바이브코딩 케이스 스터디 #7

예약 버튼 하나, 정비소 문을 두드리다

코딩 경험 0인 호주 사장이 만든 위젯이
월 매출 5만 달러가 되기까지

출처: AI 사업일지 유튜브(2026.10.12) · Starter Story 「This Simple Widget Makes $50K/Month」(2026.09)

결론부터

숫자 네 개로 보는 이야기

호주달러

85K

본인이 밝힌 월 매출

미화로 약 5만 달러 남짓

호주달러

63K

Stripe 화면 8월 매출

1년 전 같은 달은 597 호주달러

기간

18개월

첫 시제품 이후

처음 6개월간 실사용 고객은 11곳

배경

10년

운영해 온 에이전시

호스팅 고객 70곳 이상이 생활비를 댔다

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), 톰의 LinkedIn 게시물, AI 사업일지 영상 설명 · 모두 비용 차감 전, 이익은 미공개

전화 대신 버튼

돈 쓸 손님이 전화부터 걸어야 했다

문제

영업이 끝나면 매출도 끝난다

원하는 걸 말하려면 전화나 이메일뿐. 정비소가 문을 닫으면 손님도 떠난다

구글 검색에 예약 버튼

구글 비즈니스 프로필의 '온라인 예약', 구글과 직접 제휴

홈페이지 위젯

서비스를 그림으로 보여 주고 같은 예약 양식으로 연결

문자 자동화

예약 확정, 리마인더, 구글 리뷰 요청

AI 상담원

영업 종료 후 걸려 온 전화를 대신 받는다

톰의 설명: 앞모습은 다른 예약 위젯과 비슷하지만, 뒤에 붙은 자동화가 근본적으로 다르다

출처: AI 사업일지 영상 설명, Starter Story 인터뷰(BigGo 요약)

매출 0, 직원 3명

이번엔 AI가 아니라 사람이 만들었다

1단계

개발자 친구

친구의 도움으로 첫 시제품(MVP) 완성

2단계

3명 채용

수석 디자이너, 개발 책임자, 프런트엔드 개발자. 매출은 0

버틴 힘

에이전시 수입

10년 된 에이전시의 호스팅 고객 70곳 이상

톰 본인의 평가: “끔찍한 생각이었다. 전혀 추천하지 않는다”

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), AI 사업일지 영상 설명 · 인용 원문: “terrible idea. Don’t recommend it at all.”

아이패드 한 대

첫 고객은 발로 뛰어 만들었다

STEP 1

문 연 가게는 전부 들어갔다. 음악 스튜디오부터 전기 수리점까지

STEP 2 · 실패

아이폰으로 보여 주니 “앱이냐”며 헷갈려했다

STEP 3 · 수정

아이패드로 실제 홈페이지에 붙은 모습을 보여 주고 브로슈어를 건넸다

STEP 4

필요 없는 가게는 필요할 만한 다른 가게를 소개해 줬다

기능 설명 대신 “문 닫은 뒤에는 매출을 못 받으시죠?”

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), AI 사업일지 영상 설명 · 하단 문장은 인터뷰 속 피치의 요지를 강의용으로 옮김

고통스러울 만큼 느렸다

작은 가게가 큰 고객으로 가는 길을 냈다

Stripe 매출, 같은 8월 기준 (호주달러)



6개월에 11곳

“느리고 고통스러웠지만 정말 그럴 가치가 있었다” (LinkedIn)

작은 고객이 평판이 됐다

작은 가게를 먼저 잡지 않았다면 큰 고객에게 닿지 못했다는 게 본인 말

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), 톰의 LinkedIn 게시물(Starter Story 창업자 페이지 인용) · 막대 길이는 비율에 맞춘 근사치

손님이 골라 준 니치

니치는 고른 게 아니라 떨어졌다

계획

아무에게나 판다

업종을 정하지 않고 문 연 가게는 모두 찾아갔다

→

반응

기술직이 응답했다

정비소, 전기공 같은 기술직 가게의 반응이 가장 강했다

→

결정

그들에게 맞춘다

반응을 따라 제품을 기술직 업종에 맞게 고쳤다

기술직 사장님은 본전을 못 뽑는 것엔 돈을 안 낸다. 그래서 피드백이 정직하고, 거품 없는 가치가 쌓인다

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약) · 톰: “we definitely fell into it”

사용한 도구와 월 비용

가장 비싼 건 문자, AI는 제품과 영업에

도구	역할	월 비용 (호주달러)
Twilio	예약 확정·리마인더·리뷰 문자 발송	4,000
Vapi	영업 종료 후 전화 받는 AI 음성	500
AWS	호스팅	150
Google Workspace	이메일과 업무 도구	130
Slack	팀 소통	120
Claude · Lusha	영업 대상 발굴과 운영	공개 안 됨

Claude에 대한 톰의 말: “이제는 이게 있어야 살아남는다”

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), Starter Story 도구 페이지 · 인용 원문: “We need it to survive at this point.”

베낄 것, 베끼면 안 될 것

파는 법은 베끼고, 버틴 조건은 따져 본다

베낄 것

- 만들기 전에 판다. 돈 내겠다는 사람이 먼저
- 기능이 아니라 놓치는 매출로 설명한다
- 데모는 실제 화면 그대로 보여 준다
- 아프게 들리는 피드백을 반긴다

베끼면 안 될 것

- 매출 0에서 사람부터 뽑기 (본인도 비추천)
- 10년 에이전시 같은 안전판이 있다고 가정하기
- '코딩 0'이니 나도 똑같이 될 거라는 기대
- 영상 제목의 숫자를 이익으로 읽기

톰의 조언: 만들기 전에 팔아라. 제품이 없는데도 돈을 내겠다는 사람이 있다면 해 볼 가치가 있다

출처: AI 사업일지 영상 챕터 「베낄 것, 베끼면 안 될 것」 · Starter Story 인터뷰(BigGo 요약) · 항목 구성은 강의용

정비소 문을 두드리는 공식

이번 주에 해 볼 방문 영업 4단계

01 전화기를 보라
동네 가게가 전화로만 받는 일, 문 닫으면 놓치는 일을 찾는다

02 데모부터 만든다
AI로 하루 만에 실제 화면처럼 보이는 시안을 태블릿에 띄운다

03 아무에게나 보인다
업종을 미리 정하지 말고, 누가 가장 반응하는지 기록한다

04 돈 내겠다면 만든다
선결제나 약속을 받은 뒤에 본격적으로 개발한다

톰은 개발자를 고용했지만, 우리에겐 claude와 codex가 있다

출처: Starter Story 인터뷰의 톰의 조언과 AI 사업일지 영상을 강의용 실천 항목으로 정리