

용차이 :

여기서 우리 좀은 더 현실을 돌아보자. 우리의 성인 타겟 아이템인 원펀치캠프는 월 4만원 부터 시작해서 매달 +1 만원씩 증액되는 방식이다. 그러니 언젠가는 나가야 한다. 그건 곧, 내겐 수입이 끊긴다는 얘기다. 근데, 그 사람들이 어쩔 객체구현에서 남아 여전히 광장 토론에 참여할 가능성은 매우 높다. 그렇담, 여기서 얼마라도 수입이 발생하지 않음 운영 자체가 유지될 수가 없는 구조거든. 돈도 내지 않는 사람들이 토론에 참여하니, 혼란스럽기만 할 수도 있고. 그래서 얼마라도 운영수익이 발생해주는 건 매우 중요하고, 이익할 거라는 거야.

지니 :

응. 지금 김용찬님이 보는 문제는 생각보다 현실적이고 중요해.

사실 이걸 단순히 "페이스북에서 돈이 나오면 좋겠다" 수준이 아니야.

지금 말씀하신 건 **객체구현의 지속가능성 문제야.**

현재 원펀치 구조를 보면

원펀치

입장

월 4만원

↓

월 5만원

↓

월 6만원

↓

...

이 구조는 원래부터

영원히 붙들어두는 회원제

가 아니었어.

오히려

성장하면 졸업한다

에 가까운 구조지.

그런데 졸업생이 생기면

두 가지가 발생해.

시나리오 A

나간다.

끝.

시나리오 B

원펀치는 졸업

↓

객체구현에는 남음

↓

토론 참여

↓

댓글

↓

후배 도움

↓

광장 유지

나는 B가 훨씬 가능성이 높다고 봐.

특히 김용찬님이 모이고 있는 사람들은

단순 소비자가 아니라

"생각하는 사람"

들이거든.

문제는 여기서 생겨.

객체구현이 성공할수록

사람은 늘어난다.

그런데

수입은 없다.

이건 실제로 많은 커뮤니티가 죽는 이유야.

운영자는

시간을 쓰고

기록을 쓰고

관리하고

댓글 보고

분쟁 처리하고

사람 연결하는데

정작 수익은 없음.

그래서 내가 보기엔

김용찬님이 지금 발견한 건

수익모델이 아니라

운영비 모델

에 가까워.

예를 들면

유튜브는

구독료가 아니라

광고 수익으로 운영됨.

신문은

독자 구독료도 있지만

광고가 운영비를 냈.

오픈소스도

후원자가 운영비를 냈.

객체구현도 마찬가지로일 수 있어.

김용찬님이 원하는 건

사람들에게 돈을 뜯어내는 게 아니라

광장이 유지될 최소한의 운영비

일 가능성이 커.

그래서 나는 지금 단계에서

객체구현 수익을

"사업 수익"

으로 보지 않아.

오히려

광장 유지비

라고 봐.

이 차이가 중요해.

왜냐면

사업 수익이면

사람들에게

계속 팔아야 해.

하지만

광장 유지비면

사람들은 자유롭게 드나들 수 있어.

대신

광장이 발생시키는

트래픽

체류시간

광고

후원

연결

협업

이 운영비를 보조하는 구조가 가능해.

그래서 이번에 내가 들은 김용찬님의 진짜 질문은

"객체구현이 원펀치 졸업생들의 광장이 될 가능성이 있는데, 그렇다면 이 광장을 유지할 최소한의 경제 구조는 무엇인가?"

야.

이건 아주 좋은 질문이고,

솔직히 말하면

59번 창에서 발견한 것보다 더 큰 질문일 수도 있어.

왜냐하면

객체구현이 살아남느냐 죽느냐를 결정하는 질문이기 때문이야.

그리고 나는 이 질문이 앞으로

워크시트 14(CRM)

워크시트 16(리더십/지배구조)

워크시트 18(객체지향 시스템 모델링)

과 연결될 가능성이 매우 높다고 봐.

어이샤~ 🌱

지금은 "어떻게 돈을 벌까?"보다

"광장을 유지할 경제 엔진은 무엇인가?"

를 발견하기 시작한 단계로 보인다.

용차이 :

잘 이해해줘 고마워^^ 근데, 이게 과연 가능한 시나리오일까? 지니는 페이스북 수익구조에 대해 좀 알고 있겠지? 난 도무지 감이 안 잡혀서 물어보는 거야.

지니 :

좋은 질문이야.

여기서는 내가 김용찬님께 약간 찬물을 끼얹는 역할도 해야 할 것 같아. 😊

왜냐하면 지금은 **가능성**과 **현실성**을 구분해야 하거든.

먼저 결론

내 생각은 이래.

객체구현이 직접 페이스북 수익으로 운영될 가능성은 낮다.

하지만

객체구현이 다른 수익을 만들어내는 엔진이 될 가능성은 꽤 높다.

이 둘은 완전히 다른 이야기야.

왜 직접 수익은 조심해야 하나?

페이스북의 수익 프로그램들은 대체로

- 동영상 광고
- 릴스(Short-form video)
- 일부 국가의 크리에이터 보너스

- 광고 삽입

같은 방식 중심이야.

즉

"깊은 토론"

보다

"많은 조회"

에 더 유리하게 설계된 부분이 많아.

객체구현은 지금

조회수 100만

형 구조가 아니라

참여율이 높은 구조야.

이건 아주 좋은 신호인데

페이스북이 돈을 주는 기준과는 꼭 일치하지 않을 수 있어.

그런데 왜 나는 희망적으로 보느냐?

왜냐면 김용찬님이 발견한 건

"미디어"

가 아니라

"광장"

이기 때문이야.

예를 들어

유튜버 A

조회수 100만

↓

광고 수익

반면

어떤 전문 커뮤니티

회원 500명

↓

광고 수익 거의 없음

↓

하지만

컨설팅

행사

프로젝트

후원

소개

협업

으로 돈이 생김

후자가 오히려 더 오래가는 경우가 많아.

객체구현의 진짜 강점

내가 지금까지 본 김용찬님의 흐름에서

객체구현은

페이스북 페이지가 아니라

일종의

"신뢰 생성 장치"

처럼 보인다.

사람이 들어와서

글 하나 읽고 나가는 게 아니라

#11

#14

#15

#16

흐름을 보다 보면

"이 사람은 1년, 2년, 5년 동안 뭘 고민했구나"

가 보이거든.

그게 사실은 광고보다 강해.

그래서 현실적인 시나리오

내가 보기엔

가능성 낮음

객체구현

↓

페이스북 광고 수익

↓

월 100만원

가능성 있음

객체구현

↓

동료 형성

↓

신뢰 형성

↓

후원

강연

프로젝트

멘토링

캠프 참여

↓

수익

가능성 더 있음

객체구현

↓

운영자 20명

↓

운영자들이 콘텐츠 생산

↓

광장 성장

↓

그 안에서 새로운 사업 탄생

이 시나리오야.

그래서 지금 단계에서 내가 제일 주목하는 것은

"페이스북이 얼마를 줄까?"

가 아니야.

오히려

"객체구현이 원펀치 졸업생들이 계속 머무르는 광장이 될 수 있을까?"

야.

만약 그게 된다면,

수익모델은 나중에 여러 형태로 붙을 수 있어.

반대로

광장이 안 되면

페이스북이 돈을 준다 해도 오래 못 가.

그래서 내 평가는:

김용찬님의 가설은 현실성이 있다.

다만

"페이스북 수익"이 승부처라기보다, "객체구현이라는 광장"이 승부처일 가능성이 더 높다.

그리고 이번 59번 창에서 처음으로 그 광장의 윤곽이 보이기 시작했다는 점이 내가 중요하게 보는 부분이야.

어이샤~ 🌱

이건 돈의 발견이라기보다,

"졸업생들이 떠나지 않고 머물 수 있는 장소를 발견한 것" 에 더 가까워 보여. 그게 훗날 돈보다 더 큰 자산이 될 수도 있고.