바이브코딩 케이스 스터디 #10

그래픽 없는 텍스트 RPG 하나로

4년간 코드를 안 짠 메타 매니저가 퇴근 후 6개월 만에 낸 게임,
월평균 매출 1만 3천 달러

출처: AI 사업일지 유튜브(2026.10.14) · Starter Story 인터뷰(BigGo 요약) · Stork.AI 사례 분석

결론부터

숫자 네 개로 보는 이야기

$13K

최근 1년 월평균 매출

최고 월은 약 1만 8천 달러

$150K+

최근 1년 합계

앱스토어 수수료·세금 차감 전

500~600

하루 사용자

대박 게임과는 거리가 먼 규모

×10

글 하나 뒤 월 매출

약 1천 달러에서 1만 달러로

출처: AI 사업일지 영상 설명, Starter Story 인터뷰(BigGo 요약) · 이익은 공개되지 않았으며 수익을 보장하지 않습니다 · 1년 합계는 요약본에 $150K+와 $155K+로 함께 표기

주인공

4년 만에 다시 코드를 연 매니저

12년

아마존 → 메타

개발자로 시작해 엔지니어링 매니저로. 코드와는 멀어졌다

2022년

대규모 해고

“아무리 열심히 해도 고용 안정은 보장되지 않는다”

2024년 초

AI 도구로 복귀

연습용 카드 게임을 6주 만에 내며 출시 과정을 익혔다

첫 앱은 돈이 아니라 만들고 내는 법을 배우는 연습이었다

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약) · 인용은 강의용 번역

잘 아는 분야를 좁게

모두가 아니라 몇백 명의 열성 팬을 위해

누구를 위해

방치형 게임 팬

런스케이프 같은 성장형 게임을 좋아하는 좁은 장르. 켄 자신이 그 팬이었다

무엇을 뺐나

그래픽

3D 모델도 애니메이션도 아트팀도 없다. 글자와 화면 구성만으로 만든다

이미 증명된 장르

멜보 아이들

런스케이프 제작사 Jagex가 퍼블리싱을 맡은 텍스트 방치형 게임

켄의 조언: 내가 이해하는 것을 만들고, 친구나 가족이 아닌 잠재 고객에게 피드백을 받아라

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), Stork.AI 사례 분석, Jagex 공지(영상 설명란 링크) · 멜보 아이들을 '증명된 장르'로 연결한 것은 강의용 해석

6개월 뒤 무조건 출시

미리 정해 둔 두 개의 규칙

출시 규칙

6개월

준비가 됐든 안 됐든 6개월이 되면 낸다. 2024년 12월 출시

퇴사 규칙

월 $10K

광고 없이 월 1만 달러에 닿으면 그만둔다. 닿은 그 달에 퇴사

“V1, V2, 어쩌면 V5까지 부끄럽지 않다면 충분히 일찍 내지 않은 것이다”

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), AI 사업일지 영상 설명(출시 시점) · 인용은 강의용 번역

비판받은 글 하나

욕을 먹었지만, 수천 명이 봤다

STEP 1

방치형 게임 커뮤니티 레딧에 스크린샷과 '무료'를 강조한 글

STEP 2

반응은 압도적으로 비판적. 하지만 수천 명의 플레이어 앞에 섰다

STEP 3

거의 하룻밤 사이 월 매출 약 $1K → $10K

이후

홍보는 한 달 한 번 규칙이 많아, 큰 업데이트 때마다 몇 달 간격으로 올린다

비판은 무관심보다 낫다. 다만 커뮤니티 규칙을 지키는 선에서

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), AI 사업일지 영상 설명(2025년 6월 r/incremental_games 게시글) · 하단 문장은 강의용 정리

하루 500명, 연 15만 달러

작은 숫자를 깊은 숫자로 읽기

5만+
누적 다운로드 (iOS·안드로이드)

3.5~4천
월간 활성 사용자

500~600
일간 활성 사용자

~6%
결제 전환율 (게임 보통 2~5%)

$3+
활성 사용자 1명당 매출

$0
광고비

많은 사람이 아니라 돈을 내고 오래 머무는 소수가 매출을 만든다. 본인도 "결과가 고르진 않았다"고 말한다

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), AI 사업일지 영상 설명 · 모두 본인이 밝힌 수치

돈을 내는 유저

이기려고가 아니라 편하려고 낸다

주로 팔리는 가격대

$4.99~9.99

9.99달러를 넘으면 “결제로 잘 안 넘어온다”

무료 + 선택형 인앱결제

게임은 무료. 프리미엄 기능을 열거나 성장을 빠르게 하는 아이템을 판다

돈으로 이기는 게임이 아니다

편의 기능 중심. 장르 팬이 싫어하는 ‘페이 투 윈’을 피한다

돈보다 잔존이 먼저

초기엔 수익화보다 사람들이 계속 돌아오게 만드는 데 집중했다

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약), Stork.AI 사례 분석, AI 사업일지 영상 설명(2~10달러대 인앱결제)

사용한 도구와 비용

도구는 적게, 비용은 월 500달러

구분	도구	쓰임
AI 개발	Cursor, ChatGPT	코드 작성, 아이디어 정리, 아이콘 다듬기
앱	React Native	한 코드로 iOS·안드로이드
서버·분석	Firebase, Vercel	백엔드와 분석, 웹 호스팅
그림	Unity 에셋 스토어 등, Fiverr·Upwork	아트 구매, 스크린샷·아이콘·영상 외주
커뮤니티	Discord	팬과 직접 소통

켄: “돈 버는 제품을 만드는 데 엄청나게 많은 도구가 필요하지는 않다”

출처: Starter Story 인터뷰(BigGo 요약) · 월 약 $500은 아트·외주·구독 비용, 본인 시간은 제외

우리가 베낄 수 있는 것

작고 깊은 팬층을 만드는 4단계

01 내가 팬인 장르
내가 즐기고 잘 아는 좁은 분야를 고른다

02 비싼 부분을 뺀다
그래픽처럼 혼자 감당 못 할 부분 없이도 재밌는 형태로

03 마감을 먼저 박는다
출시일과 '그만둘 숫자'를 시작 전에 정한다

04 팬 커뮤니티에 내민다
비판받을 각오로, 규칙을 지키며 직접 보여 준다

만 명이 스치는 앱보다, 몇백 명이 매일 여는 앱

출처: Starter Story 인터뷰의 켄의 조언, Stork.AI 사례 분석, AI 사업일지 영상을 강의용 실천 항목으로 정리