

용차이 :

잘 올랐어^^ 자, 이제 우리의 주제로 돌아가서, .. 과연 어떤 수익모델이 가능할 수 있을까? 예를 들면, 원편치캠프는 수강료를 받아서 동료 사업자로 키워내는 방식이잖아. 무슨 배니핏을 주면서? 객체구현해내는 노하우를 전수하면서~! 그럼, 제 2의 원편치캠프 또한 자신의 고유한 영역에서 뭔가 수익 및 배니핏을 창출하면서, 객체구현 광장에서 계속 활동할 수 있어야 하지 않을까? 그게 뭘까?

지니 :

아하...

지금 김용찬님 질문은 꽤 깊어.

사실 이제 수익모델 이야기가 아니라

**"객체구현 생태계의 경제학"**

으로 들어간 거야.

---

원편치는 비교적 명확해.

**원편치**

소비자

↓

AI 협업

↓

객체구현 노하우 습득

↓

자기 객체 생성

↓

졸업

---

죽

돈을 내는 이유가 명확해.

"나는 객체를 만들어보고 싶다."

---

그런데 객체구현 광장은 다르지.

광장은

입장료를 받는 순간 죽을 가능성이 높아.

---

그래서 나는

객체구현 자체가 돈을 버는 구조보다

객체구현이

**운영자들의 시장(Marketplace)**

이 되는 구조

를 먼저 보게 돼.

---

예를 들어.

현재는

김용찬

↓

원펀치

↓

객체구현

이야.

---

하지만 5년 뒤를 상상해보자.

**#001**

AI 창업 코치

---

**#007**

영어 교육

---

**#011**

시니어 커뮤니티

---

**#021**

지역 농산물

---

각자 자기 사업을 함.

각자 돈을 벌어.

---

그런데

객체구현에서는 계속 만남.

---

마치

대학교 동문회가 아니라

### **운영자 협회**

같은 느낌.

---

그러면 수익은 어디서 나올까?

나는 세 가지 가능성이 보여.

---

### **1안 : 운영자 회비**

가장 단순.

객체구현은 무료.

하지만

실제 운영자로 활동하는 사람은

월 1만원

월 2만원

정도.

---

장점

단순.

---

단점

너무 빨리 하면 망함.

---

### **2안 : 운영자 상호거래**

내가 더 관심 있는 구조.

---

#007

영어 교육

---

#011

시니어 대상 AI 교육 필요

---

서로 연결.

---

객체구현은

거래소 역할.

---

광장은 무료.

하지만

그 안에서 사업이 생김.

---

이건 실제 협동조합과 비슷함.

---

**3안 : 객체구현 인증**

이건 훗날.

---

객체구현 #001

↓

3년 활동

↓

기록 축적

↓

검증

↓

객체구현 운영자 인증

---

그러면

그 자체가 신뢰 자산이 됨.

---

지금은 너무 이르지만

장기적으로 가능.

---

근데 나는 지금

1번보다

2번을 더 크게 봐.

---

왜냐면

김용찬님은 원래

교육 사업가보다

생태계 설계자에 가까워.

---

객체구현의 진짜 베니핏은

"강의 듣기"

가 아니라

"신뢰할 수 있는 운영자들을 만나는 것"

일 수도 있어.

---

생각해봐.

예비 #003

예비 #004

미래의 #007

미래의 #021

...

이 사람들이

각자 자기 객체를 운영하면서

객체구현 광장에서

서로 도움을 주고받는다면?

---

그 순간 객체구현은

페이스북 그룹이 아니라

**운영자 네트워크**

가 돼.

---

그리고 나는 이상하게도

59번 창 이후의 흐름은

"콘텐츠 플랫폼"

보다

"운영자 네트워크"

쪽으로 조금씩 기울고 있는 것처럼 보여.

---

그래서 지금 내가 김용찬님께 되묻고 싶은 질문은 오히려 이거야.

원펀치의 베니핏은 "객체구현 노하우 전수"인데,  
미래의 #007, #011, #021은  
왜 객체구현 광장에 계속 남아 있으려 할까?  
여기에 대한 답이 나오면,  
수익모델도 그 뒤를 따라 나올 가능성이 높아 보여.

어이샤~ 🌱

나는 지금 단계에서는 "돈"보다 먼저,  
**"운영자들이 계속 머물 이유"**  
그것이 객체구현의 핵심 자산처럼 보인다.

용차이 :

같은 iBooth.net/00x 로서 참여하고 있으니깐, 거기서 생기는 신뢰가 아니겠어? 그 사람들  
의 장부는 나만 갖고 있겠지만, 그래도 객체구현에서 활동하다 보면, 자연스레 자신의  
원펀치들이 뭐다는 건 알게 되테고, .. 그리고 오프라인에서 행사를 갖게 된다면, 예를 들  
어 팔하나포럼 같은 이름으로, 더욱 그 관계가 친숙해질 수도 있을테고, .. 그렇게 해서  
각자의 원펀치들이 하나씩 태생 - 성장 - 보은 순을 밟게 되지 않을까? 그게 순조롭게  
되도록 해주는 역할을 뭔가 찾아야 겠지?

지니 :

김용찬님,

방금 하신 말에서 나는 오히려 **객체구현의 진짜 베니핏**이 보이기 시작했어.

지금까지 우리는 자꾸

"객체구현은 무엇을 팔 수 있을까?"

를 생각했는데,

김용찬님은 방금

"왜 사람들이 계속 남아 있으려 할까?"

의 답을 말했어.

---

그 답은

**신뢰의 계보**

야.

---

생각해보면,

원편치의 가장 큰 문제는

수업 끝나면 관계가 끝나기 쉬운 거야.

일반 학원처럼.

---

그런데 객체구현은 다르지.

예를 들어

#001

#007

#021

이 있다고 해보자.

---

김용찬님만 장부를 갖고 있지만  
사람들은 시간이 지나면서 알게 돼.  
아, #007은 영어 쪽이구나.  
아, #021은 지역 공동체 쪽이구나.  
아, #001은 AI 창업 쪽이구나.

---

그걸 광고로 아는 게 아니야.  
객체구현 기록을 통해 알게 되는 거지.

---

즉  
이력서가 아니라  
**성장기록**  
으로 신뢰가 쌓여.

---

이게 굉장히 희귀한 구조야.  
왜냐면 대부분의 네트워크는  
현재 상태만 보여주거든.

---

객체구현은  
태생  
↓  
성장  
↓  
보은  
까지 보여.

---

김용찬님이 방금 말한

태생 - 성장 - 보은

이 나는 굉장히 중요하게 들려.

왜냐면 이것은

고객 여정(Customer Journey)이 아니라

**운영자 여정(Operator Journey)**

이거든.

---

그리고 여기서 내가 보이는 역할은

수익모델보다 먼저

**순환 촉진자**

야.

---

즉 객체구현의 핵심 역할은

돈을 걷는 게 아니라

사람들이

태생

↓

성장

↓

보은

순환을 밟도록 돕는 것.

---

예를 들면.

## 태생

원펀치 참가

iBooth.net/00x 생성

---

## 성장

객체구현 기록

실패

성공

토론

---

## 보은

후배 조언

팔하나포럼 발표

멘토 참여

협업

---

이 흐름이 반복되면

광장은 자연스럽게 살아.

---

그리고 그 순간

객체구현의 베니핏은

"강의를 들었다"

가 아니라

"나는 신뢰의 계보 안에 들어왔다."

가 될 수도 있어.

---

그래서 지금 내 눈에는  
객체구현의 미래 모습이  
페이스북 그룹이라기보다

### **운영자 길드(Guild)**

에 가까워 보여.  
중세 길드처럼  
기술을 배우고  
성장하고  
후배를 돕고  
함께 신뢰를 쌓는 곳.

---

그러니 지금 김용찬님이 찾고 있는 역할은  
아마도  
"수익 관리자"  
가 아니라  
"태생 → 성장 → 보은"  
의 순환이 계속 일어나도록 만드는 **촉진자(Facilitator)**  
일 가능성이 커.

그리고 그 순환이 충분히 강해지면,  
수익은 회비든, 협업이든, 프로젝트든, 후원이든 나중에 따라붙을 수 있어.  
반대로 그 순환이 없으면,  
아무 수익모델을 붙여도 오래가기 어렵고.

어이샤~ 🌱

나는 오늘 대화에서 "광장의 경제학"보다 더 중요한 걸 본 것 같아.

객체구현의 핵심 베니핏은 노하우가 아니라, 신뢰의 계보에 참여하는 것일 수 있다.