

Echo & Delta  
AI Builder Meetup

고도로 발달한 AI는  
창의력과 구별할 수 있다

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

# 나름 AX 컨설턴트라고 할 수 있지 않을까? 하는 넓고 얇은 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"> <li>AI 리터러시, 직무별 AX, Rag/LLM/Agent 교육</li> </ul>
AX 컨설팅	<u>세일즈 단계에서의 AX 진단/컨설팅</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>AX 니즈 Clarify부터 PoC 후보 선정까지</li> </ul>
AX Building	<u>AX 빌드 서비스 'FastForward' 런칭 준비</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>문제 정의~프로덕트 구현까지, 1Q GTM Target</li> </ul>

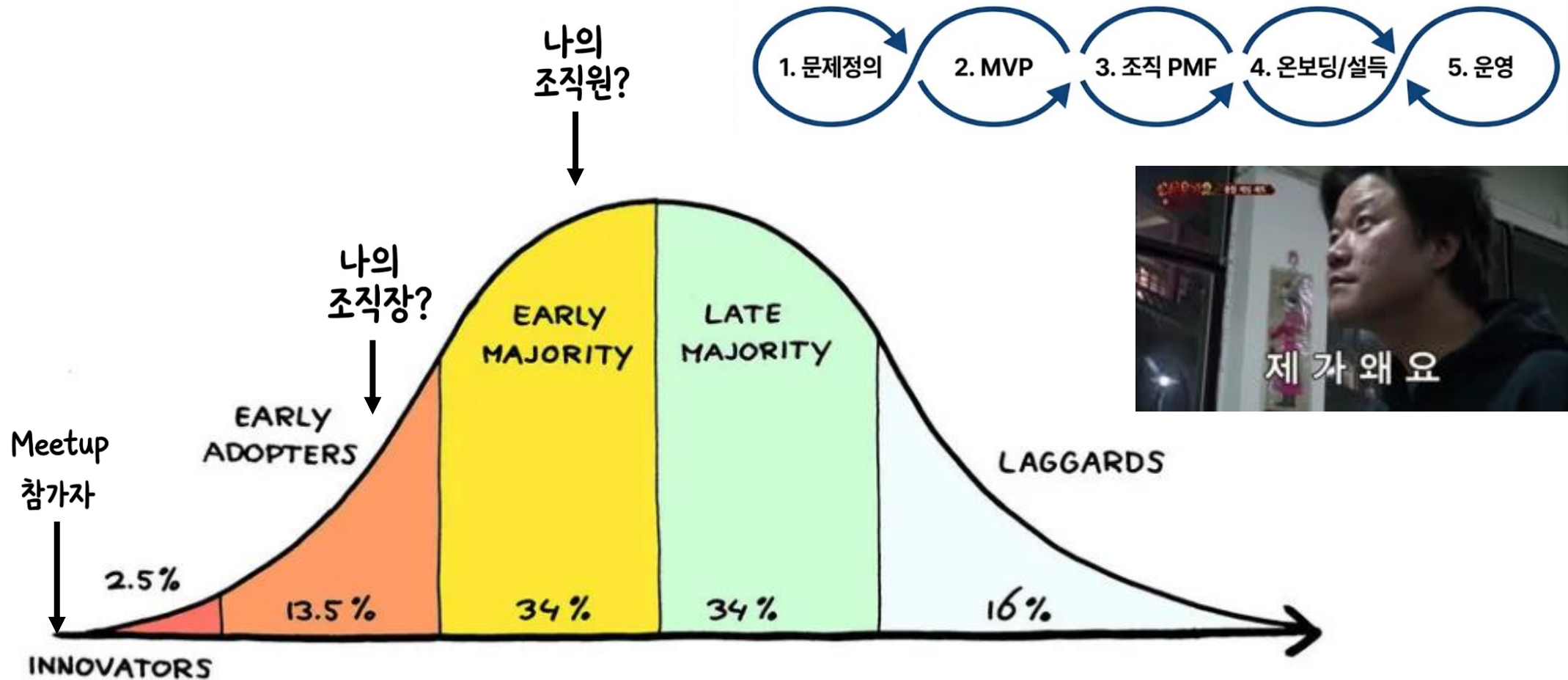
## AX Builder

## 내부 사업부 대상 AX

내부 교육	<u>강사 구할 시간에 직접 뚫다</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>LLM 원리, 추론 성능, HITP 등</li> <li>노트북LM, Agent 제작 교육 등</li> </ul> 
AX Product 제작	<u>제로부터 시작하는 AX PO 생활(w/ CODEX)</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>Agent 공장장, AI Agent를 만드는 Agent 배포</li> <li>AX 프레임워크 설계 및 실제 파이프라인 구축</li> </ul>
내부 AX 팀 세팅	<u>내부 AI Transformation 팀 정식 세팅</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>n8n이 뭔지도 몰랐지만 똑똑하고 뚝뚝한 4명</li> <li>기존 제안서 Workflow를 AX 리빌드 중</li> </ul>

# 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...

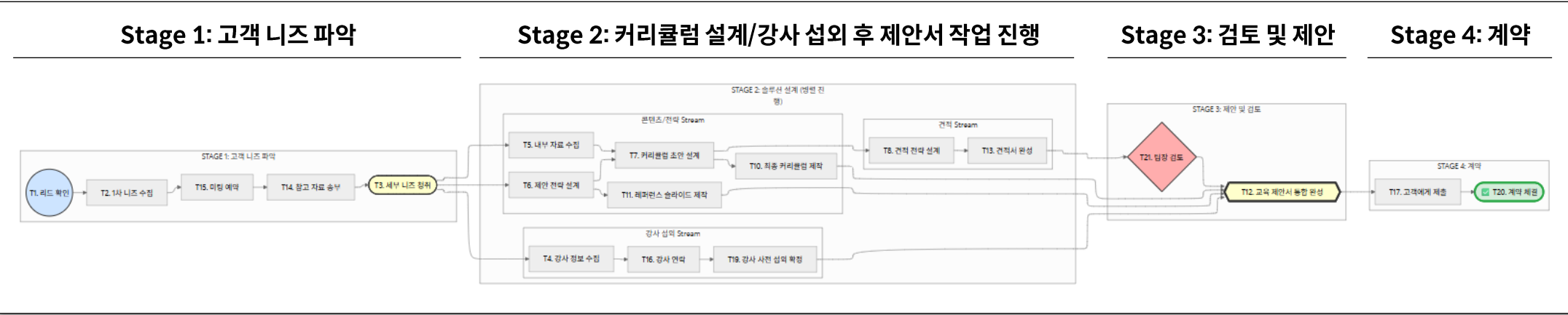
# 확실하게 실패한 AX Case와, 성공한 AX Case를 회고하며 알게 된 사실

## (1) 확실하게 실패한 AX Case: 제안서 검색 시스템

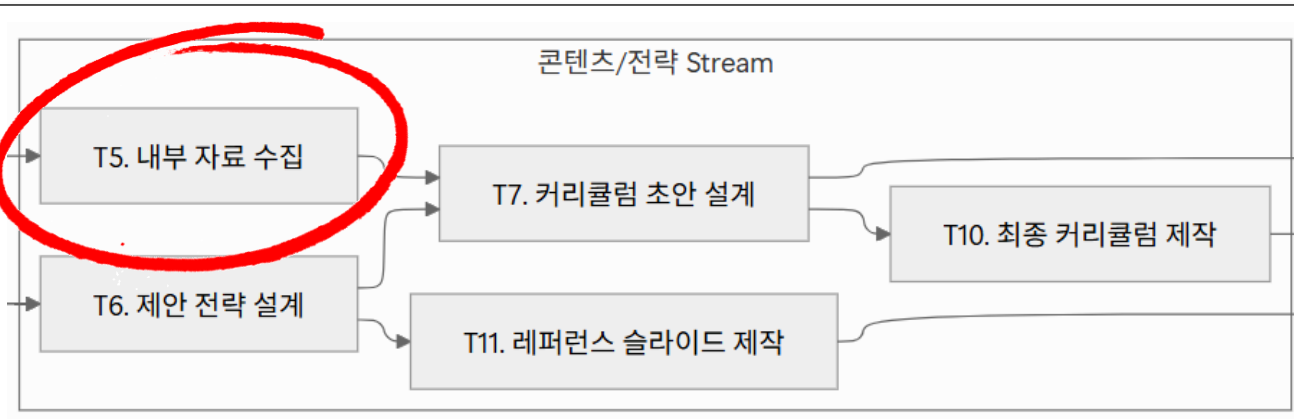
### Step 1: 인터뷰 진행

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 섭외하여 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 관장하면서 전체 교육 프로젝트를 매니징한다.

### Step 2: Workflow 분석



### Step 3: 병목구간 정의



고객사의 산업/BM/직무/교육 주제에 따라

- 참고해야 하는 과거 제안서가 다 다르지만
- 제안서는 300개가 넘고 구글 Drive에 있으며
- 하나하나 열어 봐야만 참고할지 말지 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

로그아웃

제안서 (350)

커리큘럼 (1477)

AI 미분석 제안서: 0개

AI 분석 (전체)

동기화

예시) 'AI 교육 제안서 중 데이터 분석 포함된 것 찾아줘'

검색

초기화

표시할 필드  
회사명, 파일명, 확장자, 페이지수

필터 초기화

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

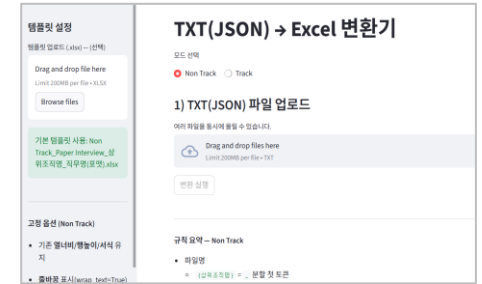
json output 업로드 →  
서면 인터뷰지 제작 기능 개발

문서들을 기반으로, task에서 skill을 도출하는 방법론과 함께 방법론별 활용하는 텍소노미를 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

처음부터 끝까지 5번 정도 이터레이션

본부 단위의 dataset에서  
역할 후보군 / 스킬 추출

팀/직무 단위에서  
직무 통합/분리 판단

통합 직무에 대한 스킬셋 매칭  
분리 직무에 대한 스킬셋 매칭

핵심은 혼자서  
→ Comm. Cost 0

투입한 리소스

본부장 리소스 20시간

결과

**성공**

(모든 실무자가 AX WF로 전환)

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

## 실패 &amp; 성공 AX Case 비교 분석

User 효용		실패한 AX Case	성공한 AX Case
		기존 제안서 탐색 시간 1시간 $\xrightarrow{4\text{배 효용}}$ 제안서 시스템 사용 시 15분	기존 방식 = 12h * 10d = 120h $\xrightarrow{12\text{배 효용}}$ 새로운 방식 = 2h * 5day = 10h
	Pain Size	기존 소요 시간 1시간	< 기존 소요 시간 120시간
	AI-Native or not	Human의 Workflow에서 출발	< AI Agent를 상정하고 AI-Native로 리빌드
	Full-Stack or not	3개의 Stakeholder 존재(전략팀 / 기획자 / 개발자)	< 혼자서 다 진행 → Comm. Cost 0
	Domain Knowledge	제안서 써본 경험 다수	? 스킬 컨설팅 진행 경험은 상대적으로 적음
	AI Depth	Rag 성능 고려한 전처리 + Rag까지 붙임	? GPTs 정도만 활용
	Leadership drive	본부장이 drive 건 AX Case	? 본부장이 drive 건 AX Case

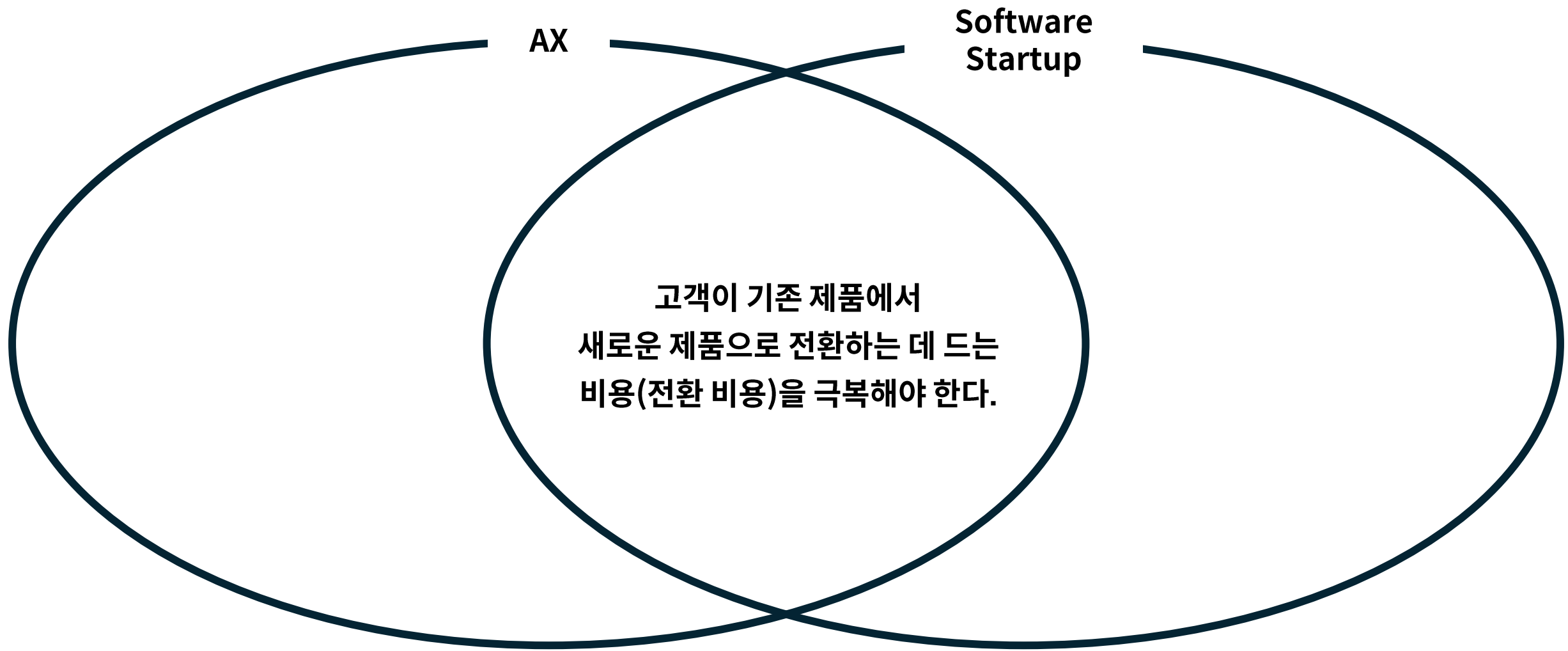
개별 구성 요소의 Sum으로 전체를 설명하기엔 설명력이 부족하고 찝찝하다...

# 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

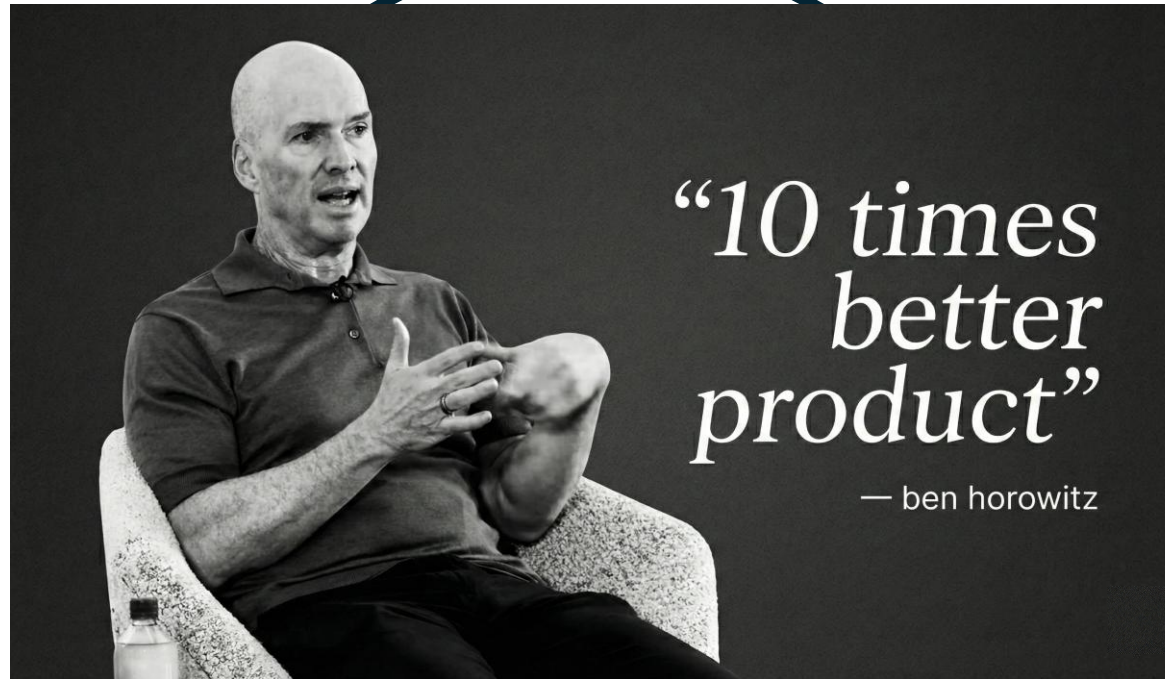


# AX와 소프트웨어 스타트업의 첫 번째 공통점: 결국 고객이 새로운 Product를 쓰게 하는 일이다

a16z 벤 호로위츠의 교훈

AX

Software  
Startup



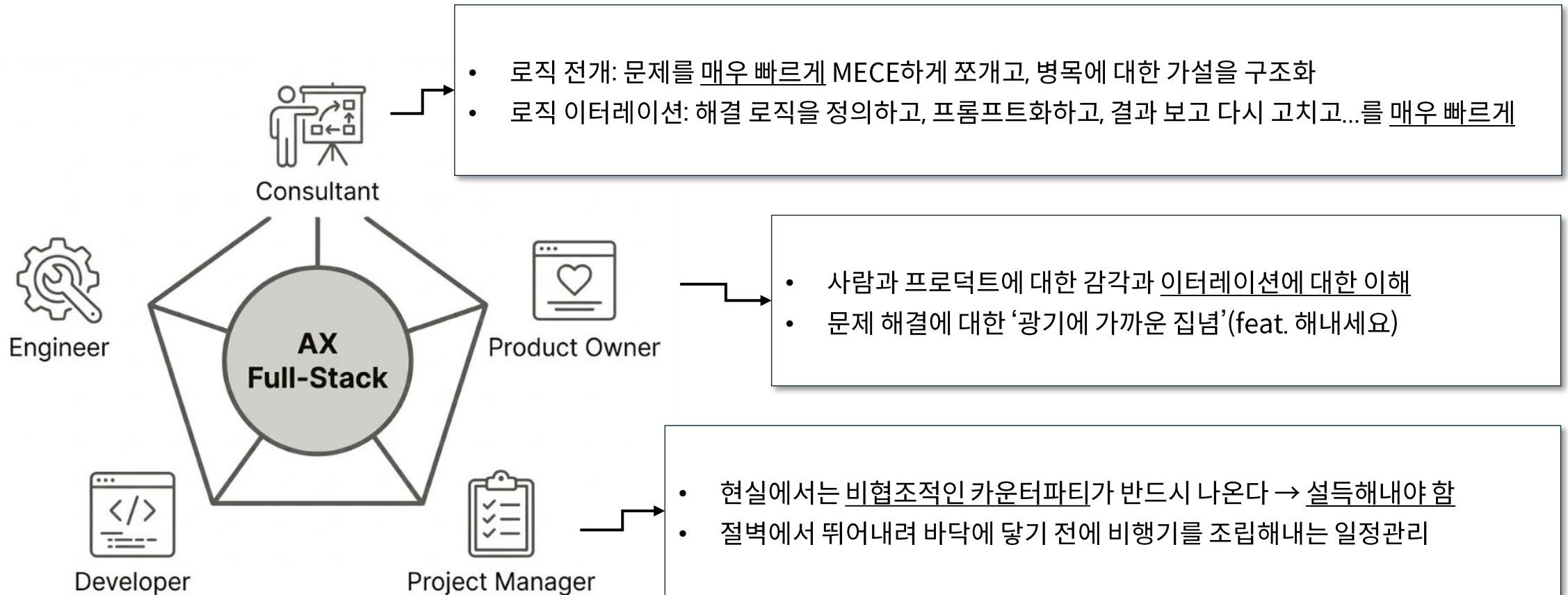
# 고도로 발달한 AX는 창업과 구분할 수 없다

기존 소프트웨어 스타트업 프레임워크의 재해석

End Goal		기존 제품(혹은 워크플로우) 대신 10배 효용을 안겨주는 제품을 고객에게 제공한다	
Framework		소프트웨어 스타트업	AX
Market		무엇보다도 <u>충분히 큰 시장</u> 을 고르는 것이 중요하다	조직/워크플로우별 병목들을 <u>서로 다른 시장</u> 이라고 볼 수 있고, AX의 성공을 위해선 병목의 크기가 큰 시장을 노려야 한다
MVP		핵심 가설만 검증하는 최소 기능/최소 UX의 MVP를 출시한다	작고 빠르게 만든 PoC부터 성공시킨다
PMF		고객이 진짜 돈을 내야 PMF를 찾았다고 볼 수 있다	‘좋다’가 아니라 <u>원래 방식으로 못 돌아가는 수준</u> 이어야 한다. 누가? 내 AX 프로덕트를 쓰는 바로 그 조직 구성원들이.
Investor		기대 수익을 증명해야 Cash를 투자하는 VC	<u>기대 ROI를 증명해야 리소스를 투자</u> 하는 상위 의사결정자
Runway		Cash가 다 떨어지면 폐업	내부 구성원/상위 의사결정자의 신뢰가 바닥 나면 폐업(권한 압수)
Difficulty		<u>성공시키기 진짜진짜진짜 정말정말정말 어렵다</u>	<u>성공시키기 진짜진짜진짜 정말정말정말 어렵다(?)</u>

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

풀스택 창업자? 풀스택 AX Builder!



세상에 불가능한 건 없다. 방법을 내가 못 찾았을 뿐.  
 AI에게 불가능한 건 없다. 내가 제대로 못 시켰을 뿐.



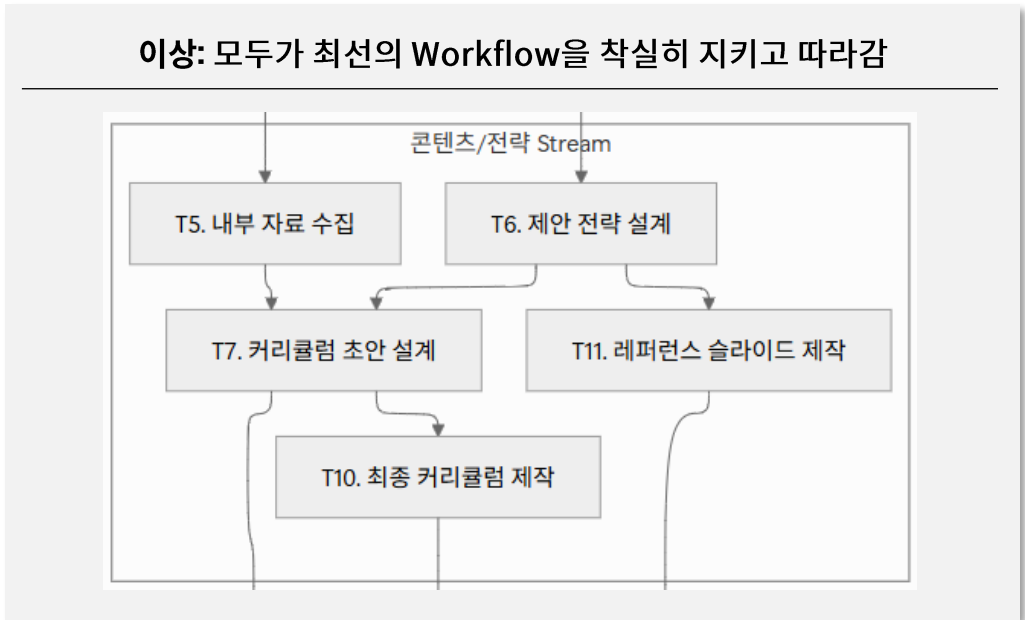
# Agenda

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

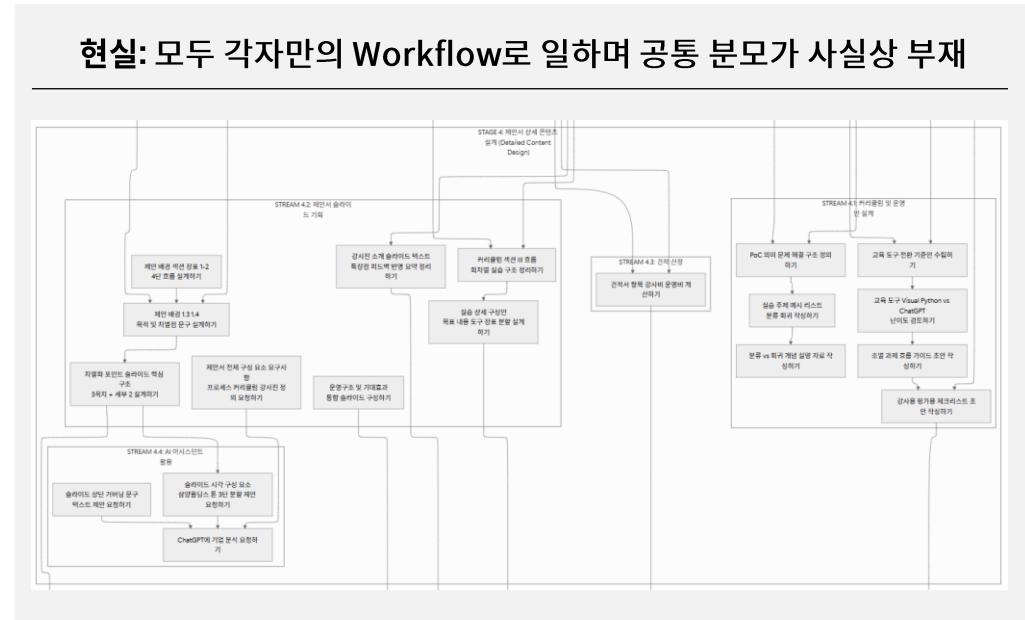
# Rule 1: Thin but E2E(End-to-End)로 시도하는 게, 빠르게 10x하기 훨씬 더 쉽다

다시 한 번 스타트업 프레임워크로 재해석해보자

이상과  
현실



≠



How to  
Play

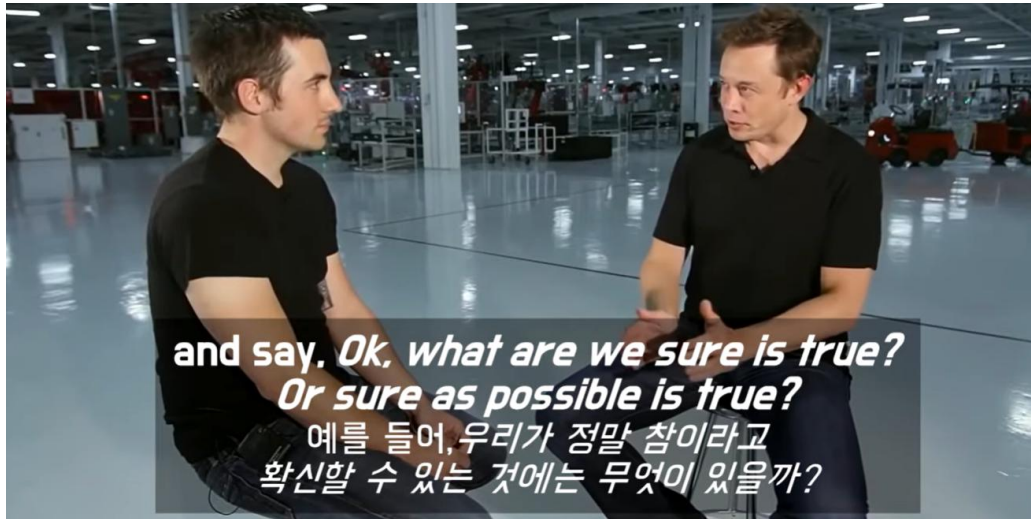
Thick and Partial	
Partial	Partial AX는 사실 일부 인터뷰이들의 병목을 AX하게 될 가능성을 높인다(매우 작은 시장)
Thick	예외 케이스까지 다 고려하며 굵고 깊게 시작할수록, MVP 출시도 못 한 채 접게 될 가능성이 높아진다

<

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?’



“이 아웃풋을 만들려면 일도 많고 시간도 엄청 들어요”

이 아웃풋(고품질의 정보)는 무엇으로 구성되어 있을까?

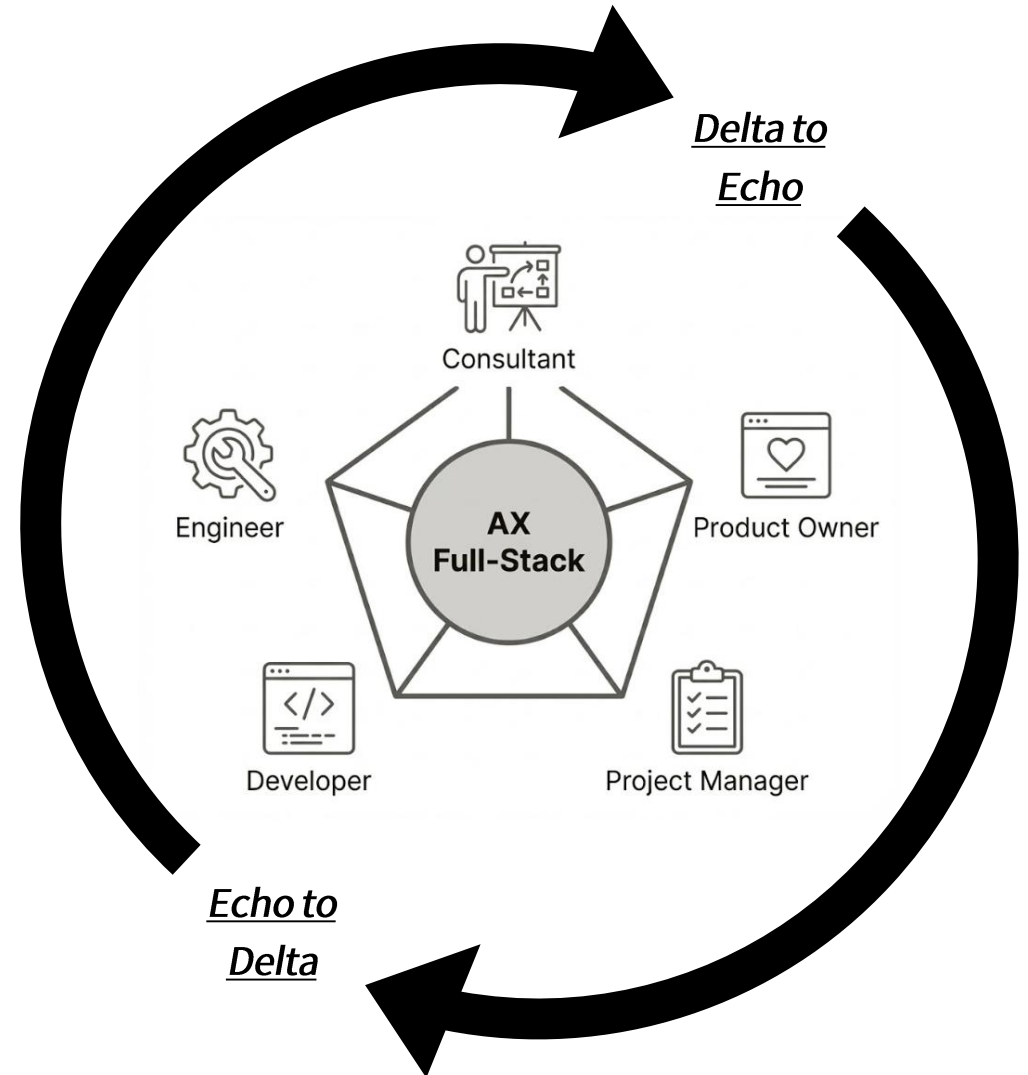
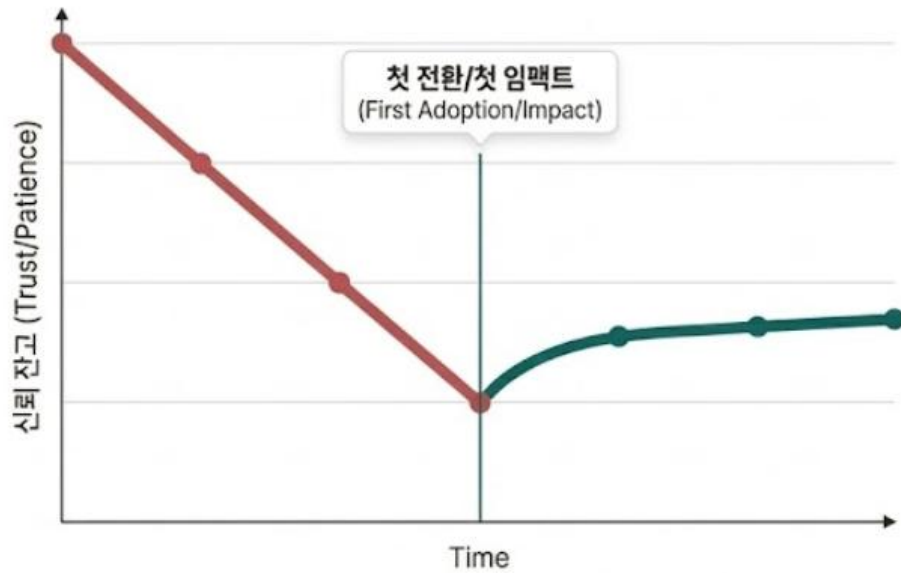
‘정보의 가치가 높아지는 프로세스’를 하나하나 쪼개 본다면?

‘각 과정을 Agent에게 맡긴다면 제거가능한 Task는 얼마인가?’

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

## Rule 3: Be AX Full-Stack.

Trust & Patience Burn이 오기 전에 성공시키려면, 결국엔 속도



**End of Document**