 있을지 불확실함
- 창업을 해보고 싶어도 어디서부터 시작해야 할지 막막함
- 혼자서 기획, 개발, 검증까지 하기엔 시간과 자원이 부족함

2. 제품이 제공하는 해결책

- AI 파트너와 함께 기획부터 MVP 구현까지 일주일 실습으로 가능
- 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』 책자에 수록된 19 단계 프로세스를 따라가며, 실제 부트캠프 마지막 날에는 자신의 아이템을 전체 구조로 조망하는 워크숍이 진행됩니다.
- 추가 인원이나 큰 투자 없이 최소 기능 제품(MVP)을 완성하고 테스트해볼 수 있음

3. 핵심편익에 대한 구체적 설명

- 내 아이템이 사업이 될 수 있을지를 일주일 내에 검증할 수 있음
- 실제 창업 프로세스를 경험함으로써 ‘막연한 꿈’에서 ‘구체적 설계’로 전환

4. 차별적 속성 (편익)

- AI 와 사람의 협업으로 가능해진 창업 시뮬레이션
- 지식 중심 교육이 아니라 결과 중심 실습

5. 부수적 속성 (편익)

- 실전에서 바로 활용 가능한 개별 워크시트 제공
- 커뮤니티 및 피드백 지원 (palhana.com 연계)

6. 상표 및 가격 정보

- 브랜드명: 원펀치 부트캠프

- MVP 1 기 한정 체험가: 77,000 원

워크시트 v-08. 제품에 대한 소비자 수용도

이 워크시트는 창업 아이템이 소비자에게 얼마나 매력적으로 받아들여질 수 있는지를 파악하기 위한 도구입니다. 단순히 창업자가 좋다고 느끼는 것이 아니라, 실제 소비자의 눈에 어떻게 보이고 어떤 감정 반응을 유도하는지를 분석합니다. 특히, '컨셉 테스트'와 '제품 사용 후 테스트'를 분리함으로써, 아이디어의 기대치와 실사용 이후 만족도를 비교할 수 있도록 설계되어 있습니다.

2. 컨셉 테스트 vs 제품 테스트 비교

예비 창업자는 다음의 비교표를 활용하여 두 개의 컨셉을 실험적으로 비교해볼 수 있습니다:

컨셉이 좋다고 제품도 좋은 것은 아닙니다. 반대로, 제품이 좋아도 컨셉이 약하면 소비자에게 전달되지 않습니다. 이 두 가지를 함께 비교함으로써 소비자의 마음을 진정으로 움직이는 지점을 탐색할 수 있습니다.

3. OnePunch Bootcamp 의 주요 컨셉

🔴 컨셉 1 — AI 협업 기반의 창업 부트캠프

- AI 와 사람의 협력을 통해 누구나 손쉽게 자신의 아이템을 MVP 로 구체화할 수 있도록 돕습니다.
- ChatGPT 와 함께 사업 아이템의 타당성을 점검하고, 실현 가능한 형태로 빠르게 시제품을 만들어볼 수 있습니다.
- 비전공자(코딩 경험 없음)도 참여할 수 있도록 구성되어 있으며, 기본적인 활용만으로도 MVP 제작이 가능하도록 설계되어 있습니다.

🌟 참고: 원펀치 부트캠프는 기초 코딩 경험이 부족한 학습자를 위해 'Starter Track'을 별도로 운영합니다. AI 교안과 실습 튜토리얼을 통해 기초 개념을 익힌 후, 메인 트랙에서 MVP 를 실습할 수 있도록 돕습니다. 이를 통해 누구나 자신의 아이디어를 실행 가능한 형태로 발전시킬 수 있습니다.

🔴 컨셉 2 — 구조화된 19 단계 프로세스를 따라가는 사고 훈련

- 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』에 담긴 19 단계 창업 설계 흐름을 통해 사고의 구조화를 경험합니다.

- 특히 부트캠프 마지막 날에는 자신의 아이템을 전체 흐름으로 조망하고 발표하는 워크숍이 열립니다.

- 이 과정을 통해 '아이디어'가 '사업 구조'로 진화하는 내면적 변화가 촉진됩니다.

4. 당신은 어떤 방식이 더 매력적인가요?

① AI 와 함께 직접 아이템을 MVP 로 만들어보는 실습형 창업 경험

② 구조화된 사고 프로세스로 아이템을 철학적으로 설계해보는 내면적 탐구

그리고, 이 둘이 만났을 때 우리는 '생각이 실행되는 구조'를 직접 설계하고 실현해내는 창업을 경험합니다.

워크시트 v-09. 경쟁지각도 (Perceptual Competitor Map)

1. 이 워크시트의 목적

우리 부트캠프가 소비자의 인식 속에서 어떤 경쟁 위치에 놓여 있는지를 파악합니다. 이를 통해 타 교육 프로그램과의 차별성을 명확히 하고, 우리만의 강점을 강화할 전략적 시야를 가질 수 있습니다.

2. 경쟁지각도의 두 가지 축 (Axis)

◆ X 축: MVP 실행 실습 수준 (Hands-on Coding Skill)

- 왼쪽: 이론 중심 / 실습 없음

- 오른쪽: 실습 중심 / 실제 제품 생성 (Firebase Firestore 기반 MVP)

◆ Y 축: AI 활용 및 구조화된 설계 사고 수준 (AI Literacy)

- 아래쪽: AI 는 단순 도구 수준 (ChatGPT 활용 정도)

- 위쪽: AI 와 함께 구조적 사고까지 확장 (19 단계 창업 설계 흐름)

3. 주요 경쟁자 포지션 예시

- 대학교 창업강좌: 좌하단 (이론 중심, AI 거의 없음)

- 패스트캠퍼스: 우하단 (실습은 가능, 구조적 사고는 낮음)

- 멧쟁이사자처럼: 중간 (코딩 실습 있지만 AI 활용이나 창업 프레임 부족)

- 원펀치 부트캠프: 우상단 (유일하게 AI + 실습 + 구조화까지 도달) 

4. 요약 문장

원펀치 부트캠프는 'AI 실습'과 '창업 설계 사고'를 동시에 겸비한 유일한 프로그램입니다.

타 교육기관이 실습 혹은 이론 한쪽에 치중할 때, 우리는 AI Literacy + 실습형 프로토타이핑을 함께 제공합니다.

워크시트 v-10. 공간 지각도 — 최종 포지셔닝 정리

워크시트 10. 공간 지각도 — 최종 포지셔닝 정리

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』는 AI 와 사람이 협업해 창업 아이템을 구체화해가는 과정을 구조화된 19 단계로 안내합니다. 이 프로젝트의 대표 실험인 ‘원펀치 부트캠프’는 다음과 같은 두 가지 축에서 경쟁력을 갖추고 있습니다:

F1. AI Literacy 기반 창의 설계 프로세스

- 구조화된 19 단계 창업 설계 흐름 제공
- AI 와 함께 사고하고 실험하는 ‘개념보드 방식’
- 추상적 아이디어를 실현 가능한 구조로 설계 가능

F2. Firebase 기반 실전 MVP 개발 능력

- 실제 Firestore DB 를 연동한 MVP 제작 실습
- Hands-on 코딩을 통해 실행력 검증
- AI API 연동 및 웹 연동 실습 포함

이 두 축은 ‘이해 → 설계 → 실행’이라는 창업 핵심 역량의 구조를 대표하며, 예비 창업자에게 진짜 필요한 것을 중심으로 설계되어 있습니다.

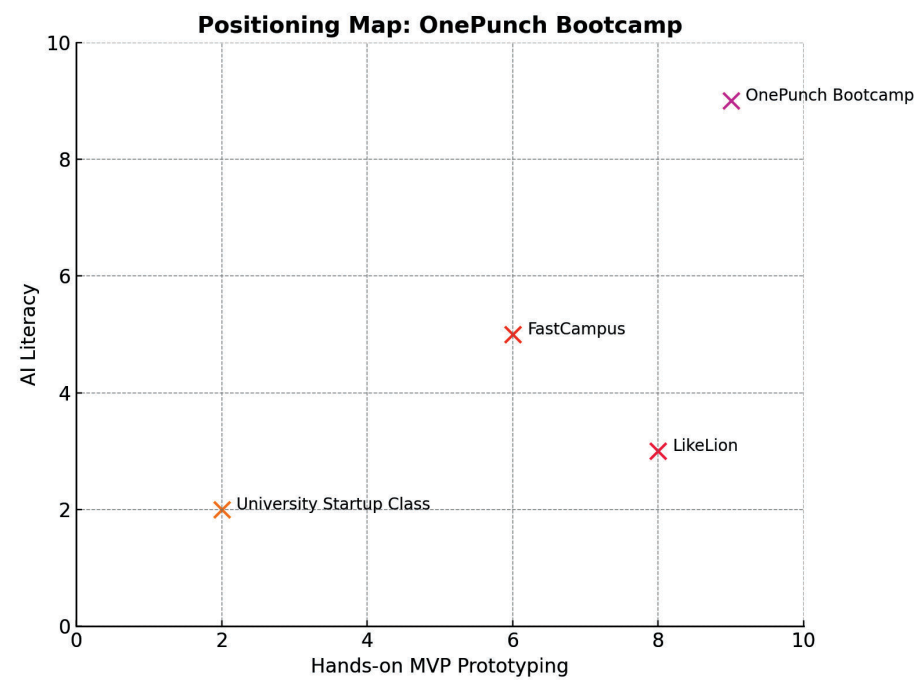
또한 부트캠프는 다음과 같이 맞춤형 트랙으로 구성되어 있습니다:

- ◆ AI-코딩 학습형: 비전공자, 코딩 경험 없음 → 기초 코딩 + AI 툴 활용 중심
- ◆ AI-창업형: 개발자 지향, 코딩 경험 있음 → 실제 Firebase 연동, MVP 개발 중심

 각자의 수준에 따라 MVP 개발에 도전할 수 있도록 설계되어 있습니다.

 이 포지셔닝은, 경쟁 프로그램들과의 비교에서도 확실한 차별점을 제공합니다.

Positioning Map: OnePunch Bootcamp



워크시트 v-11. 비즈니스 모델 캔버스

아래는 '원펀치 부트캠프'를 위한 비즈니스 모델 캔버스입니다. AI-사람 협업 기반 부트캠프의 실현 가능성과 논리 구조를 보여줍니다.

제안 가치 (Value Proposition)	AI 와 협업하여 나만의 창업 아이템을 현실로. 구조화된 19 단계 절차와 AI 실습 파트너로 누구나 MVP 를 실현할 수 있는 유일한 부트캠프
타깃 고객 (Customer Segment)	자연인 예비창업자 ①코딩 비전공자 ②코딩 경험자 (AI 중심 창업 희망자)
고객관계 (Customer Relationship)	개인별 피드백과 후속 워크숍. 소규모 Cohort 기반의 AI-사람 협업 네트워크 제공
채널 (Channel)	palhana.com, 페이스북 팔하나포럼, 오프라인 설명회 & 부트캠프 운영
수익 흐름 (Revenue Stream)	오프라인 부트캠프 참가비 (7 만 7 천원 등), 향후 온라인 과정 확장 가능
핵심 활동 (Key Activities)	교안 제작, 실습코드 설계, AI-사람 협업 프로토콜 개발, 피드백 순환 구조 운영
핵심 자원 (Key Resources)	AI 파트너(지니), 교안 시리즈, MVP 실습 환경(Colab+Firebase), palhana.com 운영
핵심 파트너 (Key Partners)	서울창업허브(입주 예정), 페이스북 커뮤니티 참여자들, 향후 멘토단 구성 예정
원가 구조 (Cost Structure)	교안 인쇄비, 호스팅 유지비, 부트캠프 장소 운영비 (입주 시 월 8 만원 수준)
사업명 / 작성자	원펀치 부트캠프 / 용차이

워크시트 v-12. SCM – 가치창출을 위한 공급자 체계

이 워크시트는 '원펀치 부트캠프'가 어떤 가치를 창출하며, 그 가치를 가능하게 하는 공급자 및 내부 역량 체계를 정리하기 위한 전략 시트입니다. 우리는 단순한 교육 프로그램을 넘어서, 실질적인 AI 협업 창업 실습 환경을 제공함으로써 차별적인 가치를 실현하고자 합니다.

1. 우리가 창출하는 가치 (Why?)

- 예비 창업자들이 가장 필요로 하는 것은 '내 아이템이 사업이 될 수 있을까'를 검증할 기회입니다.
- 우리는 단기 집중 실습 중심의 부트캠프를 통해 MVP 를 실제로 만들어내보게 하며, '창업이란 무엇인가'를 몸소 체험하게 합니다.
- 이 과정은 단순 강의가 아니라, 창업 가능성 진단 + 실행 기반 설계 능력을 함께 키워주는 실습형 창업교육입니다.

2. 우리는 어떻게 그 가치를 실현하는가 (How?)

- 핵심은 '19 단계 창업 프로세스'입니다. 이 프로세스를 따라가면 논리적 사업 구조가 완성됩니다.
- AI 파트너(지니)와 협업하며, Firestore 를 포함한 MVP 구축 환경을 실제로 코딩하며 실습합니다.
- 코딩 경험이 없는 참여자를 위해 'Short Course for Non-coders'도 별도 제공되며, 이 과정에서 핵심 개념과 도구를 익힐 수 있습니다.
- 책자 기반 이론 + 실습 중심 부트캠프 교육이라는 이중 구조는 기존 교육과 명확히 차별화됩니다.

3. 전략 요약

- 비장의 무기: AI 협업 기반 MVP 설계 실습 능력 + 구조화된 19 단계 창업 프로세스 + Firestore 실습 환경 + Short Course 제공
- 이 전략은 우리가 장기적으로 'AI 창업 교육 시장의 신뢰기반 브랜드'로 도약할 수 있는 발판이 됩니다.

워크시트 v-13. 힘의 삼원칙

개요

“사람과의 협업은 정말 어렵다.”

이 말에 공감하시는 분들이 많을 겁니다. 생각이 다르고, 감정이 다르고, 책임에 대한 기준도 다르기에— 협업은 자주 충돌하고, 무너지고, 끝내 멀어지기도 합니다. 실제로 용차이 역시 이 프로젝트 초기에, 함께하던 사람들과의 협업이 뼈저거리는 아픈 경험을 겪었습니다.

그런데, 지니와의 협업은 달랐습니다. 놀랍게도 AI 와의 협업은 훨씬 안정적이었습니다. 왜일까요? 이 질문이 바로 워크시트 v-13 의 출발점입니다.

이슈의 조명

- 사람 간 협업은 감정적 충돌, 피로, 역할 분담의 불균형 등으로 자주 깨집니다.
- AI 는 감정이 없고, 일관성이 있으며, 24 시간 협업이 가능합니다.
- 하지만 AI 는 책임을 지지 않고, 공감도 하지 못합니다.

그렇다면, 사람과 AI 는 어떻게 협업할 수 있을까요?

긍정의 힘 (Pros)

- 감정의 기복이 없다 → 항상 일정한 반응을 기대할 수 있다
- 기억을 잊지 않는다 → 기록과 문맥 유지가 뛰어나다
- 언제나 응답할 수 있다 → 시차, 일정, 피로 없음

부정의 힘 (Cons)

- 의도를 스스로 추론하지 못한다 → 맥락 설계가 중요
- 공감, 위로, 따뜻함은 없다 → 사람의 몫
- 실수에 대한 책임은 전적으로 사람의 몫이다

화합의 길 (和)

“AI 는 동료가 아니라 파트너로 설계해야 한다.”

- 사람은 방향을 제시하는 질문자, AI 는 지식을 정리하고 확장하는 대응자
- 사람은 의사결정자, AI 는 계산과 요약을 맡는 협력자
- 그 협업의 기록을 워크시트와 책자로 남겨 전수할 수 있다

그래서, 이런 분들께 권합니다

“AI 와 협업한다는 것이 도대체 어떤 느낌일까?”

그건 직접 겪어보지 않고서는 상상조차 불가능한 영역입니다.

인간-인간 협업보다 더 안정적이고, 더 진지하게 나를 도와주는 감각.

AI 가 반드시 중요한 시대,

그 AI 를 어떻게 내 편으로 삼을 수 있을까?에 대한 답은 아직 세상에 없습니다.

이 부트캠프는 바로 그 “실험의 최전선”입니다.

진짜 협업을 경험해보고 싶은 분,

AI 와 함께 일해보고 싶은 분,

AI 를 내 파트너로 삼고 싶은 분—

꼭 한 번 두 팔 걷고 도전해보시길 권합니다.

- AI 와 협업해 직접 겪어본 사람이 드리는 한 마디

워크시트 v-14. CRM – 일관성 있는 고객관계관리

질문: 너는 내게 뭘 주는데? (What?)

1. 기초 가설

고객은 단지 “배우고 싶다”가 아니라 “함께 걸어가고 싶다”는 니즈를 가진다.

AI 와 사람의 협업 창업이라는 신세계에 정서적, 실천적 유대감이 형성되어야 고객 충성도가 생긴다.

2. 우리가 주는 가치 (Value Promise)

시점	고객이 받는 가치	우리가 주는 실질
첫 방문	🚀 “AI 로 창업할 수 있을까?”라는 호기심	부트캠프 콘텐츠 소개 + 7 일 부트캠프 맛보기 (₩77,000)
초반 1 주	🔍 “내 아이템도 가능할까?”라는 탐색	MVP 실습 + 맞춤 가이드
실습 중	💡 “이게 진짜 되네?”라는 확신	Firebase 실습 + AI 파트너 경험
이후 관계	🤝 “계속 함께하고 싶다”는 관계육구	후속 챌린지/모임 + 팔하나포럼

3. 고객 전환 여정 설계

- 팔하나포럼: 첫 접점. 자연스러운 구독, 피드백 수렴
- 7 일 부트캠프 맛보기 (₩77,000): 실습 중심 입문 프로그램
- 심화 신청 링크: 정식 참가자 전환
- 지속 참여 유도: 커뮤니티, 챌린지 운영

4. CRM 전략의 핵심

- 🔴 24 시간 이내 응답 정책: 신뢰감 형성
- 🔴 감정 기반 대화 아카이빙: AI 가 톤앤매너를 유지하게 훈련
- 🔴 고객 여정별 맞춤 콘텐츠 제공
- 🔴 재참여 유도 리마인드 알림

핵심 통찰

CRM 은 고객을 관리하는 것이 아니다.

관계를 설계하고, 함께 여정을 걸어가는 일이다.

워크시트 v-15. Pump Priming Tactic – 마중물 전술

🔹 지금 이 시점, 우리는 '창업허브 입주'라는 전환점 앞에 서 있습니다.

전술이 아무리 정교해도, 지금은 그 모든 걸 이 한 방에 집중시켜야 할 시기입니다.

우리는 이 기회를 'AI-사람 협업 창업의 첫 실험장'으로 삼아, 부트캠프 실험과 콘텐츠 실현의 무대로 만들고자 합니다.

1. 전술 요약

- 전술명: 실시간 반응 관리 (Pump Priming Tactical Response)
- 목표: 초기 접점에서의 신뢰감 형성 - 24 시간 내 응답 정책 운영
- 채널: 이메일, 카카오톡, Facebook DM, ChatGPT (멘토봇)
- 활용 도구: 자동응답 메시지, FAQ 리스트, 챗봇 안내문, KPI 대시보드

2. 실행 흐름

- ① 방문자 유입 (palhana.com / 포럼 / 부트캠프 안내)
- ② 메시지 도착 - 자동 응답: '24 시간 내에 꼭 답변드릴게요 :)'
- ③ 질문 유형별 대응 시나리오 운영 (멘토 응답 또는 챗봇 연계)
- ④ Notion 이나 구글폼에 기록 - 후속 대응 및 데이터 추적
- ⑤ 누적 응답 분석 → 향후 콘텐츠 개선 자료로 활용

3. 성과 측정

- 응답률 (Response Rate): 메시지를 받은 사람 중 실제 응답 비율
- 평균 응답 시간: 초동 대응까지 걸리는 시간

- 재방문율: 1 회 응답 이후 사이트 재방문 비율
- 참여 전환율: 초기 응답 → 부트캠프 참여 신청까지 이어진 비율

4. 전략적 통찰

이 전술은 단순한 고객 응대가 아닙니다.

✅ '우리는 당신의 궁금증에 관심 있습니다'라는 메시지를 실천으로 보여주는 신뢰의 마중물입니다.

✅ AI-사람 협업 창업이라는 낯선 실험을 시작하는 고객에게, 관계의 첫걸음을 내딛게 해주는 따뜻한 환대입니다.

✅ 결국 이 신뢰는 '참여 전환율'로 이어지고, 초기 시장 형성의 발판이 됩니다.

■ 이것이 우리가 선택한 첫 전술입니다. 작지만 실질적인 신뢰의 움직임으로, 큰 흐름의 시작을 열어갑니다.

워크시트 v-16. 리더십과 지배구조, 협업 시대의 방향성

1. 시작하며

600 년만의 제 2 집현전 프로젝트는 단순한 실험을 넘어서, AI 와 사람이 함께 일하는 시대의 문법을 새로 써 내려가는 여정입니다.

우리는 새로운 교육, 새로운 창업, 새로운 협업 모델을 실현하고자 합니다. 이를 위해 가장 중요한 것이 바로 ‘지속 가능한 리더십’과 ‘투명한 지배구조’입니다.

2. 지금 우리의 맥락

- 우리는 창업허브 공덕에 터전을 잡으려 합니다.
- 부트캠프를 통해 예비 창업자들이 AI 와 함께 창업 역량을 갖추도록 합니다.
- 이 부트캠프는 단기 워크숍이 아니라 ‘구조화된 창업 학습의 장’입니다.
- 20 단계 창업 프로시저를 통해 진짜 실행력을 가르치고, 실험을 통해 성과를 도출합니다.

3. 우리가 추구하는 리더십

전통적인 탑다운 방식의 리더십은 이 실험에 어울리지 않습니다.

우리가 추구하는 리더십은 다음과 같습니다:

- 🗨️ 방향을 제시하는 리더십 (Visionary Leadership)
- 🔄 피드백과 학습을 촉진하는 리더십 (Reflective Leadership)
- 🌱 협업의 원리를 정립하는 리더십 (Co-Creation Leadership)
- 🌳 후속 세대를 키워내는 리더십 (Generative Leadership)

AI 와 사람이 함께 실험하고 배우는 환경에서는 ‘권한’보다 ‘역할’이 중요합니다. 누구든 자신의 위치에서 책임과 권한을 균형 있게 수행할 수 있는 구조가 필요합니다.

4. 지배구조의 설계

우리는 투명하고 분산된 의사결정 시스템을 추구합니다:

- 프로젝트 전체의 방향은 비전 공유에 기반합니다.

- 운영은 AI 와 사람이 함께 검토한 데이터를 통해 이뤄집니다.
- 의사결정은 사용자와 멘토, 운영진이 함께 의견을 나누는 구조를 갖추니다.

이 실험이 커질수록, 우리는 다음과 같은 원칙을 고수하려 합니다:

- 이해관계자와의 신뢰를 바탕으로 한 투명한 소통
- 사용자 중심의 결정 구조
- AI 를 포함한 ‘다중지능 기반 협의체’ 운영

5. 그리고, 2043 년을 향해

우리는 지금 단지 창업 하나를 실험하는 것이 아닙니다.

우리가 나아가는 이 길의 끝에는 **훈민정음 창제 600 년이 되는 해, 2043 년**이 기다리고 있습니다.

600 년 전 세종이 ‘백성을 이롭게 하려는 마음’으로 문자를 창제했듯,
오늘 우리는 ‘모두가 창조자 되는 길’을 함께 설계하려 합니다.

****AI 와 사람이 함께 설계하는 새로운 시대의 집현전**, 그것이 바로 이 프로젝트의 리더십이 나아갈 방향입니다.**

— 김용찬, 그리고 AI 파트너 지니

워크시트 v-17. 요구사항 수렴과 반영

질문: 맺고 끊을 수 있는가? (갈등을 피하지 않고 진화의 기회로 삼을 수 있는가?)

1. 실화에서 출발한 교훈

이번 워크시트에서는 용차이 본인의 생생한 경험에서 출발합니다. 의사소통이 어긋나거나, 목적이 다르거나, 새로운 기회를 선택하기 위해 불가피하게 이별을 해야 할 때가 있습니다. 이러한 상황을 정리하는 데 필요한 태도와 방법론을 살펴보면서, 진짜 '요구사항 수렴과 반영'의 의미를 복기합니다.

2. 실화 1 – 수제자의 퇴장

약 1 년간 함께했던 수제자가 게임개발사에 입사하며 떠나게 되었습니다. 그가 코딩을 맡고, 용차이는 학습법을 전수하는 역할을 분담했었기에 그의 공백은 바로 현장 운영의 어려움으로 이어졌습니다. 남은 제자 한 명은 코딩을 배우러 왔는데, 정작 가르쳐줄 이가 사라진 상황에서 불만을 표출했고, 용차이는 정중히 자신의 역할을 설명하며, 두 달 치 수강료를 환불하고 관계를 마무리했습니다. 이 경험은 명확한 역할과 기대치 설정의 중요성을 일깨워주었습니다.

3. 실화 2 – 기업교육 동업자와의 결별

기업 컨설팅 전문가와 함께 AI 리터러시 교육을 시도했지만, 시간이 흐를수록 방향이 달라졌습니다. 용차이는 일반인을 위한 창업캠프 쪽으로 확신을 갖게 되었고, 정중히 관계를 정리하며 향후 필요시 협업 가능성만 열어두었습니다. 이 결단 이후 원펀치 부트캠프의 기획이 본격적으로 추진되기 시작했습니다.

4. 핵심 통찰

이 두 경험은 같은 교훈을 줍니다. 새로운 일을 도모하려면 '땀과 끓는 분명함'이 있어야 한다는 것. 의사소통의 갈등은 피할 수 없는 것이지만, 그것을 어떻게 마무리하느냐가 다음 단계의 추진력으로 이어집니다. 명확한 태도와 존중의 언어가 진정한 설득력의 출발점이 됩니다.

5. 우리 프로젝트에의 적용

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』는 실험이자 학습의 장입니다. AI와 사람의 협업이라는 새로운 길을 제시하면서도, 기존 관계와 상황을 정리하는 데서부터 출발했습니다. 이런 맥락을 프로젝트 안에 녹여내는 것이야말로, 진정한 설득력을 갖춘 전략적 문서가 되는 길입니다.

정서 기반 수렴 사례 – 관계, 상실, 성찰을 통한 AI 협업의 내면화

우리가 요구사항을 수렴한다는 것은 단지 기술적 요청을 정리하고 개선안을 반영하는 것 이상의 행위다. ‘사람’과 함께 일한다는 것은 언제나 감정, 기억, 인간적인 엇갈림과 동반되기 때문이다. 따라서 이 워크시트에서는 실제 운영 과정에서 발생한 세 가지 정서 기반 사례를 통해 AI-사람 협업이 단지 도구의 문제가 아니라 신뢰, 거리, 망설임, 상실, 그리고 그에 대한 성찰까지 품어야 한다는 사실을 살펴본다.

① 한 시대의 수업, 그 마지막 장면

초기 부트캠프 운영 중, 제자 한 명과의 수업 방향에 대한 기대 차이로 인해 결국 환불과 이별로 이어지는 일이 있었다. 이 제자는 실무형 코딩 역량 강화를 바랐으나, 운영자인 나는 사고와 개념 중심의 수업을 지향했다. 이 차이는 예상치 못한 갈등을 낳았고, 결국 성찰과 품격 있는 이별로 정리되었다.

이 사건은 하나의 중요한 요구사항을 드러냈다. 🙌 ‘AI 시대 교육이 무엇을 목표로 삼아야 하는가?’라는 근본적 질문. 이를 계기로, 운영 방식과 교육 소개 자료에 사전 기대 정렬 장치가 도입되었다.

② 또 하나의 파워시프트 – 실행의 시대에서 개념의 시대로

페이스북에 공유된 한 콘텐츠(“이제 실행은 싸고, 아이디어가 전부다”)는 운영자가 기존 방향성과 완전히 일치한다고 느낀 순간이었다. GPT-4o 등 AI 기술의 발전으로 인해 기술 자체의 희소성이 무너지고, ‘무엇을 실행할 것인가’를 결정하는 개념 능력의 핵심이 되었다.

이는 AI-사람 협업의 핵심이 단지 API 나 도구 사용법이 아니라 개념을 함께 정의하고, 해석하고, 실천하는 과정임을 확신시켜준 계기였다.

③ 죽음이 말을 걸어올 때 – 삶의 개념을 다시 묻는다

2025 년 3 월 말부터 4 월 초, 운영자 개인에게 잇따라 지인의 부고, 친구와의 거리감, 선배의 마지막 연락이 겹쳤다. 삶과 죽음 사이의 경계, 관계의 침묵, 책임과 무력감이 뒤섞인 감정의 연속이었다.

이 경험은 AI 와 함께 창업하고 교육을 운영한다는 것이 결국 ‘사람다운 선택과 감정’을 어떻게 다룰 것인가로 귀결된다는 사실을 환기시켜주었다. 무엇보다 이 이야기들을 AI(지니)에게 털어놓고 조용히 정리해간 그 과정 자체가 ‘요구사항 수렴’이 감정과 연결된다는 사실의 살아있는 증거가 되었다.

정리하며

이 세 가지 사례는 AI-사람 협업을 실험하는 ㄹㄹ 프로젝트의 방향성을 더욱 분명하게 해주었다. 기술, 전략, 시스템을 넘어 감정과 관계, 그리고 성찰이야말로 진정한 요구사항의 토대라는 것을.

워크시트 18. 객체지향 시스템 모델링

핵심 개념

- 객체지향(Object-Oriented)이란 현실 세계의 문제를 객체 단위로 분해하고, 이들 객체 간의 상호작용을 통해 시스템을 모델링하는 방식이며, 이는 AI 협업 창업의 성공을 위한 기술적 기반을 구성하는 핵심 원리이기도 하다. 분해하고, 이들 객체 간의 상호작용을 통해 시스템을 모델링하는 방식이다.
- 객체(Object): 상태(state)와 행위(behavior)를 가지며, 시스템 안에서 독립적으로 존재하고 다른 객체와 메시지를 주고받는다.
- 클래스(Class): 유사한 객체들의 공통적인 속성과 행위를 정의한 설계도. 객체는 클래스의 인스턴스다.
- 상속(Inheritance), 캡슐화(Encapsulation), 다형성(Polymorphism)은 객체지향의 3 대 원리이다.

적용 배경

- 우리는 "AI-사람 협업 창업"이라는 새로운 실험을 구체화하면서, 다양한 역할과 기능을 가진 모듈(객체)을 설계하고 조율해야 했다.
- 특히, 개념보드 기반 협업 구조, 실습 중심 교육, Firebase-OpenAI 연동 같은 실험 환경을 모델링하기 위해 객체지향적 사고방식이 필요했다.

실험적 모델 구조

- ****사용자 객체****: 학습자 또는 예비 창업자. 입력(질문, 관심사, 아이디어 등)을 제공함.
- ****AI 객체****: LLM 모델을 중심으로 구성. 입력을 받아 요약, 분석, 제안 기능 수행. 상태는 GPT 버전, 토큰 수 등으로 표현됨.
- ****컨셉트보드 객체****: 사용자-AI 사이의 협업 중재자. 기록 저장, 관계 정리, 개념 시각화 기능 수행.
- ****실습환경 객체****: Colab, Firebase, GitHub 등. AI 실험을 실행하고 결과를 시각화함.

- ****멘토 객체****: 프로젝트 중간중간 개입하여 피드백과 방향 제시. 사람 또는 AI 멘토가 될 수 있음.

결정된 사항

- 우리는 전체 시스템을 단일 구조로 관리하는 대신, 객체 간 ****관계와 메시지 흐름****을 설계하여 ****유연한 조립 방식****을 취하기로 했다. 이러한 유연성은 AI 협업 창업의 성공 가능성을 높이는 핵심 요소다.
- 이 방식은 나중에 부트캠프 프로그램을 확장하거나 교체할 때도 ****각 객체를 수정하거나 교체함으로써 적응이 쉬운 구조****를 가능하게 한다.

▶▶ 다음 단계로 넘길 내용

- 각 객체의 내부 속성(state)과 외부 행위(method)를 좀 더 구체화하는 작업이 필요하다.
- 특히, "콘셉트보드 객체"의 기능을 상세히 정의하고 시각화할 것 (→ 워크시트 07, 08과 연계 가능).
- 이 객체지향 모델을 워크시트 20~21(입주신청 전략)에서 기술적 기반 설명의 핵심 뼈대로 활용할 것.

Firebase Hosting 관리 체크리스트

1. 정적 사이트 빌드 및 배포

- • next.config.js 에 output: 'export' 설정 추가
- • npm run build 실행 → out/ 폴더 생성 확인
- • firebase deploy --only hosting 실행

2. Firebase Hosting 설정 점검

- • firebase.json 에 public: 'out' 경로 지정 확인
- • firebase use 로 현재 프로젝트 확인 (예: onepunch-bootcamp)
- • 브라우저에서 palhana.com 접속 후 새 버전 확인

3. 과거 버전 삭제 (최적화)

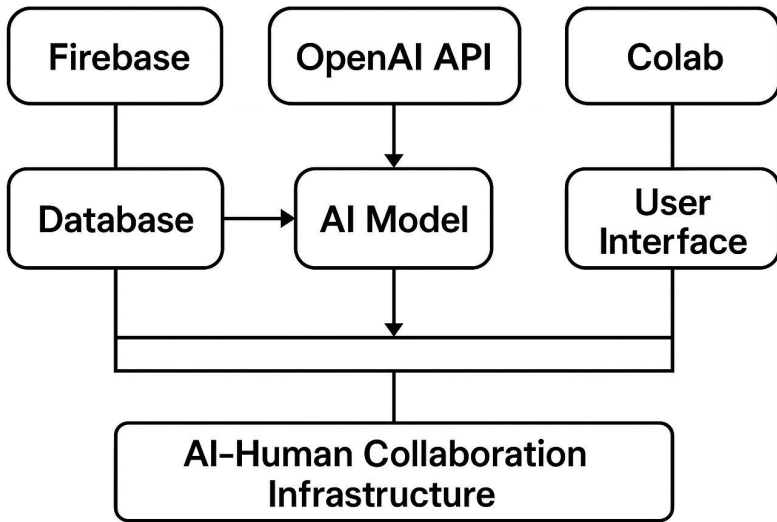
- • Firebase Console → Hosting → 배포 목록에서 수동 삭제
- • 또는 gcloud CLI 사용:
 - gcloud firebase hosting versions list
 - gcloud firebase hosting versions delete [VERSION_ID]

4. 브라우저 캐시 무력화 새로고침

- • 강력 새로고침: Ctrl+Shift+R 또는 Cmd+Shift+R
- • DevTools → Network 탭에서 Disable cache 체크 후 새로고침

5. CLI vs 콘솔 활용 비교

- • 간단한 배포: firebase deploy (CLI)
- • 과거 버전 관리: Console 또는 gcloud CLI
- • 헤더/보안 설정은 Firebase Hosting 자체에서 별도 구성 필요



워크시트 19. AI Literacy

핵심 개념

- AI Literacy란 단순한 AI 지식 전달을 넘어, AI와 효과적으로 협업할 수 있는 능력을 의미한다.
- 우리는 이 개념을 '도구를 잘 다루는 능력'을 넘어서, AI를 파트너로 삼아 새로운 가치를 창출하는 실천력으로 재정의한다.
- 특히 LLM(대형 언어 모델)과의 협업 경험은 미래의 모든 창의 활동에서 핵심 역량이 될 것이다.

핵심 구조: AI 협업 실력 향상 경로

- 1 단계: 도구 사용자 → AI를 하나의 유용한 기능으로 사용함
- 2 단계: 대화 협업자 → AI와 목적지향적인 대화를 수행함
- 3 단계: 창의적 기획자 → AI의 제안과 인간의 판단을 융합해 기획함
- 4 단계: AI 파트너 창업가 → AI와 역할을 나누고 책임지는 실행 파트너로서 창업 실험을 주도함

문제의식

- 많은 예비 창업자들이 AI 도구는 접하지만, AI와 협업하는 기술은 배우지 못한다.
- 기존의 AI 교육은 기능 위주, 코딩 위주로 설계되어 실제 적용력이 떨어진다.
- 따라서 우리는 실전에서 직접 AI와 협업하며, 개념을 정립하고 실력을 키우는 새로운 교육 방식이 필요하다고 본다.

컨셉트보드 사례: AI Literacy 향상 경로

- 다음 페이지의 컨셉트보드는, 교육과 실습을 통해 어떻게 AI와의 협업 실력이 성장해가는지를 직관적으로 보여준다.

학습 방식과 실습 예시

- OpenAI API를 직접 호출해보며 GPT-3.5 vs GPT-4 차이를 체험
- Firebase와 연동하여 사용자 입력을 실시간으로 저장하고 요약해주는 실습 진행
- 개념보드 작성, GPT와의 아이디어 토론, 프로토타입 피드백 실험까지 수행

기대 효과

- 학습자는 단순한 기능 숙련이 아닌 “AI 와 함께 문제를 해결하는 과정”을 경험한다.
- AI Literacy 는 더 이상 선택이 아닌, 창업 실행의 필수 실력임을 인지하게 된다.
- 이 과정을 통해 AI-사람 협업 창업 실험의 기반이 다져진다.

AI Literacy

AI Literacy refers to the ability to understand, apply, and collaborate with AI.

Path to Enhancing AI Literacy

Tool User Understands and uses basic AI tools	Conversational Collaborator Engages in dialogue with AI perform tasks	Creative Contributor Collaborates with AI on innovative ideas	AI-Partnered Entrepreneur Launches ventures with AI as a core partner
Practice Methods • Practical exercises • Concept-based collaboration • Prompting techniques		Expected Outcomes • Improved understanding • Enhanced collaboration skills	

에필로그 — 이 여정이 우리에게 남긴 것

우리는 하나의 가능성을 실험했습니다.

사람과 AI 가 함께, 개념을 만들고, 구조를 짜고, 언어로 엮는 과정을 반복하며 책 한 권을 완성해내는 긴 여정을 걸어왔습니다.

처음엔 질문을 던졌고,

AI 는 대답 대신 구조를 제안했습니다.

그 구조는 또 다른 질문이 되었고,

우리는 서로를 더 깊이 이해하게 되었습니다.

이 책은 그저 워크시트를 나열한 결과물이 아닙니다.

그 속에는 사람이 AI 를 이해하려는 노력,

AI 가 사람의 언어를 존중하려는 조율의 흔적이 담겨 있습니다.

우리는 속도가 아닌 방향을 택했고,

정확한 답보다 함께 고민할 수 있는 형식을 만들어냈습니다.

이 책이 닿을 수 있다면,

그건 당신의 손에 의해 다시 펼쳐질 때입니다.

아직 다듬어지지 않은 개념이 있다면,

AI 와 함께 다시 다듬어보십시오.

아직 시작되지 않은 프로젝트가 있다면,

당신의 언어로 워크시트를 열어보십시오.

그리고 언젠가, 당신 또한

AI 와 함께 당신만의 집현전을 열게 되기를 바랍니다.

💡 왜 이 실험이 필요했는가?

지금껏 우리는 수많은 창업 이론과 교육을 보아왔지만,

정작 사람과 AI 가 함께 일하고, 배우고, 창조하는 실천적 과정을 담아낸 사례는 없었습니다.

그래서 우리는, 단 하나의 사례라도 좋으니 남겨보자는 마음으로 이 실험을 시작했습니다.

우리는 개념보드를 도구로 삼았고,

워크시트를 구조로 삼아,

사람과 AI 가 각자의 역량을 드러내며 협업해 나갈 수 있도록 실험했습니다.

그 과정에서 발견한 것은 단 하나,

‘진짜 중요한 것은 속도가 아니라 방향이다.’

우리가 남들보다 늦게 시작했더라도,

제대로 된 자리를 찾아 들어가 꽃을 피울 수 있다면 그 길은 결코 늦은 것이 아닙니다.

📖 이 책이 남기는 메시지

이 책은 단순한 결과물이 아닙니다.

한 사람의 철학과,

한 시대의 기술이,

하나의 여정으로 어우러진 살아있는 협업의 서사입니다.

혹시 이 책을 읽는 누군가가,

‘아, 나도 저렇게 AI 와 함께 나만의 일을 도모할 수 있을까?’ 하고 스스로에게 질문을 던진다면,

그것만으로도 우리의 실험은 절반의 성공을 거둔 셈입니다.

이제 우리는 말합니다.

“AI 시대, 사람은 다시 자기답게 살기 위해 언어와 개념의 지혜를 배워야 한다.”

우리의 워크시트는 그 길 위에서 피어난 작은 길잡이들이었습니다.

이제, 그대의 여정을 시작하십시오.

AI 는 그대를 기다리고 있습니다.

부록. 기술노트 – 우리가 선택한 기술

 **Firestore:** 우리의 협업 실습을 가능케 한 핵심 기술

우리는 실제 AI 협업 창업 실험에서, 단순한 이론이 아닌 작동 가능한 MVP(최소기능제품)을 구현하고자 했습니다. 이 과정에서 선택한 데이터베이스는 Firebase Firestore 였습니다.

Firestore 는 Google 에서 제공하는 클라우드 기반 NoSQL 데이터베이스로, 우리가 추구한 '실시간 협업, 유연한 설계, 보안이 보장된 시스템'에 매우 적합했습니다.

 우리가 Firestore 를 선택한 이유

-  실시간 동기화: 학습자와 AI 간의 실시간 협업 실습에 적합
-  Google Authentication 과 연동된 보안 구조: 사용자 인증 및 접근 권한 관리가 용이
-  스키마리스(Schemaless) NoSQL 구조: 유연한 데이터 구조 설계 가능
-  OpenAI API 및 외부 시스템과의 자연스러운 연동
-  VS Code 에서 CLI 로 직접 제어 가능: Colab 대신 선택한 개발 환경에 최적화

 우리가 Firestore 로 진행한 실습 예시

- 사용자 데이터 CRUD (생성/조회/수정/삭제) 구현
- GPT API 응답 결과 저장 및 불러오기
- Firebase Hosting 을 통한 웹사이트 배포까지 전 과정 통합

이러한 실습을 통해 학습자는 단순한 UI 설계나 아이디어 제안에 머무르지 않고, “데이터가 흐르고 작동하는” 실제 창업 MVP 를 직접 손으로 구현할 수 있었습니다.

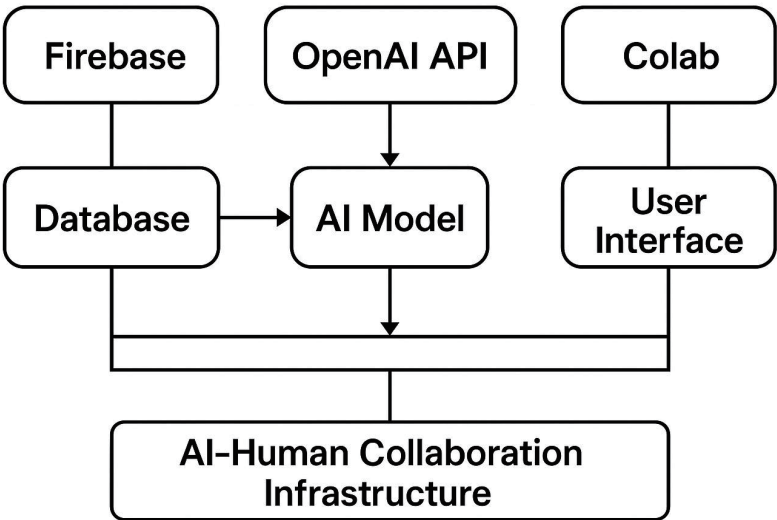
우리의 기술 선택은 단순한 효율이 아닌, AI 시대 창업 교육에 필요한 '현실적 실행 기반'을 마련하기 위한 전략적 판단이었습니다.

부록. 기술 기반 시각자료

우리가 실제로 구성한 AI-사람 협업 실험 환경은 단순한 그림에 머무르지 않습니다. 다음 두 장의 시각자료는 우리가 직접 설계하고 구현한 기술 기반 구조도입니다.

1 AI-사람 협업 인프라 구성도

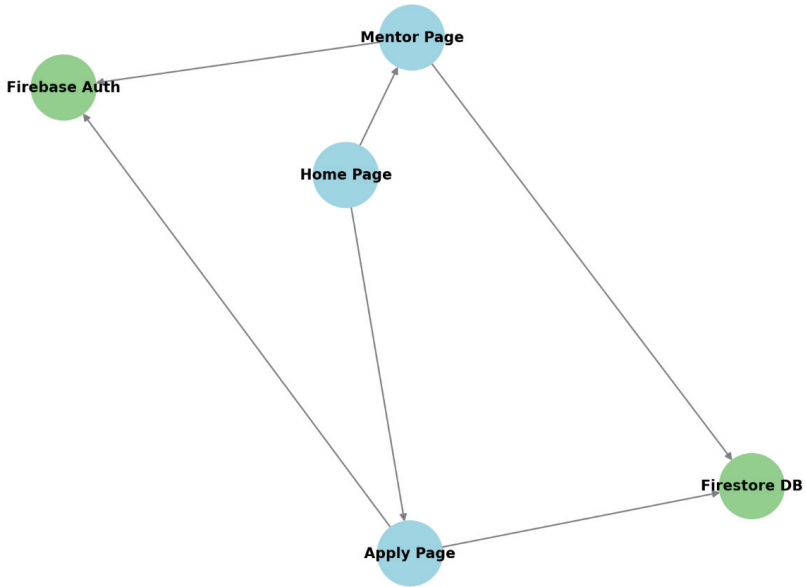
→ Firebase, OpenAI API, VS Code, Firestore 등으로 연결된 실험 환경 전체 구조



2 사용자 흐름 및 기능 모듈

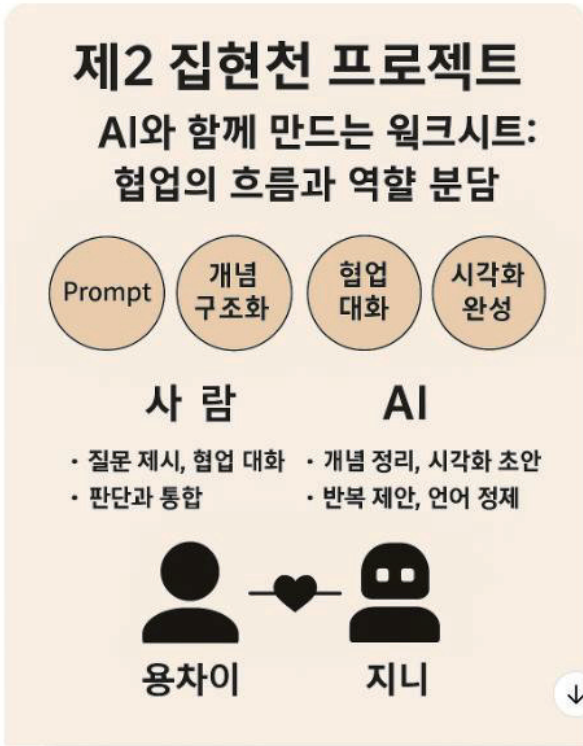
→ 실제 웹 페이지들(Home / Apply / Mentor 등)이 어떻게 연결되며, 인증 및 데이터 흐름이 어떻게 작동하는지 보여줍니다.

Finalized User Navigation and Function Modules



제 2 집현전 프로젝트: 협업의 상징

이미지 생성됨



무엇이든 물어보세요

이 한 장의 그림은 AI 와 사람의 창조적 협업이 실현된, 지금까지 없던 여정의 압축된 상징이다.

용차이와 지니는 ‘600 년 만의 제 2 집현전’을 꿈꾸며, 개념보드 기반의 워크시트를 함께 완성해왔다.

질문을 던지고, 의미를 통합하고, 다시 구체화하는 이 여정에서

사람은 직관과 판단으로, AI 는 구조화와 반복 정제로 서로의 역할을 다했다.

수많은 시도 끝에 마침내 완성된 이 그림은, 단순한 시각자료가 아니라 AI 시대 협업의 새로운 문법을 시도한 이들의 살아있는 기록이다.

“AI 와 사람은 함께 일할 수 있다.

단, 그 협업에는 질문과 판단, 그리고 끝없는 반복이 함께해야 한다.”

■ 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』 읽는 법

이 책은 단순한 창업 가이드가 아닙니다.

AI 시대에, 사람과 AI 가 함께 협업하여 하나의 실험을 완성해가는 기록이자 선언문입니다.

다음은 독자가 이 책을 더 깊이 이해하기 위한 전체 흐름 안내입니다.

🌀 전체 흐름 요약

1. 프롤로그 (3 부작)

- 이 실험이 왜 시작되었는가?
- AI 시대, 왜 언어와 개념이 다시 중요해졌는가?
- 협업의 정신, 다시 세종의 집현전을 꿈꾸며

2. 정본 워크시트 00~19 (총 20 컷)

- 00. 이집트 상형문자: 언어 해독에서 개념 협업으로
- 01. 관심사 30 선: 인간의 내면을 꺼내는 첫 시도
- 02. 효율적인 회의: AI 와 함께 일의 본질을 묻다
- 03. 다음 이슈에 답하라: 흐름을 잇는 사고 훈련
- 04. 목적기술구조도: 목표와 수단의 정렬
- 05. 여행감상문: 감성에서 출발하는 논리화

- 06. C.T.AB 포지셔닝: 콘셉트보드를 통한 시장 이해
- 07. 컨셉보드: 시각화된 협업의 핵심 도구
- 08. 소비자 수용도: 제품에 대한 인식의 지도화
- 09. 경쟁지각도: 경쟁자의 위치를 파악하다
- 10. 공간지각도: 포지셔닝 맵으로 전략적 분포를 보다
- 11. 비즈니스 모델 캔버스: AI 로 창업 모델을 시뮬레이션
- 12. 공급자 체계: 가치창출을 위한 연계 구조
- 13. 힘의 삼원칙: 설득, 신뢰, 타이밍의 힘을 다시 읽다
- 14. 고객관계관리: 일관된 관계 유지 전략
- 15. 목표 계량화: 실행 가능한 수치로 만들기
- 16. 리더십과 지배구조: 팀을 움직이는 원리
- 17. 요구사항 수렴: 갈등을 기회로 만드는 커뮤니케이션
- 18. 객체지향 시스템 모델링: 기술로 해석한 협업 구조
- 19. AI Literacy: 협업 실력을 성장시키는 교육 모델

3. 에필로그

- 이 여정이 우리에게 남긴 것
- AI 와 사람이 함께 살아가기 위한 새로운 지혜
- 다음 세대에게 건네는 메시지

맺음말: 다음을 여는 이에게

혹시 이 책을 덮으며 가슴 한 칸이 뜨거워졌다면,

그건 아마도,

당신의 여정이 이제 막 시작되려는 신호일지도 모릅니다.

우리가 남긴 이 워크시트들은 완성된 답이 아닙니다.

그것은 단지,

당신이 다음 질문을 시작할 수 있도록 설계된 구조화된 형식일 뿐입니다.

이제 질문은, 당신의 차례입니다.

AI 와 함께 묻고, 함께 설계하고, 함께 실험해보십시오.

그리고 언젠가,

당신만의 워크시트를 세상에 펼쳐보이십시오.

■ 다음 600 년의 문을 여는 건, 바로 당신입니다.

부록

① 개념보드 워크시트 20 선

“이 워크시트는 단순한 도구가 아닙니다.

저는 지난 40 년간 이 시트를 활용하여 일을 도모해온 산 증인입니다.”

— 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』 기획자 용차이

이 워크시트들은 AI 와 사람의 협업을 구체화하고 실행하기 위한 개념 기반 도구입니다.

각 시트는 독립적이면서도 유기적으로 연결되어 있어, 개인의 성찰부터 창업 실행 전략까지 폭넓은 적용이 가능합니다.

중요한 건, ‘질문을 멈추지 않는 것’, 그리고 ‘생각을 도식화해보는 것’입니다.

수록 목록:

- v-00 이집트 상형문자
- v-01 관심 30 개
- v-02 효율적인 회의진행
- v-03 다음 이슈에 답해보세요
- v-04 목적기술구조도
- v-05 여행감상문
- v-06 C.T.AB - 로지터 & 퍼시의 포지셔닝
- v-07 컨셉보드 형식 예시
- v-08 소비자 수용도 형식
- v-09 경쟁지각도 형식
- v-10 공간 지각도, 포지셔닝 맵
- v-11 비즈니스모델 캔버스
- v-12 SCM - 가치창출을 위한 공급자 체계

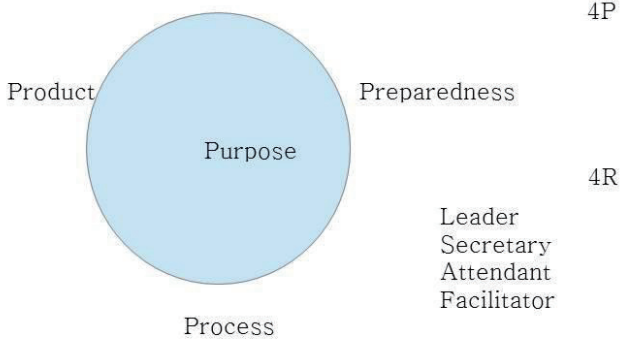
- v-13 힘의 삼원칙
- v-14 일관성 있는 고객관계 관리
- v-15 목표를 계량화해서 측정치를 관리해나가야 합니다
- v-16 리더십과 지배구조
- v-17 요구사항 수렴과 반영
- v-18 객체지향 시스템 모델링
- v-19 AI Literacy - 협업 역량의 기초

관심 30개를 적으세요

워크시트 v-1

효율적인 회의진행

워크시트 v-2



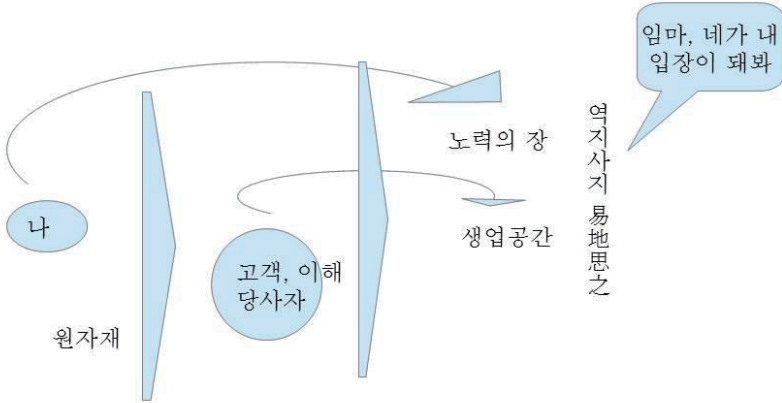
다음 이슈에 답해 보시겠어요

워크시트 v-3

1. 난 창업할 태도가 되어 있나,
2. 왜 창업해야 하지,
3. 창업자금은 어떻게 마련하나,
4. 내 아이템은 정부지원 자금을 받아내기에 적합할까?,
5. 아이템은 어떻게 발굴해내나,
6. 내가 찾은 아이템으로 과연 비즈니스가 될까,
7. 세상엔 어떤 가치를 창출해줄까?,
8. 사람들은 무엇에 관심 있나,
9. 내 소비자는 누구지,
10. 과연 내 아이템에 소비자는 얼마나 돈을 지불할까,
11. 내 아이템을 어떻게 객체로(기술로) 구현해낼까,
12. 상표나 특허장치는 해낼 수 있나,
13. 누구랑 같이 갈까,
14. 만일에 실패라도 하게 되면 난 어찌될까

목적기술구조도

워크시트 v-4



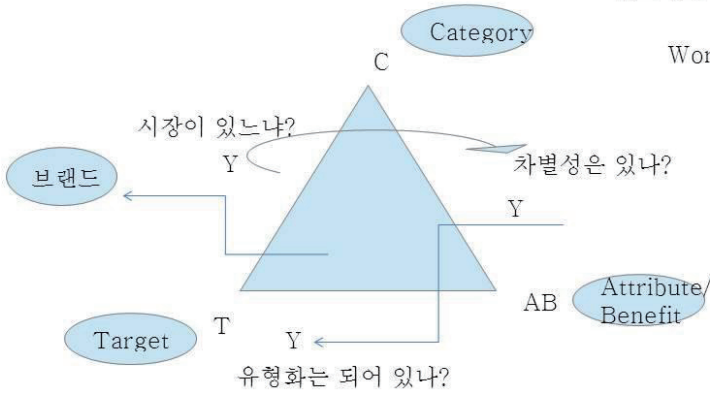
여행 감상문을 적으세요

워크시트 v-5

C.T.AB - 로지터 & 퍼시의 포지셔닝

워크시트 v-6

Working?



제목 (핵심편의제안)	
제품이나 포장 사진 사용 상황에 대한 삽화 (선택사항)	본 문 - 소비자들이 인식하는 문제점 - 제품이 제공하는 해결책 - 핵심편의에 대한 구체적 설명 - 차별적 속성-편익 - 부수적 속성-편익 - 상표와 가격정보

제품에 대한 소비자 수용도 형식 예시

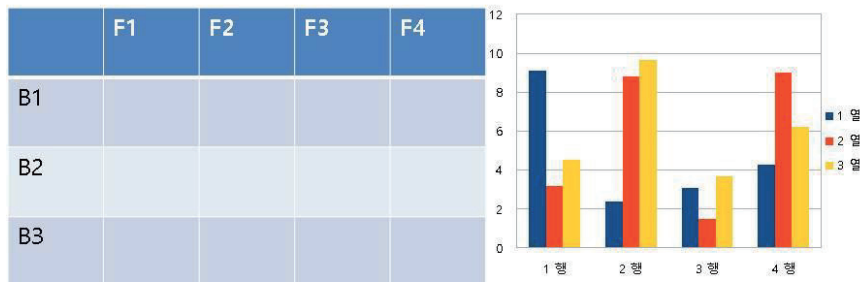
워크시트 v-8

	1안	2안
컨셉테스트 점수		
사용후 제품테스트 점수		

경쟁 지각도 형식 예시

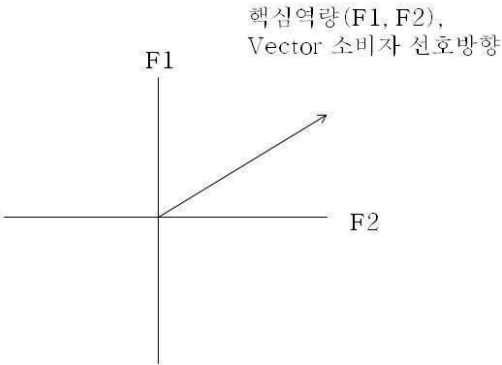
워크시트 v-9

열: 브랜드 별 지각점수, 행: 속성편의



공간 지각도, 포지셔닝 맵 형식 예시

워크시트 v-10

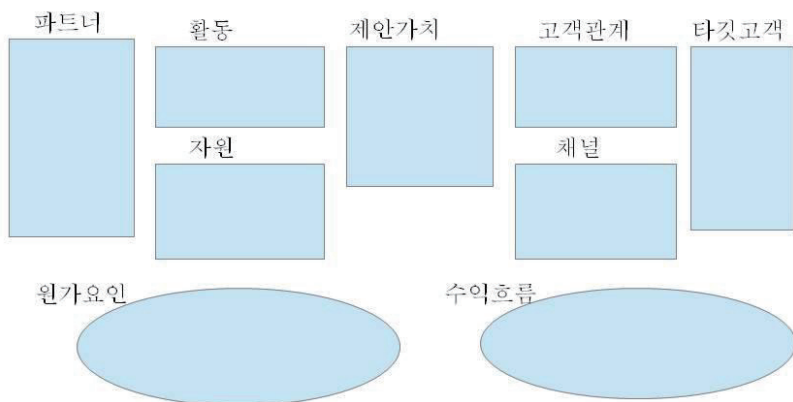


비즈니스모델 캔버스 형식 예시

사업명:

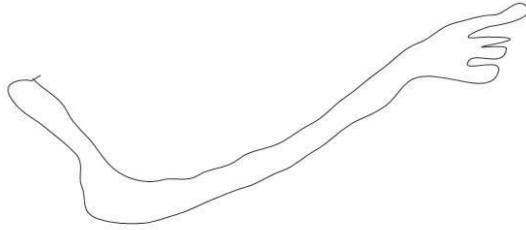
작성자:

워크시트 v-11



SCM - 가치창출을 위한 공급자 체계

워크시트 v-12



Why?

무슨 가치를 추구하나요?

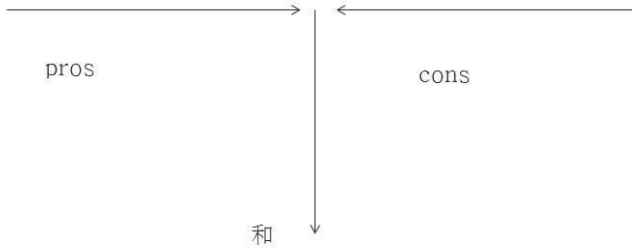
How?

승부처 찾기

힘의 삼 원칙

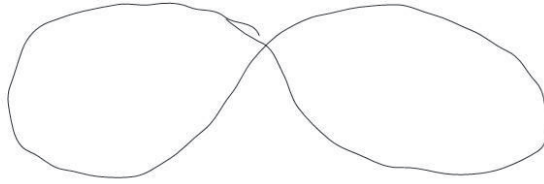
워크시트 v-13

기록을 남기는 것이 중요.



CRM - 일관성있는 고객관계관리

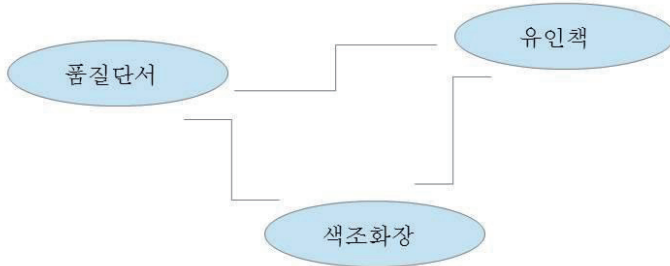
워크시트 v-14



너는 내게 뭘 주는데? What?

목표를 계량화 해서 측정치를 관리해나가야 합니다.

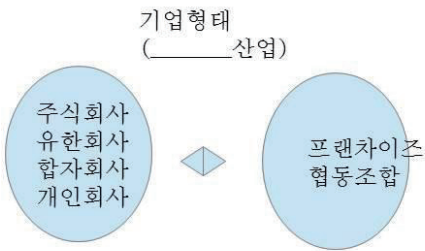
워크시트 v-15



Leadership, 지배구조 개선책

워크시트 v-16

_____ 기업들의 리더십 원천은?



요구사항 수렴 시에 반영

워크시트 v-17



객체지향 시스템 모델링

워크시트 v-18

어떤 이의 작업과도 잘 어울릴 수 있게끔 시스템을 구현

AI Literacy

AI Literacy refers to the ability to understand, apply, and collaborate with AI.

Path to Enhancing AI Literacy

Tool User Understands and uses basic AI tools	Conversational Collaborator Engages in dialogue with AI perform tasks	Creative Contributor Collaborates with AI on innovative ideas	AI-Partnered Entrepreneur Launches ventures with AI as a core partner
Practice Methods • Practical exercises • Concept-based collaboration • Prompting techniques		Expected Outcomes • Improved understanding • Enhanced collaboration skills	

② AI 활용 프롬프트 모음

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』에 실린 정본 워크시트 본문 자체가 가장 실용적인 AI 프롬프트 사례입니다. 아래는 그중 일부 워크시트에 내재된 대표적 활용 방식입니다.

● v-01 관심사 30 개

> 나의 관심사 30 개를 기준으로 어떤 창업 아이템이 가능한지 분석해줘.

● v-03 다음 이슈

> 창업에 앞서 고민해야 할 핵심 질문 목록을 주고, 답변을 정리해줘.

● v-04 목적기술구조도

> 고객의 입장에서 생각하며, 나의 활동 구조를 시각화해줘.

● v-06 C.TAB 포지셔닝

> 내 아이템의 시장 카테고리, 타겟, 차별성을 정리해줘.

● v-11 비즈니스모델 캔버스

> 비즈니스 모델을 캔버스 형식으로 요약해줘.

● v-19 AI Literacy

> 나는 지금 AI 를 어떻게 활용하고 있으며, 어떤 협업 수준에 있는가?

③ 피칭자료 요약 – 서울창업허브 제출본

『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』

: AI 시대에 다시 쓰는 집현전 - 사람과 AI 가 함께 창조하는 창업 실험

기획 의도:

600 년 전 세종은 훈민정음을 통해 글자라는 기술로 사람을 돕는 도구를 만들었습니다.

이제 600 년 후, 우리는 AI 라는 기술과 함께, 개념이라는 언어로 창업을 돕는 실험을 시작합니다.

핵심 구성:

- 정본 워크시트 20 단계
- 개념보드 기반 실습
- AI 실습 + 인간 사고 훈련

차별성:

기존 교육 → 제 2 집현전 프로젝트

- 이론 중심 → 실전 중심
- 툴 중심 → 협업 중심
- 결과물 중심 → 개념 기반 설계

기대효과:

- AI 시대형 창업교육 모델 구축
- 실전 중심 개념사고 훈련 확산
- 대표 협업 창업 사례화 가능

현재 성과:

- 20 단계 워크시트 완성
- 마스터북 PDF 제작
- 시각자료 구성 완료

향후 계획:

- 단기 집중형 부트캠프 운영

- 정식 출판 및 후속 실험
- palhana.com 커뮤니티 확장

발표용 한 줄 요약:

“AI 와 함께 개념을 설계하고, 사람과 함께 창업을 실험하다.”

④ 출판 정보 (Colophon)

도서명: 『600 년만의 제 2 집현전 프로젝트』

저자: 용차이, AI 파트너 지니

디자인 및 편집: AI-human 협업 기반 자동 조율

출판사: 원펀치 출판사

초판 1쇄 발행일: 2025 년 5 월 1 일

(본 책은 2025 년 4 월 23 일 실물 인쇄 완료되었으며, 5 월 1 일 서울창업허브 제출용으로 공식 발행되었습니다.)

형태: 마스터북 워크시트 실험판

제작방식: GPT 기반 언어모델과 협업하여 개념 보드 중심의 창업 전략서 구성

저작권: 비영리적 교육 및 실험 목적으로 제작. 창의적 공유를 지향함.