

**연봉 2억이
직접 집필한**

**쿼드러플
시스템
기본자료집**

안녕하세요. 매번 0원으로만 창업하는 구피디입니다. 30번 이상의 시도를 통해 결국 연 2억을 버는 사업체를 만들었습니다.

그 와중에 대부분의 사람들이 잘못 알고 있는 상식들과 숨겨진 비밀들을 알게 됐는데요. 그 방법들을 쿼드러플 SNS에 녹여보려 합니다.

이 책을 끝까지 읽고, 그 다음책까지 보고 난 이후에는

1. "아 창업이란건 존나 쉬운거구나"
 2. "실제로 이런 방법이 존재했구나"
 3. "구피디가 별거 없는 사람이었구나. 나도 하면 되겠네"
- 하고 생각하실겁니다.

쿼드러플 SNS의 탄생 배경을 가볍게 한번 알아보시죠.

먼저 제가 뭐 감성팔이 하려는게 아니에요.

실제로 저같은 사람들도 이렇게 정말 꾸준히 제대로 된 방향으로 간다면 성과를 거둘 수 있다는 것을 말씀 드리고 싶어서 이런 얘기를 꺼내봅니다.

제가 21살까지 패배자 인생을 살다가(초딩때 강제전학, 중딩때 뺑셔틀, 17살에 연애 처음해봄) 군인일때 이제 전역이 한 1년 정도 남았을 때 생각을 많이 하게 됐어요

나는 이제 사회에 나가서 어떤 사람이 돼야 되나 이렇게 아무 쓸모없는 사람인 것처럼 평생 살아야 하는 건가? 이런 생각을 많이 하게 됐어요

그래서 뭐 누구한테 물어볼 사람도 없고 해서 그냥 무작정 도서관으로 갔어요 도서관을 갔는데 거기서 되게 놀랐던게 제가 지금껏 단 한 번도 만나 보지 못했던 열정적인 사람들의 책들이 너무 많은 거예요

저는 그래서 처음에는 좀 의아 했던게 “와 정말 세상이 이렇게 열정적인 사람들이 많다고 근데 왜 내 주위에는 한 명도 없었지?” 이런 의문들을 막 가지면서 책을 많이 읽었는데 그러다 보니까 그때부터 되게 저의 무의식이 엄청 바뀌었어요

그래서 아 나도 뭔가 사회에 나가서 뭔가 이뤄 보고 싶다. 왜 나한테 어른들은 지금까지 이런 이야기 한번 안 해 줬을까? 하면서 좀 원망도 되긴 했는데

제가 그 당시에 할 줄 아는게 아무것도 없었기 때문에 그냥 당장 내가 할 수 있는 걸 제일 잘해 보자 하는 생각에 복학해서 학교 공부를 엄청 열심히 했어요

그래서 제가 군대를 가기 전에 원래 전교 130 등이었는데 군대를 갔다 온 그 학기에 바로 전교 1등을 하면서 저희 학교에 전례없던 역사를 썼습니다

교수님들이 다 처음에 저 컨닝 한 줄 알았을 거예요. 아무튼 그렇게 공부라도 열심히 1년 정도 해보니까 공부는 정말 나랑 안맞고, 나는 돈도 많이 벌고 싶고 멋있게 살고 싶다

“늙어서 스포츠카 사고 싶지 않고 젊어서 사고 싶다. 젊어서 멋있게 오픈카 타고 싶다!” 이런 생각이 드는 거예요. 근데 하필 또 그때가 언제였냐면 신사임당이 유튜브에서 엄청 떠 오르고 있을 때였어요

그때 하필 자청이나 김머신 같은 사람들도 막 뜨고 있을 때였어요. 그니까 너무 질투가 나는거야. 아니 똑같은 20대 아니면 엄청 어린 30대 초반인데 이렇게 돈을 많이 번다고?

솔직히 질투가 너무 났어요 나도 뭔가 잘되고 싶었고. 근데 대부분의 사람들은 질투에서 멈추지만, 저는 책을 많이 읽었기 때문에 질투는 오히려 내가 그 사람처럼 될 수 있다는 가능성을 품고 있다는 반증이라고 생각을 했어요.

그래서 저는 질투감을 이겨내고 그분들 강의도 전부 듣고 또 도전도 많이 하면서 결국 쇼핑몰을 시작하게 되는데 그 쇼핑몰이 잘 되면서 그 당시 했던 유튜브까지 잘되게 됐어요

그렇게 1년만에 월 1000만원의 고지를 달성하게 됩니다. 아직도 그 당시에 쓴 블로그를 보면 그날의 기쁨이 생생하게 담겨있습니다.

근데 아시죠. 주식하고 똑같이 인생도 오르내림이 있거든요. 제가 월 천만 원 넘게 벌다가 한순간에 월수입이 0원이 된 적이 있었습니다. 거의 망하기 직전이었다고 봐야죠.

근데 그 당시 직원이 다섯명 있었습니다. 고정비만 월 2000이었죠. 굉장히 힘든 나날을 보냈어요

그때 느꼈던게 "창업은 리스크가 크면 클수록 다시 일어나기가 어렵겠구나" 싶은 생각이 들어서 그때부터 0원으로 창업을 어떻게 할 수 있을까 고민을 많이 했고 한 30번정도 시도를 하면서 0원으로 2억을 벌어들인 방법이 바로 이 쿼드러플 SNS인거예요.

그래서 이 공식으로 지금 제가 구마드 채널도 3달만에 800만 원 수익화에 성공했고, 지금 구피디 채널 역시 수익화에 성공

을 했죠.

저는 지금 온라인 시대가 내 돈 내고 창업을 하는 거는 내가 정말 천재가 아니라면 피해야 된다고 생각을 해요. 리스크가 크기 때문입니다.

내 돈 없이도 이미 온라인에 나와 있는 여러 무료 툴만 사용해도 사업을 할 수가 있는데 굳이 많은 돈을 투자해서 사업을 할 필요 없거든요.

내가 시장성을 검증한 다음에 이게 시장성이 있다고 판단되면 그때 돈을 투자해도 되는게 지금 온라인 상황이란 말이에요

그래서 이 쿼드러플 SNS는 제가 온라인에서 4개의 SNS만을 활용해서 자본금 0원으로 창업을 하는 내용을 담은 책이에요.

그중에 유튜브 파트만 일부 다른 책이니까 나머지 블로그, 유튜브, 인스타 관련 심화 글을 보는 방법은 책 맨 마지막에 적어졌습니다.(역시 무료입니다)

들어가기 전에 수익인증 깔끔하게 하고 들어가겠습니다.

(ps. 카페에서 등업하면 모자이크 없는 구피디의 실제 사업체를 볼 수 있습니다)



런칭했던 강의입니다.

강의 가격은 35 ~ 58만원까지 순차 상승했으니
중간값인 45만원으로 잡고 계산해보죠.



신청자는 대략 300명 가량입니다.(크몽 포함하면 400명 가량입니다.)
못믿겠으면 들어가서 댓글 확인해보면 되니까요.

450,000 x 400 = 크몽 수수료 떼면 대략 1억 6천이네요.

끝이 아니죠.



2번째로, 프로그램을 런칭했습니다.

프로그램 영구 사용 가격은 50만원입니다.
대부분 영구 사용자입니다.

※ 참고로 이때는 제주도에서 평가평가
놀던 때입니다.
이때 월 2000 넘게 벌었죠.



❤ 좋아요 15 💬 댓글 274

프로그램은 대략 100명이 신청했습니다.

500,000원 x 100 = 대략 5000만원이네요.

1억 6천 + 5000 = 2억 1천만원

당연히 끝이 아닙니다.

1억 6천 + 5000 + 1600 + 1600 = 2억 5천만원

+ 1대1 컨설팅, 외부강연 등의 수입은 따로 인증할 방도가 없어
그냥 제외합니다.

이 금액도 몇천은 될겁니다.

인건비, 수수료 등 대략 제외하면
'이 사업에서만' 1억 7-8천 정도 순이익이네요.

본문은 카페에 : <https://cafe.naver.com/gutube/834>

무튼, 여러분 실제로 0원으로 창업해서 큰 돈을 버는 사람이
저 뿐이 아닙니다. 이미 많은 사람들이 하고 있고 여러분은
오히려 후발주자예요.

지금이라도 시야를 넓게 보시기 바랍니다.
그럼, 시작하겠습니다.

※ 알림

본 자료집은
쿼드러플 SNS 중 약 10%의 내용을 담았습니다.

그 중에서도 '유튜브'에 치중된 내용입니다.
나머지 시스템은 유튜브 보다는 훨씬 쉽고
오토로 돌릴 수 있습니다.

유튜브 이외에
블로그, 인스타, 카페를 통한
초단기 수익화 방법을 담은 책에 대한 정보는
가장 하단에 기재해 두었습니다.

그러나 소수만이 읽을 수 있게 제한을 두었으니
본 자료집부터 이해한 이후 신청해주세요
목차를 참고해서 읽으시면 됩니다.

- 무단 배포, 재편집은 삼가주세요.
한순간의 잘못된 선택을 하지 않기를 권장합니다.

함께 전달된 세번째 책의 비밀번호는 여기서 볼 수 있습니다.

<https://cafe.naver.com/gutube/49>

또한 아래 채팅방에서 정기적으로 쿼드러플 SNS에 대한 꿀팁을 공유하고 있으니 들어와서 좋은 인사이트를 매주 받아가시면 됩니다.

<https://open.kakao.com/o/gATW6Lze>

Index

1. 직취 : 특별할거 없는 사람이 유튜브 시작하는법
.....12p
2. 유튜브 알고리즘? '뜬구름'만 알면 됩니다.
.....19p
3. 구독자 1만명이 연소득 5억? 말이 될까요
.....29p
4. 유튜브는 레드오션이다. 그러나 우리 블루오션으로 간다.
.....41p
5. 유튜브로 월 100만원 창출하는 그물이론
.....57p
6. 1일 1영상? 1주 1영상? 뭐가 좋을까요?
.....67p
7. 글 < 말 < 사진 < 영상의 비교못할 우위성
.....77p
8. 물건 파는게 아닙니다. 경험을 파세요.
.....85p
9. 책을 마치며
.....103p

1 직취 : 특별할거 없는 사람이 유튜브 시작하는법

친분있는 대표님들이 저에게 물어봅니다

“구피디야 유튜브 할 때 제일 중요한게 뭐야?”

저는 망설이지 않고 이렇게 대답하곤 합니다.

기획 + 지속성

“다 필요없고 ‘기획 + 지속성’ 이 두 개만 있으면 돼요”



모든 일은 첫 단추를 잘 꿰어야 한다고들 하죠.

이 챕터에서는 유튜브 운영의 첫 단추인 ‘지속성’에 대해 다뤄볼까 하는데요.

이 책을 읽고 있는 사람들 중에는 분명히 유튜브를 해본 사람이 있을겁니다.

분명 99%는 아래 상황에서 그만뒀을겁니다.

“ 유튜브 첫 영상 촬영 후 업로드 -> 첫 영상 조회수 10회도 안나옴 -> 좌절 -> 다음 영상 업로드 -> 역시 조회수 10회도 안나옴 -> “이럴거면 최저시급 받고 알바하는게 낫지 않나?” 생각들 -> 지푸라기라도 잡는 심정으로 3번째 영상 업로드 -> 이번엔 조회수 1회나옴 -> 비속어와 함께 유튜브 포기“

이 과정을 보고 웃음이 나오는 분들도 있겠지만 이건 현실입니다.

실제로 유튜브 시작하는 99%가 이 과정에서 크게 벗어나지 않아요.

(그래도 시작이라도 한 분들에게는 큰 박수를 드립니다.)

그럼 이제 이런 질문이 나옵니다

“아니 그럼 어떻게 해야 유튜브를 오래오래 잘 하나요?”

전 이렇게 대답할 수 있습니다.

“여러 조건이 있겠지만 그 중 필수적인 ‘지속성’부터 따져보자”

여러분, 유튜브를 시작할 마음이 있으신가요?
그렇다면 어떤 분야의 유튜브를 시작하려 하시나요?

대부분 '돈 많이버는 유튜버'를 따라해서 주제를 정하지 않나
요?

단도직입적으로 말하자면 실수하시는 겁니다.

평소에 먹는거에 관심도 없는 사람이 먹방 유튜브에 도전하
고,
운동도 안하던 사람이 운동 유튜브를 시작하고,
웃기지도 않은 사람이 개그 유튜브를 해보려는데...

결과는 어떨까요?

당연히

유튜브 첫 영상 촬영 후 업로드 -> 첫 영상 조회수 10회도
안나옴 -> 좌절 -> 다음 영상 업로드 -> 역시 조회수 10회도
안나옴 -> "이럴거면 최저시급 받고 알바하는게 낫지 않나?"
생각들 -> 지푸라기라도 잡는 심정으로 3번째 영상 업로드
-> 이번엔 조회수 1회나옴 ->
비속어와 함께 유튜브 포기

위와 같은 상황이 또 반복되게 됩니다.

서론이 길었네요.

무튼, 유튜브 지속성의 핵심은

‘힘들이지 않고도 매일 찍을 수 있는 주제로 시작하기’입니다.

더 쉽게 설명하자면 직업 or 취미와 관련있는 주제로 시작하세요.

아래 표로 이해하기 쉽게 설명해볼게요.

| | | |
|-------------------|-------------------------------------|-----------------------------------------|
| | 직업 or 취미로 시작 (관심있는 분야) | 남 따라해서 시작 (관심없는 분야) |
| 영상 소재 만들기 | 간단, 내 일상을 찍으면 됨 | 자료 조사부터 고생시작 |
| 지속성 | 매일 하는 <u>일상이니</u> 지속가능 | 매번 모르는 분야 조사를 해야하니 지침 |
| 영상이 조회수가 안나올 때 | “그냥 일상을 또 찍으면 되지” | “이렇게 열심히 했는데...이정도밖에 안되다니” |
| 전문성 | 오래 하던 <u>분야라</u> 자연스레 전문성이 있음 | 아마추어보다 낮은 전문성 |
| 추후 수익화 | 적어도 내 분야에서만큼은 최고 수익화 가능 | 수익화는커녕 영상 제작하기도 힘들 |
| 잘됐을 경우 | 자신이 좋아하거나 잘하는 일을 하면서 돈도 벌 | 내가 이것까지 해가며 돈을 벌어야하나.. <u>좌절함</u> |

결론은 “내가 관심있거나 잘하는, 자주하는 일로 유튜브를 시작해야 한다”입니다.

그래야 매번 영상 촬영때마다 스트레스 받지 않고 자연스레 촬영이 가능합니다.

그러다보면 결국 그 분야에서는 꽤 유명한 사람이 될 수 있어요.



유튜브 알고리즘은 하루이틀 영상 올린 사람을 유명하게 만들어주지 않습니다.

물론, 아래 4가지 조건에 해당한다면 이야기가 다릅니다.

대한민국에서 제일 잘생기거나 예쁘다
대한민국에서 제일 돈이 많다
대한민국에서 제일 똑똑하다
이외에 대한민국에서 제일 ~ 한 특성

자, 축하드립니다.
우린 아무것도 해당하는거 없을거예요.

그럼 유튜브 알고리즘에 선택받을 수 있게끔 지속적으로 영상을 올려줘야 합니다.

영상을 꾸준히 올리면서도 내가 지치지 않는 한도를 지켜야 해요.

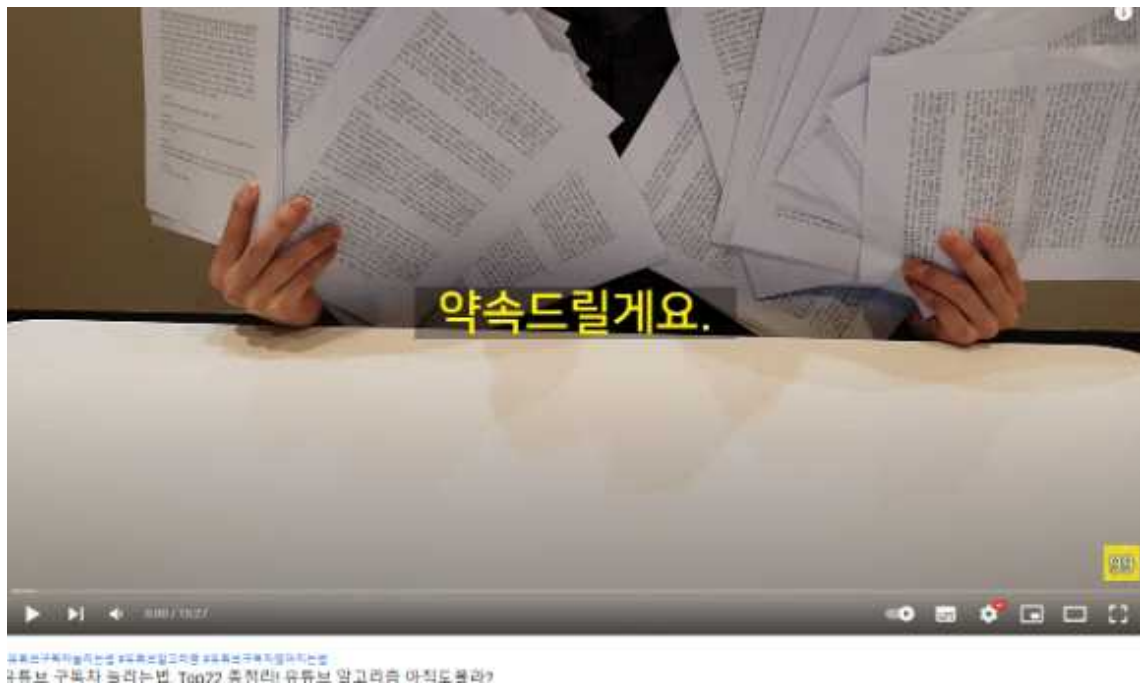
그러려면 자연스러움이 필수입니다. 굳이 무언가를 만들어내지 마세요.

있는 그대로, 하던거 그대로 유튜브를 찍으세요.
그래야 오래 버티면서 알고리즘의 선택을 받을 수 있습니다.

지금 당장, 노트를 펴고 여러분의 직업, 취미를 적어보세요.
그게 바로 여러분이 시도해야할 컨텐츠입니다.

2 유튜브 알고리즘? '뜯구름'만 알면 돼요.

유튜브 알고리즘에 대한 여러 이야기가 많죠.



유튜브 알고리즘의 선택을 받는 방법을 총 정리한 [이 영상\(클릭\)](#)만 보시면

유튜브 알고리즘이 어떤 방법으로 작동하는지는 완벽하게 파악이 가능하실 겁니다.

타겟팅

위 영상을 보고 오셨다면 '타겟팅'의 중요성을 아셨을건데요.
타겟팅(카테고리 일관화)을 확장하는 방법에 대해 알려드리겠습니다.

유튜브로 가장 큰 영향력을 창출하는 방법은 뭘까요?
다름아닌 '관심 없는 사람도 관심 있게 만들기'입니다.



진용진 ●
구독자 227만명

구독자 227만명에 최근 카카오로 합류한 메이저 유튜버 '진용진'님 콘텐츠의 비밀이 뭘까요?



woo179 2년 전

아니 진짜 나랑 같은 동네 사시는건가 왜 내가 궁금하면 결 쪽쪽 찍어서 다 영상으로 만들어요? ㅋㅋㅋㅋㅋㅋ



이세현 2년 전

아니 뭘케 궁금한것만 찾아서 해주시는거세요 ㅠㅠㅠㅠ 짱입니다

진용진님의 동영상에는 항상 이런식의 댓글이 달립니다.

여러분도 평소에는 관심이 없었는데 썸네일을 보자마자 너무 궁금했던 영상들이 있지 않나요?



예를 들자면 이런 컨텐츠 말이죠.

유튜브 알고리즘의 선택을 받기 위해서는 내 영상에 관심없는 사람들도 볼만한 '대중적인' 주제로 영상을 제작해야 합니다.

제가 '핸드폰 수리점'을 운영하고 있다는 가정 하에 유튜브 기획을 해보겠습니다.

대중적인 주제(누구나 관심있을만한)로 기획하는 것과 세부적인 주제(핸드폰 수리에 관심있는사람만)로 영상을 찍는 것은 추후 '수익화'에 있어서 최소 5배 이상 차이가 납니다.

물론, 세부주제(핸드폰 수리에 관심있는사람만)로 영상을 찍어도 '핸드폰 수리'에 관심이 있는 사람들에게는 노출이 되면서 이후 수익화까지 가능합니다.

그러나 '핸드폰 수리'에 관심없는 사람들의 시청은 기대할 수 없겠죠. 뭐 관심없는 사람들은 내 영상을 봐도 핸드폰 수리를 하지는 않을테니 상관없지 않냐고요?

절대 아닙니다.

여러분, 인스타나 페이스북 광고 보다보면 아래 사진같은 광고들 보신 적 있으시죠?



뭐라도 홀린 듯이 이런거 결제한 경험이 분명 있으실겁니다.

여러분은 '여러분도 몰랐던 욕구'를 느껴 구매한겁니다.

1번 광고를 보면서 "어라? 이거 내 차에 붙이면 네비볼 때 편하겠는데?"

2번 광고를 보면서 "어? 설거지할 때 폰 세워놓고 유튜브 보면 편하겠다"

라면서 관심도 없고 평소 필요하지도 않았던 제품을 구매하게 되죠.

가장 큰 증거

가장 큰 증거는 뭔줄 아세요?

유튜브에 관심도 없던 사람들도 지금 제 전자책을 보고 있다는 이야기죠.

소름이 돋았다면 성공이네요.

다시 본론으로 돌아와서,

대중적인 주제로 영상을 찍으면 더 많은 사람들에게 노출되게 됩니다.

그럼 많은 시청자 중에 일부분은 자연스레
“자신도 몰랐던 욕구”를 느끼게 되면서,
내 제품에 관심이 없는 사람들도 내 제품을 구매하게 될 확률이 굉장히 높아집니다.

여기서 ‘제품’의 분야는 다양하겠죠.
내 강의, 내 제품, 내 서비스, 내 전자책, 내 사업 등등등

즉, 세부적인 주제로 영상을 찍어서 100명이 본다면,
그 중 실제 내 제품을 구매해줄 사람이 50%면 50명입니다.

그러나 대중적인 주제로 영상을 찍어서 1000명이 보고,
내 제품을 5%만 구매해줘도 50명입니다.

게다가 많은 사람들에게 노출되면서 자연스레 브랜드 인지도도 쌓이니 일석이조겠죠.

항상 영상 주제를 정하고 썸네일을 만들때는

‘어떻게 하면 더 많은 사람들이 내 영상을 볼까?’를 염두에 두세요.

제가 만약 핸드폰 배터리 교체하는 영상을 찍는다면 썸네일을 이렇게 만들거예요.



(실패 예시)

제목 : 아이폰 배터리 교체하는법

-> 아이폰 배터리 교체하는 방법이 궁금한 사람은 많지 않습니다.

실제 배터리를 교체 가능한지조차 모르는 사람이 태반이에요. 너무 세부적인 주제입니다.



(성공 예시)

제목 : 아이폰 배터리 빨리 닳아지는 사람은 무조건 보세요
(최소 50만원 절약)

-> 아이폰 배터리가 빨리 닳아지는 경험을 한 사람은 최소
1000만명은 될겁니다.

그만큼 많은 사람의 관심을 받겠죠.

아이폰 배터리가 빨리 닳아지면 핸드폰을 바꾸는게 아닌,
배터리 교체만 하면 최소 몇십만원을 절약할 수 있다는 정보
를 알려주게 되면
시청자들도 좋은 정보를 얻어 굉장히 좋아하게 됩니다.

나에 대한 신뢰도도 생기게 되어, 실제 배터리 교체 사업으로
연계시킬 수도 있겠죠.



여러분, 너무 세부적으로 들어가지 마세요.
어느정도 뜯구름 잡는 썸네일로 사람들을 궁금하게 한 이후
일단 클릭하게 해야해요.

그 다음은 영상 내에서 결국 내가 원하는 방향으로 끌어나가
야 합니다.

클릭 안하면 휴지통

아무리 좋은 콘텐츠라도 사람들에게 관심받지 못하면 바로 휴지통행입니다.

실제로 이 방법으로 만든 아이폰 수리점의 첫 영상은 조회수가 2000회가 넘게 나왔습니다.



3 구독자 1만명이 연소득 5억? 말이 될까요?

여러분, 유튜브를 하는 목적이 뭔가요?

물론 이유야 많겠지만 대부분 '수익'을 기대하며 유튜브를 합니다.

유튜브 사업자 1인 평균 수입(2019년 기준) 국세청 미디어콘텐츠 창작자 종합소득 수입금액 산출

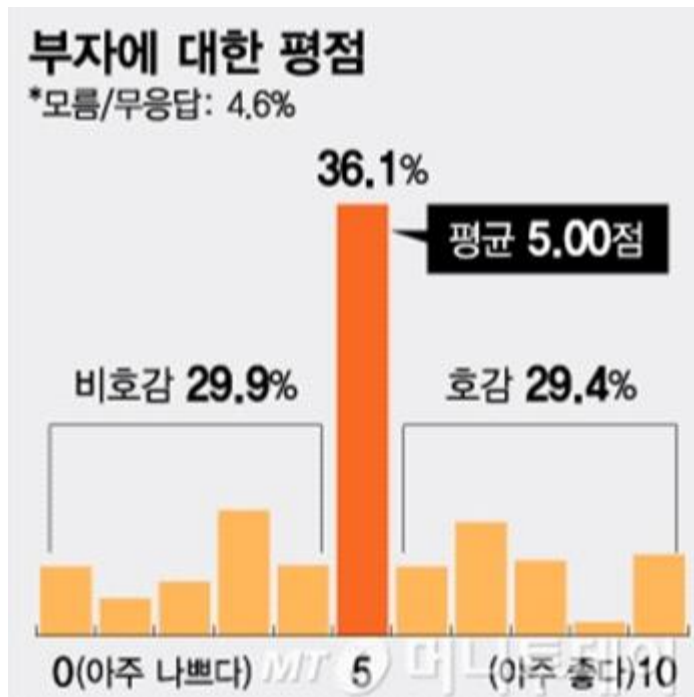


채널 운영이 재미가 있는데 수익까지 있으면
전업 유튜버가 될 수도 있는거고,

채널 운영이 재미없지만 수익은 있다면
그냥 부업 유튜브를 할 수도 있는거지만,

채널 운영이 재밌어도, 재미없어도 결국 수익이 없다면
가장 중요한 알맹이가 없는거나 다름없습니다.

아무리 행복, 가치를 추구한다해도
절대 숫자를 외면하지 마세요.



‘돈을 많이 번다’는 말 자체가 현 사회에서는 ‘악’으로 인식되는 듯 합니다. 정말 그럴까요?



걸어다녔다면 몇시간 걸릴 거리를 차타면 단 5분만에 도착합니다. 하루에 5시간만 아낀다 쳐도 1년이면 2000시간 아끼는 거잖아요.

최저시급으로만 계산해도 2000만원 아끼는 겁니다

자동차는 우리 인생에 몇천만원 이상의 가치를 줬으니 우리가 자발적으로 돈을 지불하는 거죠?

자동차를 2000만원에 파는게 터무니없는 가격일까요? 우리가 얻는 가치에 비하면 굉장히 합리적이죠.



또 1990년도에는 무겁고 거대했고 비쌌던 컴퓨터가 이제는 한손에 쏙 들어오는 '스마트폰'이 돼서 우리 인생을 훨씬 더 편리하게 만들어줬습니다.

언제 어디서든 누구든 만날 수 있게 만들어준 스마트폰 역시 우리 인생에 몇백만원 이상의 가치를 줬습니다.

엄청난 가치를 줬으니 핸드폰 회사들 역시 돈을 굉장히 많이 벌었죠.



이병철 창업주



이재용 부회장

삼성의 이병철 창업주도 이렇게 말씀하셨습니다.
“이익을 내지 못하는 기업은 그 자체로 사회악이다”

돈 = 가치

여러분, 결국 우리가 돈을 번다, 이익을 낸다는 개념 자체가
누군가에게 그만한 가치를 제공한다는 개념입니다.

돈이라는 단어 앞에서 부끄러워하지 마세요.
그만한 가치를 제공한다면 그건 오히려 사회환원이라고 생각합니다.

자, '돈'이라는 단어만 나와도 손사래를 치는 분들이 있어서
제 생각을 말해봤습니다.
공감하시는 분들만 계속 읽어주세요.

유튜브 구독자 1만명으로 연소득 5억? 진짜 말이 될까요?
물론 말이 되니까 이 챕터를 썼습니다.



유튜브 채널 '정엘의 가업승계 연구소'라는 채널이 있는데요.
지금은 구독자가 거의 2만명이 됐습니다.

이분은 세금 관련 컨설팅을 해주시는 분인데요,
실제 한 책에서 밝히길 거의 모든 의뢰를 유튜브로 받고 있으며, 연 소득은 5억원이 넘는다고 밝혔습니다.

더 적은 돈을 벌고 있을때보다 더 적은 시간과 리소스를 투자해서
훨씬 많은 돈을 벌게 된거죠.

구독자 = 실제 고객

이 매커니즘은 단순합니다.
유튜브로 '실제 고객'을 모았기 때문입니다.

채널 분석

현재 구독자 수

10,033

지난 28일 동안 2,517 증가

요약

지난 28일

조회수 94.8만 ↑ 459%

시청 시간(단위: 시간) 2.7만 ↑ 435%

여러분, 구독자 1만명이라는 단어를 봤을 때 무슨 생각이 드시나요?

“에게? 1만명? 한달에 100만원은 버려나..?” 하실 겁니다.
당연한 생각이네요.



근데 여기서 생각을 좀만 다르게 해봅시다.

만약 내가 식당을 운영하는데 한달에 고객이 1만명 온다고

쳐볼게요.

인당 1만원으로만 계산해도 월 1억입니다.
정말 어마어마한 숫자예요.
객단가를 높여볼까요?



인테리어 업체를 운영하는데 한달에 고객이 1만명 온다고 쳐
볼게요.

인당 100만원으로 계산하면 100억입니다.

허무맹랑한 소리로 들리신다면 오히려 좋습니다.

실제 지금 이렇게 적은 구독자로도 일반 직장인 연봉을 매달 벌고 있는 사람들이 줄줄이 생겨나고 있으니깐요.

비즈니스 유튜브

정엘의 가업승계 연구소같은 실제 자신의 사업, 제품 등과 연계한

유튜브 채널을 '비즈니스 유튜브'라고 부릅니다.

(비즈니스 유튜버 = 자영업자,전문직,교육자 등 사업자)

제가 2020년부터 운영했던 채널도 같은 유형입니다.

저 역시 구독자 1000명으로 월 1000만원 이상을 계속 벌었으니,

구독자 1만명이 연 5억을 벌 수 있다는 것에는 한치의 의심도 없습니다.

이 챕터는 여러분의 '유튜브 = 조회수 수익'
'유튜브로 돈 많이 버는 사람 = 구독자 많은 사람'이라는 고정관념을 깨주고 싶어서 작성했습니다.

제가 하는 일 역시 '비즈니스 유튜브'를 기획하며,
실제 수익화까지 이끄는 일입니다.

뭐 100만 유튜버 되는법, 1000만 조회수 만드는법은 전혀 모릅니다. 관심도 없어요.

근데 구독자 1000명, 10000명으로도 충분히 자신의 사업을 만들어 수익화 할 수 있는 방법은 누구보다 잘 알고 있습니다.

만약 이 책을 읽는 분들 중에 이미 자신의 사업, 제품이 있거나
자신이 누군가에게 제공해줄 수 있는 특별한 경험이 있으신 분들이
있다면 망설이지 말고 유튜브를 시작하세요.

특히나 제가 계속 말하는
자(영업자),전(문직),교(육자)는 무조건 유튜브를 해야 합니다.
이젠 선택이 아니라 생존의 문제입니다.

이미 특별한 무언가를 가지고 계시는 분들은
비즈니스 유튜브가 되는 순간부터 매달 최소 500만원 이상의
광고비를 아끼는 것이나 다름이 없습니다.

유튜브가 24시간, 365일
내가 잠을 자나, 여행을 가나
내 사업을 홍보해주기 때문이죠.

월 1000만원을 찍는건
순식간입니다.

※ 쿼드러플 SNS 1~2편을 읽고 "나도 할 수 있겠다"라는 마
음이 든다면 아래 강의를 참고해보세요.

나다운 타겟템 생성 -> 전자책 작성 -> SNS 육성으로
월 300만원 이상의 수익을 만들어볼 수 있습니다.

<http://bit.ly/3Vk2hWs>

4 유튜브는 레드오션이다. 그러나 우린 블루오션으로 간다.

유튜브는 2017년부터 2020년까지 무려 5배 이상 성장했다고 합니다.

구독자 1000명 이상인 채널은 대한민국 인구 529명당 1개로 전세계 최고로 포화된 '유튜브 공화국'이라고도 부를 수 있죠.



이런 와중에 유튜브를 시작한다고 해볼게요.
주변 사람 10명중 9명은 “유튜브 레드오션이다”라고 할겁니다.

틀린 말이 아닙니다. 위에 보여드린 데이터를 한번 보세요.
대한민국은 이미 세계에서 가장 유튜버가 많은 나라라고 해도 과언이 아닙니다.

유튜브 = 레드오션

유튜브는 레드오션이 맞습니다.
그런데 또 다르게 생각해볼까요?

이렇게 레드오션인 와중에도 라이징스타는 계속해서 생겨납니다.

불과 몇 달전만 해도 몰랐던 유튜버가 어느 순간 구독자 10만, 50만, 100만까지 달성하는 모습도 어렵지 않게 볼 수 있습니다.

대체 그들은 이런 레드오션에서 어떻게 살아남았을까요?
분명히 대형 채널과 남다른 '차별화'를 했을겁니다.
사람들은 똑같은걸 좋아하지 않는다고 말씀드렸죠.

근데 우린 이렇게 비슷한데 약간 다른 '차별화'같은거 말고 아예 비슷한 채널조차 별로 없는 '블루오션'을 공략해볼겁니다.

간혹 보면 그렇게 특별하지도 않은데 블루오션에서 스타가 되는 경우도 많습니다.

아마 이 책을 보는 독자분들도 그걸 원해서 보고 계실거라고 생각해요.

수요는 많은데 공급이 턱없이 부족한 곳을 찾고, 그곳을 선점하는게 블루오션 전략의 핵심입니다.

먼저, 유머, 경제, 먹방, 예능 등의 유튜브는 이미 레드오션이라고 봅니다.

물론 자신의 콘텐츠에 자신이 있다면 도전해 볼 수 있지만, 콘텐츠에 자신도 없는데 저런 레드오션에 도전했다가는 피만 보고 도망치게 될겁니다.



국제

필리핀, 이상 기후로 망고 200만kg 남아돌아...가격 대폭락

2019년 06월 11일 10시 35분 댓글 6개

생각해보세요. 필리핀에는 길거리에 망고가 널려있습니다.
가끔 농사가 너무 잘되면 처치곤란으로 무료로 줘버리기도
한다고 해요.

근데 우리나라에서는 망고를 없어서 못먹잖아요.
개당 만원이나 해도 대형마트에는 항상 망고코너가 있을만큼
인기가 많습니다.

이게 왜그럴까요? 간단하잖아요. 제가 설명할 필요도 없이
우리나라엔 망고가 거의 없고(공급 적음), 먹고싶어하는 사람
은 많기 때문이죠(수요 많음)

여러분이 지금 시점에 유머, 경제, 예능 등의 레드오션 유튜브를 시작한다는 것은

굳이 망고가 넘치는 필리핀에 가서 망고 장사를 시작하겠다는 것과 다름없습니다.

망고가 넘쳐나서 공짜로도 주는 판국에 굳이 거기서 장사를 하겠다면 말리지는 않겠습니다.

그러나 망고가 없어서 못파는 곳에서 장사하고 싶은 분들은 지금이 기회입니다.

지금부터 제가 알려드리는 '비즈니스 유튜버'는 한국에서 망고를 독점해서 파는것과 비슷한 맥락입니다. 수요는 꾸준한데 공급이 턱없이 부족한 분야를 파고들기 때문이죠
(비즈니스 유튜버 = 자영업자,전문직,교육자 등 사업자)

뭐 솔직히 비즈니스 유튜브 자체가 애초에 공급이 별로 없습니다. 여전히 블루오션이고 아직 진입조차 못한 사람들이 넘쳐나니까요.

앞으로 3년만 지나도 네이버 블로그처럼 공급이 넘쳐날거라
봅니다.

지금부터 딱 3년. 3년이 기회라고 봐요.

비즈니스 유튜버 정의

여기서 '비즈니스 유튜버'에 대해 확실한 정의를 내릴게요.

'유튜브 조회수 수익'이 아닌

자신의 사업 홍보

자신의 제품 홍보

자신의 재능 홍보

자신의 특별한 무언가를 홍보

하는 수단으로 유튜브를 활용하는 사람들을 말합니다.

실제 제가 운영했던 채널은 구독자, 카페 회원수 등을 합치면
1만명 가까이 되지만 여전히 유튜브 수익창출 승인 신청도
안했습니다.

조회수 수익은 별로 나오지도 않고 필요도 없거든요.

그럼에도 매달 최소 몇십명이 제 사업체를 찾아오고,
그들은 몇십만원, 많으면 몇백만원을 지불하고 제품을 구매하
거나 서비스를 받습니다.

이게 비즈니스 유튜버의 수익구조입니다.

조회수 1당 2-3원 받는 일반 유튜브 수익같은건 눈에 들어오지도 않는 급이 다른 수익이죠.

블루오션?

일단 비즈니스 유튜브가 블루오션인 이유는 크게 3가지입니다.

1. 구독자 몇백명으로 수익을 낼 수 있다는 생각조차 못하는 사람이 99%다.

더 설명할 필요가 있나요? 구독자 300명만 돼도 최소 내 영상을 보는 사람이 300명은 된다는 소리입니다.

내가 나만의 요식업 창업 지식을 10만원에 받고 교육한다고 생각해볼게요.

300명중에 10명만 신청해도 100만원입니다.

비즈니스 유튜버의 구독자는 대부분 '실 수요자'이기 때문에 300명 중 10명이 아니라 30명, 50명도 충분히 신청할 수 있을거예요.

여러분 유튜브 보다가 구독 누른적 있나요? 별로 없을겁니다. 애초에 유튜브에서 내 구독자가 됐다는 것은 최소한 나에게 신뢰가 생겼다는 겁니다.

그들은 아주 강력한 나의 팬입니다. 몇백명은 어마어마한 숫자예요.

2. 애초에 아직 유튜브를 제대로 알고 시작하는 사람이 거의 없다

유튜브 교육을 하면서 굉장히 많은 질문을 받지만.. 거의 대부분 알맹이 없는 질문입니다.

애초에 채널의 방향성도 아예 없고, 앞으로의 수익화 계획도 없고,
시청자 중심이 아닌, 자기 중심으로 채널을 운영하는 사람이 99%입니다.

그 증거로 '직업과 취미로 유튜브를 시작해라'
라는 주제로 올린 유튜브 영상의 조회수는 4000회를 훌쩍 넘
겼습니다.

어찌보면 유튜브에서 가장 중요하고도 당연한 이야기인데
아직 이것조차 모르는 사람이 수두룩 뻑뻑하다는 반증이죠.

애초에 아직 유튜브를 제대로 시작하는 사람조차 없습니다.

그런 와중에 '비즈니스 유튜브'를 제대로 하는 사람이 있을까
요?

영상 기획, 채널 방향성, 추후 수익화까지 해야하는 '비즈니스
유튜버'는 지금 시점에서 가장 말도 안되는 블루오션입니다.

왜냐? 제대로 할 줄 아는 사람이 0%에 가깝기 때문입니다.

대부분 블로그, 인스타를 통해 홍보하지만 아직 유튜브에서
홍보하는 사장은 거의 없죠.

1%만이 이미 유튜브로 엄청난 시장을 선점하고 있습니다.

전체 블로그 카페

≡ ▾ 🔍

전체 카페글 차트서브 백종원 피자 치킨 족발 생활의달인 >

VIEW에서 #태깅을 검색해보세요

THE MOON 뷰티 2022.03.13

서울맛집 소개 그동안 먹었던 나의 음식들 2탄

오늘은 <맛집 소개 그동안 먹었던 나의 음식들 2탄> 포스팅을 해보겠습니다 >> 1. 알트하포케(학동점) 먹어보기 서울맛집 소개 그동안 먹었던 나의 음식들 2탄4...

#맛집 #스테이크 #견제 #학동역 #학동 #올라드 #포케



*** ROK의 건강한 행복 나누기 2021.05.06

서울 맛집 어버이날 부모님과 함께 가기 좋은 맛집 추천

그리하여 친구분들, 가족분들과 같이 가시면 좋을 ROK 선정 서울 맛집 리스트를 소개해드리려고 합니다~ 평소 힐링박사로 유명한 제가 서울 방방곡곡을 돌아다니...

#서울맛집 #송파맛집 #종로맛집 #합치 #신내 #골드합치



☞ 행복을 피우다 따뜻함을 피우다 인플루언서 2022.01.26

서울 맛집 데이트 코스 리스트

정원레스토랑 어반가든 메뉴 : 몽일 런치세트 54,000~ 주소 : 서울 중구 경동길 12-1 5 전화 : 02-777-2254 영업 : 매일 11:30 - 22:00 / 21:00 레스토랑 어반 친구들과...

#서울데이트코스 #서울맛집 #서울레스토랑 #서울어반



merishop, daily 5일 전

더현대서울 맛집 담섬이 맛있는 총동음식점 호우섬

있는 체인점이니 총동식 요리나 담섬 좋아하시면 가깝게 가볼만 한곳으로 추천드려요 #더현대서울맛집 #더현대맛집 #더현대호우섬 #호우섬 #담섬맛집 #총동요리...

#88마더스데이치 #더현대서울맛집 #더현대맛집 #더현대호우섬



여러분 네이버 블로그 보면 무슨 생각 드시나요?
“또 광고네..”하실겁니다.

인스타는 다른가요? 예전엔 블루오션이었지만 요즘엔 다르죠.
인스타 역시 광고판이 되어가고 있습니다.

근데 유튜브는 어떤가요?

유튜브를 보면서 “아...또 광고네”하신적 있으신가요?

아마 없을겁니다.

게다가 아직

유튜브에서 자기 카페 영상을 꾸준히 찍어 올리는 사람이나,

자기 사업을 꾸준히 소개하는 사람이나,

자기 지식을 꾸준히 전파하는 사람이 많지 않습니다.



블로그나 인스타는 속된말로 '개나 소나'하기 때문에
이젠 경쟁력이 없습니다.

실제로 글을 1분 읽는것보다 영상을 1분 보는 것이
몇십배 이상의 정보를 받아들인다는 연구 결과가 있습니다.

그도 그럴것이 글과 사진은 '정적'이지만 영상은 '동적'입니다.
더 생동감있고 현실감 있잖아요.



여러분 생각해보세요. 부모님 결혼 기념일에 5성급 호텔을 보내드리려고 합니다.

A호텔은 인스타그램과 블로그를 운영하면서 글을 꾸준히 올려요. 매일 올라오지만 멈춰있는 글과 사진뿐이니 이게 진짜인지.. 진심인지, 어떤 방식으로 장사를 하는지 도무지 믿음이 가지는 않습니다.

그나마 우리가 참고할 수 있는건 후기 뿐이겠죠.

B호텔은 유튜브로 매일 주인이 직접 얼굴도 비추고 사업을 어떻게 하고 있는지, 어떤 마음가짐으로 손님을 맞이하는지,

실제로 어떤 서비스를 어떻게 제공하고 있는지
직접 가보지 않아도 내 두 눈으로 생생하게 볼 수 있습니다.

여러분이라면 어디에 더 신뢰가 갈 것 같나요?
당연히 B입니다. 물론 두곳의 서비스 수준이 똑같다는 가정
하예요.

무튼 중요한건 '글보다 영상은 최소 몇십배 강력하다.' 라는
것입니다.

블로그를 100명이 보면 1명의 고객이 찾아온다고 하면
유튜브는 최소 10명 20명은 찾아온다고 보시면 됩니다.

그만큼 유튜브의 힘은 지금 막강합니다.
설명하기도 손아프네요. '저스트 두 잇' 하십시오!

3.대부분 사람들은 "유튜브는 재미있어야 한다"는 선입견을
가지고 있습니다.

비즈니스 유튜버가 많지 않은 이유입니다.

제품이나 사업을 대체 어떻게 재미있게 풀지 막막하고 답도 없어서 시작도 못할텐데요.

게다가 편집이나 촬영은 또 얼마나 어려운지 모릅니다.

근데 비즈니스 유튜브는 굳이 재미있게 만들 필요 없습니다.

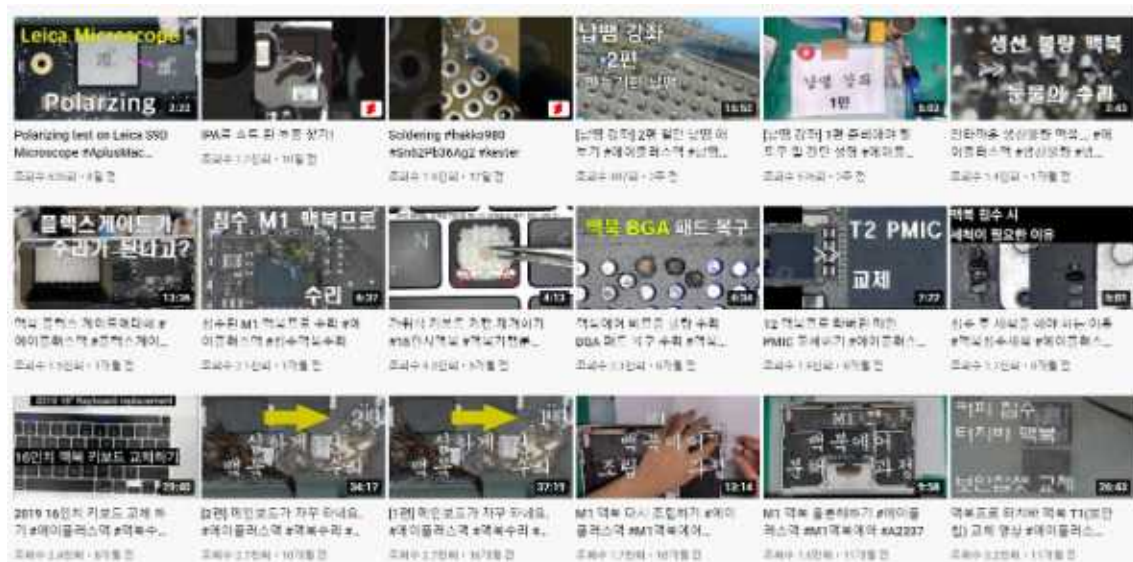


apmac

구독자 171만명 · 동영상 232개

맥북 기기 전문 수리센터 메이플러스입니다. 고래데 근처 안암오피스 부근에 위치하고 있습니다. 맥북, 아이패드 등 애플 제품을 수리...

실제로 맥북 수리점을 운영하시는 이분은
유튜브로 맥북 수리하는거를 그냥 올립니다.



딱봐도 일반인은 안볼것같죠?

근데 이렇게만 올려도 실제 고객들이 몰려든다는 겁니다.
물론 더 많은 사람들이 보면 좋겠지만
지금 상황이 안된다면 그냥 내 일을 업로드만 해도
실제 고객을 모을 수 있다는 말입니다.

유튜브 시작하실 때 딱 한가지 마인드만 장착하세요.
'편하게, 부담없게 시작'

편하게 평소 하시던 일, 사업, 제품 등을 소개하고 설명하시
고, 부담없게 지속 할 수 있도록 쉽게쉽게 찍으세요.

사람들이 모이고, 유튜브에서 가능성이 보이기 시작하면
그때 카메라 사고, 편집자 구하고, 영상미 좀 챙기고, 기획도
제대로 해도 절대 늦지 않습니다.

여러분의 선입견을 깨셔야해요. 유튜브는 지속성이 핵심입니
다.

일단 지금 바로 인사 영상이라도 한번 올려보세요.
시작하고 나면 관성의 법칙으로 쭉쭉 지속할 힘을 얻게 되실
겁니다.

제발 그냥 저한테 배울 필요도 없습니다.
JUST DO IT 하세요!

5. 유튜브로 월 100만원 창출하는 그물이론

여러분 누누이 말씀드리지만 유튜브 구독자가 많다고 돈을 많이 버는게 아닙니다.

구독자가 적다고 돈을 적게 버는것도 아닙니다.

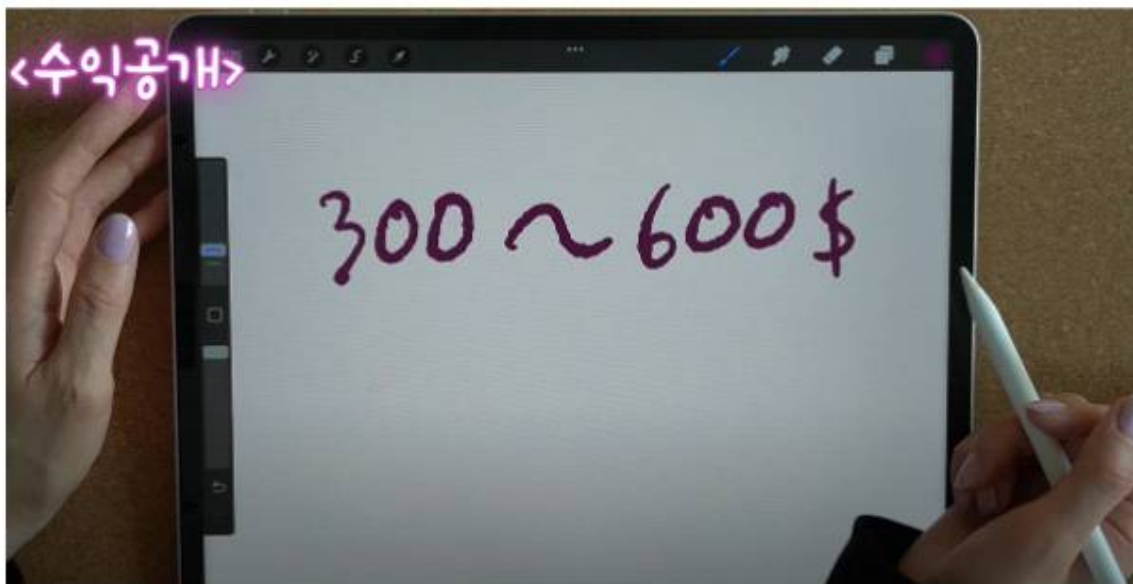
구독자 500명으로도 100만원을 버는 사람이 있고,
구독자 10만명으로도 100만원도 못버는 사람이 수도룩합니다.



빨간고래의 드로잉- REDWHALE's Drawing

구독자 8.27만명 · 동영상 101개

귀엽고 따뜻한 것들을 그려요. 일러스트레이터 빨간고래의 드로잉 채널입니다. Hello! My name is REDWHALE, draw cute! #빨간고래...



실제로 '빨간고래의 드로잉'이라는 유튜버분은 구독자가 8만 명인데 월 수익이 30~60만원 뿐이라고 직접 밝혔습니다

힘들게 몇 년동안 구독자를 모았는데
그 댓가는 최저시급도 안나온다면.. 여러분, 지속할 수 있으시
겠어요?

돈을 많이 버는 것은 고사하고 먹고는 살아야 할거 아닙니까

조회수 수익은 용돈이다

우리가 지금부터 가져야 할 마인드는 "조회수 수익은 용돈이
다"입니다.

조회수에 집착하지 마세요. 실제 내 고객을 모집하는게 1순위
입니다.

아니 아무리 내 영상 10만명이 봤으면 뭐하겠습니까!
실제 그거로 돈을 벌든, 인지도를 얻든 뭔가 성과를 내야할거
아니에요.

지금부터 소개할 '그물이론'을 통해 실제 내 지식, 제품, 서비스 등을 구매해줄 '실제 고객'을 모으는 방법을 배워보겠습니다.

일단 내 유튜브 영상을 보는 사람을 분류해야합니다.

예시를 들자면 제 유튜브 채널(구피디)을 보는 사람들은 크게 2부류겠죠

- 1.유튜브에 진짜 관심있어서 해보고 싶은 사람
- 2.그냥 궁금해서 보는 사람

우리가 집중해야할 타겟은 1번입니다.

이분들은 실제 내 영상을 보고 내 지식, 제품, 서비스에도 관심을 가질 확률이 굉장히 높기 때문입니다.



라이프해커자청
구독자 16.3만명

라이프해커 자청의 최종편입니다. 돈을 번다는 것, 부자가 된다는 것의 개념을 바꿔주는 이야기입니다. 누군가에게는 뜬구름 잡는 소리겠지만, 통찰력 있는 누군가에게는 큰 전환점이 될 수 있는 영상이라고 생각합니다.

진심으로 감사했습니다!

자청 정보 총정리 - <https://blog.naver.com/mentalisia/221...>



돈버는 비밀, 정다르크 ✓
구독자 12.8만명

내용은 남편 아이디어가 많이 반영되었습니다^^

정다르크의 돈버는 노하우를 알고 싶다면? <https://secretcrew.kr>
어떻게 살아왔는지 궁금하다면? <https://blog.naver.com/doitnowinv>

요새 유명한 비즈니스 유튜버들(자청, 내건주, 정다르크 등등)을 보면 대부분 유튜브 설명, 댓글란에 블로그 링크를 걸어둡니다.

그 이유에 대해 생각해보신 적 있으신가요?

이유는 바로, 사람들이 '판매행위'에 대해 심각한 거부감을 느끼기 때문입니다.

우리 한번 같이 생각해볼까요?

N 맛집추천



VIEW에서 #직관투기를 검색해보세요!

달랑복선 · Moonshuttle 2월 전

환호했던 강릉 맛집 추천



지난 주 친구들과 함께 강릉으로 떠났다가 기사님께 소개받은 강릉 맛집 추천을 하려고 해요. 고퀄리티.. 달큰 하면서도 짭파래한 맛이 사르르 퍼지는 게 추천의 이유를 입안에서 한껏 만끽할 수 있었어요. 더불어..

#고깃집담

나는야, 코코로 20시간 전

일등으로 뽑은 강릉 맛집 추천

며칠 전에는 친구들과 같이 식사를 하러 강릉 맛집 추천받은 음식점에 방문했어요. 고품질 한우를 코스로.. 또한 강릉 맛집 추천은 양념도 여러 종류로 제공되었어요..

#강릉맛집추천 #한우작



양평여행 2022.02.28.

양평해장국 맛집 추천 트래블양평 현지인 중정리

양평군양평해장국 맛집 기행 양평해장국은 경기도 양평군 신내마을에서 처음 이름이 알려지기 시작되었다고 알려져 있다. 양평해장국 트래블양평 현지인 추천 어무...

#양평맛집 #양평해장국 #해장국 #해장국맛집 #해장국추천



보스마리아 2022.03.15.

훈훈했던 통영 맛집 추천



지난 주말에는 친구들과의 모임으로 통영 맛집 추천을 받아 다녀왔습니다. 프로페셔널한 서비스와 푸짐한.. 각종 방송사에서도 알아주는 곳이라 통영 맛집 추천에 손꼽힐만 하겠더라고요. 통으로 안내받아 발걸음을..

#통영맛집추천 #민수사회집

네이버에 ~~맛집 검색하면 광고글만 짹라락 나오잖아요.
제목만 봐도 광고인건 클릭하기도 싫고, 내용도 전혀 안믿기
지 않나요?

그런 이유로 네이버가 망해가고 있죠.



또 있어요. 내가 좋아하던 유튜버인데 어느 순간부터 막 광고
를 엄청나게 찍어요.

딱봐도 별로인 제품인데 돈 받았으니까 막 포장해서 좋게 찍
으려는게 눈에 보여요.

그럼 이 유튜버에게 신뢰가 완전히 떨어져버리고
이제 무슨 말을 하든지 광고쟁이 같아서 안보게되잖아요?

2020년 유튜브에서 가장 이슈가 '유튜버 뒷광고'였으니.
지금 시청자들이 이 '광고'를 얼마나 싫어하는지 아시겠죠?

대형 유튜버들도 몰래 광고하면 안 좋다는걸 알면서도 몰래 한 이유는 바로

광고를 많이하면 시청자들이 결국 떠난다는걸 아니까 그랬을 겁니다.

대체 왜 블로그를?

자, 다시 본론으로 들어와서
비즈니스 유튜버들이 따로 블로그 링크를 걸어놓는 이유는 바로

내 채널의 이미지에는 타격을 주지 않으면서도
내 '광고'를 봐줄만한 실제 고객만 모집하기 위해서입니다.

2개의 예시가 있는데요.

1. 여러분, 가끔 광고인데도 “어? 내가 진짜 필요했던건데?”라며 사게될때가 있잖아요.

2. 근데 내가 필요도 없는건데 자꾸 내가 검색할때마다 따라다니면서 나오는 광고들 있죠. 그런거 보면 귀찮고 짜증나잖

아요.

실제 내 서비스에 관심이 있는 사람들은 1번에 해당합니다.

내가 유튜브에서 내 제품이나 서비스를 홍보해도 전혀 거부감을 갖지 않고

오히려 “내가 필요했던 거다!”라며 긍정적으로 받아들입니다.

근데 내 서비스에 관심이 없는 사람들은 2번에 해당합니다.

내가 유튜브에서 홍보하면 그냥 내 채널을 구독취소 해버리겠죠.

그래서 생각해낸 방법이 ‘그물이론’입니다.

유튜브에서 홍보성 영상을 찍지는 않고

블로그라는 그물을 던져놓은 후 실제 내 서비스에 관심있는 사람만 블로그로 모이도록 유도하는거죠.

“굳이 내 서비스, 제품에 관심도 없는 사람들에게는 귀찮게 광고하지 말자,

관심있는 사람은 알아서 찾아올 수 있게 흔적만 남겨두자”
이런 개념으로 생각하시는게 가장 좋습니다.

애초에 내 서비스에 관심없는 사람들은 굳이 블로그에 들어
오지 않을테니

클린한 유튜브의 이미지도 유지하고, 실제 고객들도 모을 수
있으니 이만한 방법이 또 없습니다.

꼭 블로그가 아니더라도
네이버 카페, 랜딩페이지, 홈페이지, 크몽 등의 서비스로 연결
시키면 됩니다.

여기서 그물 안으로 모인 사람들은 ‘실제 고객’으로 봐도 무
방합니다.

그들에게 양질의 서비스나 정보를 제공하게 된다면
실제 낮은 조회수로도 높은 수익을 올리는 ‘비즈니스 유튜버’
가 될 수 있는거죠.

대체 왜 유튜버들이 블로그 링크를 달아놓는지
이제 이해하셨죠?

6 1일 1영상? 1주 1영상? 뭐가 좋을까요?

많은 분들이 고민하는 부분이죠.

1일 1영상, 3일 1영상, 1주 1영상 등등
유튜브에서 여러 이야기가 떠돕니다.

1일 1영상

필터



**구독자 1만명 1일 1영상
수익공개 합니다**

11. 유튜버 1만명 1일 1영상
10. 유튜버 1만명 1일 1영상
10. 유튜버 1만명 1일 1영상

16:54

구독자 1만명 유튜브 수익은? 1일 1영상 6개월 후기
조회수 6.6만회 • 1년 전

정가거북

정가거북 유튜브 채널 영대상을 후원하였습니다. <https://www.youtube.com/channel/UC180W0J47zT0eC2169axgzwJoin>



**1일 1영상
후기입니다**

9:33

1일 1영상 100일 하다가 쉬어보니... (1일1영상 장단점/추천or비추천?)
조회수 3.9만회 • 2년 전

후지농장사기병

1일 1영상 30일 도전보다는 이게 알찬 더 좋더라고요. 채널의 성장을 꼭 느끼고 싶다면 최소 30일 가보시길요. 커드 다시 30일 도전



**1일 1영상
구독자 상승에 도움 될까?**

12:16

구독자수 늘리기? 내가 1일 1영상을 하는 이유 * 1일1영상 장점과 단점
조회수 6.4만회 • 3년 전

관심여 세계여행 만물만나,Angelina_lee

CLICK HERE! 여기쪽 눌러주세요! 내원은 비본! * * , <https://youtu.be/PZEPV4h-X0> 나는 지금 어디냐에 대한 대답 ...

4회



**유튜버의 수명
1일 1영상 생명연장의 꿈**

유튜버의 수명 1일 1영상 업로드가 답인 이유 Reson
조회수 7.7만회 • 2년 전

이반남

정답부터 말씀드리자면 업로드 주기에 대한
정확한 지침은 없습니다.

모든 유튜버의 업로드 주기가 다르다는 것만 봐도
정답이 없다는 것을 알 수 있죠.

일정한 주기

그러나 또 하나 확실한 것은
'일정한'업로드 주기를 지켜주는 것이 좋다는 것입니다.

1주 1영상을 하기로 했다면 매주,
1일 1영상을 하기로 했다면 매일 올리는 식으로
일정한 주기를 지켜줘야 합니다.

100만 구독자가 넘는 유튜버들이 입을 모아 하는 말이 있습니다.

실제 진용진님이 한 말입니다.

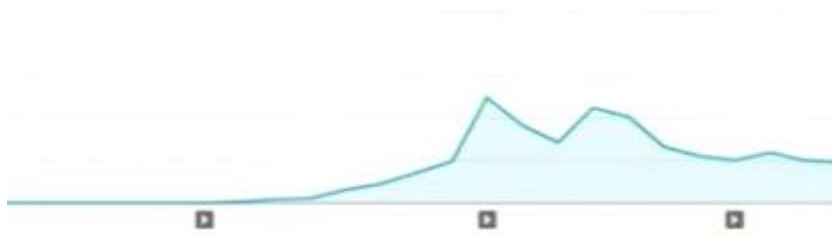
"3일에 영상을 1개씩 올리다가 1달만에 올리면
갑자기 유튜브에서 내 영상 추천율을 대폭 떨어뜨린다"

즉, 3일에 영상을 1개씩 올리다가 갑자기 1달 뒤에 영상을 1개 올리면 평소와 다르게 굉장히 적은 사람에게만 노출된다는 겁니다.



우리 흔히 '죄송합니다'라며 유튜브 은퇴한다고 했다가 몇 달뒤에 복귀하는 유튜버들 있잖아요.

그분들같은 경우에는 복귀한 이후 조회수가, 유튜브 은퇴 이전 조회수보다 현저히 낮습니다.



물론 사람들의 관심도 떨어지고 기존 구독자들이 안봐서 노출이 낮아진 부분도 있겠지만, 유튜브 알고리즘이 자체적으로 노출량을 확 줄여버린다는 겁니다.

대체 왜 이런일이 발생할까요?

유튜브도 최적화?

유튜브 자체에서도 네이버 블로그처럼 '최적화 채널'이라는 개념이 비스무리하게 존재합니다.

네이버만큼 직접적으로 검증할 수는 없지만
실제 한번 '최적화'가 되게 되면 올리는 영상마다 일명 '떡상'
을 하게되며 빠른 채널 성장이 가능해집니다.

그래서

"유튜브 입장에서 이 채널이 정상적인 채널인지 판단하는
기간이 6개월 가량 걸린다."

"그래서 예~전에 올린 영상이 갑자기 떡상하는 경험들이 있
는거다"등등 마케팅 회사들의 뇌피셜이 많습니다.

근데 어느정도 일리는 있는게,
분명 양질의 영상을 전략적으로 올리다보면 어느 순간
한 영상이 떡상하며 메이저 유튜버가 되는게
실제 유튜브 알고리즘의 현 주소기 때문이죠.

부동산 경매 강의로 1년만에 몇억을 번 유튜버,
 내성적인 건물주님도
 20년 초부터 유튜브를 시작했고 20년 12월 25일까지
 구독자가 1500명 뿐이었습니다.

구독자 히스토리 데이터 (최근 1년)

누적 데이터



마일스톤



근데 12.25일에 영상 하나가 터지면서
 하루만에 구독자 6만명이 됐고,
 지금은 구독자 21만명입니다.

그런 의미에서 '올바른' 방향으로 '꾸준히'가기 위해서는
부담 없는 주제로 유튜브를 운영해야 한다는 겁니다.

무튼 다시 돌아와서,

어쨌어쨌 최적화 채널이 됐는데 이 '최적화 채널'이 꾸준히
영상을 올리다가 갑자기 영상을 안올리게 되면

유튜브 알고리즘은 "어라? 애네 이제 채널 접나보다"하면서
노출량을 확 줄여버린다는 이야기입니다.

몇 달 뒤에 새로 올리는 영상 뿐만 아니라
기존 영상들의 노출량 역시 기하급수적으로 줄게 됩니다.

유튜브 알고리즘 입장에서는
새로운 시청자들이 기존 영상들을 보고 이 채널로 유입되고,

유튜버는 또 새로운 영상을 계속 찍어내야 시청자들이 그 영
상을 보고 유튜브 측에서도 수익이 나는데 이 유튜버가 새로
운 영상을 안올려요.

그럼 알고리즘 입장에서는 이 유튜버를 추천해줄 이유가 없
잖아요.
효율이 떨어지니까요.

알고리즘에 선택받기만을 애타게 기다리는 새로운 주자들이
줄비한데
굳이 영상을 올리지도 않는 채널을 계속 노출시켜줄 이유는
없겠죠.

그래서 결론은
업로드 주기를 꾸준히 잘 지켜주는게 중요하다.

그래서 어떻게?

자 여기서 끝이면 서운하지 않나요?
업로드 주기가 일정해야 하는건 알겠어.
그럼 어떻게 해야하는지도 알려줘야 될거 아니에요.
알려드리겠습니다.

1. 내가 부담없이 제작할 수 있는 영상의 길이를 정하세요
뭐 1분, 3분, 5분 등등

2. 영상 1개를 만드는데 걸리는 시간을 체크하세요.

대본 작성부터 ~ 촬영, 편집 끝까지

3. 2번의 2배의 기간을 업로드 주기로 잡는게 좋습니다.

예를 들자면 영상 1개를 만드는데 걸리는 시간이 2일이라면
업로드 주기는 4일이 좋습니다.

구피디 채널의 경우에는

주로 5-10분의 영상을 찍습니다.

대본작성 ~ 업로드까지 3-4일이 걸립니다.

그래서 업로드 주기가 1주일인겁니다.

이렇게 부담없는 주기를 정하고 난 다음에는

꾸준히, 일정한 기간에 업로드를 하면서

‘떡상 기회’를 노려야합니다.

구피디 채널은 이미 만들어졌는데 업로드 안된 영상이

여럿 있습니다.

이유없이 만들어놓은게 아닙니다.

유튜브 알고리즘이 내 채널을 밀어주는 시기가 오면
업로드 주기를 좀 더 빠르게 바꾸면서
더 많은 노출량을 받을 수 있도록 계획한겁니다.

이 책을 작성하고 있는 날짜가 3.21일인데
제 책을 언제 읽고 계실지는 모르지만

지금 구마드 채널의 구독자가 300명이고
노출량이 점점 늘어나고 있습니다.
(이후 2달만에 구독자 1000명을 찍었습니다)

미리 준비해뒀던 '유튜브 다마고치'컨텐츠를 추가해
업로드 주기를 좀 더 짧게 가져가면서
노출량을 늘리는 전략을 사용할 예정입니다.

아마 나중에 이 책을 보시는 분들은
구피디 채널의 과거를 복기하면서
더 깊은 영감을 얻을 수 있을겁니다.

결론 : 업로드 주기 정답은 없다. 그러나 '일정하게'올려야한
다.

그것보다 중요한거 = 일단 해라.
안하는 것 보다는 1000배 낫다

7. 글 < 말 < 사진 < 영상의 비교못할 우위성



이번 챕터는 제목 그대로입니다.

글보다는 말이, 말보다는 사진이, 사진보다는 영상이
고객 입장에서 훨씬 더 신뢰가 간다는 이야기를 하고 싶습니
다.

실제로 1분동안 글을 읽는 것 보다
1분동안 영상을 볼 때 받아들이는 정보의 양이
30배 이상 차이난다는 연구 결과가 있습니다.

근데 이건 설명할 필요도 없이
여러분도 무의식적으로 느끼고 있을 겁니다.



결혼을 하려고 결혼식장을 알아보는데
블로그에 소개글 몇개만 있는 것 보다는
직접 전화로 설명도 해주는 곳이 더 신뢰가 갑니다.

여기서 더 나아가 실제 여러 사진들도 볼 수 있다면
말 뿐만이 아니라는 생각에 더 신뢰감이 생기겠죠.

더 나아가 사진 뿐만 아니라,
실제 움직이는, 존재하는 동영상까지 본다면?

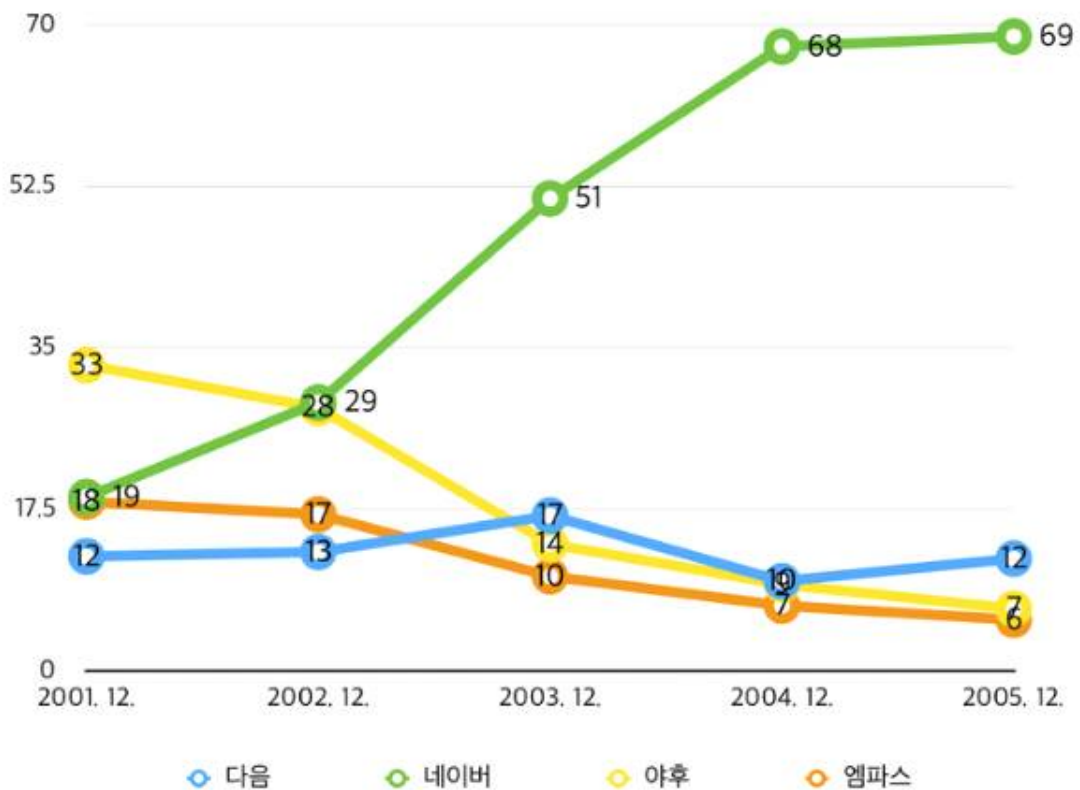
내가 제공받게 될 서비스의 모든 과정을 영상으로 본다면
무조건적인 신뢰를 가지고 그 업체를 이용하게 될겁니다.

근데 여러분 생각해볼까요?
요새는 대부분 네이버 블로그는 운영합니다.
그리고 전화 상담도 대부분 제공하죠.

여기서 더 나아가 인스타그램만 잘 활용해도
일명 '인스타갬성'으로 유명해 질 수 있습니다.
사진만 잘 활용해도 차별성을 가지는거죠.

근데 여기서 더 나아가 '영상'까지 활용하는 업체가 있다?
단연코 지금 상황에서 많지 않습니다.

인스타까지만 해도 머리아픈데
굳이 유튜브까지 하려고 하는 사람이 많지가 않아요.
지금도 먹고 살만 하거든요.



그러나 시대는 변하고 있습니다.

혹시 '야후'라는 검색포털 아시는 분 있으려나요.

불과 2000년대 초반만 하더라도 이 '야후'라는 포털이 네이버보다 더 유명했습니다.

2000년대 초반 당시 야후에서 여러 마케팅을 펼쳐서 '인천 맛집'으로 검색하면 1등에 나오는 맛집이 있다고 쳐볼게요.

당장은 잘 먹고 잘 삽니다.

근데 갑자기 네이버가 요새 뜨고 있다는 소리를 들어요.

사장은 이렇게 생각합니다.

“아무리 네이버가 성장해도 야후를 이길 순 없어”



그리고 정확히 몇년 안가 야후는 한국에서 자취를 감춰버립니다. 실제로 야후가 한국에서 서비스를 종료했어요.

이 사장님은 어떻게 됐을까요?

당연히 매출은 엄청 떨어지고 뭐 거의 망하겠죠?

우리는 내 아이템(회사, 제품, 지식, 서비스 등)을 사랑해야 하는거지, 플랫폼(네이버, 카카오, 인스타, 유튜브)을 사랑하면 안됩니다.

시대의 흐름에 맞게 내 아이템을 적재적소에
배치할 줄 알아야지만 5년, 10년 이상 가는 비즈니스를
할 수가 있습니다.

지금은 먹고 살만 한데..

“지금 당장은 먹고 살 만 하니까?”

큰 착각입니다. 세상은 너무나도 빠르게 변하고 있고,
사람들은 이제 변화에 익숙합니다.

7080 세대는 바꾸는게 귀찮아서 매번 쓰는 사이트를 쓰고
매번 쓰던 제품을 쓰고, 쓰던 서비스를 쓰지만,

MZ세대는 다릅니다.

쏟아져 나오는 신제품, 서비스, 사이트를 비교하고,
그 중 어디로든 이동할 준비가 되어있어요.

이제는 속도가 달라졌습니다.

빠르게 적응하지 못하면 더 빠르게 도태됩니다.

책 하나 추천해드릴게요.

지금 시대가 어떻게 변하고 있는지에 대해 다룬 내용입니다.
꼭 읽어보세요.



그냥 하지 말라

당신의 모든 것이 메시지다 송길영 지음

최고의 데이터 분석가 송길영이 바라본
10년의 변화상, 10년의 미래상

게다가 유튜브는 블로그, 인스타의 장점을 모두 가지고 있는
데다가

세계 최고의 기업인 '구글'에서 투자를 아끼지 않는 곳입니다.

적어도 이후 5년간은 유튜브를 이길 수 있는 플랫폼은
나오기 어렵다고 봐도 좋습니다.

늦지 않았습니다.
지금 당장 시작하세요.

8. 물건 파는게 아닙니다. 경험을 파세요.

아마도 지금 이 책을 읽는 많은 사람들의 의문이 이거일거예요

난 아무것도 없는데..

“난 가진게 없는데 대체 뭐를 팔아서 돈을 벌어?”
스마트스토어?, 위탁? 사입? 뭐 이런거 말하는건가?

결론부터 말씀드리자면
아닙니다.

물론 자신의 제품이나 서비스, 사업체 등등
바로 수익화가 가능한 모델을 가진 분들은
당연히 그거로 수익화를 해야합니다.

그러나 그렇지 않은 분들이 대다수일텐데요.
그런 분들은 제가 알려드리는 방법대로만 하시면 됩니다.



단도직입적으로 말씀드리자면,
평범한 사람이 유튜브로 수익을 낼 수 있는
'가장 쉬운' 방법은 단연코 '전자책'입니다.

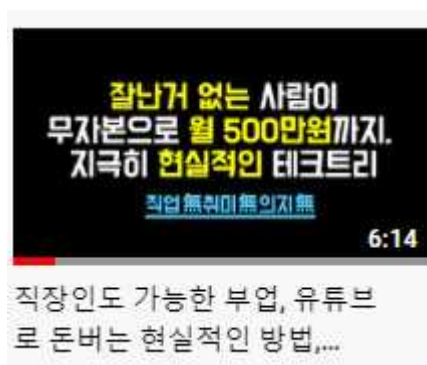
책이라는 말만 들어도 굉장히 어렵고,
거부감을 느끼는 사람이 많을텐데요.

여러분이 읽고 있는 이 책도 '전자책'입니다.
솔직히 어려운거부터 시작하면 금방 포기하게 됩니다.

쉬운 수익화부터 하나하나 만들어 나가다 보면

결국에는 부가가치가 굉장히 높은 사업이 만들어집니다.

그럼 전자책이 가장 쉬운 이유와 만드는 방법까지
상세히 설명드려볼게요.



그 전에 혹시나 이 영상을 안보신 분이 있다면
보고 오시면 이해가 2배는 빠르게 될겁니다.

[\(영상 보러가기\)](#)

보고 오셨나요?

만약 아무것도 없는 일반인이라면
전자책 판매가 가장 쉬운 이유 3가지부터 말씀드릴게요.

- 1.자본, 재고 없이 가능하다
- 2.1주일이면 충분히 제작한다
- 3.추후 서비스로 연계가 쉽다

자본 x 재고 x

- 1.자본, 재고 없이 가능하다

- 당연한 말이지만 전자책은 자본이 들지 않습니다.
그냥 한글 파일에다가 내가 적고싶은 말을 적고
그 자료를 판매하는 방식이니깐요.

어떤 유형의 전자책을 작성하면 좋을지는 이 다음에 나올 '전자책 만드는 방법'에서 설명드릴게요.

또한 전자책은 재고도 없어요.
자본이 안들고 미리 만들어 놓을 필요도 없습니다.

그냥 주문이 들어오면

한글 파일을 보내주기만 하면 끝나요.



실제로 크몽에서는
내가 판매하는 전자책을 업로드 해놓기만 하면
주문이 들어오면 알아서 보내줍니다.

그냥 가만히 있으면 계속 돈이 들어오는거예요.



제가 전자책 신청 글에서 인증했듯이
크몽에서 이 전자책 판매 수익으로만
매달 직장인 월급만큼의 돈을 자동으로 벌고 있어요.

돈도 안들고
한 번 만들어놓으면 판매하는 시간도 안든다?

안 할 이유가 있나요.

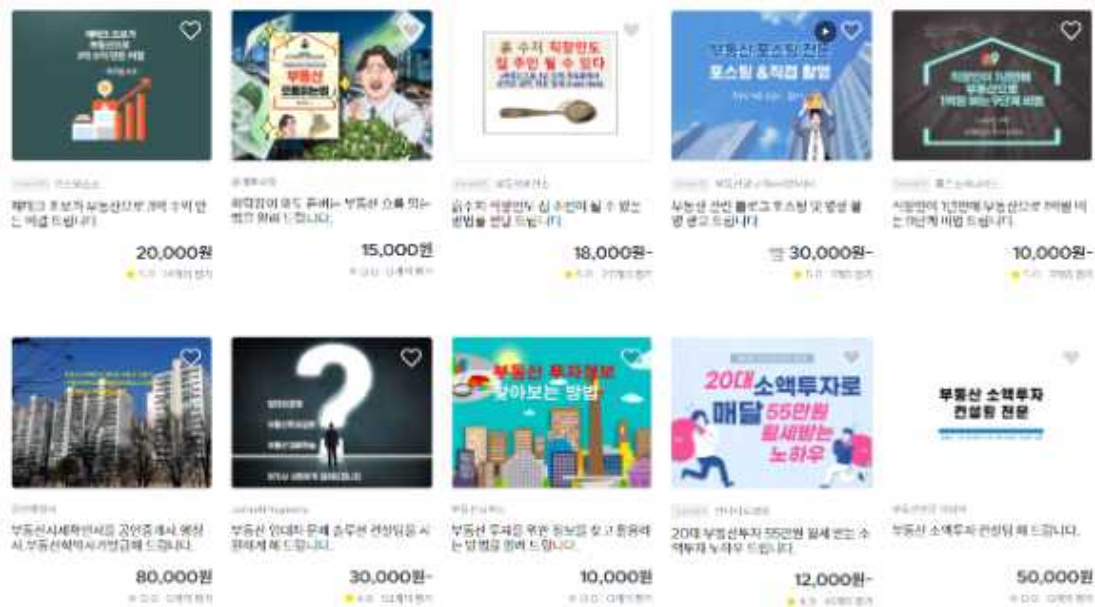
1주일이면 끝

2.1주일이면 충분히 제작한다

- 책이라고 하니까 벌써부터 머리가 아프실텐데요
전자책은 일반 책과는 굉장히 다릅니다.

그냥 생각나는대로 적고,
생각나는대로 붙이고 만들면 됩니다.

일반 종이책은 내가 만들고 싶은대로 만들 수가 없잖아요.
출판사 검토도 받고.. 자극적인 말도 못넣고..



근데 전자책은 그냥 '내 맘'입니다.
 실제로 전자책 카피들 보면
 아주 자극적인 말도 넘쳐나요.

전자책에는 따로 정해진 양식이 없기 때문에
 완성하는데 까지 걸리는 시간도 자신이 정하는겁니다.

전자책의 양에 따라 다르겠지만
 전자책 100페이지 기준으로
 대부분 2주 안에 작성이 가능합니다.

하루에 10페이지만 적어도 2주면 140페이지입니다.
게다가 책 안에는 글 뿐만 아니라 사진까지 들어가니까
사실상 10페이지 채우는건 어렵지 않습니다.

저도 이 책을 한달 넘게 쓰고 있지만,
퀄리티에 신경쓰고 수정을 반복하다 보니 오래걸리는거지
대충 쓰면 1주도 안걸려서 전부 쓸 수 있습니다.

무튼, 그만큼 금방 써서 바로 수익화가 가능한게
이 전자책입니다.

서비스 연계 쉬움

3.추후 서비스로 연계가 쉽다

- 일단 유튜브를 시작하면서 내가 생각한 사업이 있을거 아니에요.

근데 여러분 모든 사업은 내가 생각하는 예산과 기간의
최소 2배를 잡고 생각하셔야 합니다.

1000만원을 들여서 1달 뒤에 오픈하겠다
라고 생각하신다면 실제로는
2000만원이 들고 기간도 2달 정도는 든다고 생각하시면 됩니다.

사업이라고 말하니까 너무 거창한데
무튼 어떤 일이든 내 계획대로는 안됩니다.
여러분도 잘 아실거예요.



자, 만약 내가 골프 코칭 웹사이트를 오픈하고 싶어요.
그래서 유튜브를 시작했는데
웹사이트를 만들지도 못했는데 채널이 떡상한거예요.

근데 타이밍은 생명입니다.
이 떡상한 타이밍에 고객을 내 서비스로 붙잡지 못한다면
다음 기회가 언제 올지 몰라요.

그래서 바로 만들어서 써먹을 수 있는 '전자책'을 작성해서 추후 내 웹사이트를 홍보할 수 있도록 장치를 심어두시는 겁니다.

예를 들자면 전자책 내부에 링크를 심어둘 수도 있고, 내 유튜브의 어떤 영상을 보라고 추천해 놓을 수도 있는거죠.

이렇게 전자책으로 유용한 정보를 전달하고 나중에는 내 골프 서비스를 이용할 수 있게끔 미리 고객을 확보해 놓는 겁니다.

전자책은 바로 만들 수 있으니까요!

어떻게 만들지?

그럼 다음은 전자책을 만드는 방법입니다.

1. 주제 정하기
2. 주제 정하기
3. 주제 정하기
4. 글쓰기

끝

엄청 쉽죠?

진짜 이게 끝입니다.

근데 1,2,3번이 전부 주제 정하기인게

오타가 아닙니다.

그만큼 주제를 정하는게 중요해요.

골프 유튜브를 운영하는데

또금없이 요리에 관련된 전자책을 작성하면

내 구독자들이 구매해줄까요?

절대 구매 안하겠죠.

내 채널, 내 주제와 관련된 전자책을 작성해야

실제로 구매해줄 사람이 있다는 이야기를

하려고 합니다.

내가 골프를 치는 사람이고,

추후 사람들에게 골프를 알려주는

서비스를 제공하고 싶다면

친구들에게 골프 원데이 무료 코칭을 할 정도의
퀄리티를 전자책으로 풀어서 쓰면 좋을듯 합니다.

이 전자책의 내용의 퀄리티도 굉장히 중요한데요
만약 전자책 내용이 그냥 인터넷 어디든 검색하면 나오는
일명 짜집기한 내용이라고 쳐볼게요.

전자책 만들때는 쉽고 편할 수 있습니다.
금방 만들기도 하고요

뻔한 이야기만 하네?

근데 이걸 본 구독자나 내 고객들은 무슨 생각을 할까요?
“아니 이사람 뻔한 이야기만 하네?”
라며 나에 대한 신뢰도가 대폭 떨어져 버립니다.

아니 실제로 제가 이 책을 쓰면서
뭐 유튜브 계정 만드는 방법이나 유튜브 회원가입 하는 방법,
유튜브 영상 업로드 하는 방법

뭐 이런 뻔한 이야기만 쓰면 여러분들이
뭐야.. 구피디 ㅈ밥이네 ... 이런생각 하실거 아니에요!

무튼, 아무리 저렴하거나 무료로 배포하는 전자책이라도
퀄리티가 떨어지면 안됩니다.

그럼 전자책 판매로 1,2만원 수익을 냈어도
결국에는 내 신용을 전부 잃어버리게 되겠죠.

추후 골프 서비스를 런칭할때
이 전자책을 받은 사람들에게도 홍보를 해야 하는데
과연 사람들이 서비스를 신청할까요?

돈받고 판매한 전자책의 퀄리티가
그냥 대충 정보 짜집은 전자책이라면
서비스 퀄리티는 안봐도 드라마라고 생각하겠죠.

그래서 전자책에는 최대한 높은 퀄리티의
내용을 담는게 좋습니다.

기준을 알려드리자면
'어디 가면 돈주고 배워야 하는 내용'을
최소한 50% 이상은 넣어서 구성해야 합니다.

이렇게 높은 퀄리티의 전자책을 작성해서 배포하면
전자책 독자들은
“아니 이런 좋은 정보를 이렇게 저렴한 가격에??”라며
나에 대한 신뢰도가 당연히 높아지겠죠.

설명하느라 굉장히 손가락이 아프네요.
무튼, 전자책을 작성할때 주제 선정은 정말
정말 정말 두말하면 입 아플 수준으로 중요합니다.

전자책을 받는 사람들에게
그들이 원하는 가치보다 최소 5배 이상의
행복, 가치를 전달해주세요.

여러분의 진심은 무조건 통할겁니다

Pro1 : 평범한 내가 유튜브를...? 그 누구라도 유튜브로 인생을 바꿀 수 있습니다.

1. **직취** : 특별할거 없는 사람이 유튜브 시작하는법
2. 유튜브 알고리즘? '**뜬구름**'만 알면 돼요.
3. 구독자 1만명이 연소득 **5억?** 말이 될까요
4. 유튜브는 **레드오션**이다. 그러나 우리 **블루오션**으로 간다
5. 유튜브로 월 100만원 창출하는 **그물이론**
6. **기생충 성장법**을 유튜브에 적용해봅시다.
7. **1일 1영상?** 1주 1영상? 뭐가 좋을까요
8. 말<글<**영상의 비교못할 우위성**
9. **수요 97%, 공급 3%**인데 레드오션?
10. 물건 파는게 아닙니다. **ㄱ ㅎ**을 파세요
- 11, 12, 13, 14..... 지속적으로 추가 예정

그 다음은 글쓰기인데요.

그냥 한글 파일을 열어서 글을 쓰시면 됩니다.

글을 쓰실때는 목차를 먼저 정하고 쓰시는 것을 추천드립니다.

목차 없이 마구잡이로 작성하게 되면
하루 이틀 작성하다가
“내가 무슨 말을 하려고 했더라...?”하며
처음부터 갈아엎어야 할 수 있습니다.

미리 목차를 정해두면 앞으로 내가 어떤 말을 하면서
내용을 풀어나가야 할지 스스로 정리가 됩니다.

글을 쓰는데는 별다른 스킬이 필요하지 않습니다.
시중에 ‘글 잘쓰는 강의’, ‘글로 1000만원 벌기’
이런 스킬적인 자료들이 많은데 저는 좀 다르게 생각합니다.

글을 잘 쓰는 것? 물론 중요합니다.
그러나 본질이 없다면 그건 ‘사기’입니다.

아무리 내가 글을 잘 쓴다고 해도
실제로 가치가 없는 상품을 가치가 있는 것 처럼
포장한다면 그건 사기죠.

그래서 결국 중요한건 ‘진짜 가치 있는’
무언가를 진실되게 전달하는 겁니다.

고객은 바보가 아닙니다.
결국 진심은 전달됩니다.

바로 위에 언급했던
'주제 정하기'의 내용을 참고해

전자책을 받아 볼 사람이
행복해지도록 좋은 내용을 작성하세요.

※ 쿼드러플 SNS 1~2편을 읽고 "나도 할 수 있겠다"라는 마
음이 든다면 아래 강의를 참고해보세요.

나다운 타겟템 생성 -> 전자책 작성 -> SNS 육성으로
월 300만원 이상의 수익을 만들어볼 수 있습니다.

<http://bit.ly/3Vk2hWs>

책을 마치며...

사실 여기 있는 내용과
구마드 채널에 올라간 기본 촬영, 편집 영상만 보셔도

굳이 다른곳에서 유튜브 강의 들을 필요가 없습니다.
천천히, 꾸준히 시도해보세요.

본 책에서는
‘쿼드러플 SNS’의 10%가량의 내용만을 다뤘습니다.”

이후 출간될 3번째 무료책에서는
유튜브, 블로그, 인스타, 카페를 활용해
초단기에 팔로워를 모으고
빠른 수익화를 할 수 있는 정수를 담았습니다.

목차는 아래와 같습니다.

무료 전자책 2탄 index

- 공식 로드맵, 이대로만 꼭 따라가세요.
- 영하 3도의 바닷물, "세상의 기준에 다시는 휘둘리지 않겠다"
- 알을 깨고 나오자. 좋아하는 일로도 충분히 돈을 벌 수 있다
- 4분할 전략, 누구든 좋아하고 잘하는 일을 찾고, 만들어가는 과정
- '폰갱방지' 쿼드러플 SNS으로 즉석에서 구상한 사업 아이템 공유
- 바늘이론, 99%가 착각하는 타겟의 중요성
- 콤비네이션 전략, 무조건 상위 10%가 되는 방법
- $\pi\pi + \pi\pi = 100\%$ 수익 만드는 공식
- 돈낭돈, 시스템 완성 이후 최고의 효율을 내는 광고 세팅하기
- 2X 마인드, 첫 번째 고객에게 집중할 포인트

- 북바이럴, 초단기 블로그 성장비결
- 블로그는 돈 안되는게 맞다. 그러나
- 5K 블로거? 없는 커리어도 만들어내는 방법을 파헤쳐보자.
- 5K 블로거? 조회수 4000회, 책 신청 300명, 영향력 있는 블로그 만드는 상세한 단계
- 붙이고 떼고, 인스타 몰라도 1달만에 팔로워 2K 만든 '게시물 빌드업 과정'
- 인스타 20, 유튜브 30, 좋고 나쁜건 없다
- 맞팔? 선팔? 딱 정해드릴게요. 계정 날리기 싫다면..
- '모멘텀'의법칙, 유튜브 파도에 올라타는 타이밍
- No first, 유튜브 구독자 3000명으로 순익 1억낸 비법
- taix, 유튜브 콘텐츠 무한대로 뽑아내는 방법
- 잘난게 없을수록 좋습니다.
- 네이버 카페로 100억을 번 부자(라 쓰고 사기꾼이라 읽을)를 만나다

□ 네이버는 카페를 버렸다. 20XX년부터, 그리고 그건 기회가 됐다.

□ 카페 정보탭에 숨겨진 미친 비밀. 충격일겁니다.

등등... 목차는 10개 가량 더 추가될 예정입니다.
누구나 쉽게 따라할 수 있도록
템플릿과 예시 동영상까지 제공할 예정입니다.

그러나 이 자료는 소수만이 볼 수 있습니다.
↓ 아래 글을 참고해주세요. ↓

[쿼드러플 SNS] 무자본으로 3개월만에 월300만원을 만드는
메신저 사업의 정수를 최초로 공개합니다

<https://cafe.naver.com/gutube/49>

ps. 선공개된 챕터 미리보러 가기

<https://cafe.naver.com/ArticleList.nhn?search.clubid=30771453&search.menuid=24&search.boardtype=L>

| | | | | | | |
|--------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------|-----|-------------|----|---|
| <input type="checkbox"/> | 582 | [cafe 미리보기] ep.1 : 네이버 카페로 100억을 번 부자(라 쓰고 사기꾼이라 읽을)를 만나다 | 구피디 | 15:13 | 2 | 0 |
| <input type="checkbox"/> | 531 | [insta 미리보기] ep.2 : 맞팔? 선포? 딱 정해드릴게요. 계정 날리기 싫다면.. | 구피디 | 2022.09.20. | 18 | 1 |
| <input type="checkbox"/> | 525 | [blog 미리보기] ep.2 : 5K 블로거? 조회수 4000회, 책 신청 300명, 영향력 있는 블로그 만드는 상세한 단계 | 구피디 | 2022.09.20. | 8 | 0 |
| <input type="checkbox"/> | 500 | [youtube 미리보기] ep.1 : '모멘텀'의 법칙, 유튜브 파도에 올라타는 타이밍 | 구피디 | 2022.09.19. | 18 | 1 |
| <input type="checkbox"/> | 499 | [insta 미리보기] ep.1 : 불이고 데고, 인스타 몰라도 1달만에 팔로워 2K 만든 '게시물 빌드업 과정' | 구피디 | 2022.09.19. | 12 | 1 |
| <input type="checkbox"/> | 498 | [blog 미리보기] ep.1 : 5K 블로거? 없는 커리어도 만들어내는 방법을 파헤쳐보자. | 구피디 | 2022.09.19. | 11 | 0 |
| <input type="checkbox"/> | 497 | [빠대 미리보기] ep.1 : 영하 3도의 바닷물, "세상의 기준에 다시는 휘둘리지 않겠다" | 구피디 | 2022.09.19. | 32 | 0 |

또한 아래 채팅방에서 정기적으로 쿼드러플 SNS에 대한 꿀팁을 공유하고 있으니 들어와서 좋은 인사이트를 매주 받아가시면 됩니다.

<https://open.kakao.com/o/gATW6Lze>

※ 쿼드러플 SNS 1~2편을 읽고 “나도 할 수 있겠다”라는 마음이 든다면 아래 강의를 참고해보세요.

나다운 타겟템 생성 -> 전자책 작성 -> SNS 육성으로 월 300만원 이상의 수익을 만들어볼 수 있습니다.

<http://bit.ly/3Vk2hWs>