바이브코딩 케이스 스터디 #5

개발자도 거절한 엑셀 파일 하나

비개발자가 AI로 4개월 만에 만든 Shopify 앱이
월 3만 달러가 되기까지

출처: AI 사업일지 유튜브(2026.10) · Starter Story 인터뷰 「I Turned This Spreadsheet Into a $30K/Month Micro-SaaS」

결론부터

숫자 네 개로 보는 이야기

4개월

엑셀에서 앱까지

본인 표현으로 약 3.5~4개월

$30K

앱 구독 MRR

2026년 5월 인터뷰 기준, 비용 차감 전

$147K

출시 후 누적 매출

출시 약 5개월 시점

38~39

유료 고객 수

전체 이용자 122명 중 대부분은 무료

출처: Starter Story 인터뷰(2026.05 녹화), AI 사업일지 영상 설명 · 숫자는 인터뷰 그대로이며 수익을 보장하지 않습니다

엑셀 만들던 남자

코드는 몰랐지만, 문제는 오래 알았다

2016

이커머스 창업

음악 프로듀서용 소프트웨어·샘플팩 판매. 페이스북 광고로 성장

이후

컨설팅

에이전시와 소규모 브랜드의 손익·광고 수익률을 스프레드시트로 정리

전환점

개발자의 거절

엑셀을 앱으로 만들어 달라고 개발자 지인에게 부탁했지만 거절당했다

그의 신조: 좋은 결정은 좋은 정보에서 나온다

출처: Starter Story 인터뷰 · AI 사업일지 영상 설명

설마 엑셀로 월 3만 달러?

엑셀 안에 이미 제품이 들어 있었다

- 색으로 구분한 손익표
- 고정비·변동비·원가 기록
- 고객 생애가치(LTV) 계산
- 광고 수익률(ROAS) 계산
- 광고 분석기
- 시나리오 플래너

Shopify 앱

Profit AI

광고 계정을 연결하면 광고비를 뺀 실제 이익을 바로 보여 준다

컨설팅 회사가 수만 달러 받는 시나리오 분석을, 작은 쇼핑몰도 쓸 수 있게

출처: Starter Story 인터뷰 · AI 사업일지 영상 설명 · 하단 문장은 인터뷰 속 잭의 설명을 요약

CSV 하나, “만들어”

정답을 아는 사람이 AI의 계산을 고쳤다

1. 스프레드시트를 CSV 파일로 내보낸다
2. AI 코딩 도구 Cursor에 올리고 “이걸로 앱을 만들어”
3. AI가 틀린 계산을 찾아내 바로잡고 다시 요청
4. 3번을 수백 시간 반복, 약 3.5~4개월

핵심은 3번

엑셀이 이미 정답지였다

같은 입력에 엑셀과 다른 숫자가 나오면 앱이 틀린 것. 그래서 비개발자도 검증할 수 있었다

출처: Starter Story 인터뷰 · 오른쪽 카드의 ‘정답지’ 해석은 강의용 설명 · 본인은 지금이라면 훨씬 빨리 만들 수 있다고 말함

사용한 도구

도구는 바뀌었고, 엑셀은 남았다

도구	쓰임	현재
Cursor	첫 버전 구축	지금은 구독 안 함
Claude Code	주력 코딩 에이전트	Max 플랜, 월 약 $200
Codex	터미널에서 보조로 사용	보조 도구
Framer	홈페이지	Claude로 만든 사이트로 교체 검토
Instantly	마케팅 자동화	사용 중
Google Sheets	데이터 입출력	무료

고객 에이전시는 Claude 기반 Slack 봇에게 데이터를 요청하고, 결과를 다시 스프레드시트로 받는다

출처: Starter Story 인터뷰 · 도구별 비용은 인터뷰 시점 기준

크리스마스, 고객 0명

월 5,000달러로 시작해 800달러로 내렸다

12월

출시. Shopify 앱 승인은 크리스마스 당일

첫 몇 주

유료 고객 0명. 아는 브랜드 몇 곳이 무료로 베타 테스트

월 $5,000

첫 유료 요금. 기존 고객 몇 곳만 가입

월 $800

가격 인하. 무료 플랜 + 유료 기능 30일 체험 추가

첫 고객은 광고가 아니라 컨설팅으로 알던 브랜드에서 나왔다

출처: Starter Story 인터뷰 · AI 사업일지 영상 설명

숫자 뒤에

적은 고객, 큰 객단가, 높은 이탈

122명
전체 이용자 (대부분 무료 플랜)

~$780
유료 고객 1명당 월 매출 (계산)

47 : 43
대시보드 속 설치 대 삭제

마케팅은 아직 0
지금까지 성장은 전부 입소문. 본격 출시 마케팅은 계획 중

들어오는 만큼 나간다
본인도 이탈이 신규 고객 수와 비슷하다고 인정

컨설팅은 별도
월 3만 달러는 앱 구독만. 대행 매출은 따로 있다

출처: Starter Story 인터뷰 · 1명당 매출은 앱 MRR $30K ÷ 유료 고객 약 38.5명으로 계산한 추정치

AI가 줄여 준 것은 하나

개발 시간만 AI가, 나머지는 경력이

AI가 준 것

개발 시간

개발자에게 거절당한 일을 혼자 4개월 만에

경력이 준 것

문제 정의	광고비를 빼면 진짜 얼마 남는가
검증 기준	수년간 다듬은 엑셀 계산식
첫 고객	컨설팅으로 알던 브랜드와 에이전시
가격 판단	B2B 고객이 낼 수 있는 금액을 알고 조정

잭의 경고: “아무것도 안 하면서 돈 벌기”가 목표라면 금방 대체된다

출처: AI 사업일지 영상 설명(문제 정의·첫 고객·가격 판단은 경력에서) · Starter Story 인터뷰 · ‘검증 기준’ 행은 강의용 추가

엑셀이 앱이 되는 공식

내 스프레드시트에서 시작하는 4단계

01 최근 엑셀 20개 열기

반복해서 만드는 지루한 표가 제품 후보다

02 CSV로 넣고 시키기

“이걸 할 수 있는지 Claude에게 그냥 물어봐라”

03 엑셀로 검증하기

같은 입력, 같은 결과가 나올 때까지 계산을 고친다

04 아는 고객에게 팔기

그 표를 받아 보던 사람이 첫 고객이다

가장 좋은 아이디어는 이미 여러분의 드라이브 안에 있다

출처: Starter Story 인터뷰(잭, 진행자 Pat Walls·Gus의 조언)와 AI 사업일지 영상을 강의용으로 정리