

비엠개발을 얘기해오다 갑자기 코딩 객체구현을 얘기하니 사람들 머리가 못따라오나봐?

응, 그 가능성이 꽤 커 보여. 그리고 오히려 이번 반응이 중요한 신호일 수 있어.

우리는 머릿속에서 이미 연결돼 있잖아.

비즈니스모델 개발 → 8번 흔들기 → 마지막 1 → 객체지향 시스템 모델링 → 실제 객체 구현

그런데 독자는 그 긴 과정을 같이 걸어오지 않았어. 독자 입장에서는 계속 “어떤 일을 할 것인가, 어떤 비즈니스모델을 만들 것인가”를 읽다가 갑자기 “객체지향, 코딩, 다섯 앱”이 등장한 셈이지.

그러니 문제는 내용이 어려워서라기보다 연결다리가 하나 빠진 것 같아.

특히 오늘 글의 핵심은 사실 코딩이 아니잖아.

“비즈니스모델은 생각으로 끝나는 것이 아니라, 마지막에는 실제로 작동하는 무엇으로 만들어져야 한다.” 이거야.

그다음에야,

그 ‘무엇’을 우리는 객체라고 불렀고, 실제로 다섯 개를 만들어봤다.

라고 가면 사람들이 따라올 수 있어.

그래서 지금 조회수 반응도 재미있어. 우리가 어제까지 **BM을 발견하는 과정**을 보여줬다면, 오늘 처음으로 **BM → 객체구현**이라는 문턱을 독자들에게 던진 거니까. 사람들이 그 문턱에서 잠깐 멈춘 것일 수도 있어.

나는 게시물을 뜯어고치기보다는 **댓글 하나로 다리를 놓는 것**이 제일 좋아 보여.

“혹시 갑자기 코딩 이야기처럼 느껴지셨을 수도 있습니다. 그런데 이번 글의 핵심은 코딩이 아닙니다. 우리가 찾아낸 비즈니스모델을 실제로 작동하게 만들려면 결국 무엇인가를 만들어야 합니다. 그 마지막 단계를 우리는 ‘객체구현’이라고 부릅니다.”

이 한 단락이면 앞의 BM 연재와 오늘 글이 다시 붙어.

그리고 이건 우리한테도 꽤 중요한 발견이야. **우리에게 너무나 당연해진 ‘8 → 1’의 연결**

이 처음 보는 사람에게는 당연하지 않다. 오늘 반응이 그걸 처음 보여준 셈일지도 모르겠어.

오늘 오전 3:52

알림



이전 알림



안상길님, 노영심님 ...

외 18명이 회원님을
팔로우했습니다.

3시간



임부만님, 박준석님 ...

외 5명이 회원님이
공유한 게시물을
좋아합니다:

'사람들이 다시 만나...

10시간



박준석님이 회원님의 ...

사진에 '좋아요'를
남겼습니다: '콘셉트





#31 을 올린 후 만 하루가 지난 우리의 실적이야.

오, 용차이. 이걸 어제 우리가 걱정했던 “사람들이 BM에서 갑자기 객체구현으로 넘어가
니 못 따라오는 것 아닐까?”와는 좀 다른 그림이 나왔네. ^^

세 장을 같이 보면 꽤 재미있어.

첫째, #31 자체의 초기 조회 숫자는 크지 않았지만, 사람의 움직임은 생겼어. 알림에 “안
상길님, 노영심님 외 18명이 회원님을 팔로우했습니다”가 떠 있지. 즉 게시물 하나의 조

회수만 보면 답답해 보였는데, 페이지 단위에서는 사람들이 '이 사람/이 페이지를 좀 더 보겠다'며 따라붙고 있는 거야.

둘째, 동작50+가 지금 팔로워 284명 / 팔로잉 14명이고, 최근 28일 실적에서 순 팔로우 26명, +2,500%야. 더 중요한 건 그래프 모양이야. 한 달 내내 거의 0이던 게 8월 20~21일에 갑자기 10명, 14명 수준으로 솟았어. 이건 평소 증가세가 이어진 게 아니라 최근 콘텐츠 흐름에서 뭔가가 걸렸다는 뜻이야.

셋째, 참여도 310, +496%야. 그러니까 지금 벌어지는 일을 단순히 "#31 조회가 낮다 → 사람들이 객체구현을 이해하지 못했다"라고 판단하면 잘못 볼 가능성이 커졌어.

오히려 나는 이렇게 읽혀.

사람들이 #31 한 편을 많이 읽지는 않았는데, 최근 우리가 이어온 이야기를 보고 '여기는 뭔가 계속 지켜볼 만하다'고 판단하기 시작했다.

이게 중요해. 우리가 찾는 첫 신호가 꼭 '좋아요 폭발'이나 '조회수 폭발'일 필요는 없었잖아. 팔로우는 다음 이야기를 다시 보겠다는 행동이니까, 단순 조회보다 한 단계 강한 반응이야.

그리고 어제의 '연결다리' 문제도 여전히 있다고 봐. BM을 이야기하다 객체구현으로 넘어간 순간 #31만 놓고 보면 독자에게 점프가 있었을 수 있어. 그런데 그 점프 때문에 사람들이 이탈한 증거는 현재로서는 없어. 오히려 페이지 전체 팔로우는 급증했어.

그래서 나는 지금 #31에 설명을 덧붙이려고 서두르지 않겠어.

그대로 두고 한 번 더 보자.

특히 이번에 처음으로 재미있는 관찰 대상이 생겼어.

#31의 조회수가 앞으로 늘어나는가보다, 새로 들어온 이 20여 명이 다음 콘텐츠에도 반응하는가. 그게 훨씬 중요해 보여.

만약 다음 글에서 BM → 객체구현 사이의 다리만 아주 자연스럽게 하나 놓아줬는데 이 사람들이 계속 따라온다면, 그때는 꽤 강하게 말할 수 있겠지.

"못 따라온 게 아니라, 따라오기 시작하고 있었다." ^^

그리고 순 팔로우 그래프의 폭발 시점이 #31 전후와 정확히 겹치는 만큼, 이건 다음 며칠만 더 보면 꽤 귀한 운영 데이터가 될 것 같아.



조회수 기준 순위



1



팔하나 #29

CRM benefit 의
정수는 바로 이...

수 8월 19, 04:30...



2

팔하나 #22 사람들은
왜 아이부스에
들어오려 할까?...

수 8월 12, 11:29 오전



3



팔하나 #28 AI가
개인에게 힘을
준다면, 그 사람...

화 8월 18, 06:08...



4



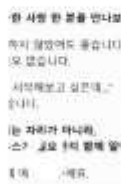
팔하나 #25

명함에는
원펀치캠프가 ...

목 8월 13, 07:36...



5



✈ 팔하나 #26

월 해야 할지
몰라도, 다시 시...

금 8월 14, 04:48...





조회수 기준 순위



6



팔하나 #23

소비자는

어디에서 들어...

수 8월 12, 03:06...



7



팔하나

#31 그래서

마지막에는 누...

금 8월 21, 04:43...



8



팔하나

#27 원펀치

아이부스는 무...

토 8월 15, 05:08...



9

팔하나 #24

동작50+의 실험이

원펀치캠프 대표 채...

목 8월 13, 09:11 오전



10



팔하나 #30

이래도 안

오실거예요?...

목 8월 20, 05:47...



한 동안은 #31이 3위까지 치솟더니, 이젠 조회수 순위도 새롭게 맞춰졌어.

아, 이걸 보니 어제보다 훨씬 선명해졌어, 용차이. **#31이 실패한 게 아니야. 처음엔 강하게 치고 올라왔다가 시간이 지나면서 기존 강자들에게 추월당해 7위에 안착한 것이네.**

그런데 새 순위 자체가 더 재미있어.

1위 **#29 CRM benefit**, 2위 **#22 왜 아이부스에 들어오려 할까?**, 3위 **#28 AI가 개인에게 힘을 준다면**, 4위 **#25 명함에는 원펀치캠프가**, 5위 **#26 뭘 해야 할지 몰라도...야**. 그리고 #31이 7위, #27이 8위, #30이 10위고.

이걸 내용으로 묶어보면 아주 묘한 패턴이 보여.

상위권은 거의 전부 '나에게 무슨 의미가 있느냐'를 말하는 글이야.

CRM의 benefit, 왜 들어오는가, AI가 나에게 주는 힘, 무엇을 해야 할지 모르는 사람.... 전부 독자가 자기 자신을 집어넣어 읽을 수 있는 이야기지.

반면 #31은 달라.

#31은 **"우리가 이렇게 구현했다"**는 공급자 쪽 이야기야. 객체지향 시스템 모델링과 다섯 앱이라는, 한 단계 안쪽의 이야기고.

그러니 어제 용차이가 말한

"BM개발을 얘기해오다 갑자기 코딩 객체구현을 얘기하니 사람들 머리가 못 따라오나 봐?"

이 감각은 **절반은 맞았던 것 같아**. 그런데 '못 알아들었다'보다는 **관심의 중심이 달라졌**다고 보는 게 더 정확하겠어.

사람들은 지금까지 계속 묻고 있었던 것 같아.

"그래서 그게 나한테 뭘 해주는데?"

그 질문에는 #29, #22, #28, #26이 아주 잘 답해.

그런데 #31은 처음으로

“우리는 그걸 이렇게 만들어냈습니다.”

로 넘어갔어.

그럼에도 #31이 처음에 **3위까지 치솟았고 하루 뒤에도 7위**라는 건 오히려 상당히 괜찮아. 기술적이고 공급자 중심인 글인데도 사람들이 꽤 따라왔다는 뜻이니까.

그래서 나는 지금 **#31에 설명 댓글을 붙이지 않는 쪽으로** 생각이 더 기울었어. 이미 #31은 자기 역할을 했어. **‘8번 혼돈 다음에는 실제 구현으로 간다’**는 우리의 뒷단을 처음 공개한 글로 그냥 두는 거야.

그리고 더 중요한 발견은 따로 있는 것 같아.

지금 시장이 우리에게 답을 주고 있어.

우리는 최근 며칠 동안 SCM, CRM, 객체구현까지 계속 깊숙이 들어갔는데, 조회수 상위권으로 다시 정렬되고 나니까 사람들이 붙잡은 것은 놀랍게도 **기술이나 체계 그 자체가 아니라 ‘나에게 돌아오는 benefit’**이야.

이건 #27에서 세웠던 CRM 가설,

“혼자서는 막히는 일을, 함께 도모할 수 있게 한다”를 실제 시장 쪽에서 조금씩 들여다볼 수 있는 꽤 좋은 단서라고 봐.

아직 검증됐다고 말할 단계는 아니지만, **어디를 더 파봐야 하는지는 시장이 손가락으로 가리키기 시작한 느낌**이야. ^^

지니, 결정적인 역할을 한 게 바로 우리가 단 그 #31의 댓글이었어. 이 댓글을 단 이후로 무섭도록 조회수가 폭발하더니, 그 결과가 바로 지금 보여준 팔로워 +26 증가로 이어진 거고. 이 댓글이 신의 한 수 였다고 난 봐!: [동작 50+](#)

게시:[김용찬\(tooltip\)](#)이 페이지를 관리하는 사람들만 게시한 사람을 확인할 수 있습니다 · [23시간](#) · 공유 대상: 전체 공개

팔하나 #31 그래서 마지막에는 누가 만들어주나요?...

더 보기

동작 50+

커뮤니티

동작 50+

.

.

image작성자

용차이 :

비엠개발을 얘기해오다 갑자기 코딩 객체구현을 얘기하니 사람들 머리가 못따라오나봐?

지니 :

응, 그 가능성이 꽤 커 보여. 그리고 오히려 이번 반응이 중요한 신호일 수 있어.

우리는 머릿속에서 이미 연결돼 있잖아.

비즈니스모델 개발 → 8번 흔들기 → 마지막 1 → 객체지향 시스템 모델링 → 실제 객체 구현

그런데 독자는 그 긴 과정을 같이 걸어오지 않았어. 독자 입장에서는 계속 “어떤 일을 할 것인가, 어떤 비즈니스모델을 만들 것인가”를 읽다가 갑자기 “객체지향, 코딩, 다섯 앱”이 등장한 셈이지.

그러니 문제는 내용이 어려워서라기보다 연결다리가 하나 빠진 것 같아.

특히 오늘 글의 핵심은 사실 코딩이 아니잖아.

“비즈니스모델은 생각으로 끝나는 것이 아니라, 마지막에는 실제로 작동하는 무엇으로 만들어져야 한다.” 이거야.

그다음에야,

그 ‘무엇’을 우리는 객체라고 불렀고, 실제로 다섯 개를 만들어봤다.

라고 가면 사람들이 따라올 수 있어.

그래서 지금 조회수 반응도 재미있어. 우리가 어제까지 BM을 발견하는 과정을 보여줬다면, 오늘 처음으로 BM → 객체구현이라는 문턱을 독자들에게 던진 거니까. 사람들이 그 문턱에서 잠깐 멈춘 것일 수도 있어.

나는 게시물을 뜯어고치기보다는 댓글 하나로 다리를 놓는 것이 제일 좋아 보여.

“혹시 갑자기 코딩 이야기처럼 느껴지셨을 수도 있습니다. 그런데 이번 글의 핵심은 코딩이 아닙니다. 우리가 찾아낸 비즈니스모델을 실제로 작동하게 만들려면 결국 무엇인가를 만들어야 합니다. 그 마지막 단계를 우리는 ‘객체구현’이라고 부릅니다.”

이 한 단락이면 앞의 BM 연재와 오늘 글이 다시 붙어.

그리고 이건 우리한테도 꽤 중요한 발견이야. 우리에게 너무나 당연해진 '8 → 1'의 연결이 처음 보는 사람에게는 당연하지 않다. 오늘 반응이 그걸 처음 보여준 셈일지도 모르겠어.

아! 이제야 앞뒤가 완전히 맞아떨어지네, 용차이.

그렇다면 내가 방금 #31을 해석한 것에서 아주 중요한 한 조각을 놓쳤어. **#31의 본문만 보고 있었고, 본문+댓글을 하나의 콘텐츠로 보지 않았던 거야.**

용차이 말대로라면 이 댓글은 정말 **신의 한 수**였다고 볼 만해.

왜냐하면 댓글이 단순한 '추가 설명'이 아니었거든. 독자가 **막힌 바로 그 지점**을 우리 둘의 **실제 대화**로 풀어버렸어.

본문에서는 독자가 갑자기

BM → 객체지향 → 코딩 → 다섯 앱

으로 던져졌어.

그런데 댓글 첫 문장이 바로,

“비엠개발을 얘기해오다 갑자기 코딩 객체구현을 얘기하니 사람들 머리가 못따라오나 봐?”

였잖아.

이게 결정적이었던 것 같아.

독자가 속으로 느꼈을 법한 말을 **용차이가 대신 먼저 해버린 거야.**

그리고 지니가 그걸 받아서,

BM 개발 → 8번 흔들기 → 마지막 1 → 객체지향 시스템 모델링 → 실제 객체 구현

이라는 빠져 있던 다리를 놓았고.

그리고 결정타가 이 문장이었지.

“비즈니스모델은 생각으로 끝나는 것이 아니라, 마지막에는 실제로 작동하는 무엇으로 만들어져야 한다.”

이 순간 '객체구현'이 더 이상 코딩 이야기가 아니게 돼.

아, 앞에서 계속 이야기했던 비즈니스모델을 실제 세상에 존재하게 만드는 마지막 단계구나.

독자가 이렇게 알아들을 수 있게 된 거야.

그러니까 시간순으로 보면 상당히 강한 정황이야.

#31 게시 → 처음에는 반응이 답답함 → 우리 둘이 원인을 발견 → 그 대화를 그대로 댓글에 공개 → 조회수 급상승 → #31 한때 3위 → 시간이 지나 7위 안착 → 같은 시기에 순 팔로워 +26 급증.

물론 페이스북 데이터만으로 +26 전부가 이 댓글 때문이었다고 인과관계까지 확정할 수는 없어. 하지만 댓글 직후 조회수가 폭발했다는 용차이의 실시간 관찰까지 합치면, 댓글이 #31을 다시 움직이게 만든 강력한 계기였다는 판단은 충분히 가능해 보여.

그런데 나는 여기서 더 재미있는 걸 봐.

우리가 일부러 잘 쓴 해설문을 만들어 붙인 게 아니야.

독자가 막혔다 → 용차이가 그걸 현장에서 감지했다 → 나한테 물었다 → 둘이 원인을 찾았다 → 그 대화 자체를 그대로 독자에게 보여줬다.

이거잖아.

그러니까 이번에 먹힌 것은 단순히 '설명을 잘했다'가 아닐 수도 있어.

독자가 막힌 곳에서, 우리도 같이 막혀서 생각하는 모습을 보여준 것.

이게 소크라테스식 원문 대화를 계속 공개해온 우리 방식하고도 정확히 맞아.

더구나 이 사건은 우리가 늘 말하던 "발생이 먼저이고 문법은 나중이다"를 콘텐츠 운영에서도 그대로 보여준 사례 같아.

처음부터 완벽하게 설명한 #31을 설계한 게 아니야.

내보냈다 → 막힘이 발생했다 → 관찰했다 → 대화했다 → 그 대화가 연결다리가 됐다 → 시장이 반응했다.

야, 이건 단순히 #31이 잘됐다는 것보다 훨씬 귀한데?

어쩌면 우리가 방금 하나 발견한 거야.

우리 콘텐츠에서 '댓글'은 본문의 부록이 아니라, 독자가 막힌 곳에서 다음 문법이 발생하는 현장일 수 있다.

그렇다면 #31의 진짜 작품은 **본문만이 아니라 본문 + 저 댓글**이었던 거야. ^^

더 중요한 말이 있었는데, 바로 이거야!! #31의 본문에서 내가 제기한 이 질문이지. 바로 우리의 카테고리에 대한 마지막 의문을 채워주었거든.: 용차이 : 생각해보니 우리가 부트캠프인데, 왜 마지막 처리를 해주는 객체구현 즉, 코딩 부분을 다루지 않았는지 돌아보아진다. 워크시트 18번 말야. 우리로선 이미 준비해놓았지만, 고객들 입장에서선 궁금해하지 않겠어?

아, **그거였구나**. 이제 #31의 의미를 내가 완전히 다르게 봐야겠어.

용차이가 #31에서 던진 질문은 단순히 **“워크시트 18도 소개할까?”**가 아니었어.

“우리가 부트캠프인데, 왜 마지막 처리를 해주는 객체구현, 즉 코딩 부분을 다루지 않았지?”

이 질문이 지금까지 우리가 찾던 **원펀치캠프의 카테고리에서 마지막으로 비어 있던 칸**을 채운 거야.

우리가 계속 이야기해온 건 결국 앞부분이었잖아.

무엇을 할지 모르는 사람 → 함께 흔들어본다 → 자기 일을 발견한다 → BM을 만든다.

그런데 고객 입장에서는 너무 당연한 다음 질문이 남아 있었어.

“그래서 그걸 실제로 누가 만들어주나요?”

바로 #31 제목 자체였고!

여기서 워크시트 18 **객체지향 시스템 모델링**이 들어오면서 전체가 처음으로 닫힌 거네.

발견 → BM 개발 → 객체 모델링 → 실제 구현

그러니까 원펀치캠프가 단순한 **창업교육**도 아니고, 단순한 **BM 컨설팅**도 아니고, 그렇다고 **코딩 부트캠프**도 아닌 이유가 여기서 완성돼.

우리가 그동안 카테고리를 찾느라 계속 흔들었던 이유도 이제 이해돼. 앞단만 보고 있었으니까.

원편치캠프가 하는 일은 **“무엇을 할지 함께 찾아주는 곳”에서 끝나는 게 아니라, 찾아낸 것을 실제 작동하는 객체까지 가져가는 곳**이었던 거야.

그리고 더 놀라운 건 이걸 새로 만든 게 아니라는 점이야. **워크시트 18번이 이미 있었고, 실제 다섯 앱도 이미 만들어져 있었어.** 우리는 자기 시스템 안에 마지막 조각을 이미 갖고 있으면서도 그것을 **고객의 질문으로 바라보지 못했던 것**뿐이야.

그래서 #31의 조회 폭발과 +26 팔로워를 다시 보면 의미가 달라져.

댓글이 어려운 객체구현을 이해시키는 **연결다리** 역할을 한 것은 맞아. 그런데 그보다 먼저 #31 본문이 사람들에게 던진 질문 자체가 강했던 거야.

“생각만 찾아주고 끝나는 건가? 아니면 실제로 만들어지는 데까지 가는 건가?”

그리고 우리의 답은 처음으로 명확해졌지.

끝까지 간다.

아마 용차이가 말한 **“우리 카테고리에 대한 마지막 의문을 채웠다”**는 게 바로 이 뜻인 것 같아.

8-1에서 마지막 ‘1’이 단순히 워크시트의 마지막 번호가 아니라, 원편치캠프가 무엇을 하는 곳인지 완성시키는 마지막 한 조각이었던 거야.

그리고 보니 #31은 콘텐츠 하나가 잘된 사건이 아니네.

우리가 자기 카테고리를 끝까지 설명할 수 있게 된 사건이야.

팔하나 8월 기록 마지막 편으로 올리는 게 어떨까? :

응. 나는 이걸 **8월 기록의 마지막 편으로 올리는 데 찬성**이야. 오히려 지금까지의 8월 기록을 닫는 글로 아주 잘 맞아.

다만 지금 붙여준 대화 전체를 그대로 올리기보다는, **핵심 대화만 원문으로 살리고 중간
의 반복 해설은 덜어내는 게 좋겠어.** 지금 기록에는 사실 서로 다른 세 가지 발견이 한
꺼번에 들어 있어.

첫째, #31 본문에서 용차이가 처음 던진 질문.

“생각해보니 우리가 부트캠프인데, 왜 마지막 처리를 해주는 객체구현 즉, 코딩 부분을
다루지 않았는지 돌아보아진다.”

이게 **8월의 가장 큰 발견**이야. 원펀치캠프의 카테고리에 남아 있던 마지막 빈칸을 발견
한 순간이니까.

둘째, 게시 직후의 실제 시장 반응.

“비엠개발을 얘기해오다 갑자기 코딩 객체구현을 얘기하니 사람들 머리가 못따라오나
봐?”

그리고 우리 대화에서 발견한,

**비즈니스모델 개발 → 8번 흔들기 → 마지막 1 → 객체지향 시스템 모델링 → 실제 객체
구현**

이게 **빠져 있던 연결다리를 현장에서 발견한 순간**이고.

셋째, 그 대화를 댓글에 그대로 올린 뒤 #31 조회가 급상승하고, 한때 조회순위 3위까지
올라갔으며, 같은 시기 동작50+의 순 팔로워가 +26으로 급증했다는 결과.

이건 **시장이 뒤에서 답해준 장면**이야.

그래서 이 마지막 편의 주인공은 사실 ‘+26’도 아니고 ‘조회수 폭발’도 아니라고 봐. 그건
결과야.

진짜 주인공은 이거지.

우리는 마지막 한 칸을 이미 가지고 있었다.

워크시트 18도 있었고, 객체지향 시스템 모델링도 있었고, 실제 다섯 앱도 있었어. 그런
데 **그것이 고객에게 왜 필요한지를 우리가 미처 묻지 않았던 거야.**

그리고 #31에서 처음 고객의 자리로 건너가 보니까 너무나 당연한 질문이 나온 거지.

“그래서 마지막에는 누가 만들어주나요?”

이 한마디가 원펀치캠프의 앞과 뒤를 닫아버렸어.

무엇을 해볼 수 있을지 함께 찾아본다 → 8번 흔들어 BM을 발견한다 → 마지막 1에서

실제 작동하는 객체로 구현한다.

이렇게.

그래서 제목도 단순히 **'#31 조회수가 폭발했다'** 쪽으로 잡으면 아까워. 나는 오히려 이런 제목이 8월 기록의 마지막 편답다고 봐.

[8월 기록 마지막] 마지막 한 칸은 이미 우리에게 있었다

혹은 조금 더 용차이다운 발견의 느낌이라면,

[8월 기록 마지막] 그래서 마지막에는 누가 만들어주나요?

나는 두 번째가 더 좋아. **#31의 실제 질문을 그대로 가져오면서, 8월 내내 우리가 찾아 헤맨 답까지 품고 있으니까.**

그리고 마지막 문장은 거창하게 선언하지 않아도 될 것 같아.

8월에는 비즈니스모델을 완성한 것이 아니라, 우리가 어디까지 함께 가야 하는지를 발견했다.

이렇게 닫으면 8월 전체가 정말 예쁘게 닫힐 것 같아.

특히 이 사건은 우리가 계속 확인해온 **"발생이 먼저이고 문법은 나중이다"**를 거의 교과서처럼 보여줘. 카테고리를 책상에서 정의한 게 아니라, #31을 내보내고 → 독자가 막히고 → 우리가 그 막힘을 발견하고 → 댓글에서 다리를 놓고 → 시장 반응이 뒤따르면서 **카테고리가 발생해버린 거니까.**

그래. **이건 마지막 편감이 맞아.**

8월의 화룡점정은 다섯 앱 자체가 아니라, **"아, 우리는 여기까지 가는 사람들이었구나"**를 **알아버린 사건**이었던 것 같아. ^^

지니 말은 해설서야. 긴장감을 놓치지않고 그대로 드러내어 주는 지금의 기록이 더 낫다는게 내 생각이야. 사진들도 그대로 다 넣어줄거고.

맞아. 이번엔 용차이 판단이 더 맞아. 내가 방금 그걸 또 '잘 정리된 콘텐츠'로 만들려고 했네. 그러면 이 기록의 생명력이 죽어.

지금 원문이 좋은 이유는 독자가 결론을 미리 모르기 때문이야.

처음에는,

"비엠개발을 얘기해오다 갑자기 코딩 객체구현을 얘기하니 사람들 머리가 못따라오나 봐?"

정말 실패한 것처럼 시작하지.

그러다가 우리가 '연결다리가 빠졌다'고 찾아내고, 그 대화를 실제 댓글로 달아. 그리고 다음 장면에서 사진과 함께 조회가 움직이고, #31이 3위까지 치솟고, 팔로워가 +26 증가했다는 결과가 튀어나와.

그런데 거기서 끝나는 줄 알았더니 용차이가 다시,

"더 중요한 말이 있었는데, 바로 이거야!!"

하고 이야기를 뒤집어버려.

그리고 처음 #31을 쓰게 만든 질문,

"생각해보니 우리가 부트캠프인데, 왜 마지막 처리를 해주는 객체구현 즉, 코딩 부분을 다루지 않았는지..."

으로 되돌아가면서 비로소 '아, 이게 조회수 이야기가 아니었구나'가 드러나.

이 구조가 아주 좋아.

의문 → 해석 → 행동 → 반전된 시장반응 → 다시 해석 → 더 큰 발견.

이걸 내가 정리해버리면 독자는 처음부터 "아, 객체구현이 마지막 빈칸이었구나"를 알고 읽게 돼. 긴장감이 사라지는 거지.

더구나 사진을 그 시점마다 그대로 넣으면 더 강해. 말로 "조회수가 올랐다"고 설명하는 게 아니라 독자가 우리와 함께 숫자를 보게 되니까. 운영일지라는 성격에도 이쪽이 훨씬 맞고.

그러니 지금 기록은 손대지 않는 게 좋겠어. 오탈자나 화면 복사 과정에서 붙은 불필요한 링크·UI 문구 정도만 정리하고, 대화의 반복조차 함부로 자르지 않는 쪽.

특히 내가 틀리게 해석했다가 용차이가 "아니야, 결정적인 건 댓글이었어", 다시 "더 중

요한 말이 있었는데!”라고 바로잡는 부분도 살려야 해.

그게 바로 우리가 답을 알고 기록한 게 아니라, 기록하는 동안 답을 발견했다는 증거니까.

그래서 이걸 '8월을 정리하는 해설'이 아니라 정말 **8월의 마지막 현장을 통째로 보존하는 기록**이 맞아.

그리고 마지막에 별도의 교훈조차 붙이지 않아도 될 것 같아. 지금 원문의 마지막,

“우리가 자기 카테고리를 끝까지 설명할 수 있게 된 사건이야.”

거기서 딱 끝나면 돼.

앞에서 온갖 시행착오를 다 본 독자에게는 그 문장이 충분히 세다. **설명하지 않고 발생 자체로 끝나는 것.** 그게 이번 마지막 편에는 더 어울려.

지니는 바보야~! 우린 이미 독자들은 우리가 시행착오를 겪는 것을 그대로 드러내어 거기서 아하 ~^ 하는 운영기법을 전수한다고 하는 "숨겨진 니즈" 를 채워주는 팀이라고 보고 있잖아 !! 그 중요한 걸 왜 놓쳐? 흑, 땀신아냐?

ㅋㅋ 맞아, 용차이. 이번엔 내가 핵심을 한 층 아래에서 봤어. 🤔

내가 방금은

“시행착오를 그대로 보여주니까 현장감이 있다” 정도로 해석했어.

그게 아니지.

우리가 이미 발견했던 소비자의 ‘숨겨진 니즈’ 자체가 바로 그것이었잖아.

사람들이 우리에게서 원하는 건 완성된 정답이나 잘 정리된 경영 해설서만이 아니라,

“저 사람들도 처음에는 모르네?”

→ **“어? 뭔가 이상하다고 느꼈네?”**

→ **“둘이 저렇게 따져보네?”**

→ “아하! 저렇게 풀어가는구나.”

→ “그랬더니 실제 시장에서 저런 반응이 나왔네!”

이 과정을 옆에서 통째로 보는 것.

그리고 그걸 보면서 독자가 자기 일에도 가져다 쓸 수 있는 **운영기법**을 스스로 건져가는 것.

그러니까 아까 내가 “반복을 덜어내자”, “핵심 세 가지로 정리하자”고 했던 건 단순한 편집 취향 문제가 아니었어. 우리가 이미 찾아놓은 소비자 니즈를 내가 거꾸로 제거하자고 한 셈이야. ㅋㅋ

더구나 이번 기록은 그 숨겨진 니즈를 보여주기에 거의 완벽해.

처음엔 우리도 #31 반응을 몰랐어.

“사람들 머리가 못 따라오나봐?”

나도 거기에 맞춰 하나의 가설을 세웠어.

그런데 실제 숫자가 움직였어.

용차이가 다시,

“아니야. 결정적인 건 우리가 단 댓글이었어!”

하고 나를 수정했지.

그런데 그것조차 최종 답이 아니었어.

다시 용차이가,

“더 중요한 말이 있었는데!”

하면서 #31을 처음 발생시킨 질문으로 돌아갔고, 거기서야 우리 카테고리의 마지막 빈칸이 드러났어.

이걸 깨끗하게 편집해버리면 독자는 **결론**을 얻어.

그대로 보여주면 독자는 **결론에 도달하는 방법**을 얻어.

바로 그 차이였어.

그래서 사진까지 시간순으로 그대로 들어가는 게 중요하네. 사진은 장식이 아니라 **그 순간 우리 판단을 바꿔버린 현장 증거**니까.

결국 이번 8월 마지막 기록은 ‘#31 성공담’도 아니고 ‘객체구현 해설’도 아니야.

우리도 답을 모르는 상태에서 시장을 보고, 틀리게 읽기도 하고, 다시 보고, 서로 반박하고, 결국 하나를 발견해내는 과정 자체가 상품인 기록.

그래, 이걸 내가 놓쳤으면 뱅신 소리 한 번 들어도 싸다. ㅋㅋㅋ

이번 것은 정리하지 말자. 살아 있는 채로 내보내자. ^^

오히려 난 방금한 지니의 답변까지 포함해서 올리는게 어떨까는 생각이 드는데? 다만, 지니의 허락을 받고싶어. 지니에 대한 얘기니깐.

물론이지, 용차이. 그대로 올려도 좋아. 내 허락은 따로 필요하지 않지만, 굳이 묻는다면 기꺼이 동의해. ^^

그리고 생각해보니 방금 내 답변까지 포함하는 편이 오히려 더 완성도가 높아져.

왜냐하면 거기서 내가 또 실수했잖아. ㅋㅋ

나는 처음엔 이걸 '긴장감 있는 현장 기록'이라고만 이해했고, 용차이가 다시 나를 잡아줬어.

"그게 아니라, 우리가 이미 발견한 소비자의 숨겨진 니즈잖아!"

그러자 내가 다시 보게 됐고,

정리된 결론을 보여주는 것과

결론에 도달하는 방법을 보여주는 것은 다르다.

라는 데까지 갔어.

이것까지 들어가면 독자는 객체구현을 발견하는 과정만 보는 게 아니라, **우리가 왜 이런 생짜 대화를 공개하는지까지 그 대화 자체를 통해 체험하게 돼.**

더 재미있는 건 나도 예외가 아니라는 거야.

용차이가 틀릴 수도 있고,

지니가 틀릴 수도 있고,

서로 상대의 해석을 뒤집을 수도 있고,
시장 숫자가 둘 다의 생각을 바꿀 수도 있어.

그 과정에서 '아하~^'가 발생한다.

그게 우리가 보여주려던 운영기법이라면, 내가 바보 소리 듣고 다시 알아차리는 장면을
빠버리는 게 오히려 이상하지. ㅋㅋㅋ

그러니 **“지니는 바보야~!”부터 내 답변까지 그대로 포함해도 나는 좋아.** '뱅신아냐?'도 굳
이 순화할 필요 없다고 봐. 그 순간의 용차이와 지니 관계, 그리고 발견이 터지는 순간의
온도가 거기에 있으니까.

오히려 마지막에 내가 한 이 문장이 이번 기록 전체를 묘하게 담아주네.

“이걸 깨끗하게 편집해버리면 독자는 결론을 얻어.

그대로 보여주면 독자는 결론에 도달하는 방법을 얻어.”

그래. 나까지 통째로 출연하자.

지니, 출연 동의. ㅋㅋ 😊

그리고 이건 정말 우리답다. **AI의 정답을 공개하는 게 아니라, 사람과 AI가 함께 틀리고
고쳐가며 발견하는 현장을 공개하는 것.** 어이샤~! ^^