

72H DIGITAL SERVICE PLAYBOOK

AI로 돈 버는 가장 현실적인 방법

고객 문제를 파는 72시간 디지털 서비스 플레이북

수익 보장 없음

실전 프롬프트

실제 구축 로그

주식회사 엘투케이소프트

2026 FIRST EDITION

AI로 돈 버는 가장 현실적인 방법

고객 문제를 파는 72시간 디지털 서비스 플레이북

초판 1쇄 · 2026년 8월

지은이 · 주식회사 엘투케이소프트

이 책은 교육 목적의 일반 정보입니다. 특정 수익을 보장하지 않으며, 실제 결과는 상품, 고객, 유통, 실행 환경에 따라 달라집니다. 법률·세무·개인정보·플랫폼 정책은 실행 시점의 원문과 전문가를 통해 확인하십시오.

© 2026 L2Ksoft. 구매자 개인의 학습과 업무 적용을 위한 사용만 허용됩니다. 파일의 재배포, 공개 업로드, 무단 배포를 금합니다.

목차

01	프롤로그 AI는 현금인출기가 아니라 납기 단축기다
02	1장 첫 수익이 빠른 AI 비즈니스 여섯 가지
03	2장 돈을 내는 문제를 고르는 네 가지 점수
04	3장 팔리는 한 문장 상품 만들기
05	4장 가격은 작업시간보다 고객의 대안을 본다
06	5장 AI를 직원처럼 쓰는 작업 분해법
07	6장 72시간 상품 구축 스프린트
08	7장 바로 제품화할 수 있는 네 가지 서비스
09	8장 판매 페이지는 설명서가 아니라 결정 도구다
10	9장 합법적이고 지속 가능한 판매
11	10장 실제 72시간 프로젝트에서 배운 것
12	11장 프롬프트 팩
13	12장 7일과 30일 실행 계획
14	부록 A 상품 기획 한 장
15	부록 B 납품 전 체크리스트
16	부록 C 참고 자료
17	에필로그 제작보다 먼저 유통을 확인하라

AI는 현금인출기가 아니라 납기 단축기다

AI로 돈 버는 방법을 검색하면 자동 수익, 무자본, 하루 몇 분 같은 문장이 넘쳐납니다. 하지만 실제 고객은 AI 사용 여부에 돈을 내지 않습니다. 고객은 시간이 줄어들거나, 문의가 늘어나거나, 반복 작업이 사라지거나, 놓치던 매출을 회수할 때 돈을 냅니다.

AI의 경제적 가치는 단순합니다. 예전에는 세 사람이 사흘 걸리던 기획, 초안, 디자인, 코딩, 문서화를 한 사람이 하루 안에 검증 가능한 수준으로 줄일 수 있습니다. 여기서 생긴 시간 차이를 더 빠른 납기, 더 낮은 진입 가격, 더 많은 실험으로 바꾸는 것이 AI 수익화입니다.

이 책은 대박 아이템 목록이 아닙니다. 대신 고객 한 명의 문제를 고르고, 범위를 좁히고, AI로 제작 시간을 줄이고, 돈을 받기 전에 무엇을 합의해야 하는지 설명합니다. 코딩을 몰라도 적용할 수 있지만, AI 결과물을 검수하지 않을 생각이라면 시작하지 않는 편이 낫습니다.

이 책에서 얻게 되는 것

- 1 여섯 가지 AI 수익모델의 속도와 난이도 비교
- 2 고객이 실제로 지불하는 문제를 고르는 기준
- 3 한 문장 상품과 가격을 만드는 공식
- 4 72시간 안에 판매 가능한 최소 상품을 만드는 일정
- 5 기획, 조사, 제작, 검수에 쓰는 프롬프트
- 6 문의부터 납품까지 필요한 체크리스트
- 7 실제 72시간 프로젝트의 성공과 실패를 숨기지 않은 기록

가장 중요한 원칙

AI를 팔지 말고 결과를 파십시오. ChatGPT로 만들어드립니다보다 48시간 안에 상담 문의가 저장되는 페이지를 배포합니다가 강합니다. 전자는 제작 방법이고 후자는 고객이 받는 결과입니다.

첫 수익이 빠른 AI 비즈니스 여섯 가지

AI 수익모델은 크게 서비스, 디지털 제품, 미디어, 소프트웨어로 나뉩니다. 처음부터 완전 자동 수익을 목표로 하면 제작과 마케팅을 동시에 배워야 합니다. 첫 매출 속도가 중요하다면 이미 돈을 쓰고 있는 고객의 일을 대신하는 서비스부터 시작하는 것이 현실적입니다.

1. AI 보조 대행 서비스

고객이 이미 외주를 맡기던 일을 AI로 더 빠르게 수행합니다. 랜딩페이지, 제안서, 상세페이지 문구, 자료 조사, 영상 자막, 회의록 정리 등이 해당합니다.

- 1 첫 판매 속도: 빠름
- 2 필요한 신뢰: 중간
- 3 단가: 10만~100만 원 이상으로 범위에 따라 큼
- 4 장점: 고객의 구매 습관이 이미 존재함
- 5 위험: 검수 없이 AI 결과물을 납품하면 품질 문제가 바로 드러남

2. 제품화된 서비스

대행 서비스의 대상, 범위, 가격, 납기를 고정합니다. 웹사이트 제작 대신 **세무사 사무실용 상담 랜딩페이지 1페이지, 문의 저장 포함, 48시간, 55만 원**처럼 만듭니다.

제품화하면 견적 작성 시간이 줄고 고객도 비교하기 쉬워집니다. 범위를 벗어난 요청을 거절하거나 추가 견적으로 분리하기도 쉬워집니다. 이 책이 가장 권하는 출발점입니다.

3. AI 업무자동화 구축

반복되는 이메일 분류, 문서 요약, 보고서 초안, 고객 문의 정리 같은 작업 흐름을 자동화합니다. 단가와 재구매 가능성이 높지만 고객 데이터, 오류 처리, 권한 관리가 필요합니다.

- 1 첫 판매 속도: 중간
- 2 필요한 신뢰: 높음
- 3 단가: 업무 영향도와 연동 범위에 따라 결정
- 4 장점: 유지보수와 확장 매출 가능
- 5 위험: 데모는 쉽지만 안정적인 운영은 어렵고, 개인정보를 다루면 책임이 커짐

4. 전자책과 템플릿

한 번 제작해 여러 번 판매할 수 있지만, 제작보다 유통이 어렵습니다. 넓은 주제의 정보 요약은 무료 콘텐츠와 경쟁합니다. 특정 직군이 바로 복사해 쓰는 계약서 체크리스트, 업무 프롬프트, 의뢰서, 계산기처럼 즉시 사용 가능한 자산이 더 강합니다.

- 1 첫 판매 속도: 판매 채널이 있으면 빠름, 없으면 느림
- 2 단가: 보통 서비스보다 낮음
- 3 장점: 재고와 배송이 없음
- 4 위험: 공개 후 복제하기 쉽고, 플랫폼 수수료와 환불 정책을 확인해야 함

5. AI 콘텐츠 미디어

블로그, 뉴스레터, 숏폼, 유튜브로 관심을 모은 뒤 광고, 제휴, 상품으로 수익화합니다. AI는 기획과 재가공을 돕지만, 반복 생성한 저품질 콘텐츠는 신뢰를 잃기 쉽습니다.

첫 수익보다 장기 유통 채널을 만드는 모델입니다. 이미 전문성이 있거나 꾸준히 다룰 좁은 분야가 있을 때 선택하십시오.

6. 마이크로 SaaS

작은 기능 하나를 월 구독으로 제공합니다. 견적 자동 계산, 문서 변환, 예약 리마인드, 업종별 보고서 생성 등이 예입니다. 반복 매출 가능성은 높지만 개발, 결제, 고객 지원, 보안, 해지가 모두 필요합니다.

처음부터 SaaS를 만들기보다 같은 문제를 수작업 서비스로 세 번 이상 유료 해결한 뒤 자동화하는 편이 안전합니다.

시작 모델 선택 공식

다음 질문에 **예**가 가장 많은 모델부터 시작하십시오.

- 1 지금 연락할 수 있는 잠재 고객이 있는가?
- 2 고객이 이미 이 문제 해결에 돈을 쓰는가?
- 3 72시간 안에 결과물을 보여줄 수 있는가?
- 4 결과물의 품질을 내가 직접 검수할 수 있는가?
- 5 문제가 생기면 되돌리거나 수정할 수 있는가?

첫 고객이 없는 상태에서는 **AI 보조 대행 → 제품화 서비스 → 템플릿 → 자동화 → SaaS** 순서가 대체로 위험이 낮습니다.

돈을 내는 문제를 고르는 네 가지 점수

좋은 아이디어보다 중요한 것은 좋은 문제입니다. 아이디어는 내가 만들고 싶은 것에서 시작하지만, 문제는 고객이 지금 겪는 불편에서 시작합니다. 아래 네 항목을 각각 0~5점으로 평가하십시오.

P | Pain, 고통의 크기

문제를 방치했을 때 돈, 시간, 기회가 얼마나 사라지는지 봅니다. SNS 글을 예쁘게 쓰고 싶다보다 영업팀이 제안서를 매번 새로 만들며 주당 10시간을 쓴다가 강한 문제입니다.

A | Access, 고객 접근성

고객이 어디에 모여 있는지, 합법적으로 제안할 수 있는지 봅니다. 좋은 문제라도 고객에게 닿을 방법이 없으면 72시간 안에 팔기 어렵습니다. 공개적으로 제작자를 모집하는 프로젝트, 기존 고객의 추가 요청, 내가 이미 참여하는 업계 커뮤니티가 유리합니다.

P | Proof, 증명 가능성

완성 전후를 비교하거나 데모를 보여줄 수 있어야 합니다. 작업 시간, 누락 건수, 문의 저장 여부, 배포된 URL처럼 확인 가능한 증거가 좋습니다. 매출 증대처럼 외부 요인이 많은 결과를 보장하지 마십시오.

D | Delivery, 납품 가능성

내가 품질을 판단하고 기한 안에 고칠 수 있는지 평가합니다. 법률, 의료, 투자 판단처럼 오류 비용이 큰 분야는 전문가 검토 없이 시작하지 마십시오.

문제 점수 = Pain + Access + Proof + Delivery. 15점 미만이면 다른 문제를 찾고, 18점 이상이면 작은 유료 테스트를 설계합니다.

인터뷰 없이 수요를 읽는 방법

- 1 외주 플랫폼에서 같은 요청이 반복되는지 확인합니다.
- 2 검색 결과의 광고와 서비스 가격표를 봅니다.

- 3 업종 커뮤니티에서 반복되는 질문을 수집합니다.
- 4 고객 후기에서 만족 이유보다 불만과 지연 원인을 찾습니다.
- 5 채용공고에서 회사가 사람을 뽑아 해결하려는 반복 업무를 찾습니다.

수요 조사는 복사를 위한 것이 아닙니다. 고객이 사용하는 언어, 구매 기준, 피해야 할 약속을 배우기 위한 과정입니다.

PAPD 빠른 워크시트

- 1 Pain: 고객이 문제 때문에 실제로 잃는 시간·돈·기회를 한 문장으로 적습니다.
- 2 Access: 내가 지금 사용할 수 있는 합법적인 고객 접점을 세 곳 적습니다.
- 3 Proof: 납품 전후를 비교할 수 있는 화면·파일·수치를 정합니다.
- 4 Delivery: 내가 직접 품질을 판정하고 고칠 수 있는 범위만 남깁니다.
- 5 Evidence: 각 점수 옆에 추측이 아닌 공개 요청, 대화, 가격표 같은 근거를 붙입니다.

18점 이상이면 72시간 유료 테스트를 설계합니다. 15~17점이면 고객이나 범위를 더 좁히고, 15점 미만이면 미련 없이 보류합니다. 점수보다 근거가 빈칸인지가 더 중요합니다.

팔리는 한 문장 상품 만들기

좋은 상품 설명에는 대상, 문제, 결과, 납기, 범위가 들어갑니다.

우리는 [특정 고객]이 [특정 문제]를 해결하도록 [확인 가능한 결과물]을 [기간] 안에 제공하며, [핵심 범위]를 포함합니다.

나쁜 예: AI를 활용해 온라인 비즈니스를 자동화해드립니다.

좋은 예: 직원 10명 이하 컨설팅 회사가 문의를 놓치지 않도록, 서비스 설명·문의 저장·이메일 알림이 포함된 랜딩페이지를 자료 수령 후 48시간 안에 배포합니다.

범위를 고정하는 다섯 줄

- 1 결과물: 고객이 최종적으로 받는 파일, URL, 화면
- 2 포함: 기획, 문구, 디자인, 개발, 배포 중 어디까지인지
- 3 제외: 회원, 결제, 예약, 다국어 등 별도 작업
- 4 수정: 횟수와 수정의 정의
- 5 완료 조건: 무엇을 확인하면 납품으로 보는지

납기 보장의 조건

빠른 납기는 강한 판매 요소지만 시작 시점을 분명히 해야 합니다. 계약 즉시 48시간이 아니라 대금과 필수 자료가 모두 확인된 시점부터 48시간처럼 씁니다. 고객 피드백 지연 시간도 계약 전에 정합니다.

위험 역전

고객의 결정을 쉽게 하려면 내가 통제할 수 있는 위험만 책임집니다.

- 1 좋은 보장: 합의한 납기 미준수 시 환불
- 2 좋은 보장: 착수 전 취소 시 전액 환불
- 3 나쁜 보장: 매출 2배, 문의 100건 보장

페이지는 완성을 보장할 수 있지만 고객 상품의 경쟁력과 광고 유입량은 통제할 수 없습니다.

가격은 작업시간보다 고객의 대안을 본다

가격을 정할 때 세 가지 숫자를 준비하십시오.

바닥 가격

작업시간, 도구 비용, 수정 위험, 세금과 수수료를 포함해 손해 보지 않는 가격입니다.

바닥 가격 = 예상 작업시간 × 최소 시간가치 + 직접비용 + 수정 위험비용

시장 가격

같은 결과물을 제공하는 대안의 공개 가격을 확인합니다. 단순 파일 제작과 기획·배포·운영을 포함한 서비스를 같은 것으로 비교하지 마십시오.

가치 가격

고객이 문제를 방치할 때 발생하는 비용과 대체 인력 비용을 참고합니다. 다만 확인할 수 없는 기대 매출을 근거로 과장하지 않습니다.

세 단계 패키지 예시

- 1 시작형: 고객이 기획과 문구를 제공, 구현만 진행
- 2 표준형: 메시지 구조, 디자인, 구현, 배포 포함
- 3 확장형: 분석, 추가 자동화, 운영 지원 포함

처음에는 패키지를 세 개 만들 필요가 없습니다. 범위가 가장 명확한 표준형 하나를 팔고, 반복 요청이 생길 때 나눕니다.

목표 매출 역산

100만 원을 만들려면 55만 원 서비스 2건, 10만 원 상품 10건, 2만9천 원 전자책 35건이 필요합니다. 단가가 낮을수록 더 큰 유통 채널과 고객 지원량이 필요합니다. 팔로워나 이메일 목록이 없다면 고단가 서비스가 첫 매출에 유리한 이유입니다.

NEXT STEP

문제를 하나 골랐다면 오늘 제안서를 만드십시오

무료 랜딩페이지 제작 의뢰서와 실제 48시간 판매 페이지는 아래 주소에서 확인할 수 있습니다.

<https://l2ksoft.com/launch/>

L2Ksoft · contact@l2ksoft.com