바이브코딩 케이스 스터디 #8

퇴근 후 찍어 낸 앱 40개

검색어 하나에 앱 하나, 프롬프트 두 문장.
직장인 개발자가 합쳐서 월 3만 6천 달러를 만든 방식

출처: AI 사업일지 유튜브(2026.10.13) · Starter Story 「My Apps Make $36K/Month: Watch Me Build One in 17 Minutes」

결론부터

숫자 네 개로 보는 이야기

~40개

낸 앱의 수

1년 남짓, 대부분 퇴근 후에

주 1개

출시 속도

30번째 앱은 오후 한나절이면 끝

$36K

앱 전체 합산 월 매출

진행자가 말한 수치, 수수료·API·광고비 차감 전

2문장

핵심 기능 프롬프트

Claude Code로 메인 화면을 붙인다

출처: AI 사업일지 영상 설명, Starter Story 인터뷰 정리(Profitable Founder) · 이익은 공개되지 않았으며 수익을 보장하지 않습니다

주인공

큰 앱 하나를 버리고, 작은 앱 여럿으로

이전

앱 하나에 올인

경력 8년 iOS 개발자. 한 앱에 오래 매달렸지만 결과가 없었다

→

전환

작게 내고 넘어가기

기능 하나짜리 앱을 내고, 반응을 보고, 다음 앱으로

→

지금

전업 인디 개발자

직장을 다니며 키운 뒤 올해부터 독립

그의 자세: 나는 프로그래머가 아니라 사업가다

출처: AI 사업일지 영상 설명, note.com의 인터뷰 정리(2025.12 Starter Story 「I make $10K/month from 28 apps」 기반)

앱보다 검색어

아이디어보다 검색어를 먼저 고른다

75%

앱스토어 다운로드 중 검색에서 시작되는 비율 (인터뷰 정리 글이 인용한 통계)

찾는 사람이 있는가

ASO 도구로 검색량을 본다. 검색 하나가 곧 누군가의 문제다

이길 수 있는가

큰 앱이 꽉 잡은 검색어는 피하고, 경쟁이 적당한 곳을 고른다

돈이 도는가

경쟁 앱이 월 100~200유로 이상 버는 시장에만 들어간다

출처: Profitable Founder 인터뷰 정리, note.com 인터뷰 정리 · ASO(App Store Optimization) = 앱스토어 검색 최적화

우표 한 장의 값

찍으면 알려 주는 '식별기' 앱

1 · 사용자
우표 사진을 찍는다

→

2 · 앱
AI API에 사진 전송

→

3 · 결과
이름, 값, 역사

같은 틀, 다른 대상

우표, 나무, 동전, 식물, 곤충… 사진 → AI → 결과라는 뼈대는 그대로

빈자리였다

우표 식별 분야에서 평가 100개 넘는 앱은 4개뿐, 대부분 2025년 출시

출처: AI 사업일지 영상 설명, Profitable Founder 인터뷰 정리 · AI 기능은 OpenAI 또는 Gemini API 호출

뼈대 코드

앱의 90%는 이미 만들어져 있다

매번 재사용하는 뼈대

- 온보딩
- 결제 화면
- 구독·무료 체험
- 설정 화면

새 앱마다 바뀌는 건 핵심 기능 화면 하나뿐

~90%

다른 앱에서 가져다 쓰는 코드 비율

2시간

빠를 땐 아이디어에서 심사 제출까지

출처: Profitable Founder 인터뷰 정리, note.com 인터뷰 정리(2025.12 기준)

프롬프트 두 문장

AI가 맡은 일, 사람이 맡은 일

Claude Code에 준 지시의 요지

“핵심 기능 화면을 만들어 메인 탭에 연결해 줘. 빌드가 되는지 확인해 줘.”

작업	맡은 쪽	방식
기능 화면	Claude Code	두 문장 지시로 화면 생성과 연결
색·설명문	Claude	강조색 추천, 검색어가 자연스럽게 든 설명문
아이콘	Gemini	돋보기 얹은 소인 같은 아이콘 다듬기
앱 이름·검색어 칸	사람	직접 쓴다. 이름·부제·키워드 칸에 중복 없이

출처: Profitable Founder 인터뷰 정리 · 상단 문장은 프롬프트 원문이 아니라 정리 글에 나온 지시 내용의 요지를 옮긴 것

뜨는 건 몇 개

대부분은 묻히고, 몇 개가 먹여 살린다

2025년 12월 인터뷰

28개

월 매출 1만 달러. 8개월간 월 200달러에서 출발

2026년 인터뷰

~40개

합산 월 매출 3만 6천 달러, 30개 이상이 출시 중

매출의 대부분

상위 4개

나머지 앱은 조금씩 벌거나 거의 못 번다

그래서 앱 하나의 성공 확률이 아니라 한 번 시도하는 비용을 낮추는 게 전략이다

출처: AI 사업일지 영상 설명, note.com 인터뷰 정리(28개 시점), Profitable Founder 정리(40개 시점) · '상위 4개'는 28개 시점 기준

돈을 받는 방식과 키우는 방식

검색으로 띄우고, 뜬 것만 광고한다

가격

- 기본: 무료 체험 + 주간 구독
- 함께: 연간 구독
- 한 번 쓰고 끝나는 앱: 비싼 평생 구매
- 평가 요청은 스캔이 성공한 직후에

성장

- 먼저 앱스토어 검색(ASO)으로 0에서 벗어난다
- 반응이 오는 앱에만 광고·틱톡·인스타
- 반응 없는 앱은 접고 다음으로
- “ASO는 토대이지 건물 전체가 아니다”

주의: 주간 구독은 매출이 빨리 쌓이지만 해지도 빠르고, 매출에서 애플 수수료·AI API·광고비가 빠진다. 이익은 공개되지 않았다

출처: Profitable Founder 인터뷰 정리, note.com 인터뷰 정리, AI 사업일지 영상 설명 · 하단 주의 문장 중 해지 관련 부분은 강의용 설명

내일 해 볼 한 가지

작은 앱을 싸게 많이 내는 4단계

01 검색어부터
찾는 사람은 있고 강자는 없는 검색어를 고른다

02 뼈대를 한 번
온보딩·결제·설정을 재사용 키트로 만들어 둔다

03 기능은 하나만
사진 → AI → 결과처럼 노드 하나로 끝나는 기능

04 내고, 보고, 접는다
완벽 대신 출시. 반응 없으면 다음 앱으로

한 번에 맞히려 하지 말고, 한 번 시도하는 값을 낮춰라

출처: AI 사업일지 영상, Starter Story 인터뷰 정리 글의 조언을 강의용 실천 항목으로 정리