

# 팀 워크샵 2024.12.15-16

## Vision, Value Proposition & Q1 Goal Alignment

### Agenda

세션	주제	시간
Session 1	Vision & Mission Alignment	Day 1 오전
Session 2	bKamp Value Proposition	Day 1 오후
Session 3	bKend Value Proposition	Day 1 오후
Session 4	Q1 2025 목표 Alignment	Day 2 오전

### Session 1

#### Vision & Mission Alignment

#### 우리는 왜 여기 있는가?

# 현재 우리의 위치

---

## 시장 상황

- AI Agent 시대 도래: Claude, GPT 등 AI Agent가 실제 업무를 수행하는 시대
- Vibe Coding 트렌드: 비개발자도 AI와 대화하며 앱을 만드는 시대
- BaaS 시장 성장: \$5B → \$15B+ (2025-2030)

## 우리의 출발점

- 팝업스튜디오에서 실제로 경험한 문제들
- "AI로 뭔가 만들었는데, 어떻게 마케팅하지?"
- "백엔드 개발 반복 작업이 너무 많아"

# Vision Statement (제안)

---

## 옵션 A: 도구 중심

---

"AI Agent 시대, 모두를 위한 업무 도구를 만든다"

## 옵션 B: 역할 변화 중심

---

"AI와 함께 일하는 방식을 재정의한다"

## 옵션 C: 접근성 중심

"AI Agent의 힘을, 모든 팀에게"

## 참고: 유사 기업들의 비전

회사	Vision/Mission
Notion	"Make toolmaking ubiquitous"
Figma	"Make design accessible to everyone"
Supabase	"Build in a weekend. Scale to millions."
Linear	"Streamline issues, projects, and product roadmaps"

공통점: 간결하고, 행동 지향적이며, 누구를 위한 것인지 명확

## Mission Statement (제안)

## 옵션 A: 제품 중심

"바이브코더도 자신의 아이디어를 세상에 알리고, 개발자도 반복 작업에서 벗어나게"

## 옵션 B: 가치 중심

---

"AI 활용의 진입장벽을 낮추고, 모든 팀의 생산성을 높인다"

## 옵션 C: 고객 중심

---

"스타트업과 소규모 팀이 AI의 힘으로 대기업과 경쟁할 수 있게"

## Session 1 토론 포인트

---

1. 우리의 핵심 고객은 누구인가?
2. 우리만의 차별점은 무엇인가?
3. 5년 후, 우리 회사는 어떤 모습이어야 하는가?

## Session 1 목표

---

이 세션이 끝나면:

1. ☒ 우리 회사의 Vision Statement 합의
2. ☒ 우리 회사의 Mission Statement 합의
3. ☒ 핵심 고객 정의에 대한 공통 이해

## Session 2

---

# bKamp Value Proposition

## bKamp는 무엇인가?

### 한 줄 정의

"AI 프로젝트의 마케팅 런치패드"

바이브코더를 위한 커뮤니티 포털 + 쇼케이스 플랫폼

### 제품 개요

항목	내용
제품명	bKamp (bkamp.ai)
발음	비키 또는 비캠프
포지션	AI 바이브코더 커뮤니티 포털
핵심 타겟	AI로 뭔가 만든 사람들 (바이브코더)
슬로건	"AI로 만들고, 커뮤니티로 성장하라"

# bKamp의 두 가지 얼굴

형태	설명
bkamp.ai (웹 포털)	쇼케이스 + 프롬프트 레시피 + 커뮤니티
bkamp agent (설치형)	AI를 잘 쓸 수 있게 도와주는 로컬 Agent

하나의 브랜드, 두 가지 형태

## 우리가 해결하는 문제

### 기각된 가설

"정보가 파편화되어 AI를 시작 못한다"?

✗ 틀렸다. 정보는 이미 넘쳐난다.

플랫폼	규모
GPTers	7,000개+ AI 활용사례
AI 코리아 커뮤니티	12,311명
YouTube "ChatGPT 사용법"	수백 개 영상
노마드코더	63만 구독자

# 진짜 문제: 마케팅

## 제로백 빌더톤 참가자 피드백

"만들고 나서 어떻게 마케팅하지?" "마케팅 지원받고 싶어요"

## 시장 Gap 분석

영역	플레이어	Gap
정보/학습	GPTers, YouTube	포화
쇼케이스	디스콰이엇, Product Hunt	IT 일반 / 영어
마케팅 지원	-	공백
B2B 연결	-	공백
투자 연계	-	공백

# Target Customer

## Primary: 바이브코더

### 페르소나 1: 시리우스 빌더 "민수"

- 32세, 사이드 프로젝트 개발자
- Pain Point: "Product Hunt에 올렸는데 한국 유저 반응을 모르겠어"
- bKamp 사용 시: 한국어 피드백 + B2B 연결 + 투자 연계

## 페르소나 2: 캐주얼 빌더 "지영"

- 28세, 마케터, Cursor로 첫 앱 제작
- Pain Point: "만들었는데 어디에 자랑하지?"
- bKamp 사용 시: 쇼케이스 등록 → 커뮤니티 피드백 → Featured 선정

## Secondary & Seed

### 바이브코딩 입문자

- "바이브코딩 해보고 싶은데 어디서 시작하지?"
- 입문 가이드 → 튜토리얼 → 첫 프로젝트 → 쇼케이스 등록

### 제로백 동문 (Seed Users)

- 이미 팝업스튜디오와 관계 있음
- 즉시 유입 가능
- 콘텐츠 시딩 역할

## Value Proposition

### 핵심 가치: 풀 퍼널 플랫폼





## 4대 핵심 기능

기능	설명
쇼케이스	AI 앱 등록/조회/투표 (베스트도전)
프롬프트 레시피	AI 도구 조합 워크플로우 공유
커뮤니티 Q&A	프로젝트별 질문/답변, 피드백
마케팅 부스팅	Featured 선정 → SNS/뉴스레터 홍보

## 쇼케이스 승격 시스템



## 경쟁 제품 비교

기능	GPTers	디스콰이엇	Product Hunt	
AI 특화	✓	✗	✗	✓
한국어	✓	✓	✗	✓
쇼케이스	✗	✓	✓	✓
마케팅 부스팅	✗	✗	✗	✓
B2B 연결	✗	✗	✗	✓
풀 퍼널	✗	✗	✗	✓

## 시장 기회

지표	수치
ChatGPT 국내 사용자	2,031만 명
글로벌 Vibe Coding 시장 (2025)	\$4.7B
연평균 성장률	32.5%
한국 추정 활성 빌더	1~2만 명

# 팝업스튜디오의 Unfair Advantage

자산	설명
제로백 빌더톤	커뮤니티 시딩 소스, 초기 사용자 풀
B2B 네트워크	15년+ 업계 경험, 기업 연결 가능
투자 역량	유망 프로젝트 직접 투자 가능
bKend	포털 → 백엔드로 이어지는 자연스러운 퍼널

GPTers, 디스콰이엇이 절대 못하는 것 = 사업화 지원

## Session 2 토론 포인트

- 1. "마케팅 런치패드"가 충분한 차별점인가?
- 2. 입문자 vs 메이커, 어디에 집중할까?
- 3. bKamp와 bKend 통합은 언제?

## Session 2 목표

이 세션이 끝나면:

- 1. ☒ bKamp Target Customer 합의
- 2. ☒ bKamp 핵심 Value Proposition 합의
- 3. ☒ "마케팅 런치패드" 포지셔닝 확정 또는 수정

## Session 3

# bKend Value Proposition

## bKend는 무엇인가?

### 한 줄 정의

"Vibe Coding 시대의 백엔드 자동화 플랫폼"

AI 빌더를 위한 Multi-tenant BaaS

### 제품 개요

항목	내용
제품명	bKend (bkend.ai)
기술 스택	Node.js, AWS Lambda, MongoDB
포지션	AI-Native BaaS
핵심 타겟	AI 빌더, Vibe Coder, 1인 개발자

## 우리가 해결하는 문제

# Vibe Coding의 현실

## 문제: 백엔드의 벽

- 프론트는 10분, 백엔드는 10일
- 인증, DB, API... 매번 반복
- AI가 만들어줘도 배포가 문제

## 현재 대안들의 한계

대안	장점	한계
Supabase / Firebase	빠른 시작	Multi-tenancy 직접 구현
Vercel / Railway	쉬운 배포	백엔드 로직은 직접 구현
직접 개발	완전한 컨트롤	시간 많이 소요

*bKend = Vibe Coding의 마지막 퍼즐*

# Target Customer

## Primary: AI 빌더 / Vibe Coder

### 페르소나 1: 1인 개발자 "성민"

- 32세, 프리랜서 개발자
- Pain Point: "프론트는 Cursor로 금방 만드는데, 백엔드 세팅이 매번 귀찮아"

- bKend 사용 시: 원클릭으로 Multi-tenant 백엔드 생성

### 페르소나 2: 스타트업 CTO "지원"

- 29세, 초기 스타트업 CTO (개발자 2명)
- Pain Point: "MVP 빨리 만들어야 하는데 백엔드에 시간 너무 쓰고 있어"
- bKend 사용 시: 프로덕션 레디 백엔드 즉시 사용

## Value Proposition

### 핵심 가치 제안

가치	설명
Multi-tenancy 기본 제공	SaaS 구조 기본 탑재, 테넌트별 데이터 격리
AI Agent 최적화	MCP 서버 기본 연동, AI가 이해하기 쉬운 API
Zero-Config 배포	코드 없이 백엔드 생성, 자동 스케일링

### 경쟁 제품 비교

기능	Firebase	Supabase	Railway	
빠른 시작	✓	✓	⚠	✓
Multi-tenancy	✗	✗	✗	✓
AI Agent 최적화	✗	✗	✗	✓
코드 없이 API	⚠	⚠	✗	✓

## 시장 기회

구분	규모	설명
TAM	\$5-18B (2025)	전체 BaaS 시장
SAM	\$0.75-1B	AI-Native 개발자 세그먼트
SOM	\$30-50M	초기 타겟 (한국 + 아시아)

## bKamp + bKend 시너지

### 통합 가치



### 승격 시나리오

- 빌더가 bKamp에 프론트엔드 프로젝트 등록
- 커뮤니티 검증 (공감 200+)
- 하이라이트 승격 → bKend 백엔드 연동 지원
- 정식 서비스 런칭

---

## Session 3 토론 포인트

---

1. Multi-tenancy가 충분한 차별점인가?
  2. AI-Native의 의미를 어떻게 구체화할까?
  3. bKamp와의 통합 우선순위는?
- 

## Session 3 목표

---

이 세션이 끝나면:

1. ☒ bKend Target Customer 합의
  2. ☒ bKend 핵심 Value Proposition 합의
  3. ☒ bKamp와의 시너지 방향 합의
- 

## Session 4

---

### Q1 2025 목표 Alignment

---

---

### Q1 2025 Overview

---

---




### 현재 상황 (2024.12)

---




#### 완료된 것

- ☒ bKamp 네이밍 확정 (bkamp.ai)



-  bKend 1차 개발 완료
-  빌더톤 대응 (11/28)
-  12/11 Closed Beta 준비

진행 중

-  bKamp 웹 포털 MVP (2주 개발)
-  bKend 프로젝트 관리
-  브랜딩 전략 수립

제품 라인업

제품	정의	타겟
bKamp 웹 포털	AI 바이브코더 커뮤니티 + 쇼케이스	바이브코더
bKamp Agent	설치형 AI Agent (구 릴리)	비개발자 직군
bKend	AI-Native Multi-tenant BaaS	AI 빌더, 1인 개발자

Q1 핵심 질문

"3개월 후, 우리는 어디에 있어야 하는가?"

- bKamp 포털 사용자 수?
- bKend 유료 전환?
- 커뮤니티 활성화 지표?

# Q1 OKR 제안

## Objective 1: bKamp 포털 런칭 & 초기 견인력 확보

KR	지표	목표치
KR1	등록된 프로젝트 수	??? 개
KR2	가입 사용자 수	??? 명
KR3	WAU	??? 명
KR4	프롬프트 레시피 수	??? 개

## Objective 2: bKend Closed Beta 성공적 운영

KR	지표	목표치
KR1	Beta 가입자 수	??? 명
KR2	프로젝트 생성 수	??? 개
KR3	API 호출 수	??? 회/일
KR4	NPS 점수	??? 이상

## Objective 3: PMF 신호 확인

KR	지표	목표치
KR1	유료 전환 의향 응답	???%
KR2	재방문율 (Day 7)	???%
KR3	사용자 인터뷰	??? 건
KR4	핵심 사용 케이스 발굴	??? 개

## 제품별 Q1 로드맵

### bKamp 웹 포털 로드맵

Phase	시기	핵심 기능
MVP	12월 말	쇼케이스, 콘텐츠 허브, OAuth, Q&A
Phase 2	1월	프롬프트 레시피, Featured, 검색
Phase 3	2-3월	bKend 연동, 호스팅, 마케팅 자동화

# bKend 로드맵

Phase	시기	핵심 기능
Closed Beta	12/11	Builder Console, 인증, DB, API
Q1 고도화	1-3월	API 문서 자동 생성, MCP 고도화, bKamp 연동

## Q1 마일스톤

### 월별 핵심 마일스톤

월	목표
12월 말	bKamp MVP 런칭, 시딩 콘텐츠 10-15개
1월	초기 견인력 확보, Phase 2 기능
2월	bKamp-bKend 연동, 하이라이트 승격
3월	PMF 검증, Public Beta 준비

## 주요 날짜

날짜	이벤트
12/11	bKend Closed Beta 오픈
12/15-16	팀 워크샵
12월 말	bKamp 웹 포털 MVP 런칭
1월 중	제로백 Popup Days
2월 말	bKamp-bKend 연동 릴리즈
3월 말	Q1 회고 & Q2 계획

## 팀별 역할 분담

### 제안 구조

팀	역할
Product	피드백 수집, 우선순위, 인터뷰
Development	bKamp 개발, bKend 고도화
Design	UI/UX, 브랜딩, 가이드
Growth	제로백 시딩, 커뮤니티, 콘텐츠

## 리스크 및 대응

## 예상 리스크

리스크	대응 방안
콜드 스타트	제로백 동문 시딩, 내부 프로젝트
사용자 유입 부족	SEO/AEO 콘텐츠, SNS 바이럴
bKamp-bKend 연동 지연	독립적으로 먼저 운영
경쟁사 진입	팝업스튜디오 네트워크가 진입장벽

## Session 4 토론 포인트

- 1. Q1 최우선 목표는 무엇인가?
  - bKamp 포털 활성화?
  - bKend PMF 검증?
  - 두 제품 시너지 입증?
- 2. 성공을 어떻게 정의할 것인가?
- 3. 리소스 배분은 어떻게?

## Session 4 목표

이 세션이 끝나면:

- 1. ☒ Q1 핵심 Objectives 합의 (2-3개)
- 2. ☒ 각 Objective의 Key Results 정의
- 3. ☒ 팀별 역할 명확화
- 4. ☒ 마일스톤 확정

# 워크샵 마무리

## 워크샵 전체 성과 정리

세션	결정 사항
Vision & Mission	Vision: __ / Mission: __
bKamp VP	고객: __ / 가치: __
bKend VP	고객: __ / 가치: __
Q1 Goals	Obj 1: __ / Obj 2: __

## 다음 단계

- 1. 워크샵 결과 문서화
- 2. Q1 OKR 확정 및 공유
- 3. 팀별 세부 계획 수립
- 4. 1월 킥오프 미팅

## 감사합니다!

"바이브코딩, 시작하고 자랑하세요"

12/11 bKend Beta → 12월 말 bKamp 런칭 → Q1 성장 → 2025 도약

