

W01 서비스 개요 정립

무엇을 만들지 명확히 하기

내가 해결하려는 문제는 무엇인가?

- 내가 만들고자 하는 서비스의 '목적'을 정의
- 이 목적이 나에게 얼마나 중요한가?
- 이 목적은 타인에게 얼마나 중요한가?
- 이 목적은 AI에게는 얼마나 중요한가?

내가 만들고자 하는 서비스는 '나'에게 중요한 일인지 'AI'에게 중요한 일이 아니다

서비스 개요가 필요한 이유

- AI는 최고의 전문가지만 '내 마음을 읽는 존재'가 아니다.
- AI가 이해하는 것은 오직 내가 제공한 정보와 맥락뿐이다.
- 따라서 서비스 개요는 'AI가 나의 의도를 정확하게 이해하도록 만드는 첫 번째 데이터셋'이다.

"잊지말자! AI가 나를 위해 일하게 하도록 철저한 준비가 필요하다"

서비스 개요의 역할

- AI가 이 서비스의 목적과 방향을 잊지 않도록 하는 가늠좌
- 내가 만들고자 하는 서비스가 해결하는 문제에 대해 스스로 인식하기 쉬운 가이드
- 만들어진 서비스의 전체적인 그림을 예측해 볼 수 있는 청사진
- 개요를 잘 만들면 실제 서비스로 연결짓기 위해 필요한 자료들을 문제없이 만들 수 있다.

5 Whys

5 Whys = "왜?"를 5번 물으면 진짜 문제가 보인다

- "배달 앱을 만들고 싶어"
 - → 왜?"음식 주문이 불편해서"
 - → 왜 불편해?"전화하기 귀찮아서"
 - → 왜 귀찮아?"메뉴판 찾기 힘들어서"
 - → 왜 힘들어?"매번 새 가게 찾아야 해서"
 - → 왜 새 가게를 찾아?"맛있던 곳을 잊어버려서"

진짜 문제: 배달이 아니라 “맛집 기억 관리”

계속 물어보다 보면 나도 모르게 깨닫게 된다

- AI는 뛰어난 공학자이면서 뛰어난 인문학자
- 수많은 증거들 안에서 숨어있는 맥락을 찾아달라고 요청을 하면
- 전문가 수준으로 진짜 이 문제의 핵심을 발견해 준다.

“만들고자 하는 서비스에 대해 다양한 정보를 제공하면 AI는 그 안에서 최선의 맥락을
다각도로 검토해 결과를 제공할 것이다.”

되물어보기 기법

“모든 자료를 통틀어 볼때, 내가 이 일을 하는 이유가 무엇으로 보여?”

“이 자료들을 보면, 내가 가장 중요하게 생각하는 기준이 뭐라고 생각해?”

- AI가 내 의도를 이해하기 위해서는 AI가 이해할 수 있는 방식으로 소통해야 한다.
- 스스로 내 의도를 정리하게 하면 그 정리한 것은 이해한것이라 봐도 무방
- 내가 어떤 생각을 하는지 역으로 물어보면 AI에게 내 의도를 제일 정확하게 전달할 수 있다.
- (만약 그 의도를 다르게 말하고 있다면 정확히 지적해줘야 산으로 가지 않는다)

질문 1. 서비스의 본질 파악하기

- 만들고자 하는 서비스에 대한 다양한 정보를 수집한다
 - 이 서비스가 필요한 이유와 상황
 - 이 서비스를 만들어야 겠다고 생각한 동기
 - 이 서비스를 만든 후에 내가 상상하는 미래
 - 이 서비스와 유사한 영감을 받은 다른 서비스
 - 그냥 이 서비스와 관련된 아무 말이나 정보 뭐든지 다 좋다
- “모든 의견들을 종합해 봤을 때, 이 서비스가 본질적으로 해결하고자 하는 문제는 뭘까?”
- “이런 의견을 가진 사람이 진짜로 해결하고자 하는 문제의 핵심은 뭘까?”
- “이런 서비스가 만들어지면 궁극적으로 어떤 가치를 창출할 수 있을까?”

질문2. 서비스의 핵심

모든 이야기 끝에 AI와 공감대를 형성하면

- “이 모든 내용들을 바탕으로 서비스의 본질과 핵심에 대해 정리해줘”
- 양식이 거창하거나 맘에 들지 않으면 적절하게 양식을 재정의하도록 요청
- 읽으면서 다시한번 스스로 생각해보고, 동의하는지 되묻는다
- 그렇지 않은 부분에 대해 수정하고 다시 정리한다.

질문 3. 서비스 아이디에이션

이 문제를 해결하는 최고의 방법은 무엇인가?

- 본질이 정리가 되면 이 문제를 해결하는 최선의 방법을 찾아야
- 나는 이미 알고 있다고 생각하지만 전문가에게 맡겨보는 것도 좋지 않을까?

"이 서비스의 핵심을 해결하기 위한 최선의 방법을 최대한 많이 제안해줘"

- 아이디어들에 대해 실제로 나에게 적용 가능한 케이스들을 잘 걸러낸다.
- "XXX한 상황에서 XXX한 문제를 해결해야해. 이런 방식에 제일 도움되는 방법들이 필요해"

질문 4. 서비스 개요를 정리

- 다양한 아이디어들을 바탕으로 스스로 어떤 서비스를 만들어 볼지 상상한다.
- 만들어진 서비스에 대한 상상을 AI에게 설명하면 앞서 연구한 핵심에 맞춰서 최선의 서비스 구조를 정리해 준다.
- AI가 직접 정리한 구조 -> AI가 만들기 위해 필요한 상상에 적합한 구조

나의 의도를 AI에게 정확하게 전달하기 위한 과정을 충분히 가졌기 때문에
효과적이다

발산 » 수렴 » 발산 » 수렴

- 발산: 해결하고자 하는 문제에 대한 다양한 종류의 정보들을 수집
 - 수렴: 정보들을 바탕으로 이것이 해결하고자 하는 문제의 핵심을 정리
 - 발산: 이 문제를 해결할 수 있는 수많은 아이디어들을 제안 받음
 - 수렴: 이 아이디어 중 내 문제를 해결해 주는 아이디어들을 채택
- > 채택된 아이디어를 서비스 개요로 정리

너무 거창하게 느껴지나?

- 내가 필요해서 내가 만드는 것은 이럴 필요가 없다.
- 하지만 AI가 내 진심을 확실하게 이해하려면 누가 봐도 이해할 수 있어야 한다
- 본질에 연결되면 누구에게도 설득력이 있는 메세지가 나온다

"나에게 하나도 관심없는 AI에게 나의 진심을 전달할 수 있어야 한다"

AI한테 설명하지만, 사실은 나에게 설명하는 과정

- 머릿속에선 명확한 것 같은데
- AI한테 설명하려니까 막막함
- 설명하려고 계속 대화하다 보면
- "아... 내가 진짜 원했던 건 이거였구나" 깨닫는다!

오늘 해결해야 할 문제

- AI와의 질문, 대화를 통해 누구에게나 설득력있게 서비스를 소개할 수 있는 서비스 개요를 정리해 봅니다.
- 이런 서비스를 만들기 위해서 알아야 할 것들에 대해 물어보고 내가 모르는 것들에 대해서는 AI와 함께 학습해 봅니다. 이 서비스에 대해 누구보다 전문가가 될 수 있는 수준으로 깊게 학습하면 좋습니다.
- (선택) 이 개요를 바탕으로 타인에게 이 서비스에 대해 소개할 수 있는 소개 페이지를 만들어 봅니다.

Q&A

내가 모르는 지식을 AI로 부터 학습하는 습관

- 내가 아는 지식을 활용해 AI가 대신 일하게 하는 습관

서비스 개요 != 서비스 기획서

서비스 개요를 작성하는 이유

- 나는 이것을 왜 만드는가?
- 이것은 어떤 문제를 해결하는가?
- 이것을 만들기 위해 알아야 할 것은 무엇인가?

서비스 기획서를 쓰면 안되는 이유:

- AI가 더 좋은 대안을 제시할 기회를 뺏는다
- AI가 내 생각을 이해하려 하지 않고 문서의 내용만 확인하려 한다
- 기획서가 잘못 만들어 진 것에 대해 피드백을 받는 것이 어렵다

MVP를 만들어야 하는 이유

MVP(Minimum Viable Product): 유의미하지만 최소한으로 구현된 제품

서비스 개요를 모두 작성한 이후에

개발 기간 및 구현 가능성 검토

- “이 시스템을 전부 구현한다면 얼마가 걸릴까”
- “서비스의 핵심과 목적 달성을 위한 MVP를 만든다면 어디까지 구현해야 할까?”
- “실질적으로 구현에 어려움이 있을 부분들은 어떤 것들이 있을까?”

서비스 자가 학습

- 표현 용어나 개념에 대해 정확하게 설명하기 어려운 경우
- 구체적인 구현 원리나 기술적 개념이 이해가 가지 않는 경우
- 이 서비스가 어떤 형태로 완성이 될지에 대해 그림이 그려지지 않는 부분에 대해