바이브코딩 케이스 스터디 #3

5개월 0원에서 28일 1만 4천 달러로

금융권 취업에 실패한 비개발자가 Claude Code로 만든 AI 헬스 코치 앱, 매출을 만든 건 코드가 아니었다

출처: AI 사업일지 유튜브(2026.10) · Starter Story 인터뷰(2026.10) · Stork.AI 사례 분석(2026.10)

결론부터

숫자 네 개로 보는 이야기

$0

첫 몇 달의 매출

첫 유료 고객은 약 4개월 차에 나왔다

$14K

최근 28일 매출

결제 대시보드 총액, 수수료·광고비 차감 전

1,000+

활성 구독자

iOS 다운로드는 2만 건 이상

$24.99

1년 치 요금

한 달로 치면 약 2달러, 선결제

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10), AI 사업일지 영상 설명 · 숫자는 인터뷰 공개 그대로이며 수익을 보장하지 않습니다

100번째 탈락

맞지 않는 길에서 내려온 사람

금융권

인턴 두 번

미시간대 졸업, 벤처캐피털과 트레이딩 인턴. 본인 말로 “일에 몰입하지 못한 별로인 인턴”

→

첫 아이디어

음식 리뷰 앱 포기

개발비가 수만 달러는 들 거라 생각하고 손도 대지 못했다

→

전환점

Claude Code 구독

비개발자들이 앱을 만드는 걸 보고 시작. 그 뒤로 거의 매일 터미널에서 지낸다

“개발비가 없어서 못 한다”는 이제 이유가 되지 않는다

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10) · ‘금융권 100번 탈락’은 AI 사업일지 영상 제목의 표현

설마 헬스 앱으로?

문자 보내듯 대화하는 AI 헬스 코치

핵심 기능

코치에게 문자를 보내면 운동이 바뀐다

아파서 쉬어야 할 때 루틴을 조정하고, 냉장고 재료로 식단 레시피를 짜 준다

운동 프로그램

웨이트 루틴 설계와 기록

수면·영양

수면 데이터와 식단 추적

보충제 관리

섭취 프로토콜 기록

피드·리더보드

친구와 경쟁하는 소셜 기능

출발점은 대학 내내 친구들과 웨이트를 한 경험이었다

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10), Stork.AI 사례 분석(2026.10)

사용한 도구

터미널 하나에서 시작한 앱 스택

역할	도구	비개발자 관점에서
AI 개발 파트너	Claude Code (20x 플랜)	터미널에서 코드 작성과 수정을 전담
앱 빌드·업데이트	Expo	한 코드로 앱을 빌드하고 업데이트 배포
웹 배포	Vercel	웹 쪽 배포
로그인·데이터	Supabase (월 약 $20)	서버 없이 쓰는 데이터베이스
구독 결제	RevenueCat	앱스토어 결제와 페이월 관리

본인 결론: 진입 장벽이 낮으니 도구는 해자가 아니다. 따라 하기 가장 어려운 건 개인 브랜드다

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10), Stork.AI 사례 분석(2026.10) · 오른쪽 열은 강의용 설명

공식 1

흔한 아이디어여도 된다

100+

이미 있던 웨이트 앱

Hevy, Strong, JEFIT 등. 본인도 경쟁자가 많다는 걸 몰랐던 '순진함'이 오히려 시작하게 했다고 말한다

경쟁자가 많다 = 수요가 있다

사람들이 이미 돈을 쓰는 시장이라는 증거로 읽었다

하지만 1등이 없다

달리기엔 Strava와 Nike Run Club이 있지만, 웨이트엔 모두가 쓰는 하나의 플랫폼이 없었다

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10), Stork.AI 사례 분석(2026.10)

공식 2

1년 치를 먼저 받는다

처음 생각

무료 앱 + 광고

누구나 받아 쓰게 하고 광고로 수익



인스타에서 만난 사람의 조언

바꾼 방식

하드 페이월 + 연간 선결제

돈을 내야 쓸 수 있고, 1년에 24.99달러를 한 번에 받는다. 무료 체험은 없다

월 구독은 '해지 깜빡'에 기대는 모델이라 피했다는 게 본인 설명

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10), Stork.AI 사례 분석(2026.10)

공식 3

내 얼굴이 광고판이다

STEP 1
크리에이터를 고용하는 대신 매일 직접 영상을 찍는다

STEP 2
시청 유지율과 넘김률로 어떤 각도가 먹히는지 측정

STEP 3
자연 반응이 좋은 영상만 골라 유료 광고로 확대

STEP 4
X에서 만드는 과정을 공개하며 신뢰를 쌓는다

1/3

매출 중 X에서 그의 여정을 지켜보던 사람들에게서 나온 비중.
유료 광고는 TikTok보다 Meta가 더 잘 됐다

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10), Stork.AI 사례 분석(2026.10)

공식의 청구서

공식마다 치르는 대가가 있다

공식	얻은 것	치른 것
흔한 아이디어	검증된 수요	바꿔야 할 이유를 계속 증명해야 함
1년 선결제	현금이 먼저 들어옴	MRR이 낮아 보이고, 먼저 써 보려는 사람은 떠남
내 얼굴 광고	신뢰와 따라 하기 힘든 브랜드	매일 찍어야 하는 노동, 사업이 나에게 묶임
유료 광고	잘 되는 영상의 확장	하루 약 $250, 28일이면 약 $7,000

28일 1만 4천 달러는 수수료와 광고비를 빼기 전 금액. 본인도 번 돈은 전부 성장에 재투자한다고 말한다

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10), Stork.AI 사례 분석(2026.10) · 28일 광고비는 하루 $250 × 28일로 계산한 추정치

내일 해 볼 공식

만들고, 찍고, 공개하라

01 범위부터 정하기
광고에 돈 쓰기 전에 앱의 기능과 범위를 먼저 확정한다

02 가격을 빨리 묻기
무료로 퍼뜨리기보다 돈을 낼 사람이 있는지 먼저 확인한다

03 오늘 한 편 찍기
민망함은 시간이 지나면 사라진다. 매일 찍고 숫자로 고른다

04 과정을 공개하기
만드는 과정 자체가 콘텐츠이고, 지켜본 사람이 첫 고객이 된다

도구는 모두에게 똑같다. 차이는 끝까지 '올인'한 사람에게서 난다

출처: Starter Story 인터뷰(2026.10)의 창업자 조언과 Stork.AI 사례 분석을 강의용으로 정리