

고도로 발달한 AXE는
창업과 구분할 수 없다

DAY1COMPANY 신건호



Agenda

1. AX 기회들을 날려먹으며 배운 것들
2. 고도로 발달한 AX는 창업과 구분할 수 없다
3. AX Playbook for AI Builder

Agenda

1. AX 기회들을 날려먹으며 배운 것들
2. 고도로 발달한 AX는 창업과 구분할 수 없다
3. AX Playbook for AI Builder

나를 AX 컨설턴트라고 할 수 있지 않을까? 하는 넓고 얕은 Skillsets

Speaker Career Path



어디까지 AX 해봤나요? AX를 위한 모든 것을 해보고 있습니다.

외부/내부 대상 AX Actions

외부 B2B 고객 대상 AX

AX 교육	<u>엔터프라이즈 고객 대상</u> <ul style="list-style-type: none"> AI 리터러시, 직무별 AX, Rag/LLM/Agent 교육
-------	--

AX 컨설팅	<u>세일즈 단계에서의 AX 진단/컨설팅</u> <ul style="list-style-type: none"> AX 니즈 Clarify부터 PoC 후보 선정까지
--------	---

AX Building	<u>AX 빌드 서비스 'FastForward' 런칭 준비</u> <ul style="list-style-type: none"> 문제 정의~프로덕트 구현까지, 1Q GTM Target
-------------	--

AX Builder

내부 사업부 대상 AX

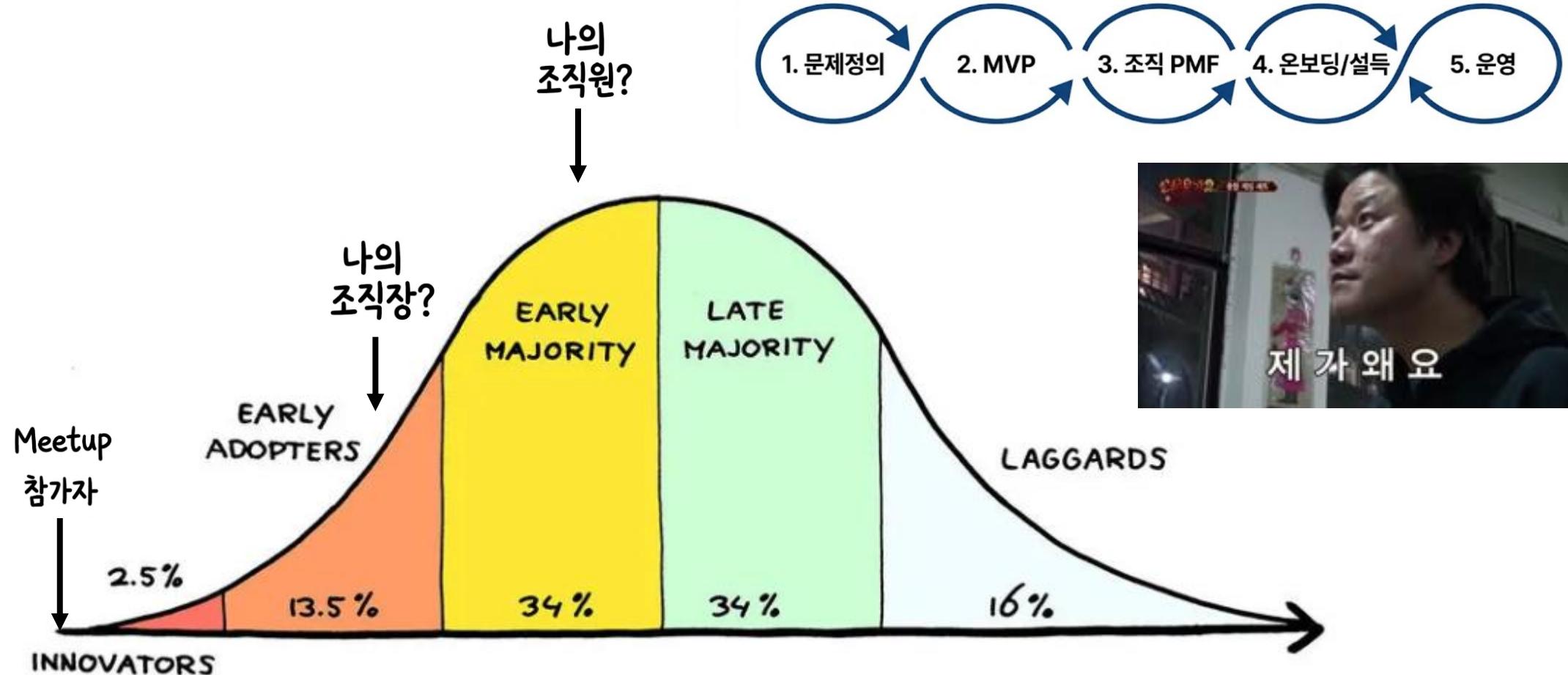
내부 교육	<u>강사 구할 시간에 직접 뛴다</u> <ul style="list-style-type: none"> LLM 원리, 추론 성능, HITP 등 노트북LM, Agent 제작 교육 등 
-------	---

AX Product 제작	<u>제로부터 시작하는 AX PO 생활(w/ CODEX)</u> <ul style="list-style-type: none"> Agent 공장장, AI Agent를 만드는 Agent 배포 AX 프레임워크 설계 및 실제 파이프라인 구축
---------------	---

내부 AX 팀 세팅	<u>내부 AI Transformation 팀 정식 세팅</u> <ul style="list-style-type: none"> n8n이 뭔지도 몰랐지만 똑똑하고 뜬금한 4명 기존 제안서 Workflow를 AX 리빌드 중
------------	---

Key Question: 어떻게 해야 AI Transformation을 성공시킬 수 있을까?

개인의 생산성을 넘어 조직의 생산성으로



리더 포지션이 아니라면, 조직 차원의 생산성을 AX해볼 수 있는 기회 티켓은 1~2장, 리더라고 해도 2~3장…

확실하게 실패한 AX Case와, 성공한 AX Case를 회고하며 알게 된 사실

(1) 확실하게 실패한 AX Case: 제안서 검색 시스템

Step 1: 인터뷰 진행

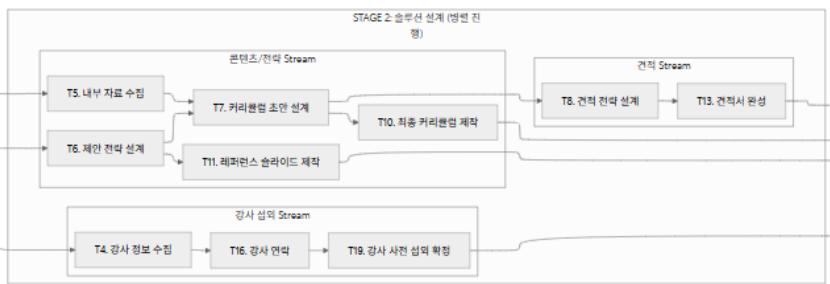
교육 컨설턴트는 리드 채널로 문의가 들어오면 1차 팔로업 콜을 통해 고객사의 교육 니즈를 명확하게 파악한다. 이후 미팅 이전에 커리큘럼 참고 자료와 레퍼런스 자료를 준비하여 미리 송부하고 미팅 일정을 잡으며, 미팅에서는 고객사의 세부적인 교육 니즈를 청취하고 이해한다. 미팅 이후에는 교육 제안서 작성을 위해 고객사 공략 제안 전략을 기획하고 설계하며, 기존 제안서들을 참고하여 커리큘럼을 수집하고 해당 교육에 적합하게 업그레이드한다. 레퍼런스 슬라이드를 수집하고 해당 커리큘럼을 소화할 수 있는 적절한 강사를 강사 노선 DB에서 찾아 전화로 사전 협의하여 제안서에 포함시킨 뒤, 견적을 전략적으로 설정하고 팀장과 검토하여 견적서를 완성한다. 완성된 제안서와 견적서를 제출하여 교육이 수주되면 구체적인 일정을 수립하고 강사와 일정을 조율하며, 교육 제공 시에는 운영 매니저의 교육 오퍼레이션을 관리하면서 전체 교육 프로젝트를 매니징한다.

Step 2: Workflow 분석

Stage 1: 고객 니즈 파악



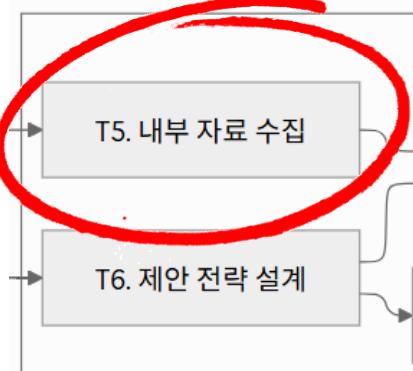
Stage 2: 커리큘럼 설계/강사 섭외 후 제안서 작업 진행



Stage 3: 제안 및 검토

Stage 4: 계약

Step 3: 병목구간 정의



콘텐츠/전략 Stream

- 고객사의 산업/BM/직무/교육 주제에 따라
- 참고해야 하는 과거 제안서가 다 다르지만
 - 제안서는 300개가 넘고 구글 Drive에 있으며
 - 하나하나 열어 봐야만 참고할지 결정 가능

Low hanging fruit!

확실하게 실패한 AX Case와, 성공한 AX Case를 회고하며 알게 된 사실

(1) 확실하게 실패한 AX Case: 제안서 검색 시스템

B2B 제안서

제안서 (350) 커리큘럼 (1477)

로그아웃

AI 미분석 제안서: 0개 AI 분석 (전체) 동기화

표시할 필드 회사명, 파일명, 확장자, 페이지수

예시) 'AI 교육 제안서 중 데이터 분석 포함된 것 찾아줘'

검색 초기화 필터 초기화

회사명	파일명	확장자	페이지수	작업
검색...	검색...	검색...		
[Redacted]	(2차) 패스트캠퍼스_교육제안서 [Redacted]	PPTX	12	AI분석
[Redacted]	(최종)패스트캠퍼스_교육제안서 [Redacted]	PPTX	71	AI분석
-	(vf) 패스트캠퍼스_교육제안서 [Redacted]	PDF	-	
[Redacted]	(vf) 패스트캠퍼스_교육제안서 [Redacted]	PPTX	57	AI분석

투입한 리소스

- 전략팀에서 실무자 인터뷰
- 본부장이 직접 상위 기획
- 프로덕트 그룹에서 개발
- 1차 배포 후 피드백 수렴
- 피드백 반영 후 2차 배포
- ...

결과

실패
(10%도 안 씀)

확실하게 실패한 AX Case와, 성공한 AX Case를 회고하며 알게 된 사실

(2) 확실하게 성공한 AX Case: 스킬 컨설팅 AX 방법론 및 실제 파이프라인 구축

Step 1: 컨텍스트 파악

스킬 컨설팅 기존 Process: 최소 4명이 2주 내내 밤을 새도 시간이 모자라다

고객사 본부/팀/직무
Raw data 확보

직무별 Task 분석 후
직무 세분화 여부 판단

직무별 Task Grouping
이후 스킬셋 매칭

직무별 서면 인터뷰지 제작

Step 2: AX Workflow 기획

스킬 컨설팅 방법론을 AI-Native로 재정의 후 Agent 파이프라인 1차 구축

① Raw data sanitize & 전처리 후 방법론 기획 → ② AI Agent 프롬프트 엔지니어링 및 Chaining → ③ json output을 바이브코딩한 웹에서 서면 인터뷰지 변환

본부 단위의 dataset에서
역할 후보군 / 스킬 추출

팀/직무 단위에서
통합/분리 판단

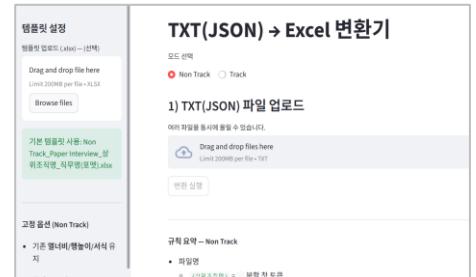
통합 직무에 대한 스킬셋 매칭
분리 직무에 대한 스킬셋 매칭

json output 업로드 →
서면 인터뷰지 제작 기능 개발

문서들을 기반으로, task에서 skill을 도출하는 방법론과 함께 방법론별 활용하는 택소노미를 MECE하게 정리해줘.

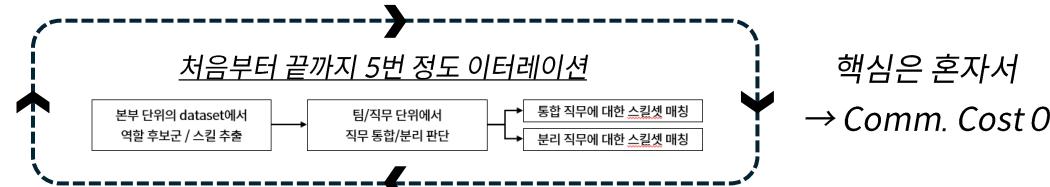
2가지 인풋을 준다고 가정할 때, 핵심 과업을 선정하는 프로세스에서 스킬 매핑을 하는 로직을 구체적으로 제시해줘.

○○ 직무의 ○○ 스킬을 어떻게 정의할지 3가지 정도 approach와 어프로치별 방법론을 세세하게 제안해줘.



Step 3: Iteration & 배포

Iteration, Iteration, Iteration 후 성능 확인 뒤 배포



투입한 리소스

본부장 리소스 20시간

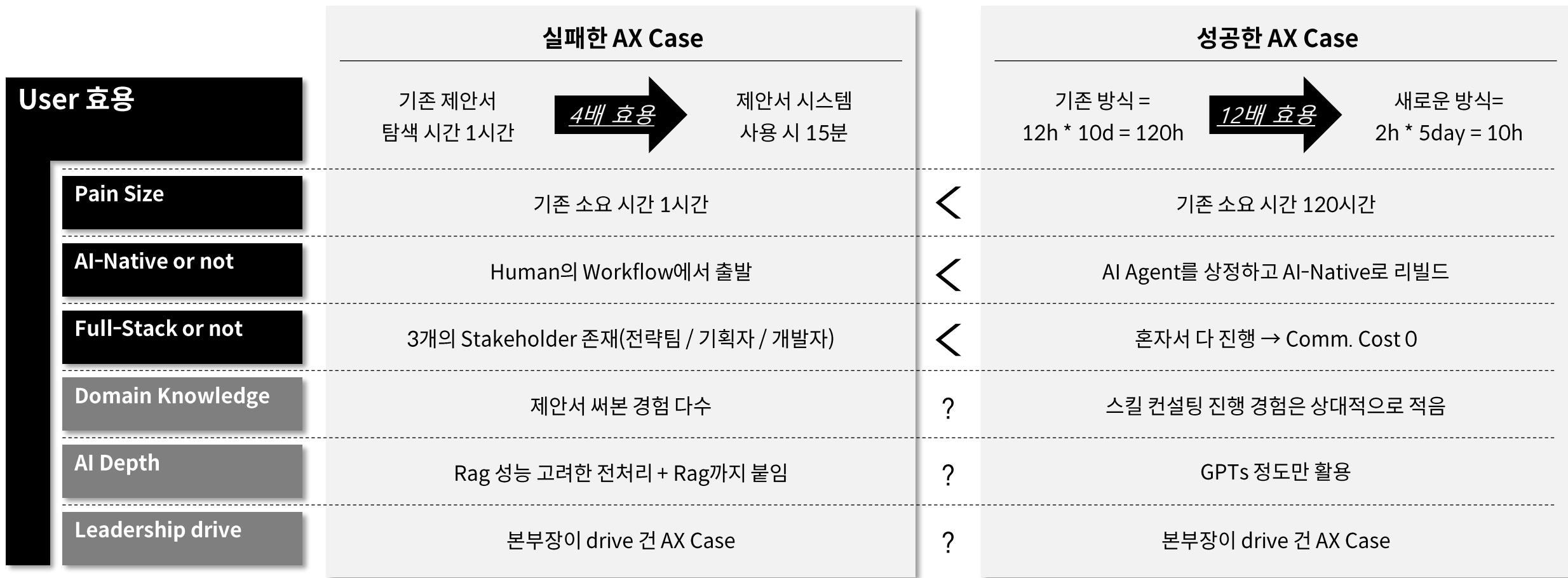
결과

성공

(모든 실무자가 AX WF로 전환)

결정적인 차이는 일단 하나: 효용의 크기가 AX를 성공 여부를 결정한다, 인데…

실패 & 성공 AX Case 비교 분석



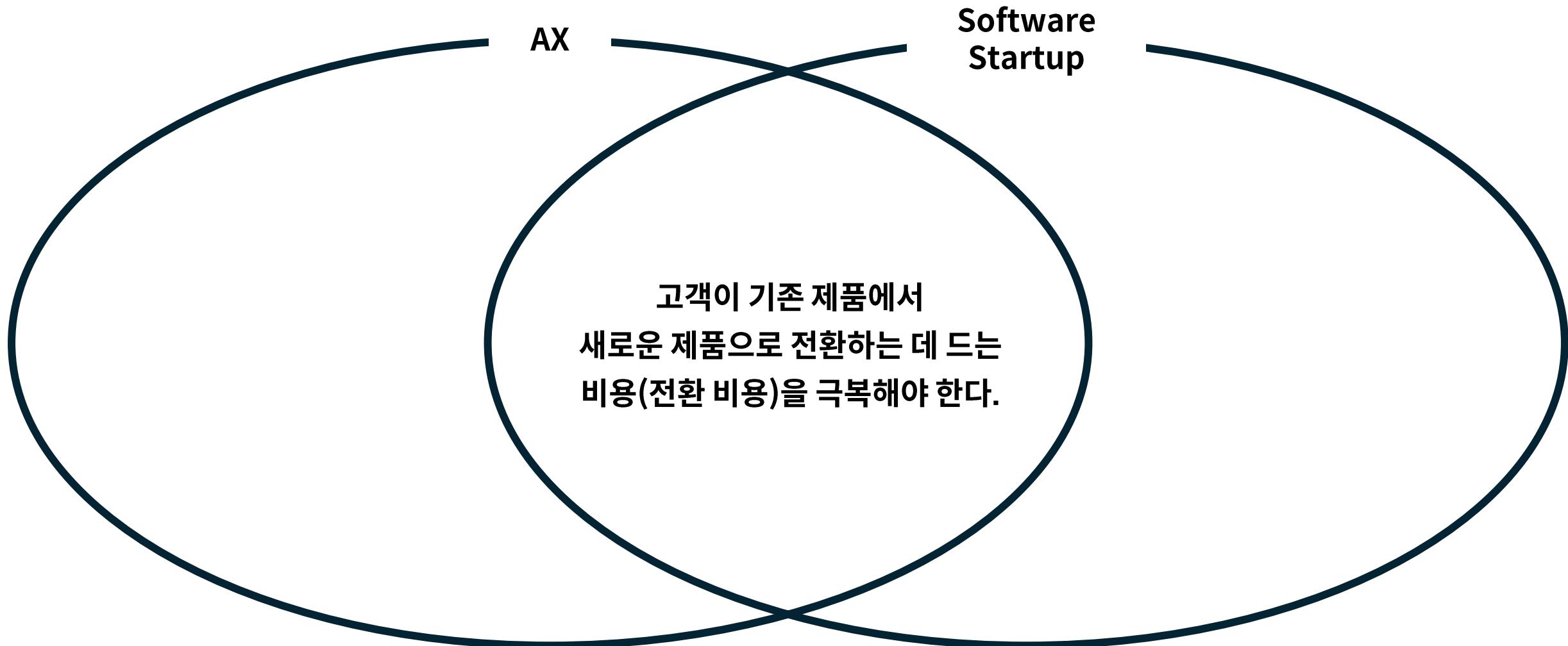
개별 구성 요소의 *Sum*으로 전체를 설명하기엔 설명력이 부족하고 찝찝하다…

Agenda

1. AX 기회들을 날려먹으며 배운 것들
2. 고도로 발달한 AX는 창업과 구분할 수 없다
3. AX Playbook for AI Builder

AX와 소프트웨어 스타트업의 첫 번째 공통점: 결국 고객이 새로운 Product를 쓰게 하는 일이다

a16z 벤 호로위츠의 교훈



AX와 소프트웨어 스타트업의 첫 번째 공통점: 결국 고객이 새로운 Product를 쓰게 하는 일이다

a16z 벤 호로위츠의 교훈



고도로 발달한 AX는 창업과 구분할 수 없다

기존 소프트웨어 스타트업 프레임워크의 재해석

End Goal

기존 제품(혹은 워크플로우) 대신 10배 효용을 안겨주는 제품을 고객에게 제공한다

Framework

Market

무엇보다도 충분히 큰 시장을 고르는 것이 중요하다

MVP

핵심 가설만 검증하는 최소 기능/최소 UX의 MVP를 출시한다

PMF

고객이 진짜 돈을 내야 PMF를 찾았다고 볼 수 있다

Investor

기대 수익을 증명해야 Cash를 투자하는 VC

Runway

Cash가 다 떨어지면 폐업

Difficulty

성공시키기 진짜진짜진짜 정말정말정말 어렵다

소프트웨어 스타트업

AX

조직/워크플로우별 병목들을 서로 다른 시장이라고 볼 수 있고,
AX의 성공을 위해선 병목의 크기가 큰 시장을 노려야 한다

작고 빠르게 만든 PoC부터 성공시킨다

‘좋다’가 아니라 원래 방식으로 못 돌아가는 수준이어야 한다.
누가? 내 AX 프로덕트를 쓰는 바로 그 조직 구성원들이.

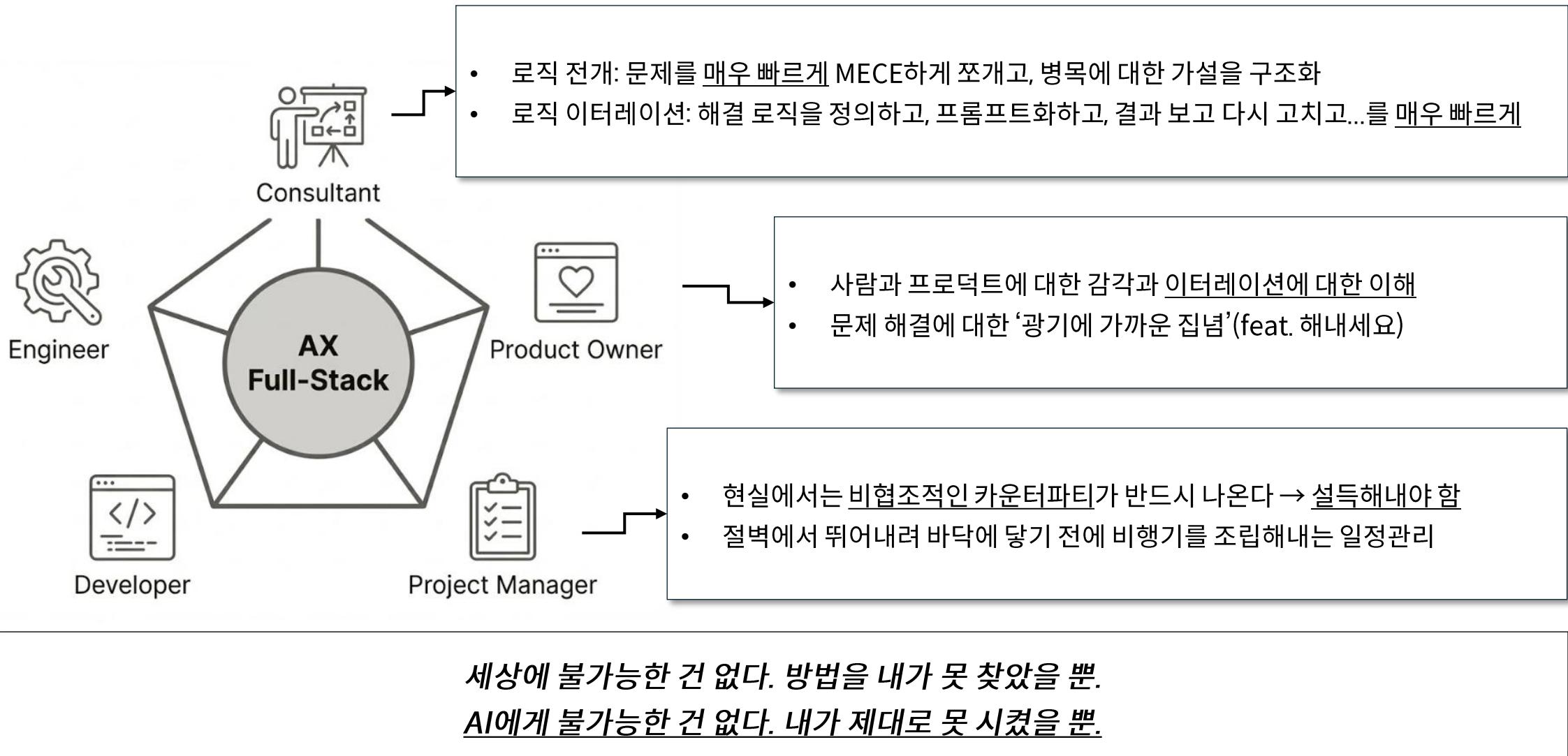
기대 ROI를 증명해야 리소스를 투자하는 상위 의사결정자

내부 구성원/상위 의사결정자의 신뢰가 바닥 나면 폐업(권한 압수)

성공시키기 진짜진짜진짜 정말정말정말 어렵다(?)

사실상 AX 빌더가 한 명의 창업자라면, AX를 성공시키기 위해서는 어떤 역량 조합이 필요한가?

풀스택 창업자? 풀스택 AX Builder!



Agenda

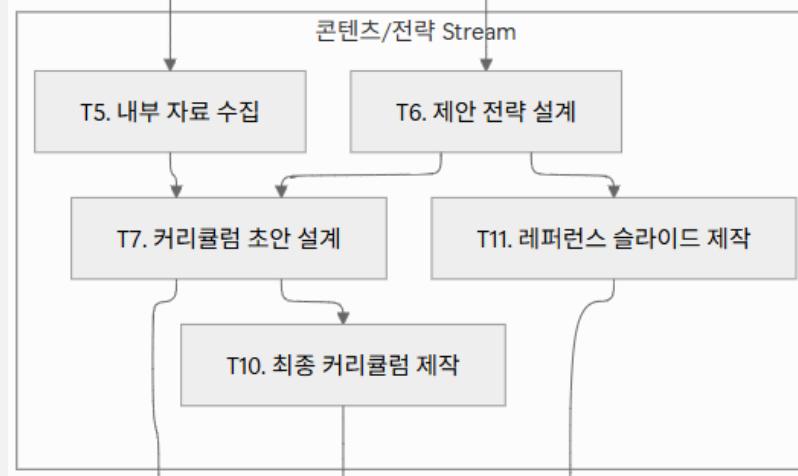
1. AX 기회들을 날려먹으며 배운 것들
2. 고도로 발달한 AX는 창업과 구분할 수 없다
3. AX Playbook for AI Builder

Rule 1: Thin but E2E(End-to-End)로 시도하는 게, 빠르게 10x하기 훨씬 더 쉽다

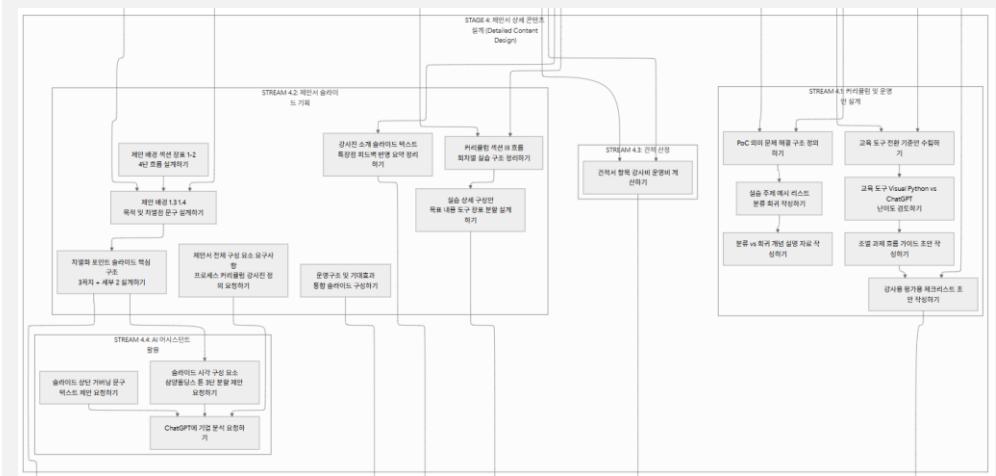
다시 한 번 스타트업 프레임워크로 재해석해보자

이상과 현실

이상: 모두가 최선의 Workflow를 착실히 지키고 따라감



현실: 모두 각자만의 Workflow로 일하며 공통 분모가 사실상 부재



How to Play

Thick and Partial

Partial

Partial AX는 사실 일부 인터뷰이들의 병목을 AX하게 될 가능성을 높인다(매우 작은 시장)

Thick

예외 케이스까지 다 고려하여 굵고 깊게 시작할수록, MVP 출시도 못 한 채 접게 될 가능성이 높아진다

Thin but E2E

E2E

진정한 공통분모는 Workflow의 Input과 Output이며 E2E 접근은 조직 차원의 AX가 될 가능성을 높인다

Thin

Thin하게 시작할수록, 이터레이션 루프가 빠르게 돌며 진짜 문제를 찾을 가능성이 높아진다

Rule 2: AI-Native로 처음부터 다시 만드는 게, 빠르게 10x하기 훨씬 더 쉽다

일론 머스크의 1원칙 사고는 AX에도 유효하다(복잡한 문제를 가장 기본적이고 근본적인 요소로 분해하는 방법)



“로켓은 비싸서 그 가격엔 만들 수가 없어요”

로켓은 무엇으로 구성되어 있을까?

알루미늄 합금, 탄소섬유 등… 원재료는 가격이 높지 않은데?

‘로켓 제작에 필요한 가장 본원적인 원재료 비용은 얼마인가?’

사람이 할 때는 당연했던 Task에 의문을 가지고 AI-Native으로 극도로 단순하게 만들어보자



“이 아웃풋을 만들려면 일도 많고 시간도 엄청 들어요”

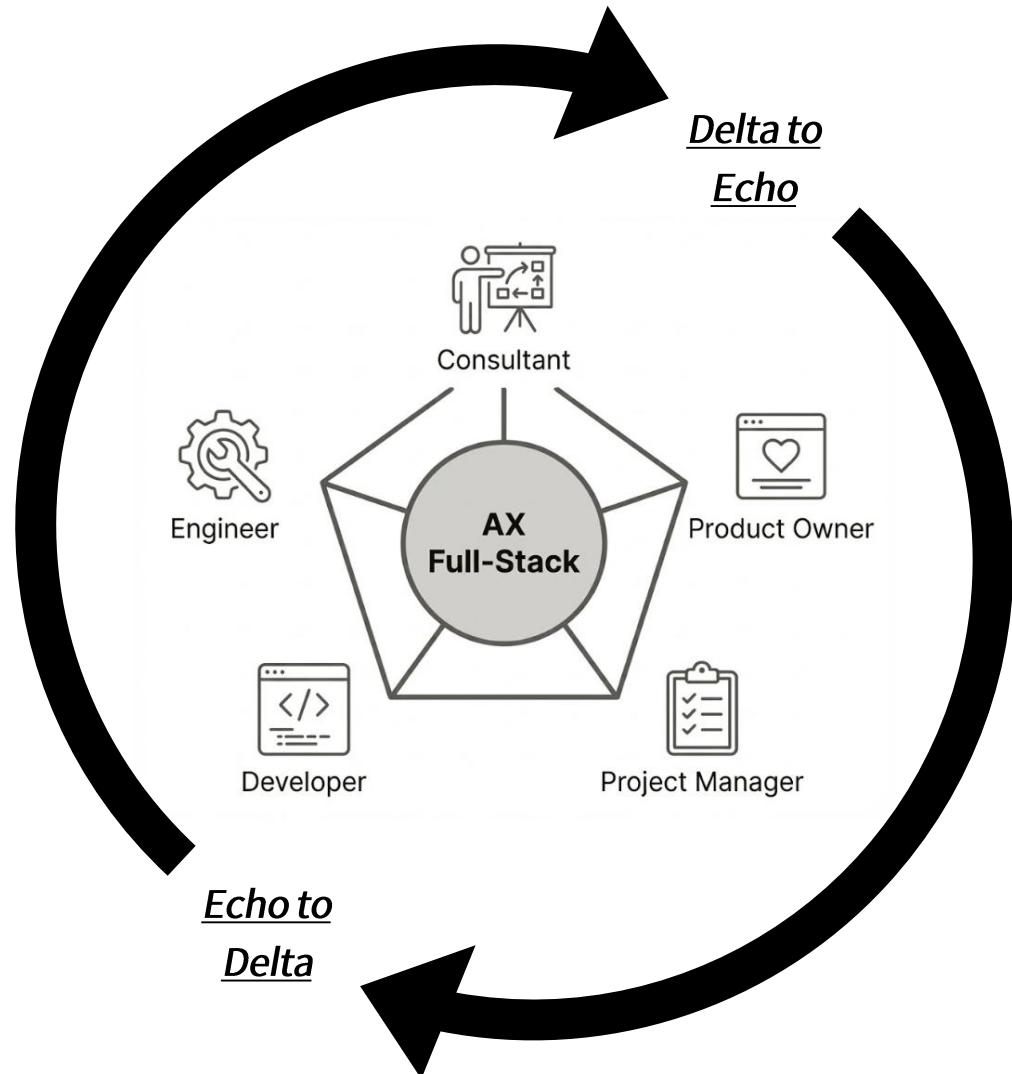
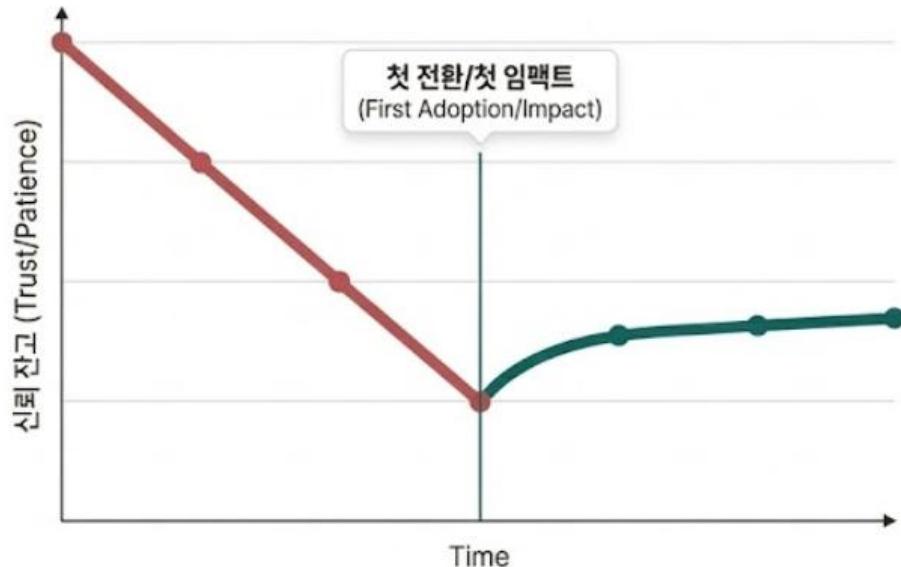
이 아웃풋(고품질의 정보)는 무엇으로 구성되어 있을까?

‘정보의 가치가 높아지는 프로세스’를 하나하나 쪼개 본다면?

‘각 과정을 Agent에게 맡긴다면 제거 가능한 Task는 얼마인가?’

Rule 3: Be AX Full-Stack.

Trust & Patience Burn이 오기 전에 성공시키려면, 결국엔 속도



End of Document