바이브코딩 케이스 스터디 #9

감 대신 실험으로 만든 헬스 앱

22살 창업자가 광고비 0원으로
최근 30일 매출 16만 달러를 낸 방식

출처: AI 사업일지 유튜브(2026.10.14) · Starter Story 「How I Built This $160K/Month Gym App」(2026.09)

결론부터

숫자 네 개로 보는 이야기

$160K

최근 30일 매출

iOS·안드로이드 합산, 각종 비용 차감 전

300만

누적 다운로드

출시 약 1년, 스페인어권 중심

~8만

1년간 올린 홍보 영상

유료 광고는 0원

2주

실험 하나의 최소 기간

기능과 화면은 A/B 테스트로 결정

출처: AI 사업일지 영상 설명, Insiderly·Stork.AI 인터뷰 정리 · 숫자는 본인이 인터뷰에서 밝힌 것으로 독립 검증되지 않음

레드오션 헬스 앱

운동 기록을 게임처럼 만들었다

창업자 마우로, 22살

헬스장이 삶을 바꿨다

체중 문제를 운동으로 극복. 공동창업자들과 피트니스 유튜브를 하다 앱을 만들었다

근육별 랭크

근육과 운동마다 등급이 붙는다

레벨

기록이 쌓이면 올라간다

연속 기록

빠지지 않고 운동한 날 수

친구 피드

친구의 운동 기록이 올라온다

운동 데이터베이스는 누구나 베낀다. 다시 오게 만드는 장치가 차이를 만든다

출처: AI 사업일지 영상 설명, Insiderly·Stork.AI 인터뷰 정리 · 영상 제목의 '대학 중퇴'는 정리 글에서는 확인되지 않음

영어 대신 스페인어

같은 앱, 덜 붐비는 언어로

영어권

강자가 넘친다

이미 자리 잡은 운동 기록 앱이 많은 시장

→

스페인어권

스페인, 멕시코부터

팀이 잘 아는 언어와 문화로 먼저 공략

→

출시 1년 뒤

스페인 3위

앱스토어 건강·피트니스 무료 부문

우리에게 바꿔 말하면: 한국어 시장, 한국 사용자를 가장 잘 아는 사람은 우리다

출처: AI 사업일지 영상 설명(스페인 3위) · 시장을 고른 구체적 이유는 정리 글에 없어, 첫 두 카드의 설명과 하단 문장은 강의용 해석

팬 영상 대신 일반인 영상

팔로워는 출발점일 뿐, 채널이 아니었다

출시 직후

기존 구독자

유튜브 팔로워 덕에 첫 다운로드가 몰렸지만 금방 꺼졌다

시험 1

인플루언서

유명인 홍보를 시험해 봤다

시험 2 · 승자

일반인 영상

평범한 사람이 만든 영상(UGC)이 더 잘 됐다

큰 팔로워는 반복할 수 있는 유입 채널이 아니다

출처: Insiderly 인터뷰 정리 · UGC(User-Generated Content) = 일반 사용자가 만든 콘텐츠

일반인 영상 공장

1년에 8만 개, 기능 대신 감정으로

~8만	500+	~10억	~절반
1년간 올린 영상	운영한 계정	누적 조회수	크리에이터 몫의 매출

잘 된 포맷

잠금화면에 이별 문자, 바로 아래 “운동하러 가자” 앱 알림. 기능 설명 없이 감정에 붙인다

운영 방식

포맷과 하위 포맷으로 나눠 성과를 비교. 크리에이터를 싼 노동이 아닌 동업자로 대우

출처: Insiderly 인터뷰 정리(영상 속 본인 발언 기준), AI 사업일지 영상 설명

감이 아니라 실험으로

무엇을 만들지 정하는 방식의 3단계

1단계 · “끔찍했다”

우리가 원하는 것

빠르고 재밌지만 시장 검증이 없다

2단계 · “그저 그랬다”

사용자가 요청한 것

요청은 해결책일 뿐, 진짜 문제가 아니다

3단계 · 지금

지표를 움직이는 것

모든 기능은 검증할 가설이다

“다크 모드 넣어 주세요”의 진짜 이유는 눈 피로일 수도, 사생활일 수도, 취향일 수도 있다

출처: Stork.AI · Insiderly 인터뷰 정리 · 단계별 평가(“terrible idea”, “mediocre”)는 마우로 본인의 표현

실험 한 번의 구조

문제에서 시작해 기록으로 끝난다

문제 찾기 → 데이터로 확인 → 가설·지표 → 2주 이상 A/B → 채택·폐기·기록

성공한 실험

결심 화면 하나 추가

가입 직후 '운동하겠다'는 의지를 밝히는 화면
→ 리텐션 약 3% 상승

변화 없던 실험

핵심 화면 재설계

운동 계획 화면을 두 번 갈아엎었지만 지표는 그대로. 그곳엔 더 투자 안 한다

실험 장부

Evelyn

문제, 가설, 지표, 기간, 결과, 다음 행동을 모두 기록하는 내부 DB

출처: Insiderly·Stork.AI 인터뷰 정리 · 3%가 상대치인지 %p인지는 정리 글에서 불분명 · 흐름은 8단계 과정을 5단계로 줄인 것

도구와 숫자의 신뢰성

질문과 답 사이 거리를 줄이는 도구

도구	쓰임
Claude + MCP	작업을 데이터에 바로 연결해 질문하고 분석
PostHog	사용자 행동 분석과 A/B 테스트
Superwall	결제 화면 실험
Notion · Slack	문서 정리와 팀 소통
Wispr Flow	말로 작업 지시와 글 입력

16만 달러에서 빠지는 것

앱스토어 수수료 + 크리에이터 보상(매출의 절반 가까이) + 운영비. 이익은 공개되지 않았다

출처: Insiderly 인터뷰 정리, AI 사업일지 영상 설명 · 영상은 '도구 7개'라고 하나 정리 글에서 확인된 것은 위 목록

다음 날 할 일 하나

작게 시작하는 실험 습관 4가지

01 핵심 지표 하나

가입이 아니라 '첫 운동 기록'처럼 가치를 느낀 순간을 정한다

02 요청 말고 문제

기능 요청을 받으면 그 뒤의 진짜 이유부터 묻는다

03 기능은 가설로

"이걸 넣으면 X가 Y% 오른다"는 문장으로 쓴다

04 실패도 기록

분석 도구 하나와 실험 장부 하나면 시작할 수 있다

AI는 만드는 속도를 올린다. 무엇을 만들지는 실험이 정한다

출처: Insiderly · Stork.AI 인터뷰 정리의 조언과 AI 사업일지 영상을 강의용 실천 항목으로 정리