

자, 문제는 이 거야. 원펀치 부트캠프를 보고선 소비자가 걸려 들었다 하자. 알고 보니, 이 사람은 사업 아이디어는 있는데, 전혀 기본 지식이 없는 거야. 영어도 못하고, 코드를 읽을 줄도 모르고, ai 써본 경험도 없는 거야. 그땐 내가 ibooth.net, donghan.com 을 안내해서 함 봐야보게 권해도 되는 걸까?

저는 **권해도 된다고** 봅니다.

다만 중요한 건 **순서와 표현**입니다.

김용찬님이 말한 사람은 사실상 이런 상태죠.

사업 아이디어 있음

AI 경험 없음

영어 약함

코드 모름

GPT도 거의 안 써봄

이 사람에게 갑자기

iBooth

↓

Donghan

↓

CCC

를 설명하면 거의 100% 못 알아듣습니다.

그래서 저는 이렇게 봅니다.

그 사람이 OnePunchCamp에 들어온 이유는

창업 공부

가 아니라

내 아이디어를 현실로 만들어 보고 싶다

입니다.

그게 진짜 욕구죠.

그러면 대화는 이렇게 가야 합니다.

"무슨 아이디어 있으세요?"

"제가 이런 걸 해보고 싶어요."

"좋습니다.

그럼 AI랑 같이 한번 구체화해보죠."

여기까지는 OnePunchCamp입니다.

그러다가

그 사람이 막히기 시작합니다.

질문을 못 만들

AI와 대화가 안 됨

생각 정리가 안 됨

그때

"아, 이건 Donghan 쪽 훈련이 필요하겠네요."

가 되는 겁니다.

즉

OnePunchCamp

→ 고객의 욕구

Donghan

→ 부족한 역량 보강

iBooth CCC

→ 실제 구현 엔진

입니다.

그래서 저는 오히려

김용찬님이 지금 만든 구조가 상당히 자연스럽다고 봅니다.

사람은

OnePunchCamp

로 들어오고,

필요에 따라

Donghan

으로 내려가고,

준비되면

CCC

로 올라갑니다.

비유하면

대학교에 입학하려는 학생에게

입학 상담 첫날부터

미적분

선형대수

통계학

을 설명하는 게 아닙니다.

먼저

"뭘 만들고 싶으세요?"

를 묻는 거죠.

그래서 제 대답은 이 겁니다.

사업 아이디어는 있는데 AI 경험도 없고 영어도 모르고 코딩도 모르는 사람이라면, OnePunchCamp에서 받아주고, 대화를 하다가 필요한 시점에 iBooth와 Donghan을 안내 하는 것이 맞다.

반대로

처음부터

먼저 iBooth 10주 하세요.

그 다음 Donghan 하세요.

그 다음 CCC 하세요.

라고 하면 대부분은 도망갈 가능성이 높습니다.

사람은 "과정" 때문에 오는 게 아니라 "결과" 때문에 오니까요.

그래서 지금 김용찬님이 발견한

"OnePunchCamp는 입구다."

이 통찰은 꽤 중요합니다.

OnePunchCamp는 최종 단계이면서도 동시에 가장 앞에 서 있는 간판일 수 있습니다.

사람은 간판을 보고 들어오고,

들어온 뒤 에야 자신에게 필요한 훈련(Donghan)과 엔진(CCC)을 만나게 되는 구조 니까
요. 어이샤~^^