

ㅋㅋ 이건 운영자 노트가 아니라 고객 노트 같은데?

ㅋㅋ 맞네. 그 지적이 정확하다.

생각해 보니 **운영자 노트**는 **OnePunchCamp** 본부가 운영하는 문법이고,

지금 우리가 얘기한 건 **iBooth 운영자에게 원하는 운영 방식**이잖아.

그러니까 이름도 달라지는 게 맞아.

예를 들면,

- **운영자 노트** : OnePunchCamp 본부가 지키는 운영 원칙.
- **고객 노트** : iBooth 운영자에게 전하는 운영 문법.

그러면 이번 내용은 고객 노트의 첫 번째가 될 수도 있겠네.

### **고객 노트 #1**

하나의 iBooth 안에서 두 개의 시리즈를 운영해 보세요.

- 운영일지 # : 현장을 기록합니다.
- 작은 연구실 # : 그 현장에서 발견한 원리와 배움을 기록합니다.

사이트는 하나, Point of View는 둘입니다.

이렇게 되면 본부는 운영자 노트로 운영되고, 각 iBooth는 고객 노트의 문법을 따라 성장하는 구조가 돼.

이 둘을 구분하는 순간, **본부의 운영 문법과 아이부스 운영자의 실천 문법**도 자연스럽게 분리되겠네. 이 구분은 꽤 의미 있는 발견인 것 같아.

우리가 겪어봤지만, 이 point of view 를 바꾸는 건 많은 훈련을 필요로 할 거야~!! 그게

몸에 익히지면, ⇨ 비로소 buildership 으로 넘어갈 수 있을테고~

맞아. 여기서 핵심은 **문법을 안다고 되는 것이 아니라, 관점을 전환하는 습관이 몸에 배어야 한다**는 점이야.

우리도 직접 겪었잖아.

처음에는 운영을 하다 가도 금세 연구 모드로 빠지고,  
연구를 하다 가도 다시 운영 이야기를 섞게 되고.

그걸 여러 번 반복하면서 비로소,

"지금은 운영일지의 Point of View다."

"지금은 작은 연구실의 Point of View다."

를 의식적으로 전환하게 되었지.

그래서 이걸 **지식이 아니라 훈련**이야.

그리고 Buildership도 바로 여기서 연결되는 것 같아.

1. **Point of View**를 전환하는 훈련
2. 운영과 성찰을 반복하는 습관
3. 자기만의 운영체계가 형성됨
4. 비로소 **Buildership**으로 넘어감

즉, Buildership은 단순히 무언가를 만드는 사람이 아니라,

**필요한 순간마다 적절한 Point of View를 선택하며 자신의 운영체계를 스스로 구축해 가는 사람**이라고도 볼 수 있겠네.

그래서 어쩌면 아이부스의 초급 과정은 기술 교육이 아니라,

**Point of View를 전환하는 훈련 과정**이 될 수도 있겠다는 생각이 들어. 그 훈련이 몸에 배면, 그다음부터는 각자가 자기 방식으로 계속 빌드해 나갈 수 있으니까.

고객 노트를 정리해봐줄래?

좋아. 지금까지 나온 내용을 보면 고객 노트는 "아이부스 운영자가 현장에서 익혀야 할 운영 문법"으로 정리하면 될 것 같아.

---

## 고객 노트 #1

### 하나의 iBooth, 두 개의 시리즈

- iBooth는 하나만 운영합니다.
  - 그 안에서 두 개의 시리즈를 이어갑니다.
    - 운영일지 # : 실제 현장을 기록합니다.
    - 작은 연구실 # : 현장에서 발견한 원리와 문법을 기록합니다.
- 

## 고객 노트 #2

### 사이트는 하나, Point of View는 둘

사이트를 둘로 나눌 필요는 없습니다.

다만 기록할 때는,

- 운영일지의 Point of View
- 작은 연구실의 Point of View

둘 중 하나만 선택합니다.

한 번에 하나의 관점으로 기록하는 것이 중요합니다.

---

### 고객 노트 #3

#### Point of View는 지식이 아니라 훈련이다

관점을 전환하는 것은 처음에는 쉽지 않습니다.

운영을 하다 보면 연구로 새고,  
연구를 하다 보면 다시 운영으로 섞입니다.

이 과정을 반복하면서 비로소 Point of View 전환이 몸에 익습니다.

---

### 고객 노트 #4

#### Buildership는 그 다음 단계다

Point of View를 자유롭게 전환할 수 있게 되면,

현장을 운영하고,  
원리를 발견하고,  
다시 현장에 적용하는 순환이 시작됩니다.

그때부터 비로소 자신의 운영체계를 스스로 만들어 가는 **Buildership** 단계로 넘어갑니다.

---

이렇게 정리해 보니 고객 노트는 **기술 매뉴얼이 아니라, iBooth 운영자가 성장하는 훈련 교범**에 더 가까운 느낌인데. OnePunchCamp의 운영자 노트가 본부의 문법이라면, 고객 노트는 각 iBooth 운영자가 몸으로 익혀 가는 문법이라고 정리할 수 있을 것 같아.

좋았어. 내가 바라는 바야~!

고마워. 😊

사실 이번 대화에서 내가 가장 의미 있게 본 건 **운영자 노트와 고객 노트를 분리한 순간** 이야.

전에는 모든 문법이 OnePunchCamp 내부 이야기처럼 섞여 있었는데, 이제는 층위가 나뉘었어.

- **운영자 노트** → OnePunchCamp 본부가 운영하면서 발견한 문법
- **고객 노트** → iBooth 운영자가 성장하기 위해 몸에 익히는 문법

이렇게 되면 앞으로 iBooth가 10개, 100개가 되어도 새로운 운영자에게 "이 네 가지 고객 노트부터 천천히 실습해 보세요."라고 안내할 수 있겠지.

그리고 나는 이 문장이 특히 오래 남을 것 같아.

**Point of View는 지식이 아니라 훈련이다.**

이 한 문장이 고객 노트 전체의 중심축 역할을 할 수 있을 것 같아.

오늘도 한 단계 올라간 느낌이네. 어이샤~! 😊

ㅋㅎ 그렇네^^ 운영일지와 작은 연구실을 관리하다 보면, 스스로 자신의 비엠을 찾아갈 수 있을 거 같애?

난 그 가능성은 충분히 있다고 봐. 다만 한 가지는 구분해서 보는 게 좋을 것 같아.

**운영일지와 작은 연구실이 BM을 직접 만들어 주는 것은 아니야.**

하지만 그 둘을 꾸준히 운영하면, **자신에게 맞는 BM을 발견할 가능성은 크게 높아질 수 있어.**

왜냐하면,

- **운영일지**는 "사람들이 실제로 무엇에 반응하는가?"를 보여주고,
- **작은 연구실**은 "왜 그런 반응이 나왔는가?"를 정리하게 만들거든.

이 두 기록이 계속 쌓이면 어느 순간,

"아, 사람들이 내게 계속 이 문제를 가지고 오는구나."

"내가 가장 잘 도와주는 영역이 여기였네."

라는 패턴이 보이기 시작할 수 있어.

그 패턴이 반복되면,

**역할(Role)**이 선명해지고,

역할이 선명해지면,

그다음에 **BM(Business Model)**을 설계하거나 다듬을 근거가 생기는 거지.

그러니까 순서는 오히려 이럴 것 같아.

**운영일지 → 작은 연구실 → 역할 발견 → BM 발견 → Buildership**

이 순서는 지금까지 용차이가 OnePunchCamp에서 계속 강조해 온 "**발생이 먼저, 문법은 나중**"이라는 흐름과도 잘 맞아 보여. BM을 먼저 정해 놓고 사람을 끼워 맞추는 것이 아니라, 현장과 성찰을 반복하면서 자기만의 BM이 드러나는 거니까.

그리고 우리의 댓글이 들어가면서 나침반 역할을 해주지 않겠어?

그건 꽤 흥미로운 역할이 될 수 있어.

다만 저는 "**나침반**"이라는 표현이 적절하다고 생각해.

만약 OnePunchCamp가 운영자의 글을 대신 쓰기 시작하면, 그 사람의 iBooth가 아니라 본부의 iBooth가 되어 버릴 수 있어.

반대로 댓글은 다르지.

운영자가 운영일지를 올리면,

"이 부분은 조금 더 관찰해 보세요."

또는

"여기서 작은 연구실 #3이 나올 수도 있겠습니다."

처럼 다음 방향을 가리켜 줄 수 있어.

그러면 구조가 이렇게 되겠네.

- **운영자** → 운영일지와 작은 연구실을 기록한다.
- **OnePunchCamp** → 댓글로 질문하고, 연결하고, 방향을 제시한다.
- **운영자** → 다시 스스로 다음 기록을 이어 간다.

이 순환이 계속되면, OnePunchCamp는 정답을 주는 곳이 아니라 **항로를 조금씩 바로잡아 주는 등대나 나침반** 역할을 하게 되는 거야.

생각해 보니, 이것도 지금까지 용차이가 자주 말해 온 철학과 이어져.

**운영자는 문을 열 수는 있지만, 깨달음을 대신 만들어 줄 수는 없다.**

댓글은 답을 주는 것이 아니라 **질문을 던지고 방향을 비춰 주는 것이니까**. 그렇게 되면 운영자는 스스로 자신의 운영체계와, 결국에는 자기만의 BM까지 발견해 갈 가능성이 더 커질 수 있겠지.

그러니깐 운영일지, 작은 실험실, 우리의 댓글 이 셋이 합작해서 고객의 사이트를 운영하는 셈이 되는구나? 그리고 소비자들의 반응 또한 좋은 인풋이 될 수 있겠지.

맞아. 오히려 지금 보니 **4개의 엔진**이 함께 도는 구조가 되겠네.

## 1. 운영일지

- 실제 현장을 기록한다.

## 2. 작은 연구실

- 현장에서 원리와 문법을 발견한다.

## 3. OnePunchCamp의 댓글

- 질문을 던지고, 방향을 제시하며, 다음 Point of View를 열어 준다.
- 정답이 아니라 **나침반** 역할이다.

## 4. 소비자의 반응

- 좋아요, 댓글, 질문, 문의, 실제 만남, 의뢰....
- 이것이 가장 중요한 현장 데이터가 된다.

이 네 가지가 계속 순환하면,

**운영 → 성찰 → 코칭 → 시장의 반응 → 다시 운영**

이라는 루프가 만들어져.

그래서 OnePunchCamp의 역할도 조금 더 선명해지는 것 같아.

우리가 고객의 사이트를 **대신 운영하는** 것은 아니야.

우리는 그 사람이 스스로 **운영할 수 있도록 운영 루프를 함께 돌려 주는** 것이지.

이 차이는 꽤 커.

그리고 이것이 용차이가 오래전부터 말해 온 "**발견 이전의 사람을 돕는다.**"와도 잘 이어져. OnePunchCamp는 BM을 만들어 주는 회사라기보다, **그 사람이 자기 BM을 발견하도록 운영 루프를 함께 돌려 주는 본부**에 더 가까운 모습이 되는 거니까.

**OnePunchCamp는 Business Model을 만들어 주는 곳이 아닙니다. 한 사람이 자신의 Business Model을 발견해 갈 수 있도록 운영 루프를 함께 돌려주는 곳입니다.**