바이브코딩 케이스 스터디 #2

코딩 0줄 18살, 복근 사진 앱을 만들다

AI 빌더로 두 번 만든 앱이 월 5만 달러가 되기까지,
그리고 그 숫자 뒤의 현실

출처: AI 사업일지 유튜브(2026.10) · TrustMRR 공개 매출 기록 · Stork.AI 사례 분석(2026.10)

결론부터

숫자 네 개로 보는 이야기

18살

코딩 경험 0줄

대학을 그만두고 혼자 시작한 창업자

1개월

다시 만드는 데 걸린 시간

첫 버전 2개월을 버리고 처음부터 재구축

$53K

2026년 9월 매출

공개 매출 검증 사이트 TrustMRR 기록

$1M

매물 호가

판매자가 제시한 가격일 뿐, 실제 거래가는 아님

출처: AI 사업일지 영상 설명, TrustMRR AbMaxx 페이지 · 숫자는 공개 기록 그대로이며 수익을 보장하지 않습니다

설마 이걸로?

헬스장의 대화 하나가 앱이 됐다

01 · 관찰

복근 비교

헬스장 친구들이 서로 복근 선명도를 비교하는 모습

02 · 빈칸

복근만 다루는 앱?

피트니스 앱은 넘치지만 '보이는 복근' 하나에 집중한 앱은 없었다

03 · 제품

AbMaxx

사진을 찍으면 AI가 복근 점수를 매기고 맞춤 운동 플랜을 짜 준다

넓은 시장의 아주 좁은 한 조각을 정확히 겨눴다

출처: Stork.AI 사례 분석(2026.10), TrustMRR 앱 소개

두 번 만든 앱

2개월을 버리고, 한 달 만에 다시 만들었다

1차 빌드 · Lovable

약 2개월

프롬프트로 계속 다듬었지만, 스스로 “출시할 수 준이 아니다”라고 판단



X에서 다른 앱 창업자들의 조언을 흡수

2차 빌드 · Rork

약 1개월

모바일 앱 전용 AI 빌더로 처음부터 재구축해 앱스토어 출시

AI 시대엔 다시 만드는 비용이 싸다. 아까워하지 말고 갈아엎어라

출처: Stork.AI 사례 분석(2026.10), AI 사업일지 영상 설명

사용한 도구

만드는 도구 둘, 파는 도구 넷

구분	도구	무엇에 썼나
만들기	Rork Max	모바일 앱 전체를 AI로 생성하는 빌더
만들기	Supabase	로그인과 데이터베이스
팔기	RevenueCat	구독 결제와 결제 화면(페이월)
팔기	PostHog	온보딩 이탈과 결제 전환 지점 분석
팔기	Sensor Tower	경쟁 앱과 검색 수요 조사로 니치 발굴
팔기	Meta·TikTok 광고	반응이 검증된 콘텐츠에만 광고비 집행

AI가 '만들기'를 거의 공짜로 만들자, 승부는 '팔기'로 넘어갔다

출처: Stork.AI 사례 분석(2026.10), TrustMRR(기술 스택: SwiftUI·RevenueCat, 채널: Instagram·TikTok·Meta Ads)

1만 달러 앞에서

매출은 늘었는데, 남는 게 없었다

초기 순이익률

5~10%

대형 피트니스 인플루언서에게 영상당 수천 달러를 주고, 월 매출은 3~4천 달러. 본인 회고로는 이기는 콘텐츠 포맷도, 전략도 없던 상태였다

해법 1 · 싸게 먼저 시험

얼굴 없는 틱톡 슬라이드쇼로 훅과 문제 제기를 바꿔 가며 테스트. 조회수가 아니라 설치와 결제로 판단

해법 2 · 현금 대신 지분

유명 피트니스 크리에이터와 '지분 ↔ 꾸준한 홍보' 계약. 선지급 부담이 사라지며 월 1만 달러 돌파

출처: Stork.AI 사례 분석(2026.10) · 지분 계약은 지분 희석과 경영 간섭이라는 비용도 따른다

돈은 어디서 나왔나

같은 광고, 채널만 바꿨더니 두 배



젊은 타깃은 틱톡에 있었다. 그리고 이미 자연 반응이 좋은 콘텐츠에만 광고비를 얹었다

출처: Stork.AI 사례 분석(2026.10) · 영상 설명: “수익은 코드보다 광고 채널에서 나왔다”

숫자 뒤에

공개 매출 기록을 직접 읽어 보면

$53,175
2026년 9월 한 달 매출

$42,072
최근 30일 매출 (10월 24일 기준)

$19,512
MRR (매달 반복되는 구독 매출)

5,435
활성 구독 수

$174K
2026년 3월 창업 이후 누적 매출

40%
표기된 이익률

‘월 매출’과 ‘MRR’은 다르다. 연간 결제가 섞이면 한 달 매출은 부풀어 보이고, 최근 30일은 9월보다 줄었다

출처: TrustMRR AbMaxx 페이지(RevenueCat 연동 검증, 2026.10.24 갱신) · 매출 차이의 원인은 공개되지 않았으며 위 해석은 강의용 설명

경쟁자 0명?

빈자리는 오래 비어 있지 않다

들어갈 때

좁아서 보였다

복근 하나만 다루는 앱이 없었고, 그 좁은 초점 덕분에 붐비는 피트니스 앱 시장에서 눈에 띄었다

지금은

비슷한 앱이 생겼다

이름까지 닮은 'AbMaxxing: AI Abs Scanner'가 다른 개발자 명의로 앱스토어와 구글 플레이에 올라와 있다

내가 빨리 만들 수 있으면 남도 빨리 만든다. 남는 건 유통과 브랜드다

출처: Stork.AI 사례 분석(2026.10), App Store·Google Play 검색 결과 · 광고 소재 피로와 모방 앱은 기사에서도 위험 요인으로 언급

우리가 베낄 수 있는 것

따라 할 수 있는 공식 4가지

01 만들기 전에 검증
얼굴 없는 숏폼 하나로 사람들이 반응하는지부터 본다

02 아니면 갈아엎기
빨리 내되, 출시할 수준이 아니면 두 달 작업도 버린다

03 조회수 말고 결제
큰돈 쓰기 전에 싸게 시험하고, 설치와 결제로 판단한다

04 고객 있는 채널로
같은 광고도 어디에 거느냐에 따라 수익률이 두 배 차이 난다

만드는 건 AI가 돕는다. 누구에게, 어디서 팔지는 우리가 정한다

출처: Stork.AI 사례 분석(2026.10)의 창업자 교훈을 강의용으로 정리