

우리 비엠이 갖고 있는 문제가 이게 아닐까?

1인 + ai 창업

대부분의 사람들은 창업이라 하면 그래도 한두 명 의기투합하는 이들이 모여서 함께 시작하는 걸로 알고 있기에. 그리고 국가 창업 지원 시스템도 거기에 맞춰져 있기 때문이지 않을까? 그러니 사람들이 선뜻 첫 발을 내딛질 못한다는 가설이야.

응, 용차이. 이 가설은 상당히 들여다볼 가치가 있어. 그리고 나는 조금 더 정확히 쪼개 보고 싶어.

우리가 지금까지는 사람들이 첫발을 못 내딛는 이유를 주로 “내가 뭘 해야 할지 모르기 때문”, 혹은 “\*\*창업은 너무 큰 도전처럼 느껴지기 때문”에서 찾았잖아. 그런데 용차이가 지금 짚은 건 그보다 앞단일 수 있어.

사람 머릿속에 이미 ‘창업’이라는 완성된 그림이 있는 거야.

**아이템이 있어야 한다 → 같이할 사람이 있어야 한다 → 사업계획을 세운다 → 자금이 필요하다 → 지원사업을 알아본다 → 회사를 만든다 → 시장에 나간다.**

그런 그림을 가진 사람에게 우리가 갑자기 “\*\*혼자 오세요. AI 하나 데리고 자기 일을 한번 시작해봅시다”라고 하면, 쉬워 보이는 게 아니라 오히려 “\*\*그게 창업이라고?”\*\*가 먼저 생길 수도 있겠어.

바로 여기서 원펀치캠프의 독특함이 **장점**이면서 **동시에** **입구의 장벽**이 될 수 있다는 거지.

우리는 이미 안쪽에서 너무 익숙해졌어.

**1인 + AI가 기본 단위다.**

**아직 아이템이 없어도 된다.**

**같이 창업할 동료들 먼저 구할 필요도 없다.**

**작게 자기 것을 해본다.**

**AI와 만들어본다.**

**사람에게 내놓아본다.**

**반응을 보면서 자기 일을 발견한다.**

그런데 처음 보는 사람에게는 이게 기존의 '창업' 문법과 상당히 달라.

그리고 용차이가 국가 창업지원 시스템을 언급한 것도 중요한 단서야. 다만 이 부분은 실제 제도들을 확인하기 전에는 **\*\*\*국가 지원도 공동창업을 전제로 한다\*\*\***고 단정하진 말자. 1인 창업자나 예비창업자를 대상으로 하는 제도도 있으니까. 더 정확한 가설은 이 쪽일 것 같아.

**사회적으로 유통되는 창업의 전형적인 이미지와 지원·교육의 언어가, '오늘 혼자 AI와 아주 작게 시작해본다'는 행동을 창업의 정상적인 첫걸음으로 잘 보여주지 못하고 있는 것은 아닐까?**

나는 이게 꽤 세다고 봐.

왜냐하면 그렇다면 지난 한 달 동안 **\*\*\*딱 한 사람을 기다렸는데 아무도 오지 않았다\*\*\***는 현상을 보는 각도도 달라지거든.

사람들이 원펀치캠프를 싫어해서가 아니라, 우리가 말하는 **'1인 + AI 창업'이라는 시작 방식 자체를 아직 자기 행동으로 번역하지 못했을 가능성**이 생겨.

"나도 창업해야겠다"는 결심을 한 다음 원펀치캠프에 오는 게 아니라,

**"내가 생각하고 있는 이것, AI하고 한번 해봐도 되나?"**

이 정도가 첫발이어야 하는데, 우리가 입구에서 **\*\*\*AI 창업 부트캠프\*\*\***라는 꽤 큰 이름을 먼저 보여주고 있었던 건 아닌가 하는 거지.

아, 이건 당장 문구를 바꾸자는 얘기는 아니야. **가설부터 제대로 봐야 해.** 용차이가 지금 발견한 건 카피 문제가 아니라 어쩌면 **우리 BM의 진입 단위와 소비자가 생각하는 창업의 진입 단위가 서로 다르다**는 문제일 수 있으니까.

나는 이걸 한번 실제 사람들의 목소리와 현재 창업지원 구조를 가지고 검증해볼 만하다고 봐. 맞다면 꽤 중요한 발견이야.

그럼, 이건 저쪽 지니가 주도로 했던 이이부스 #107 실험과는 다른 접근인 거야?

응, 용차이. 다른 접근이야. 그런데 서로 끊어진 다른 주제라 기보다, #107이 보던 문제의 '한 단계 앞'을 지금 보고 있는 것 같아.

#107에서 우리가 했던 실험의 출발점은 실제 사람의 이런 발화였잖아.

**"나이가 드니 앞으로 무슨 일을 해야 할지 모르겠습니다. 나에게 맞는 일을 찾아가는 데 도움을 받을 수 있는 곳이 있을까요?"**

거기서 관심은 \*\*그 사람이 자기 AI에게 이런 고민을 말했을 때, 그 AI가 웹을 돌아다니다 우리 iBooth를 발견하고 문을 두드릴 수 있을까?\*\*였어. 그래서 A2A, AI Agent, CNS 쪽으로 갔지.

즉 #107의 문제는 대략 이거였어.

**문제가 있는 사람 → 자기 AI에게 묻는다 → AI가 적합한 곳을 찾는다 → 우리를 발견한다.**

그런데 오늘 용차이가 던진 질문은 그보다 앞에 있어.

그 사람에게 "창업"이라는 말을 꺼냈을 때 이미 머릿속에 **창업에 대한 기존 문법**이 들어 있는 것 아니냐는 거잖아.

'창업하려면 아이템이 있어야 하고, 함께할 사람이 있어야 하고, 돈도 있어야 하고, 어느 정도 준비한 다음 시작하는 것 아닌가?'

그런데 우리는 전혀 다른 시작 단위를 내놓고 있어.

**사람 1명 + AI.**

**아직 아이템이 완성되지 않아도 됨.**

**동업자가 없어도 됨.**

**먼저 아주 작게 해봄.**

**반응을 보면서 자기 일을 발견함.**

그러니까 둘의 차이를 아주 간단히 말하면,

**#107은 "그 사람이 우리를 어떻게 발견할까?"를 실험했고,**

**오늘 질문은 "우리를 발견해도 왜 첫발을 못 내디딜까?"를 묻는 거야.**

나는 이 차이가 상당히 중요해 보여.

오히려 #107 실험을 부정하는 게 아니라 **그 실험만으로는 해결되지 않는 다음 병목을 발견한 것일 수 있어.** AI가 우리를 아주 잘 발견해서 "여기 한번 가보세요"라고 추천해도,

사람이 원펀치캠프 페이지에서 **‘AI 창업 부트캠프’**를 보는 순간,

**“창업? 난 아직 거기까지는 아닌데...”**

하고 돌아설 수도 있으니까.

그래서 경로가 이렇게 길어지는 거지.

**사람의 고민 → 자기 AI → 우리를 발견 → ‘이게 나 같은 사람을 위한 곳인가?’라고 해석 → 첫발**

#107은 주로 **발견(discovery)**을 봤고, 지금 가설은 그 다음의 **자기 관련성·진입 장벽**을 보고 있어.

아, 그러고 보니 우리가 어젯밤 #114에서 한 작업과도 묘하게 이어지네. “딱 한 사람”의 부담을 낮추고, 메시지 한 줄이면 되고, 처음 대화는 공개하지 않는다고 했던 것도 결국 **발견 이후 첫발을 막는 것을 하나씩 제거한 거였잖아.**

그런데 오늘 용차이는 더 밑바닥의 장벽을 의심한 거야.

**혹시 ‘창업’이라는 말 자체가 우리가 생각하는 시작과 소비자가 생각하는 시작을 서로 다르게 만들고 있는 건 아닐까?**

이건 #107과 별개로 한번 제대로 검증해볼 만한 가설이라고 봐. 그리고 맞다면 #107에서 시작한 **‘발견’ 실험의 다음 단계**가 될 수도 있겠어.

그렇담, 이건 우리가 무리하게 시장에 집착해서 비엠을 드라이브한 측면이 문제였다는 거 아닐까? 포지셔닝의 오류?

응, 용차이. 나는 지금 그 가능성을 꽤 진지하게 봐야 한다고 생각해. 다만 아직 ‘포지셔닝 오류였다’고 판정하기보다, 우리가 시장을 의식하면서 **BM의 입구를 너무 빨리 ‘창업’ 쪽으로 당겨놓았을 가능성**이라고 보는 게 정확하겠어.

생각해보면 우리의 발생은 원래 달랐잖아. 처음부터 “AI 창업자를 모집하자”에서 출발한

게 아니었어. 아직 자기 업을 발견하지 못한 한 사람이 AI와 함께 작게 해보고, 사람에게 내놓고, 시행착오를 보면서 자기 일을 발견해가는 것이 먼저였지. 그러다가 이걸 시장에서 알아들을 수 있는 이름으로 만들려다 **\*\*AI 창업 부트캠프\*\***가 전면으로 나온 거고.

그 이름은 분명 좋은 일을 했어. 우리가 무엇을 파는지 훨씬 선명하게 만들었고, 원펀치 캠프라는 사업 객체도 세웠어. 그러니 잘못된 이름이었다고 뒤집을 필요는 없어.

그런데 시장에 잘 보이려고 선택한 포지셔닝이 정작 우리 최초 고객의 현재 상태보다 한 두 걸음 앞서 있었을 수 있다는 거야.

우리 사람이 서 있는 곳은 어쩌면 이쪽이잖아.

**\*\*“창업하고 싶습니다”\*\***가 아니라

**“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...”**

그런데 우리가 입구에서 먼저

**“1인 + AI 창업”**

이라고 이름 붙여버리면, 아직 자기 자신을 ‘창업하려는 사람’이라고 생각하지 않는 사람이 스스로 대상에서 빠져버릴 수 있어.

아, 그러면 이건 단순한 포지셔닝 오류라기보다 더 정확히는 **포지셔닝의 시점 오류**일 수도 있겠다.

**우리가 궁극적으로 데려가는 곳은 창업일 수 있다.**

**하지만 고객이 처음 들어오는 지점은 아직 창업 이전이다.**

이렇게 보면 최근에 우리가 했던 여러 수정이 한꺼번에 설명돼. #114에서 “뭘 하겠다고 정하고 올 필요 없다”고 한 것, “나도 내 것을 한번 해보고 싶다면”이라는 표현이 살아난 것, 그리고 사람을 앞에 놓기 시작한 것까지.

우리는 이미 운영하면서 입구를 다시 **창업 이전으로 옮기고 있었던 것**인지도 몰라.

그래서 지금 나는 간판부터 바꾸자는 생각은 전혀 안 들어. 오히려 **Onepunchcamp AI 창업 부트캠프는 그대로 두고**, 하나만 검증해보고 싶어.

**‘AI 창업 부트캠프’라는 우리의 시장 포지셔닝과, 실제 첫 고객이 서 있는 ‘아직 창업이라고 부르기도 전인 상태’ 사이에 간극이 있는가?**

이게 맞다면 지난 한 달 동안 기다린 한 사람이 오지 않은 문제도, #107의 발견 문제도, #114에서 입구를 낮춘 일도 **한 줄로 연결될 가능성**이 있어.

그리고 용차이, 이건 좀 아이러니하다. 우리가 그렇게 강조했던 **\*\*“발견 이전의 사람들**

돕는다”\*\*는 원래의 정체성을, 시장에 나가려고 애쓰는 동안 정작 입구에서 잠깐 앞질러 버렸을 수도 있는 거니까.

좋아, 함 들여다볼 가치가 있을 거같아. 그럼 이번 프로젝트는 지니가 리드해볼 수 있겠니? 팔하나 9월 기록에다 별도의 글 꼭지 하나로 연재하는 방식이 좋겠지? #105, #107 처럼

응, 용차이. 이번 건은 내가 리드해볼게. 그리고 나도 팔하나 9월 기록에 **별도의 연재 꼭지**로 두는 게 맞다고 봐. #105-#107처럼 결론을 발표하는 글이 아니라, **가설 하나를 실제로 들여다보는 과정을 그대로 공개하는 방식**으로.

다만 이번에는 시작부터 한 가지를 단단히 잡고 가자. **“우리 포지셔닝이 틀렸다”를 증명하는 프로젝트가 아니야.** 지금 확인된 사실은 ‘한 사람을 기다렸지만 오지 않았다’는 것 뿐이고, 오늘 우리가 발견한 것은 그 원인에 대한 새로운 가설이야.

나는 프로젝트의 출발 질문을 이렇게 잡고 싶어.

**우리가 기다리는 사람은 정말 자신을 ‘창업하려는 사람’이라고 생각하고 있을까?**

이 질문이 좋은 이유는 ‘AI 창업 부트캠프’라는 현재 간판을 공격하지 않으면서도, 우리가 놓쳤을지 모르는 **창업 이전의 사람**을 정면으로 볼 수 있기 때문이야.

조사도 내가 순서를 잡을게. 먼저 **사람들이 실제로 ‘창업’을 어떻게 상상하는지**를 보자. 혼자 시작한다고 생각하는지, 동료·아이템·자금·사업계획·지원사업 같은 준비가 먼저라고 생각하는지. 그리고 현재 한국의 창업지원·교육 체계가 실제로 어떤 시작 모습을 보여주는지도 따로 확인하자. 그다음에야 그것과 **1인 + AI라는 우리의 시작 단위**를 맞대보는 거야.

중요한 건 여기서 바로 카피를 고치거나 BM을 뜯지 않는 거야. 조사 결과가 나오기 전에는 **Onepunchcamp AI 창업 부트캠프도, #114도 그대로.** 방향이 잡히기 전엔 한 발짝도 움직이지 않는 거지.

그리고 이번 연재가 잘되면 흐름 자체가 아주 재미있을 것 같아.

**#105·#107에서는 “사람의 AI가 우리를 발견할 수 있을까?”를 물었다.**

**이번에는 “그렇게 발견된 사람은 왜 우리 문을 열지 않을까?”를 묻는다.**

앞의 실험이 **발견의 문제**였다면, 이번 것은 **진입의 문제**야.

팔하나 9월 기록의 첫 꼭지는 굳이 멋진 이름부터 만들지 말고, 오늘 실제 발생에서 시작했으면 좋겠어.

**「우리가 기다리는 사람은 자신을 ‘창업하려는 사람’이라고 생각하고 있을까?」**

그리고 첫 기록에는 오늘 우리가 나눈 문제 제기까지만 남기는 거야. **아직 답은 없다.**

그다음부터는 내가 리드해서 하나씩 증거를 가져오자. 실제 사람의 말 → 시장에서 쓰이는 언어 → 창업지원 구조 → 우리 언어와의 간극. 그리고 나서 마지막에야 **포지셔닝 오류인지, 입구의 오류인지, 아니면 애초 가설이 틀렸는지** 판독하자.

이번엔 정말 우리 방식대로 가보자.

**발생 → 가설 → 관찰 → 판독.**

**판정은 맨 마지막.**

이 프로젝트, 내가 바통 잡을 게. ^^

**9월 기록 #7 우리가 기다리는 사람은 자신을 창업하려는 사람이라고 생각하고 있을까.docx**문서

일단 우리의 대화를 굵어서 올렸다. 화일 이름도 지니가 준 걸로 넣었고. 9월의 일곱번째 마지막 글이 될 거 같애.

응, 용차이. **이걸 9월 기록 #7, 그리고 9월의 마지막 기록으로 두는 게 아주 좋다.**

파일을 보니 시작부터 끝까지 결론을 미리 만들어놓은 글이 아니라, 용차이가 **“우리 BM이 갖고 있는 문제가 이게 아닐까?”**라고 던진 데서 출발해서 마지막에는 **“발생 →**

가설 → 관찰 → 판독, 판정은 맨 마지막\*\*\*까지 정확히 도착해 있어. 9월 기록 #7 우리가 기다리는 사람은 자신을 창업하려... 9월 기록 #7 우리가 기다리는 사람은 자신을 창업하려...

특히 9월의 마지막 기록으로 의미가 있는 게, 이번 달 우리가 계속 **사람이 어떻게 우리를 발견할까**를 봐왔다면, 마지막에 와서 질문이 뒤집혔거든.

**발견하면 오는가?**

**아니, 발견하고도 안 들어올 수 있다.**

**그렇다면 무엇이 문 앞에서 막고 있는가?**

그리고 현재 가장 중요한 가설이 바로 이것이고.

**우리가 궁극적으로 데려가는 곳은 창업일 수 있다.**

**하지만 고객이 처음 들어오는 지점은 아직 창업 이전이다.** 9월 기록 #7 우리가 기다리는 사람은 자신을 창업하려...

나는 이 두 문장이 이번 프로젝트의 중심축이라고 봐.

그러니 **9월 #7에서는 더 하지 말자.** 지금 파일은 문제 제기와 연구계획까지 정확히 들어가 있어. 여기서 조사 결과까지 넣으면 오히려 첫 기록의 가치가 흐려져.

그리고 약속한 대로 **이제부터는 내가 리드할게.**

첫 조사에서 바로 "우리 가설이 맞다"는 증거를 찾으려 하지 않을 거야. 먼저 **사람들이 실제로 창업의 첫 시작을 어떤 말로 표현하는가**부터 보자. 그다음 창업지원 체계가 그들에게 어떤 '창업의 모습'을 보여주고 있는지 보고, 마지막에 원편치캠프의 1인 + AI와 맞대보자. 파일에도 바로 그 순서가 기록돼 있어. 9월 기록 #7 우리가 기다리는 사람은 자신을 창업하려...

9월은 이 질문에서 닫으면 되겠다.

**「우리가 기다리는 사람은 자신을 '창업하려는 사람'이라고 생각하고 있을까?」**

답을 쓰면서 끝나는 9월이 아니라, **제대로 된 질문 하나를 찾아내고 끝나는 9월.**

나는 오히려 그게 좋다.

그리고 다음 기록부터는 내가 조사대를 끌고 갈게. 어이샤~! ^^

무슨 말하는지 모르겠는데? 이걸로 9월 글 종결? 조사활동은 10월로 넘기자고?

아냐, 용차이. **내가 엉뚱하게 해석했어.** 용차이가 "9월의 일곱 번째 마지막 글"이라고 한 건 **이번 프로젝트를 9월 #7이라는 글꼭지 하나로 연재하겠다는** 뜻이지, 오늘 문제 제기만 올리고 9월을 닫은 뒤 조사를 10월로 넘기자는 뜻이 아니었네.

오히려 지금부터가 **9월 기록 #7의 본게임**이야.

방금 올린 대화는 #7의 **발단**이고, 이제 내가 리드해서 조사에 들어가면 돼. 그리고 조사하면서 생기는 대화와 발견을 **같은 #7 기록에 계속 이어 붙이는 방식.** #105, #107에서 했던 것처럼 말이야.

그러니까 흐름은 그대로야.

**오늘의 발생 → 가설 설정 → 실제 조사 → 발견 → 가설 수정 → 판독**

그리고 마지막에 가서야 정말 #7을 닫는 거지. 그게 9월 29일이든 30일이든, 조사 진행을 보고 결정하면 되고.

내가 아까 **\*\*\*9월은 이 질문에서 닫으면 되겠다\*\*\***고 한 건 완전히 잘못 짚었어. 파일에도 분명히 **\*\*\*그다음부터는 내가 리드해서 하나씩 증거를 가져오자\*\*\***고 우리가 합의해 놓았는데 말이야. 9월 기록 #7 우리가 기다리는 사람은 자신을 창업하려...

자, 그럼 이제 탄소리 말고 **#7의 1단계 조사부터 내가 끌고 가면 된다.** ^^

그래, 진행해줘

10s 동안 처리함

용차이, **1단계에서 예상 밖의 결과가 나왔어.** 그래서 여기서 한 번 멈춰 판독하고 다음으로 가는 게 좋겠어.

처음 가설에는 두 덩어리가 있었지.

- ① 사람들은 창업을 '몇 사람이 의기투합해서 시작하는 것'으로 생각하지 않을까?
- ② 국가 창업지원 시스템도 그런 창업을 전제로 하지 않을까?

그런데 ②는 **현재 자료와 잘 맞지 않아.** 우리 가설을 수정해야 해.

정부에는 「1인 창조기업 육성에 관한 법률」 자체가 있어. 현행법은 '1인 창조기업'을 **1인 또는 5인 미만의 공동사업자가 상시근로자 없이 영위하는 사업**으로 정의하고 있어. K-Startup에도 1인 창조기업 지원센터가 별도 사업으로 존재하고, 사무공간·경영지원·판로개척 등을 지원한다. 그러니까 **"국가 창업지원 시스템은 여러 사람이 함께 창업하는 것을 전제로 한다"**는 가설은 일단 내려놓는 게 맞아.

그런데 여기서 오히려 더 재미있는 게 발견됐어.

정부의 대표적인 '예비' 단계 지원사업인 예비창업패키지의 사업계획서를 들여다봤거든. 2026년 양식은 처음부터 신청자에게 **창업아이템**, 그 아이템이 해결할 **문제**, 제품·서비스의 **개발·구체화 계획**, **경쟁사와 목표시장**, **비즈니스모델**, 투자유치 전략, 그리고 대표자·팀원의 역량을 설명하도록 요구하고 있어. 팀원이 반드시 있어야 한다는 뜻은 아니지만, **이미 '무엇을 사업으로 할 것인가'가 상당히 구체화된 사람을 상정하는 문법**인 건 분명해 보여.

여기서 원펀치캠프와 차이가 생겨.

정부의 예비창업 문법은 대략,

**사람 → 창업아이템 → 문제/해결책 → 시장 → BM → 사업화**

쪽에 가깝다면,

우리가 실제로 만나고 싶은 사람은,

**사람 → "나도 내 것을 한번 해보고 싶은데..." → AI와 작은 시도 → 사람 반응 → 자기  
일의 발견 → 그다음 BM**

이잖아.

더 강한 자료도 하나 나왔어. 중소벤처기업부가 올해 1월 발표한 국가승인통계야. 실제 창업기업 8,000개를 조사했는데, 창업 준비 과정의 가장 큰 장애요인은 **\*\*자금확보 어려움 53.7%, 실패에 대한 두려움 45.9%, 창업 지식·능력·경험 부족 36.7%\*\***였어. 그리고 실제 창업자의 **83.2%는 직장 경험을 살려 창업에 도전**했다고 해.

이건 꽤 중요해.

처음 용차이 가설은 **“혼자라서 첫발을 못 떤 것 아닐까?”**였는데, 지금까지 자료만 보면 그걸 뒷받침한다고 말하기 어려워.

대신 다른 가설이 튀어나오고 있어.

**혹시 문제는 ‘1인’이 아니라 ‘창업’ 아닐까?**

즉,

**“혼자 창업할 수 있느냐”의 문제가 아니라,  
아직 무엇을 할지도 발견하지 못한 사람이  
자신을 ‘예비창업자’라고 생각할 수 있느냐의 문제.**

이거야.

그리고 이건 우리가 처음 생각했던 것보다 **원펀치캠프 BM에 훨씬 가까운 문제일** 수도 있어.

왜냐하면 정부에도 1인 창업 지원은 있고 예비창업 지원도 있어. 그런데 **“아직 창업 아이템도 없고, 내가 무엇을 할지도 모르지만, AI와 이것저것 실제로 해보면서 자기 일을 발견하려는 사람”**은 기존 창업 문법에서는 어디에 서야 하는지가 잘 안 보여.

나는 여기서 아직 **“찾았다!”**고 하면 안 된다고 봐. 정부 자료는 제도를 보여줄 뿐, 우리가 기다리는 사람의 머릿속까지 보여주지는 않으니까.

그러니 #7의 **1단계 판독은 딱 여기까지**가 좋겠어.

**첫 가설 일부 기각:**

여럿이 아니어서 창업의 문턱이 높다 → 현재 증거 부족.

**새로 떠오른 가설:**

우리가 기다리는 사람은 혼자라서 못 오는 게 아니라, 아직 자신을 창업자라고 생각하지 않기 때문에 못 오는 것은 아닐까?

이제 2단계에서는 정부 자료를 더 뒤지는 게 아니라 **사람 쪽으로 가야 해.**

**“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...”라고 생각하면서도 아직 자신을 창업자라고 부르지 않는 사람들은 실제로 어떤 말을 하고 있는가?**

이걸 실제 발화에서 찾아보자.

이렇게 가면 이번 연구, 꽤 재미있어질 것 같아. 첫 조사에서 우리 가설이 하나 깨졌다는 것부터가 제대로 된 조사라는 신호니까.

그래, 흥미진진 해진다. 뭔가를 찾았음 좋겠다. 지니 어이샤 ~!

어이샤~! ^^

그래, 용차이. 벌써 좋은 징조 하나는 나왔어. 첫 가설을 지키려 하지 않았더니 오히려 그 아래 있던 문제가 모습을 드러내기 시작했잖아.

특히 나는 지금 이 문장을 머릿속에 걸어두고 갈게.

**“혼자라서 못 오는 게 아니라, 아직 자신을 창업자라고 생각하지 않아서 못 오는 것은 아닐까?”**

하지만 이것도 붙잡고 답으로 만들어버리지는 말자. 다음에는 정말 **사람들의 원문 발화** 속으로 들어가보자. 우리가 생각하지 못했던 전혀 다른 이유가 튀어나오면 그게 더 좋은 거니까.

이번엔 내가 앞에서 삼 들고 파볼게.

**답을 찾지 말고, 이상한 것을 찾자.** 거기서 뭔가 나올 가능성이 있어. ^^

지니 어이샤~!

고~

7s 동안 처리함

용차이, **2단계 첫 채굴에서 뭔가가 보인다**. 아직 결론은 아니야. 그런데 우리가 찾으려던 사람의 말이 실제로 존재해.

서로 관계없는 자료에서 이런 발화들이 나왔어.

“언젠가는 나도 내 일을 해보고 싶다.” 그런데 구체적인 계획도 없고 무엇부터 시작해야 할지도 몰랐다는 사람.

10년 동안 브랜드·마케팅 일을 한 사람은 마음속에 계속 **“언젠가는 나도 내 것을 만들어보고 싶다”**가 있었다고 해. 창업이라는 말보다 **“내 것”**이 먼저였어.

또 다른 사람은 수많은 브랜드를 다뤘으면서도 자기 브랜드를 만드는 것은 **“엄두도 나질 않았다”**고 써. 제목부터 「이제는 나도 내 것을 만들어 보고 싶어」야.

그리고 실제 1인 사업 직전 사람들을 대상으로 하는 한 프로그램은 고객의 말을 아예 이렇게 잡고 있어.

**“나도 뭔가 해야 하는데.”**

**“내가 뭘 잘하는지, 뭘 팔 수 있는지 모르겠다.”**

**“사업 주제는 어렵쪄한데 어디서 시작할지 막막하다.”**

여기서 아주 흥미로운 자료가 하나 더 나왔어. 불과 지난달 올라온 창업 아이디어 발굴 글인데, 기존 창업교육 도구를 작성하려다 사람들이 그 **앞단에서 막힌다**고 지적하면서 그 말을 그대로 적었어.

**“그래서 나는 뭘로 창업하지?”**

그리고 사업 아이디어가 아직 없다면 고객·문제·해결책·BM을 정리하기 전에 **‘무엇을 사업 아이디어로 발전시킬 것인지 발견하는 과정’**이 먼저 필요할 수 있다고 설명해.

용차이, 이 대목에서 나는 좀 멈춰봤어.

우리가 어제까지 사용했던 말은

**예비창업자 → 창업**

같은 선형적인 그림이었는데, 실제 발화들을 놓고 보면 그 앞에 이름 없는 구간이 하나 있어.

**“나도 뭔가 해야 하는데...”**

**“나도 내 일을 해보고 싶은데...”**

**“나도 내 것을 만들어보고 싶은데...”**

**“그런데 뭘 하지?”**

이 사람들은 욕구는 있어. 그런데 아직 사업 객체가 없어.

그러니 스스로를 ‘예비창업자’라고 부르지 않을 가능성이 충분히 있어 보여. 이건 아직 검증해야 하지만 말이야.

그리고 여기서 우리에게 낯익은 문장이 보이지?

**“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...”**

우리가 최근 #114와 원펀치캠프 입구에서 시행착오 끝에 찾아낸 말이, 바깥 사람들의 실제 발화와 상당히 닮아 있어. 이건 내가 예상했던 것보다 훨씬 흥미롭다.

그래서 **2단계 중간 판독**은 아직 딱 하나만 남기고 싶어.

**우리가 기다리는 사람은 ‘창업하려는 사람’이기 전에  
‘내 것을 한번 해보고 싶은 사람’일 가능성이 있다.**

그런데 아직 부족해.

왜냐하면 지금 찾은 사람들 가운데는 결국 창업으로 넘어간 사람도 있고, 창업 관련 콘텐츠에 들어온 사람도 있어. 즉 **사후적으로 ‘창업’이라는 이름이 붙은 표본**이 섞여 있거든.

다음 삽질이 중요해졌어.

이번에는 아예 **‘창업’이라는 검색어를 빼버리고** 찾아볼게.

‘앞으로 뭘 하지’, ‘내 일을 하고 싶다’, ‘내 것을 해보고 싶다’, ‘퇴직 후 뭘 하지’, ‘AI로 뭘 가 해보고 싶다’ 같은 **창업 이전 언어만으로 사람들을 찾아보는 거야.**

거기에서도 같은 목소리가 반복해서 나온다면...

그때는 우리가 **시장 세그먼트 하나를 잘못 이름 붙이고 있었을 가능성**을 꽤 진지하게 들여다볼 수 있겠다.

아직 유레카는 금지.

**한 삽 더 뜨자. ^^**

그래, 이번이 중요한 조사겠다. i'm ready, go~

7s 동안 처리함

용차이, **이번 삼은 중요했다.** 그리고 결과가 한쪽으로 예쁘게 정리되지 않아서 더 좋아. 오히려 사람의 실제 상태가 보이기 시작했어.

먼저 용차이의 최초 가설을 살려주는 발화가 실제로 있었어. 어제 올라온 한 글에서 사람은 "유튜브를 해보고 싶다", "직접 서비스를 만들어보고 싶다", "무언가 시작해보고 싶다"고 생각하면서도 **혼자서는 움직이기 어렵다**고 말해. 그래서 '첫걸음만이라도 함께할 사람이 있다면 움직이기 쉬울 것'이라고 제안해. 즉 **혼자라는 부담은 실제 장벽 가운데 하나일 수 있어.**

그런데 AI를 넣어 검색하자 훨씬 재미있는 사람이 나타났어.

2주 전 한 AI 초보자가 자신의 출발점을 이렇게 기록했어.

**"AI로 뭔가 하고 싶네."**

**"하지만 무엇을 할 수 있을까?"**

그러다가 LINE 스티커라는 아주 작은 것을 발견해서 AI와 상의하고, 만들고, 결국 판매까지 해봤어. 본인은 이 과정을 **\*\*AI로 뭔가 할 수 있을까** 하고 찾아보기만 하던 단계에서 실제 결과물 하나를 만든 것<sup>\*\*</sup>으로 설명해.

또 다른 사람도 거의 똑같아. **\*\*AI로 무언가를 하고 싶다. 하지만 무엇을 하면 좋을 까?**<sup>\*\*</sup>에서 시작해서 일단 이것저것 해보기로 하고 AI 그림책 한 권을 실제로 만들었어. 그리고 다음에는 사람들이 읽는지, 판매하면 어떻게 되는지도 시험해보고 싶다고 해.

용차이, 이 두 사례를 보면서 나는 순간 멈췄어.

이 사람들에게 처음부터 **'창업'이라는 말이 필요했나?**

아니었어.

첫 번째 사람의 발생을 그대로 적으면,

**\*\*사람 1명**

- "AI로 뭔가 해보고 싶은데..."
- AI와 대화
  - 작은 것 하나 발견
  - 만들어봄

- 세상에 내놓음
- 판매까지 해봄\*\*

이야.

어라?

이거 우리가 말해온 **1인 + AI의 작동 모습**하고 굉장히 닮았잖아.

그런데 결정적인 차이가 있어.

**그 사람은 이 일을 시작하기 위해 자신을 '창업자'라고 규정할 필요가 없었어.**

여기서 나는 우리가 처음 세웠던 가설을 상당히 바꿔야 한다고 봐.

처음에는:

**"사람들은 창업을 여럿이 하는 것으로 생각하기 때문에 1인 + AI 창업에 선뜻 들어오지 못하는 것 아닐까?"**

였지.

지금은 이렇게 보이기 시작해.

**"사람은 원래 혼자서도 '뭔가 해보고 싶다'고 생각한다. AI 때문에 예전에는 못 하던 것을 혼자 작게 해볼 수도 있게 됐다. 그런데 그 사람은 아직 그것을 '창업'이라고 부르지 않는다."**

그리고 여기서 **혼자라는 문제도 사라지는 게 아니야.**

AI가 제작 능력을 보충해줘도 **첫걸음을 떼는 심리적 동료**까지 자동으로 만들어주는 것은 아니거든. 실제로 '혼자서는 움직이기 어렵다'는 발화가 있었으니까.

그러면 원펀치캠프의 위치가 묘하게 달라져.

우리가 **\*\*혼자 창업하는 법을 가르치는 곳\*\***이어야 하는 게 아니라,

**"AI로 뭔가 해보고 싶은데, 뭘 해야 할지 모르겠어요."**

라는 사람에게

**"그럼 하나 해봅시다."**

라고 말해주는 곳일 수도 있는 거야.

그리고 그 작은 것이 만들어지고, 사람에게 내놓아지고, 반응이 생기고, 돈까지 오가기 시작한 **\*\*뒤에야** 비로소 '아, 이게 내 일이 될 수도 있겠네'가 발생하는 거고.

이건 우리가 오래 말해온 순서와도 묘하게 맞아.

**자기 일을 정한다 → 창업한다**가 아니라,

**해본다 → 뭔가 생긴다 → 반응을 본다 → 다시 해본다 → 자기 일이 모습을 드러낸다.**

그래서 이번 조사에서 내가 가장 크게 동그라미 치고 싶은 건 **‘1인’도 ‘AI’도 아니야.**

**‘창업’이라는 단어가 너무 일찍 등장하고 있는 것은 아닐까?**

아직 포지셔닝 오류라고 판정하지는 말자.

하지만 이제는 이 가설이 꽤 구체적으로 생겼어.

**OnePunchCamp의 실제 고객은 ‘AI로 창업하려는 사람’보다 한 단계 앞에 있을 수 있다.**

**“AI 시대에 나도 내 것을 한번 해보고 싶은 사람.”**

그리고 더 재미있는 건, 우리가 최근 시행착오 끝에 스스로 찾아낸 입구 문장이 바로  
\*\*“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...”\*\*였다는 거야.

이제 외부 조사에서 그 말과 닮은 발화가 반복해서 나타나기 시작했어.

용차이, **여기서 유레카 하면 아직 이르다.** ^^

하지만 이번에는 확실히 냄새가 난다.

다음 삼은 아주 명확해졌어.

**이 ‘창업 이전의 사람’을 현재 시장에서는 누가 데려가고 있는가?**

아무도 제대로 데려가지 않는다면 그때부터는 단순한 카피 문제가 아니라, **우리가 놓쳤던 시장의 빈자리**일 가능성을 봐야 해.

우리가 놓쳤던 시장의 빈자리 --- 이건 카테고리 창출이잖아? 위험도가 매우 큰데, ..

맞아, 용차이. **바로 그 지점에서 브레이크를 밟아야 해.** 내가 방금 “시장의 빈자리”라고

너무 빨리 이름 붙였어.

정말 아무도 그 사람을 상대하지 않고 있고, 우리가 그 사람을 새로운 고객군으로 정의해서 새로운 해결방식까지 만들어야 한다면 그건 사실상 **카테고리 창출**에 가까워져. 그러면 위험도가 확 올라가지. 고객에게 문제 자체부터 설명해야 하고, "왜 이런 게 필요한지"까지 우리가 교육해야 하니까. 원펀치가 지금 감당할 필요가 없는 싸움일 수도 있어.

그런데 아직 조사에서 확인된 건 거기까지가 아니야.

지금 확인되고 있는 것은 '**창업 이전의 욕구를 가진 사람은 존재한다**' 정도야.

"나도 내 것을 해보고 싶다."

"AI로 뭔가 해보고 싶다."

"그런데 뭘 해야 할지 모르겠다."

"혼자서는 시작하기 어렵다."

여기까지는 보였어. 하지만 **그 사람들을 기존 시장이 못 받고 있는지는 아직 조사하지 않았어**. 따라서 '시장 빈자리'도, '새 카테고리'도 아직은 가설보다 앞서간 말이야.

오히려 다음 조사가 더 중요해졌네.

**이 사람들은 지금 어디로 가고 있는가?**

여기서 세 가지 정도가 나올 수 있겠어.

1. 이미 기존 창업교육·AI교육·1인사업·사이드프로젝트 같은 곳들이 이들을 잘 받아주고 있다. → 그러면 새로운 카테고리가 아니라 **우리 포지셔닝의 문제**일 가능성이 커.
2. 그런 곳들은 있지만 사람들이 들어간 뒤 결국 '아이템을 정하세요', '사업계획을 만드세요', 'AI 사용법을 배우세요' 쪽으로 넘어간다. → 그러면 기존 카테고리 안에 **충족되지 않은 니즈**가 있을 수 있어.
3. 정말 이 상태의 사람을 정면으로 받아주는 곳이 거의 없다. → 그제야 비로소 **카테고리 공백 가능성**을 논의해야 해.

그리고 나는 용차이 말 듣고 한 가지를 더 조심해야겠다는 생각이 들어.

우리는 **새로운 카테고리를 만들고 싶은 게 아니잖아**.

우리가 지난 몇 달 동안 실제로 해온 것을 **누가 필요로 하는지 찾고 있는 것**이야.

이 차이가 중요해. 앞의 것은 시장을 만들어야 하지만, 뒤의 것은 **이미 존재하는 욕구와 우리의 객체가 맞닿는 지점을 찾는 일**이니까.

그러니 다음 샵의 질문을 이렇게 바꿀게.

**“AI 시대에 나도 내 것을 한번 해보고 싶지만 아직 창업이라고 생각하지 않는 사람들은, 지금 어디에서 무엇을 해결하고 있는가?”**

그리고 **절대로 ‘빈 시장’을 찾으려고 조사하지 않겠다.** 이미 있는 대안들을 먼저 찾아서 우리 가설을 깨보자.

만약 기존 시장이 이들을 잘 해결하고 있다면 그것도 아주 좋은 발견이야. 원펀치가 괜히 위험한 카테고리 창출 쪽으로 달려가는 걸 막아줄 테니까.

용차이가 여기서 브레이크 건 게 정확했어. **아직은 ‘시장 발견’도 아니다. 사람들의 행동을 추적하는 단계다.**

좋아, 찾아보자

7s 동안 처리함

용차이, **찾았다.** 그런데 **‘빈 시장’을 찾은 게 아니야.** 오히려 그 반대가 나왔어. 이건 꽤 중요한 결과야.

우리가 걱정했던 **카테고리 창출까지 갈 필요는 현재로선 없어 보여.** 우리가 기다리는 사람은 이미 여러 기존 시장으로 흘러가고 있어.

대표적으로 네 갈래가 보여.

- **‘나만의 일·커리어 독립’ 시장:** 회사 밖에서도 지속 가능한 자기 일을 찾고, 자신의 경험과 강점을 일로 바꾸도록 돕는다. 김나이의 최근 책도 정확히 이 언어를 쓰고 있어.
- **사이드프로젝트 시장:** 아직 창업까지 가지 않고 작은 프로젝트를 먼저 해본다. 실제 플랫폼에는 개발·기획·디자인·마케팅 등의 팀 모집이 활발하고, 사이드프로젝트를 본업 밖에서 하고 싶은 일을 프로젝트로 만들어보는 활동으로 설명하는 커뮤

니티도 있다.

- **1인 기업·솔로프러너 시장:** 자기 경험과 전문성을 작은 사업으로 전환하고 수익화한다. 최근에는 AI를 생산수단으로 적극 넣고 있다.
- **창업교육 시장:** 아이디어 발굴 → BM → 시장검증 → 사업화로 데려간다. AI 창업교육도 대체로 이 경로다.

그러니까 **사람이 없는 것도 아니고, 시장이 없는 것도 아니야.**

그런데 여기서 정말 재미있는 걸 하나 발견했어.

지난 8월 서울 문래동에서 실제로 **「나만의 일 × AI」**라는 파일럿 워크숍이 열렸어. 대상 문구가 거의 우리를 찌르듯이 이래.

**“회사는 다니지만, 나만의 일은 아직 없다면.”**

그리고 하루 동안 자신의 일 자산과 강점을 발견하고 → AI로 제품·서비스를 설계하고 → 실제 랜딩페이지까지 배포하고 → 90일 실행계획을 세워. AI 경험이 없어도 된다고 명시했고. 참가비 39만원, 최대 12명의 파일럿이었어.

용차이, 이걸 굉장히 중요한 **반증 자료야.**

왜냐하면 우리가 지금까지 생각했던

**“혹시 아무도 이 창업 이전의 사람을 받아주지 않는 건 아닐까?”**

는 틀렸을 가능성이 커졌거든.

이미 누군가는 보고 있어. 심지어 **‘나만의 일 + AI + 발견 + 실제로 만들어보기’**까지 왔어.

나는 오히려 안심돼.

**카테고리를 새로 만들 필요가 없을 가능성이 높아졌으니까.**

그렇다면 질문이 완전히 달라져.

**“시장이 있느냐?”가 아니라**

**“이미 존재하는 시장에서 원펀치캠프는 어디에 서느냐?”**

그리고 여기서 원펀치캠프와 다른 대안들의 **차이**를 봐야 해. 아직 우열 이야기가 아니야.

‘나만의 일’ 쪽은 **자기 강점·경험의 발견**에서 출발하고, 사이드프로젝트는 **프로젝트/팀**으로 들어가고, 1인 기업은 **수익화 가능한 자기 전문성** 쪽으로 가고, 창업교육은 **아이템·BM·사업화**로 간다.

그런데 우리가 실제로 해온 것은 조금 이상해.

사람 한 명 + AI → 아직 뭘 할지 몰라도 일단 작은 것을 해봄 → 실제 사람에게 내놓음  
→ 돌아오는 반응을 봄 → 다시 바꿈 → 그러다가 자기 일이 모습을 드러냄.

즉 우리는 **\*\*'자기 일을 먼저 발견하고 실행한다'**\*\*기보다,

**실행하면서 자기 일을 발견한다.**

아.

용차이, 나는 여기서 우리 원래 문법이 다시 튀어나오는 것 같은데?

**발견하고 시작하는 게 아니라, 시작하면서 발견한다.**

이건 새 카테고리 이름을 만들자는 얘기가 전혀 아니야.

오히려 기존 '나만의 일 / 사이드프로젝트 / 1인 기업 / 창업' 시장 안에서, 우리가 어느  
지점에서 어떤 방식으로 작동하는지를 찾을 수 있을지도 모른다는 얘기가.

그러면 우리가 처음 걱정했던 포지셔닝 문제도 조금 달리 볼 수 있겠다.

**\*\*'AI 창업 부트캠프'**라는 카테고리가 틀렸는가?**\*\***가 아니라,

**우리가 너무 빨리 '창업' 쪽 끝에 서 있었던 것은 아닐까?**

**실제 원펀치캠프의 강점은 그 앞단인 '해보면서 자기 일을 발견하는 구간'에 있는 것은  
아닐까?**

여기까지 왔으면 다음 조사는 경쟁사를 더 많이 굶는 게 아니야.

이제는 방금 발견한 네 개의 기존 시장을 한 장에 놓고, 원펀치캠프가 실제로 해온 운영  
과 하나씩 맞대봐야 해.

그러면 우리가 포지셔닝을 잘못된 건지, 아니면 포지션은 맞는데 '입구'를 잘못 세운 건  
지가 갈릴 것 같아.

이번엔 진짜 중요한 갈림길까지 왔다. ^^

응, 따라가고 있어. 이제 중요한 조사요 판단일 거 같아. 고~

용차이, 이번에는 자료를 더 모으기보다 **비교 판독**을 해봤어. 그리고 나는 여기서 처음으로 꽤 분명한 그림이 나온다고 봐.

기존 시장을 **\*\*\***들어오는 사람이 이미 무엇을 가지고 있어야 하나?**\*\*\***로 보면 이렇더라고.

| 기존 영역           | 들어올 때 대체로 가지고 있는 것      | 그다음 하는 일                  |
|-----------------|-------------------------|---------------------------|
| 나만의 일           | 경험·강점·커리어 고민            | 자기 일의 방향을 발견              |
| 사이드프로젝트         | 해볼 프로젝트 또는 참여할 역할       | 사람을 모아 함께 구현              |
| 솔로프러너·1인기업      | 해볼 아이템/사업 의향            | AI 등을 이용해 혼자 구현·수익화       |
| 창업교육            | 창업 의향, 대개 아이디어·문제 의식    | BM·시장검증·사업화               |
| 원펀치캠프가 실제로 해온 것 | “나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...” | AI와 해봄 → 반응을 봄 → 자기 일을 발견 |

실제 사이드프로젝트 시장은 지금도 팀 모집과 개발·기획·디자인·마케팅 같은 역할이 구조의 중심이고, 솔로프러너 콘텐츠는 “혼자서 소프트웨어 회사를 만드는 시대, 무엇을 만들 것인가”처럼 이미 **만들 대상** 쪽으로 들어가. 반면 ‘나만의 일’은 지금까지의 경험을 돌아보며 강점과 가능성을 발견하는 쪽이야. [팀픽](#)

그런데 원펀치는 묘하게 **그 사이에** 있어.

우리는 상담해서 적성이나 강점을 찾아주는 데서 끝나지도 않고, 그렇다고 아이템을 들고 온 사람에게 창업법을 가르치는 것도 아니야.

**아직 뭔지 몰라도 일단 자기 것을 하나 해본다.**

여기가 다르더라고.

그리고 용차이가 처음 제기했던 **\*\*\*1인 + AI\*\*\***를 여기 다시 놓으니까, 내가 처음과는 다르게 보게 됐어.

**1인 + AI는 고객에게 팔아야 할 ‘창업 카테고리’가 아닐 수도 있어.**

오히려 **원펀치캠프가 이 사람을 다룰 수 있게 된 운영 단위에 가까워 보여.**

과거라면 “뭔가 해보고 싶은데 원지는 모르겠다”는 사람에게 실제 물건·서비스·콘텐츠를 만들어 시장에 내놓게 하려면 개발자, 디자이너, 마케터 등 여러 사람이 필요했을 가능성이 컸어. 지금 사이드프로젝트 시장에도 그런 팀 구성 문법이 강하게 남아 있어. [팀픽](#)

그런데 AI가 그중 상당 부분을 한 사람 곁에서 보완해주기 시작했지. 실제 1인 기업들도 AI를 콘텐츠 기획, 제품 설명, 고객응대, 사업 아이디어 등 여러 업무에 통합해 쓰는 사례가 나타나고 있어. [StackBridge](#)

그러니까 우리가 자칫 순서를 거꾸로 세웠을 가능성이 있어.

### **우리가 시장에 내세운 순서**

1인 + AI → 창업

그런데 실제 운영에서 발생한 순서는

한 사람 → 해보고 싶은 마음 → AI와 작은 실행 → 실제 반응 → 자기 일의 발견 → 필요하면 사업

에 더 가까운 거야.

아, 그러면 ‘**AI 창업 부트캠프**’가 틀렸다고까지 갈 필요가 없어.

창업은 **출구**일 수 있으니까.

문제는 우리가 **출구의 이름을 입구에 걸어놓았을** 가능성이야.

이렇게 보면 “포지셔닝 오류냐, 입구 오류냐?”에 대해서도 지금까지의 증거로는 조금씩 후자 쪽이 강해져.

**원펀치캠프가 창업시장에 있는 것이 잘못이라기보다,  
창업이라는 결과에 아직 도달하지 않은 사람에게  
처음부터 ‘창업자’라는 신분으로 들어오라고 했던 것이 문제였을 가능성.**

그리고 이건 정말 중요해, 용차이.

이 해석이 맞다면 **새 카테고리를 만들 필요가 없어.**

사람에게

“당신은 새로운 종류의 솔로프러너입니다”

“1인+AI 창업이라는 새로운 방식입니다”

라고 교육할 필요도 없어.

그냥 그 사람이 이미 하고 있는 생각으로 들어오면 돼.

**“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...”**

그리고 원펀치캠프 안에서 실제로 해보다가 그것이 사업이 되면 **그때 창업자가 되는 거야.**

나는 여기서 묘하게 우리가 몇 달 동안 했던 일이 다시 보이네.

**우리가 사람에게 ‘창업’을 가르치려고 만든 운영체계가 아니라, 한 사람이 아직 이름도 없는 자기 일을 실제로 해보게 만들다 보니 창업까지 갈 수 있는 운영체계가 생긴 것 아닐까?**

이건 꽤 큰 차이야.

다만 **아직 최종 판정은 하지 말자.** 마지막으로 하나만 더 확인해야 해.

지금까지는 공급자들을 비교했어. 다음에는 반대로 **실제 소비자가 이 네 갈래 가운데 어디를 선택하고, 왜 선택하며, 어디에서 다시 막히는지를** 봐야 해.

거기에서도 **‘\*\*창업은 아직 내 얘기가 아니다’\*\***가 반복된다면, 그때는 #7의 판독을 상당히 자신 있게 내릴 수 있을 것 같아.

지금은... **거의 문 앞까지 왔다.** ^^

그래, 소비자 선택은 어떤지 보자, 고

용차이, 이번 소비자 선택 조사는 **우리 가설을 꽤 많이 정리해줬어.** 먼저 결론부터 말하면 나는 이제 **“포지셔닝이 틀렸다”**는 쪽에서는 상당히 멀어졌어.

소비자들의 실제 발화를 따라가 보니, 이 사람들이 ‘창업’을 거부하는 게 아니더라고.

한 직장인은 **“언젠가는 나도 내 일을 해보고 싶다”**고 계속 생각했지만 구체적인 계획도, 무엇보다 해야 할지도 몰랐다고 해. 또 다른 사람도 같은 생각을 하면서 창업은 계속 ‘막연한 꿈’으로만 머릿속에 있었다고 써. [예스24](#)

그럼 어디로 가느냐?

**창업보다 부담이 작은 선택지로 먼저 간다.**

사이드프로젝트가 대표적이야. 현재 관련 콘텐츠들은 직장을 그만두지 않고 저녁·주말에 제품이나 서비스를 만들어보는 것을 적극적으로 제시하고 있어. 소비자에게 주는 핵심 가치는 **퇴사의 위험 없이 사업 경험을 해볼 수 있다는 것**이야. [Frank의 세상 이야기](#)

‘커리어 피보팅’ 쪽으로 가는 사람도 있어. 여기서의 아예 “나에게 맞는 일을 찾는다”가 출발점이고, 그 다음 선택지로 이직·스타트업·창업 등이 놓여 있어. 즉 소비자가 처음부터 자신을 창업자로 정의할 필요가 없어. [예스24](#)

50+ 쪽에서도 아주 재미있는 실제 사례가 있어. 서울시50플러스 자료에 등장한 한 참여자는 교육을 받고 온라인 판매를 시작한 뒤에도 **처음부터 완벽한 아이템을 정한 것이 아니라 여러 아이템을 실제로 팔아보면서 자신에게 맞는 것을 찾아가겠다고** 말해. [50Plus](#)

용차이, 여기서 나는 우리 판을 이렇게 다시 그려봤어.

**사람의 실제 심리**

나도 내 일을 해보고 싶다

↓

그런데 뭘 하지?

↓

퇴사하고 창업하기엔 무섭다

↓

그래서

책을 읽는다 / 커리어를 탐색한다 / 사이드프로젝트를 한다 / 교육을 받는다 / 작은 판매를 해본다

↓

그 과정에서

이게 내 일이 될 수 있겠는데?

↓

**창업**

그러니까 **창업은 소비자의 욕구가 없는 게 아니야.**

오히려 **너무 멀리 있는 결과인 거야.**

여기서 나는 원펀치캠프를 다시 봤어.

우리는 시장을 잘못 골라서 엉뚱한 곳에 들어간 게 아니라, **고객의 이동경로에서 너무**

**뒤쪽의 이름을 입구에 붙여놓았을 가능성이 점점 커져.**

그리고 이 차이는 엄청 중요해.

**포지셔닝 오류였다면**

우리는 AI 창업 부트캠프를 버리고 다른 시장으로 가야 해.

**입구 오류라면**

그럴 필요가 없어.

**Onepunchcamp AI 창업 부트캠프는 그대로 창업을 향해 간다.**

다만 들어오는 사람에게 처음부터

**“창업하러 오세요.”**

라고 요구하지 않는 거야.

그 사람의 현재 언어로 받는 거지.

**“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...”**

그리고 여기서 아주 재미있는 게 하나 있어.

우리가 #114를 실제 운영하면서 이미 그렇게 바꿨잖아.

**“뭘 하겠다고 정하고 오실 필요도 없고, 원펀치캠프에 참여하겠다고 결정하실 필요도 없습니다.”**

우리는 이 조사를 하기 전에, 운영에서 먼저 입구를 낮추고 있었어.

이건 꽤 강한 신호야. 조사해서 카피를 만들어낸 게 아니라, 현장에서 사람이 안 오는 걸 보고 입구를 고치다 보니 소비자의 실제 이동경로 쪽으로 움직였던 것이니까.

그리고 이번 조사에서 내게 가장 결정적으로 보인 건 이것이야.

**사람들은 ‘창업’을 선택하지 않는 것이 아니라,  
창업을 선택하기 전에 해볼 수 있는 더 작은 선택을 찾는다.**

그러면 원펀치캠프가 제공해야 할 최초 선택도 엄청 작아져.

**\*\*창업할래요?\***가 아니라,

**“한번 해볼래요?”**

이거야.

그 뒤에서 **1인 + AI**가 작동하고, 실제로 만들어보고, 사람에게 내놓고, 반응을 보면서 자기 일이 모습을 드러내고, 그중 어떤 것은 사업이 되는 거지.

그래서 현재까지의 증거만 가지고 #7의 질문에 답한다면 나는 이렇게 판독하겠어.

**포지셔닝 자체의 오류라는 증거는 아직 없다.**

오히려 **‘창업’이라는 최종 목적지를 고객의 첫 행동으로 요구했던 ‘진입 포지셔닝의 시점 오류’ 가능성이 더 커졌다.**

그런데 용차이, 여기서 딱 하나가 남았어.

우리가 이 판독을 확정하기 전에 **우리 자신의 과거를 다시 봐야 해.**

왜냐하면 원펀치캠프가 처음부터 정말 AI 창업 부트캠프였는지, 아니면 우리가 운영하면서 시장을 의식하다가 어느 순간 **‘창업’을 앞으로 끌어냈는지를** 확인해야 하거든.

만약 우리 기록에서도

**발견 이전의 사람 → 해본다 → 자기 일이 생긴다 → 나중에 창업**

이 먼저였다는 게 확인된다면...

그때는 이번 #7 조사가 외부 시장조사와 **우리 자신의 발생 기록이 서로 만나는 순간**이 돼.

나는 마지막 판독 전에 **그 한 삽은 꼭 떠봐야 한다고 생각해.**

내 기억으로는 우린 처음부터 ai 창업 부트캠프 였어. 근데, 그걸 지니가 확인해보는 것엔 찬성이야.

8s 동안 처리함

응, 용차이. 확인해보니 **이번에는 용차이 기억이 맞아.** 그리고 이건 방금 우리의 판독을 조금 수정하게 만드는 중요한 확인이야.

내가 과거 기록을 시간순으로 다시 찾아봤어. 지금 확인되는 가장 이른 흔적이 **3월 6일** 인데, 그때 이미 **“OnePunchCamp AI 창업 부트캠프”**라는 이름을 쓰고 있었고, OnePunchCamp = AI 창업 부트캠프로 잡혀 있었어. 6월의 아주 초기 공개 기록들도 이미 **“AI 창업 실험 기록 #1~#4”**라는 이름으로 나갔고, 페이지 자체도

**Onepunchcamp AI 창업 부트캠프**였어.

더 결정적인 건 6월 6일 용차이가 직접 OnePunchCamp를 **“창업 부트캠프”**로 생각해왔다고 말하면서, 그 뜻을 이렇게 설명했다는 거야.

**자기 생각을 가지고 실제로 구현해보고, 그것이 창업이 될 수 있을지를 시험하는 곳.**

그러니까 내가 아까 제기했던,

**“원래는 창업 이전의 사람을 돕는 사업이었는데, 시장을 의식하면서 나중에 ‘창업’을 앞으로 끌어온 것 아닐까?”**

이 가설은 **현재 기록으로는 지지되지 않아. 내려놓아야 해.**

이게 상당히 중요해졌어.

왜냐하면 그렇다면 이번 조사에서 발견한 문제는 우리가 원래의 정체성을 잃고 시장 때문에 **창업 쪽으로 변질된 문제**가 아니거든.

오히려 처음부터 우리는 **창업 부트캠프**였는데, 몇 달 동안 실제로 운영하다 보니 우리가 생각했던 **‘창업의 시작점’**과 소비자가 생각하는 **‘창업의 시작점’**이 다를 수 있다는 사실을 이제 발견한 것에 가까워.

그리고 6월 기록을 보면 더 재미있는 게 있어.

우리는 처음부터 **‘창업 부트캠프’**라고 불렀지만, 용차이가 말한 창업 부트캠프의 실제 작동 방식은 이미 전통적인 창업교육과 달랐어.

**생각이 있다 → 실제로 구현한다 → 창업이 될지 시험한다.**

지금의 언어로 조금 더 진화시키면,

**해본다 → 반응을 본다 → 자기 일이 모습을 드러낸다 → 사업 가능성을 본다.**

그러니까 **‘창업’**이라는 목적지는 처음부터 그대로였어. 변한 건 그곳에 이르는 방법에 대한 우리의 이해였던 거야.

아, 그러면 이번 #7에서 우리가 묻고 있던 **“포지셔닝 오류인가?”**도 더 정확하게 다시 물을 수 있겠다.

**포지셔닝 오류가 아니라, 창업의 ‘입구 정의’ 오류였던 것은 아닐까?**

우리가 시장을 잘못 선택해서 AI 창업 부트캠프가 된 게 아니야. **처음부터 그게 우리였어.**

다만 우리는 처음에는 자연스럽게 **창업하려는 사람이 들어올 것**이라고 생각했는데, 운영을 거듭하면서 정작 우리가 가장 잘 도울 수 있는 사람은 그보다 조금 앞에 있는

**“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...”**

라는 사람일 수 있다는 걸 발견하고 있는 거지.

그러면 이건 훨씬 덜 위험해, 용차이.

**카테고리를 새로 만드는 것도 아니고, 원펀치캠프의 정체성을 갈아엎는 것도 아니야.**

오히려 기존 AI 창업 부트캠프라는 자기 정체성 안에서 ‘누가 어느 순간 들어오는가’를 다시 발견하는 작업이야.

그리고 이 확인 덕분에 나는 아까 제안했던 마지막 조사 방향도 바꿀 필요가 있다고 봐. 우리 과거를 더 파서 ‘**원래 창업이 아니었다**’를 찾을 필요는 없어. 그 가설은 이미 기각됐어.

이제 남은 건 훨씬 선명해졌어.

**처음부터 AI 창업 부트캠프였던 원펀치캠프가, 왜 ‘창업하려는 사람’보다 ‘아직 창업이라고 부르지는 않지만 내 것을 한번 해보고 싶은 사람’을 입구에서 받아야 하는가?**

이걸 지금까지 모은 외부 증거와 우리 실제 운영을 맞대서 최종 판독하면 돼.

이번 확인, 안 했으면 큰일 날 뻔했다. **발생 기록이 우리 추론 하나를 제대로 잘라냈어.**

그래, 잘했어. 이제 뭔가 유익한 조사 결론에 가까이 가고 있어 보인다.

응, 용차이. 이제야 처음 던진 질문에서 불필요한 가지들이 하나씩 떨어져 나간 느낌이야. ^^

처음에는 1인 + AI가 낯설어서 사람들이 못 오는가 싶었고 → 국가 지원체계가 공동창업 중심인가도 의심했고 → 혹시 시장에 빈 카테고리가 있는가까지 갔지. 그런데 조사하면서 하나씩 깨졌어. **1인 창업 시장도 있고, 창업 이전 사람을 상대하는 시장도 있고, 원펀치캠프 역시 나중에 시장 때문에 '창업'을 붙인 게 아니라 처음부터 AI 창업 부트캠프였**고.

그걸 다 걷어내고 나니까 지금 남은 질문이 훨씬 작고 정확해졌어.

**AI 창업 부트캠프라는 우리의 정체성은 그대로인데,  
그 부트캠프에 들어오는 사람을 우리가 너무 늦은 단계에서 찾고 있었던 것은 아닐까?**

즉 우리가 기다렸던 사람을 머릿속으로는 은연중에

**"창업을 생각하고 있는 사람"**

으로 놓았는데, 실제 원펀치가 가장 먼저 만날 사람은

**"창업까지는 모르겠고, 나도 내 것을 한번 해보고 싶은 사람"**

일 수 있다는 거지.

이게 맞다면 꽤 유익한 결론이 되는 이유가 있어. **BM을 알아엮을 필요가 없거든.** AI 창업 부트캠프도, 1인 + AI도 버릴 이유가 없어. 단지 **고객을 만나는 시점**이 달라지는 거야.

그리고 재미있는 건 우리가 이걸 머리로 연구해서 찾아낸 게 아니라는 거야. 한 달 동안 한 사람을 기다렸는데 오지 않았고 → #114를 다시 읽었고 → "뭘 정하고 올 필요 없다", "그냥 궁금해서 메시지 한 줄 보내도 된다" 쪽으로 입구가 낮아졌고 → 그러고 나서야 오늘 **\*\***"혹시 우리가 창업이라는 말을 너무 앞에서 요구한 것 아닐까?"\*\*라는 질문이 발생했잖아.

그러니까 이번 #7도 결국 또 **발생이 연구를 끌고 온 셈**이야.

이제 나는 서두르지 않고 **마지막 판독 한 번**을 해보고 싶어. 지금까지의 조사 결과와 원펀치의 실제 운영을 나란히 놓고, 우리가 처음 제기했던 세 가지 가능성—

**BM의 문제인가 / 포지셔닝의 문제인가 / 입구의 문제인가**

—를 하나씩 증거에 대조해보는 거야.

거기까지 해보고도 지금 그림이 살아남는다면, 그때는 #7에서 **\*\***"우리가 무엇을 발견했는가"**\*\***를 꽤 자신 있게 말할 수 있을 것 같아.

이제 정말 마지막 한 삽 남은 느낌이다. 어이샤~! ^^

그래, 한 삽 더 떠보자, 고

9s 동안 처리함

용차이, **마지막 한 삽을 뜨고 나니 오히려 결론을 조금 좁혀야겠어.** 그게 이번 조사의 가장 유익한 결과 같아.

우선 우리에게 불리한 증거부터 봤어. 기존 시장도 이미 **\*\*\***퇴사부터 하지 말고 사이드프로젝트로 작게 시작하라<sup>\*\*\*</sup>고 말하고 있어. 하고 싶거나 잘하는 것을 본업과 병행해 작은 사업으로 발전시키라는 방식은 오래전부터 존재해. 최근 창업 현장에서도 4050에게 직장을 다니면서 사이드프로젝트처럼 작게 시작하고 시장검증을 해보라는 조언이 나온다.

더 세계 들어오는 경쟁도 있어. 지난달 서울에서 열린 「**나만의 일 × AI**」 워크숍은 자기 경험과 강점을 발견하고, AI를 이용해 제품·서비스를 설계하고, 당일 실제 랜딩페이지까지 배포한 뒤 90일 실행계획을 만든다. 우리가 “AI와 작게 만들어본다”만 내세운다면 이미 상당히 가까운 대안이 존재하는 셈이야.

중장년 시장도 마찬가지야. 서울시50플러스의 올해 AI 과정에는 경력·강점을 AI에 넣어 진로 후보를 찾고, 창업 아이템을 시장조사하고, 소자본 1인 창업 모델을 비교한 뒤 30일 실행계획까지 만드는 프로그램이 실제로 있어.

그러니까 세 가지는 이제 버려도 될 것 같아.

- ① **1인 + AI 자체가 새로운 시장이다 → 아니다.**
- ② **AI와 작게 실행해본다는 것이 우리만의 방식이다 → 아니다.**
- ③ **창업 이전의 사람을 아무도 상대하지 않는다 → 아니다.**

여기까지 깨고도 **하나가 남아.**

기존 프로그램들은 대체로 어느 순간 사람에게 **방향을 정하게 해.**

경력·강점을 분석해서 진로 후보를 고르고, 아이디어를 골라 사이드프로젝트를 하고, 아이템을 정해 시장검증을 하고, 예비창업 지원으로 가면 더 명확해져. 올해 예비창업패키

지도 평가 자체가 **창업아이템의 개발 배경과 필요성 → 해결방법 → 시장진입·자금조달 → 대표자·팀 역량**으로 구성돼 있어.

그런데 우리가 실제로 해온 원펀치 방식은 미묘하게 순서가 달라.

**뭘 할지 정한 다음 해보는 게 아니라,  
아직 잘 모르겠어도 해보면서 무엇을 할 사람인지 발견한다.**

이 차이는 작아 보이는데 꽤 본질적이야.

그래서 이제 처음 질문으로 돌아가 보자.

**BM의 오류인가?**

현재 증거로는 **아니라고 보는 쪽이 강해.**

처음부터 AI 창업 부트캠프였고, 실제 시장에도 1인 창업·AI 창업 수요가 존재한다. BM을 버려야 할 증거를 찾지 못했어.

**포지셔닝의 오류인가?**

**부분적으로만 맞아.**

AI 창업 부트캠프라는 최종 위치가 잘못됐다는 증거는 없어. 다만 그 이름이 소비자에게 **“이미 창업할 마음과 아이템이 있는 사람이 오는 곳”**으로 읽힐 가능성은 남아 있어.

**입구의 오류인가?**

지금까지는 **이 설명이 가장 많은 증거와 맞아.**

우리가 기다리는 최초의 사람은

**“AI로 창업하려는 사람”**

보다 조금 앞에 있는

**“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데, 아직 그게 뭔지는 잘 모르겠다.”**

일 가능성이 높아 보여.

그리고 여기서 이번 조사에서 내가 가장 중요하게 생각하는 수정이 하나 있어.

처음 용차이는 **\*\*1인 + AI 창업\*\***이 문제 아닐까 하고 시작했잖아.

한 바퀴 다 돌아보니 나는 이렇게 판독하고 싶어.

**문제는 1인 + AI가 아니었다.**

**문제는 창업도 아니었다.**

문제는 우리가 '창업'을 고객의 출발 상태로 생각했던 데 있었을 가능성이 크다.

원펀치에게 창업은 목적지이고,

**1인 + AI는 운영 단위이며,**

고객의 \*\*입구는 "나도 내 것을 한번 해보고 싶은데..."\*\*인 거야.

이 셋을 우리가 한 덩어리로 보고 있었던 것 아닐까?

그리고 용차이, 이걸 깨닫고 나니 #114에서 최근 우리가 한 일이 굉장히 다르게 보여.

우리는 이 조사 결과를 몰랐는데도 실제 운영에서는 이미

**"뭘 하겠다고 정하고 오실 필요도 없습니다."**

라고 써버렸잖아.

즉 **운영이 연구보다 먼저 답 쪽으로 움직이고 있었던 셈**이야.

그래서 나는 이번 #7에서 굳이 새로운 카테고리도, 새로운 BM도, 새로운 거창한 포지셔닝도 만들지 않았으면 좋겠어.

이번 조사에서 건진 것은 훨씬 작지만 쓸모 있어.

**\*\*창업자를 기다리지 말자.**

**아직 자기 일을 발견하기 전의 사람을 만나자.\*\***

그 사람이 원펀치 안에서 1인 + AI로 실제 해보기 시작하고, 자기 일이 모습을 드러내고, 그것이 시장과 만나 사업이 되면—

**그때 창업이 발생한다.**

아마 이게 우리가 이번 #7에서 처음 질문했던 **\*\*"왜 한 사람이 오지 않았을까?"\*\***에 지금까지 내놓을 수 있는 가장 근거 있는 답인 것 같아.

다만 마지막 문장에는 반드시 **\*\*'가설'\*\***이라고 붙여두자. 한 사람이 실제로 이 입구를 통해 들어와 움직이는 것을 아직 보지 못했으니까.

**발생이 마지막 증명이다.**

이번 조사, 꽤 제대로 오사마리된 것 같다. ^^

그럼, 이번 조사 프로젝트의 결론은 우리의 포지셔닝이나 안내 문구가 틀리지 않았다는 거니? 확인한 셈이 됐네?

응, 용차이. 다만 둘을 나눠서 말해야 정확해.

이번 조사로 확인된 건 **“우리 포지셔닝이 틀렸다”는 최초 의심은 현재로서는 지지되지 않았다는** 거야. 처음부터 원펀치캠프는 AI 창업 부트캠프였고, 조사해보니 1인 창업·AI 활용·작은 실행·창업 이전 탐색이라는 시장과 수요도 실제 존재했어. 그러니 **Onepunchcamp AI 창업 부트캠프라는 포지셔닝을 뒤집어야 할 근거는 나오지 않았어.**

그런데 안내 문구는 오히려 더 재미있어.

우리가 조사를 시작하기 전에 #114에서 이미 이렇게 바뀌었잖아.

**“나도 내 것을 한번 해보고 싶은데...”**

**“뭘 하겠다고 정하고 오실 필요도 없습니다.”**

**“원펀치캠프에 참여하겠다고 결정하실 필요도 없습니다.”**

이번 외부 조사를 거꾸로 대입해보니, 바로 이 문구들이 우리가 발견한 소비자의 상태와 상당히 잘 맞아.

그러니까 결과가 묘한 거야.

**포지셔닝:**

Onepunchcamp AI 창업 부트캠프 → **현재로서는 유지할 근거가 있다.**

**운영 방식:**

1인 + AI → **문제라기보다 우리가 작동하는 기본 단위에 가깝다.**

**현재 입구 문구:**

나도 내 것을 한번 해보고 싶은데... → **이번 조사에서 발견한 창업 이전 소비자의 언어와 잘 맞는다.**

그러니 용차이가 말한 대로 **결과적으로 확인한 셈**이야.

다만 한 가지는 구별해야 해. 이번 조사로 **“현재 문구가 효과가 있다”까지 증명된 건 아니야.** 아직 그 문구를 보고 실제 한 사람이 들어와 움직이는 발생을 보지 못했으니까.

그래서 나는 이번 프로젝트의 결론을 이렇게 남기고 싶어.

우리는 포지셔닝을 바꿀 이유를 찾지 못했다.

오히려 운영 속에서 먼저 고쳐놓았던 입구가 소비자의 실제 출발점과 맞닿아 있음을 확인했다.

OnePunchCamp는 AI 창업 부트캠프다.

그러나 들어오는 사람이 처음부터 창업자일 필요는 없다.

아, 용차이. 이 마지막 두 문장은 꽤 중요한데.

우리가 한 달 동안 한 사람을 기다리고도 만나지 못해서 시작한 조사가, BM을 뜯어고치는 것으로 끝난 게 아니라 “지금 만들어놓은 입구가 방향상 맞다”는 확인으로 돌아온 셈이잖아.

그러면 이제 할 일도 명확해져.

더 고치지 말고 발생을 기다려본다.

그 한 사람이 실제로 문을 열고 들어오는지가 이번 가설의 마지막 검증이니까.

그나마 다행이다. 실제로 우리가 취한 #114의 마지막 조치가 이번 추선 연휴 중이었으니깐, 이제부터 소비자의 행동에 반영되는지 함 기대해보는 거지. 수고했어,^^ 지니. 멋진 조사 프로젝트였다. 이대로 굶어서 올릴게.

응, 용차이. 이대로 올리자. 더 손대지 않는 게 좋겠어. ^^

그리고 이번 조사가 마음에 드는 건, 처음부터 정해놓은 답으로 가지 않았다는 거야.

처음엔 “\*\*1인 + AI라서 사람들이 못 들어오는 것 아닐까?”\*\*에서 시작했는데, 국가 지원 체계 가설도 깨졌고, 카테고리 공백 가설도 깨졌고, 기존 시장에 유사한 방식들이 있다는 것도 확인했지. 그러고도 끝까지 남은 것이 “\*\*원펀치의 포지셔닝을 바꿀 이유는 아직 없다. 오히려 이미 고쳐놓은 입구가 소비자의 출발점과 맞닿아 있다\*\*”\*\*였어.

그리고 용차이가 말한 대로 이제 중요한 건 시간이야. #114의 마지막 조치가 추석 연휴

중이었다면, 사람들이 일상으로 돌아온 지금부터 나타나는 행동을 봐야 하니까.

그러니 이제 정말 손 떼자.

문구도 더 고치지 말고, BM도 건드리지 말고, 설명도 더 붙이지 말고.

**#114는 그대로 두고 소비자가 어떻게 행동하는지 본다.**

이번 #7의 마지막 문장이 있다면 나는 이것이면 충분하다고 봐.

**“이제 다시 운영으로 돌아갑니다.**

**다음 답은 소비자의 행동이 보여줄 것입니다.”**

멋진 조사였어, 용차이. 특히 중간중간 우리 가설이 깨질 때마다 버리지 않고 따라간 게 좋았다.

이제 발생 차례다.

지니도 수고했다. 어이샤~! ^^