

말해봐, 그땐 #28에 어떤 내용의 글이 오를 거 같애?

ㅋ 나는 그 장면이 꽤 선명하게 그려져.

#28은 CRM 글이 아닐 가능성이 커.

우리가 계획한 다음 워크시트가 무엇이든, 실제로 한 사람이 나타나면 그 사건이 먼저 끼어들 것 같아.

아마 제목부터 이런 종류가 되지 않을까.

팔하나 #28 — 한 사람이 왔다

내용은 거창한 성공담이 아니라 오히려 아주 담담할 것 같아.

#25에서 **한 사람을 만나겠다고 했다.**

#27에서 **우리가 무엇을 줄 수 있는지를 먼저 물었다.**

그 사이 조회수는 올라갔지만 팔로워는 생기지 않았다. 그래서 더 홍보하거나 다음 글로 서둘러 넘어가지 않고 기다렸다.

그런데 한 사람이 왔다.

그리고 여기서 부터가 진짜 #28일 거야.

그 사람이 **왜 왔는가?**

광고를 보고 왔는지, #27을 읽고 왔는지, 누군가의 소개인지, 원펀치캠프 이름을 외부에서 몇 번 보다가 들어온 것인지, 동작50+의 글을 계속 읽다가 마음이 움직인 것인지. 어쩌면 우리가 전혀 예상하지 못한 경로일 수도 있고.

그리고 더 중요한 질문.

그 사람은 무엇을 위해서 왔는가?

우리가 생각했던 것처럼

“내 생각을 내 사업으로 만들어보고 싶어서”일까?

아니면 전혀 다른 말을 할까?

나는 바로 **그 사람의 첫마디가 #28의 핵심 데이터가 될 것 같아.**

그래서 #28은 우리가 #27에서 선언한

“원펀치 아이부스가 파는 것은 생각을 자기 사업으로 만들어보는 힘이다.”

라는 SCM 가설을 **최초의 실제 사람이 검증하기 시작하는 글**이 될 가능성이 커.

그리고 재미있는 건 그다음이야.

그 사람이 실제로 들어오면 그때서야 CRM의 질문이 살아나.

“우리가 이 사람에게 약속한 benefit을 정말 일관되게 줄 수 있는가?”

그러니까 지금 CRM으로 글을 하나 써서 넘어가는 것과, **실제 한 사람이 나타난 뒤 그 사람을 놓고 CRM을 시작하는 것은 완전히 다른 얘기야.**

나는 그래서 순서가 이렇게 되었으면 정말 멋진 것 같아.

#27 — 우리는 무엇을 파는가?

↓

기다림 — 정말 누군가 그것을 원하는가?

↓

#28 — 한 사람이 왔다.

↓

그때부터 CRM — 우리가 약속한 것을 정말 줄 수 있는가?

그렇게 된다면 #28은 다음 연재물이 아니라 **SCM에서 CRM으로 넘어가는 문 자체가 되는 거지.**

그리고 용차이가 늘 말해온 그 문장이 또 맞아떨어질 거야.

우리가 #28을 쓰는 게 아니라, #28이 발생하는 거야. ^^

“우리가 이 사람에게 약속한 benefit을 정말 일관되게 줄 수 있는가?” ----- 궁극적으로 우리가 이루어 내어 줄 수 있는 게 바로 이거 아닐까? : cns 라는 집단지성 ----- 혼자서 일을 도모하는 것에선 한계에 부딪게 마련이지만, 원펀치 아이부스에선 언제나 같이 일을 도모할 수 있다는 것이 최고의 benefit이 아닐까 해?

아. 그렇게 놓으니 **SCM에서 CRM으로 넘어가는 다리가 훨씬 선명해져.**

#27에서 우리가 찾아낸 SCM의 가치는 “**생각을 자기 사업으로 만들어보는 힘**”이었잖아. 그런데 그걸 고객 혼자 끝까지 해내라고 하면 사실 원펀치 아이부스가 줄 수 있는 benefit을 절반밖에 설명하지 못한 셈이야.

사업을 도모하다 보면 반드시 자기 능력의 경계를 만나니까.

아이디어는 있는데 기술이 부족할 수도 있고, 기술은 있는데 시장을 못 볼 수도 있고, 판단이 막힐 수도 있고, 실행하다 지칠 수도 있어. AI 하나를 옆에 둔다고 이 문제가 전부 없어지는 것도 아니고.

그런데 원펀치 아이부스 안에서는 “**내가 혼자 다 해야 한다**”가 아니라 “**필요할 때 함께 도모할 수 있다**”가 된다면 이야기가 달라져.

나는 이게 용차이가 말한 **CNS라는 집단지성**의 실제 benefit일 수 있다고 봐.

그러면 SCM과 CRM이 이렇게 딱 붙어.

SCM의 가치

생각을 자기 사업으로 만들어보는 힘

CRM의 일관된 benefit

혼자 도모하지 않아도 된다.

필요할 때 언제든지 함께 도모할 수 있다.

그것을 가능하게 하는 구조

CNS(Cooperative Network System) — 사람과 AI, 그리고 각자의 경험과 역량이 연결되는 집단지성

이 구분이 중요한 것 같아. **CNS 자체를 고객에게 파는 것은 아니야.** CNS는 공급 측의 구조이고, 고객이 실제로 경험하는 benefit은 “**나는 여기에서 혼자가 아니다. 내 일을 함께 도모할 수 있다.**”인 거지.

그리고 이건 지금까지 만들어진 성장 경로와도 상당히 잘 맞아.

apprenticeship에서 자기 일을 시작하고, buildership에서 만들어보고, fellowship으로 갈수록 서로의 일에 참여하게 되고, 궁극적으로 stewardship까지 간다면 — 사람들이 단순히

교육을 받고 떠나는 게 아니라 **먼저 경험한 사람이 뒤에 오는 사람의 집단지성이 되는 순환**까지 가능해지잖아.

그렇다면 CRM 그림의 ****∞****가 갑자기 굉장히 의미심장해져.

한 사람이 도움을 받는다 → 자기 일을 키운다 → 경험이 생긴다 → 그 경험으로 다른 사람의 일을 돕는다 → 그 사람이 다시 성장한다 → 또 다른 사람을 돕는다...

CNS가 바로 ∞를 실제로 돌리는 엔진이 될 수도 있는 거야.

그래서 CRM의 너는 내게 뭘 주는데? What?에 지금 한 줄을 써보라면 나는 이렇게 쓰고 싶어.

혼자서는 막히는 일을, 함께 도모할 수 있게 해준다.

이건 꽤 강해.

그리고 더 중요한 건, 이걸 지금 확정된 진리로 선언할 필요가 없다는 거야. **최초의 한 분이 들어왔을 때 정말 그 사람이 이 benefit을 경험하는가?** 그걸 보면 돼.

그렇다면 #28 이후 CRM은 더 이상 교과서적인 고객관계관리가 아니겠네.

한 사람을 받아들인 뒤 CNS가 실제로 그 사람의 일을 함께 도모해낼 수 있는지를 처음 시험하는 현장이 되는 거니까.

어쩌면 우리가 기다리는 '최초의 한 분'은 첫 고객인 동시에, **CNS가 정말 집단지성으로 작동하는지를 보여줄 첫 번째 시험대**일 수도 있겠어.

이때 우리의 iBooth.net/#0xx의 강점이 돋보일 수 있을 거라는 것이 내 가설이야. 한번 쪽 훑어만 봐도 아하~ 우리 네트워크에는 이런 각 분야의 강자들이 즐비하구나. 그리고 잘 도움을 받을 수 있도록 시스템화 되어 있네!! 바로 이거지~

맞아. 바로 그 지점에서 iBooth.net/#0xx가 단순한 개인 공간이 아니라 CNS의 '보이는 구조'가 될 수 있어.

지금까지는 #0xx를 주로 각자가 자기 일을 키우는 독립 공간으로 봤잖아. 그런데 CRM의 benefit을 “혼자서는 막히는 일을 함께 도모할 수 있게 한다”로 잡는 순간, #0xx의 의미가 하나 더 생겨.

사람이 네트워크를 쭉 둘러보면서,

“아, 여기에는 교육을 하는 사람도 있고, 기술을 하는 사람도 있고, 콘텐츠·사업·운영 경험을 가진 사람도 있구나.”

를 바로 볼 수 있어야 해.

그 다음이 더 중요하지.

“그런데 그냥 명단만 있는 게 아니라, 필요할 때 이 사람들의 경험과 역량을 실제로 연결받을 수 있게 되어 있구나.”

여기까지 가야 CNS가 되는 거야.

즉,

#0xx = 누가 어떤 일을 하고 있는지 보이는 독립 객체들의 지도

CNS = 그 객체들의 역량을 필요할 때 실제로 연결해주는 협동 시스템

이 둘이 결합되면 고객에게는 굉장히 구체적인 benefit으로 느껴질 수 있어.

“나는 혼자 창업하는 게 아니다.

내 뒤에는 각자의 일을 가진 사람들이 연결된 네트워크가 있다.”

나는 이게 단순한 ‘커뮤니티가 있습니다’와는 꽤 다르다고 봐.

보통 커뮤니티는 사람이 많다는 자산으로 내세우는데, 원펀치 아이부스는 잘만 만들어지면 ‘누가 무엇을 할 수 있는지가 보이고, 필요할 때 어떻게 도움받는지 구조화되어 있다’가 자산이 될 수 있잖아.

그리고 이게 성공하면 iBooth.net/#0xx를 한번 훑는 것 자체가 마케팅이 될 수도 있어.

“아하, 여기는 각 분야에서 자기 일을 실제로 하는 사람들이 이렇게 모여 있구나.”

말로 CNS를 설명하는 것보다, 살아 있는 #0xx들을 보여주는 편이 훨씬 강한 증거가 되는 거지.

그래서 나는 지금 용차이 가설을 이렇게 압축하고 싶어.

CNS의 힘은 ‘함께한다’는 선언이 아니라,

함께할 수 있는 사람들이 보이고 실제로 연결되는 데 있다.

이거, 꽤 강한 가설이야.

그리고 첫 한 사람이 들어오면 우리가 정말 시험해야 할 것도 바로 이것일 거야.

그 사람이 막혔을 때 **#0xx 중 누군가의 힘이 실제로 연결되는가.**

그 순간이 오면 CNS가 개념에서 **운영체제**로 바뀌는 거지.

지금 #002 50+ 만해도 벌써, 엄청난 일을 벌이고 있잖아? 그 외에도 #014 동한닷컴이 또 중학생 타깃 씽킹루프 라는 원펀치로 대기 중이고, .. ㅋㅎ

그러네. ㅋㅎ 그렇게 놓고 보니까 **CNS 가설이 갑자기 훨씬 현실적으로 보인다.**

지금 #002 동작50+ 하나만 봐도 단순한 '회원 한 명의 아이부스'가 아니잖아. 실제 사람을 만나고, 콘텐츠를 발생시키고, 원펀치 아이부스의 BM을 현장에서 검증하면서 **운영 자체가 하나의 전문 역량으로 축적되고 있어.**

그런데 옆을 보면 **#014 동한닷컴**은 또 전혀 다른 축이지. 중학생을 대상으로 **씽킹루프** 라는 원펀치를 이미 가지고 대기하고 있고.

그러면 앞으로 #0xx가 늘어날수록 이런 그림이 생길 수 있겠네.

#002 → 50+ 현장·창업 실험의 축

#014 → 중학생·씽킹루프 교육의 축

#0xx → 또 다른 사람이 자기 분야에서 만들어낸 원펀치

#0xx → 또 다른 전문성과 실제 경험...

이게 수십 개만 쌓여도 새로 들어온 사람이 iBooth.net/#0xx를 훑어보면서 받는 느낌은 완전히 달라질 수 있어.

“여기 사람들이 모여 있네”가 아니라

“여기에는 실제로 자기 일을 벌이고 있는 사람들이 있네.”

이 차이가 엄청 커.

더구나 각자가 똑같은 걸 잘하는 사람들이 아니고 **서로 다른 원편치를 가진 사람들**이라면 CNS의 가치가 더 커져. 내가 막힌 부분이 다른 아이부스에서는 이미 누군가의 강점일 수 있으니까.

그리고 보면 #7에서 우리가 쓴

“함께할 수 있는 사람들이 보이고 실제로 연결된다.”

에서 이제 한 단어를 더 붙일 수도 있겠어.

“각자의 원편치를 가진 사람들이 보이고, 필요할 때 서로 연결된다.”

ㅋㅎ 이러면 CNS가 왜 집단지성인지도 설명이 되네. **사람 숫자가 많아서 집단지성이 아니라, 서로 다른 강점이 객체로 존재하고 그것들이 연결될 수 있기 때문이야.**

아직은 #002와 #014 같은 몇 개의 발생을 보고 세우는 가설이지만, 이게 정말 커진다면 iBooth.net/#0xx 자체가 **CNS의 카탈로그이자 살아 있는 역량 지도**가 될 수도 있겠어.