



# 매인기획서\_v2

@찬우\_ChaNwoo @rod d

## 1. 문제 정의

### 1.1 시장 배경

AI 기술의 상향 평준화로 결과물 자체의 생산 비용은 0원에 가까워졌습니다. 누구나 전문가 수준의 결과물을 손쉽게 만들어내는 시대가 되면서, 단순한 결과물은 더 이상 실력을 증명하는 지표가 되지 못합니다.

이제 시장의 핵심 가치는 무엇을 만들었는가에서, 그 결과를 완벽하게 통제하고 재현할 수 있도록 어떻게 설계했는가로 이동하고 있습니다. 우연한 결과물이 아닌, 검증된 설계 능력이 자산이 되는 시대입니다.

### 1.2 핵심 문제

#### AI 활용 전문가의 문제

고성능 AI시대에, 결과물만으로는 나의 **도메인 지식과 기획력을 증명할 수 없게 되었습니다.** 많은 전문가들이 자신의 분야에 AI를 접목하여 압도적인 효율과 차별화된 역량을 보여주고 싶어 하지만, 결과물 뒤에 숨겨진 자신의 사고 과정을 시각적으로 보여줄 방법이 없어 **대체 가능한 AI 사용자** 중 한 명으로 인식되는 한계를 느끼고 있습니다.

#### AI 개발 기업의 문제

기능은 판매하지만 **활용 경험은 판매하지 못하고 있습니다.**

잠재 고객들은 기술이 뛰어난 것은 알지만, 당장 내 업무에 어떻게 적용하여 성과를 낼 수 있을지 몰라 도입을 주저하거나 쉽게 서비스를 이탈합니다. 단순한 기능 설명만으로는 고객에게 실무 적용의 확신을 주기 어렵습니다.

#### AI 도입 기업의 문제

**도입 실패에 대한 두려움과 인재 검증의 부재입니다.**

AI 도입이 시급하다는 것은 알지만, 명확한 표준 절차가 없어 실패할 위험이 큽니다. 또한 해당 솔루션을 능숙하게 다루며 실무에 바로 투입 가능한 전문 인력을 찾고 싶어도, 이를 객관

적으로 평가할 기준이 없어 채용과 외주 선정에 어려움을 겪고 있습니다.

## 2. 솔루션

### 2.1 솔루션 정의

AI 창작의 핵심 가치를 **설계된 워크플로우**로 시각화하여, 휘발되는 노하우를 검증 가능한 커리어 자산으로 전환하는 전문가용 플랫폼입니다.

### 2.2 핵심 가치

#### "From Hidden Operator to Proven Architect"

(숨겨진 조작자에서 검증된 설계자로)

우리는 크리에이터에게는 설계 역량 증명을 통한 **퍼스널 브랜딩**을,  
기업에게는 **실패 없는 도입 매뉴얼**과 **검증된 인재**를 제공합니다.

### 2.3 솔루션 핵심 기능

#### A. 크리에이터 솔루션 : 역량의 시각화와 자산화

- **문제 해결:** 결과물 뒤에 가려진 '기획력'과 '통제 능력' 증명 → 대체 불가능한 전문가로 포지셔닝
- **핵심 기능:**
  - **노드 기반 워크플로우 시각화:** 복잡한 사고 과정과 툴 조합 방식을 직관적인 노드 형태로 시각화하여, 단순한 사용법을 넘어선 '엔지니어링 설계도'로 변환합니다.
  - **차세대 포트폴리오:** 나의 워크플로우를 링크 하나로 공유하여, 클라이언트와 채용 담당자에게 "나는 AI를 단순히 쓰는 게 아니라 설계하는 사람"임을 즉시 증명합니다.
  - **지식 자산 마켓:** 검증된 고난도 워크플로우를 유료 템플릿으로 판매하여, 단순 작업 노동 없이도 지속적인 수익을 창출합니다.

#### B. 기업 솔루션 : 검증된 데이터와 인재 확보

- **문제 해결:** 도입 실패 리스크 감소 및 객관적인 인재 검증 기준 마련
- **핵심 기능:**
  - **리빙 가이드북:** (AI 툴 제조사 대상) 자사 툴을 활용한 고품질 워크플로우를 공식 활용 사례로 아카이빙하여, 잠재 고객에게 가장 설득력 있는 도입 근거를 제시합니다.

- **인재/솔루션 매칭:** (도입 기업 대상) 우리 회사의 직무(법무, 디자인 등)에 딱 맞는 표준 워크플로우를 구매하거나, 해당 설계를 가장 잘 운용하는 검증된 전문가를 소싱합니다.

## 2.4 기대 효과

- **시장 재편:** 결과물 중심의 저단가 외주 시장에서, 설계 능력이 우대받는 고부가가치 AI 전문가 시장으로 생태계 고도화.
- **선순환 구조:** 고품질 워크플로우 공유(전문성 증명) → 기업의 신뢰 및 채용/도입 증가 → 더 많은 전문가 유입 및 노하우 축적 → **AI 실무 표준 수립.**

## 3. 페르소나

### 3.1 핵심 페르소나 A

"차별점을 가지고 싶은 AI 활용인"

**Role: The Prover (증명하는 자)**

"누구나 결과물을 뽑아내는 시대, 나는 '과정'을 설계하는 사람임을 증명하고 싶습니다."

- **정의:** 단순한 AI 사용자가 아닙니다. 복잡한 문제를 해결하기 위해 여러 AI 툴을 조합하고 최적의 경로를 설계할 줄 아는 '실력 있는 전문가'입니다.
- **Pain Point:**
  - "클라이언트들은 결과물만 보고 나를 운 좋은 '딸깍이' 취급합니다."
  - "나의 정교한 프롬프트 설계 능력과 툴 조합 노하우를 보여줄 방법이 없어, 저가 수주 경쟁에 내몰립니다."
- **AYNO에서의 행동:**
  - 자신의 작업 과정을 '노드 워크플로우'로 시각화하여 업로드합니다.
  - 이 링크를 **이력서나 포트폴리오**에 첨부하여, 자신이 단순 오퍼레이터가 아닌 '설계자'임을 증명하고 몸값을 높입니다.

### 3.2 핵심 페르소나 B

"검증된 성공 방정식이 필요한 기업"

**Role: The Sponsor & Adopter (후원자이자 도입자)**

"우리 비즈니스에 필요한 건 '신기한 도구'가 아니라, '실패 없는 표준 절차(SOP)'입니다."

### (Type 1) AI 툴 제조사 (Tool Maker) - ex. 업스테이지, 브튼

- **Pain Point:** "기능은 만들었는데, 고객들이 이걸 실무에 어떻게 적용할지 몰라 이탈합니다."
- **AYNO에서의 행동:** 자사 툴을 활용한 고퀄리티 워크플로우 챌린지를 후원하고, 유저들이 만든 성공 사례를 마케팅 리소스로 확보합니다.

### (Type 2) AI 도입 기업 (Enterprise) - ex. 광고대행사, 로펌, 일반 기업

- **Pain Point:** "AI 도입이 시급한데 맨땅에 헤딩할까 봐 두렵고, 검증되지 않은 사람을 채용했다가 망할까 봐 걱정됩니다."
- **AYNO에서의 행동:** 직무별로 검증된 '표준 워크플로우'를 구매하여 사내 매뉴얼로 쓰거나, 해당 설계를 가장 잘 운용하는 '검증된 전문가(페르소나 A)'를 채용합니다.

## 3.3 파생 페르소나 C

"성장을 갈망하는 스마트 워커"

### Role: The Learner (학습하는 자/예비 전문가)

"요행을 바라는 게 아닙니다. 진짜 고수들의 사고방식을 배워 나도 전문가가 되고 싶습니다."

- **정의:** 단순한 결과물 복제를 원하는 게으른 유저가 아닙니다. 현업에서 AI를 도입해 효율을 내고 싶지만, '정확한 방법'을 몰라 답답해하는 **실무자**입니다.
- **Pain Point:**
  - "유튜브 강의는 너무 기초적이고, 실무에 적용하면 그 퀄리티가 안 나옵니다."
  - "결과물만 봐서는 도저히 어떻게 만들었는지 역추적이 안 됩니다."
- **AYNO에서의 행동:**
  - 전문가(A)의 워크플로우를 구매하여 그들의 '사고 과정'을 뜯어보고 학습합니다.
  - 검증된 설계를 자신의 업무에 적용해 성과를 내고, 향후 자신도 전문가(A)로 성장합니다.

## 4. 요구 사항

## 4.1 MVP의 목표

- **가치 입증:** 전문가들이 자신의 실력을 증명하기 위해 자발적으로 '상세한 설계 과정(워크플로우)'을 기록하는가?
- **실무 채택:** 기업과 실무자들이 단순 결과물보다 '검증된 워크플로우'를 더 신뢰하고, 실제 업무에 활용(복사)하는가?

## 4.2 필수 요구사항

### A. 공급자 기능: "나의 설계 역량을 시각적으로 증명한다" (작성)

- **Target:** AI 활용인 (페르소나 A)

#### 1. 목차형 노드 에디터:

- 복잡한 로직 없이도 작업의 흐름을 시각화할 수 있는 직관적인 작성 화면.
- 좌측/상단에는 전체 흐름도(노드 이미지), 우측/하단에는 단계별 상세 설명(프롬프트, 파라미터)을 입력하는 구조.

#### 2. 선택적 정보 공개 (밥줄 보호):

- 모든 정보를 강제로 공개하지 않고, 핵심 노하우가 담긴 부분은 작성자가 "문의 시 공개" 등으로 직접 텍스트 처리를 할 수 있도록 입력의 자율성 보장.

#### 3. 전문성 태깅:

- 단순 툴 이름뿐만 아니라 버전(예: Midjourney v6, Niji 5)과 모델명을 명시하여 디테일한 엔지니어링 역량 강조.

### B. 수요자 기능: "검증된 데이터를 손쉽게 가져간다" (열람)

- **Target:** AI 도입 기업 및 실무자 (페르소나 B, C)

#### 1. 직관적인 상세 뷰어:

- 화려한 애니메이션 대신, 스크롤을 내리며 '전체 구조'와 '세부 값'을 매칭해서 볼 수 있는 가독성 중심의 UI.
- 최종 결과물과 과정 이미지를 위아래로 배치하여 변화 과정을 한눈에 확인.

#### 2. 실무용 텍스트 복사 (Copy Utility):

- 복잡한 DB 복제(Fork) 기능 대신, 프롬프트와 파라미터 값을 원클릭으로 클립보드에 복사할 수 있는 버튼 제공. (즉시 업무 적용 유도)

### C. 브랜딩 기능: "나를 대체 불가능한 인재로 포장한다" (공유)

- **Target:** AI 활용 전문가 (페르소나 A)

## 1. 전문가 포트폴리오 페이지:

- 내가 올린 워크플로우를 아카이빙하여 보여주는 개인 프로필.
- 채용 담당자나 클라이언트에게 링크 하나만 보내면 내 작업 스타일과 역량을 증명할 수 있는 깔끔한 레이아웃.

## 2. 외부 공유 최적화:

- 링크드인, 슬랙 등에 공유했을 때 썸네일과 사용 툴 정보가 명확히 보이는 미리 보기 지원.

## 4. BM

### 4.1 [Phase 1] 트래픽 및 데이터 확보 (MVP)

- 모델:** 완전 무료 (Free)
- 목표:** "AI 업계의 GitHub" 포지셔닝 선점.
  - 공급자:** 전문가들이 자신의 포트폴리오 관리를 위해 자발적으로 양질의 워크플로우를 아카이빙하도록 유도.
  - 수요자:** 실무자들이 "AYNO에 가면 실패 없는 표준 가이드(SOP)가 있다"는 인식을 갖고 유입되도록 습관 형성.
- 전략:** 초기 유저 확보를 위해 진입 장벽을 제거하고, 핵심 전문가(페르소나 A)를 섭외하여 '레퍼런스 콘텐츠' 확보에 집중.

### 4.2 [Phase 2] 전문가 이코노미 (Expert Economy)

- 메인 BM 1: 지식 자산 마켓 수수료**
  - 개념:** 조회수 기반의 소액 정산이 아닌, 검증된 고난도 워크플로우를 '패키지/템플릿' 형태로 판매하고 수수료를 수취. (Unity Asset Store 모델)
  - 구조:** 판매자가 가격 설정(예: 5만 원, 10만 원) → 구매 발생 시 플랫폼 수수료(예: 20~30%) 차감 후 정산.
  - 타겟:** 당장 실무에 적용할 검증된 솔루션이 급한 기업 실무자 및 프리랜서.
- 서브 BM: 프로 멤버십 (SaaS for Experts)**
  - 개념:** 전문가를 위한 브랜딩/분석 도구 유료화 (LinkedIn Premium 모델).

- **기능:** 내 워크플로우를 복사해간 기업 리스트 열람, 상세 유입 경로 분석, 프로필 상단 노출 및 'Open for Work(구직 중)' 배지 부여.

### 4.3 [Phase 3] B2B & HR Tech 확장

- **메인 BM 2: 인재 매칭 솔루션 (Recruiting Solution)**
  - **개념:** 검증된 전문가와 기업을 연결하는 채용/외주 중개.
  - **구조:**
    - **열람권:** 기업이 특정 스킬(예: Midjourney v6 + Legal AI)을 보유한 전문가의 상세 포트폴리오를 검색하고 제안을 보낼 수 있는 구독권 판매.
    - **매칭 수수료:** 프로젝트 매칭 또는 채용 성사 시 연봉/계약금의 일정 비율(예: 5~10%) 수수료 수취.
- **서브 BM: 기업용 마케팅 솔루션 (Sponsorship)**
  - **개념:** AI 툴 제조사(Tool Maker)를 위한 네이티브 광고.
  - **구조:** '공식 챌린지' 개최 비용, 메인 화면 'Trending Tool' 배너 노출, 자사 툴 활용 워크플로우의 상단 고정 노출 상품 판매.