

아이디어부터 매출까지 AI로 실행하는 초기 창업 실전 가이드

검증부터 첫 매출까지 — 소규모 기업이 AI로 실행하는 법

INDEX

SECTION 01	INTRO
SECTION 02	아이디어·검증
SECTION 03	실행·병목
SECTION 04	시 에이전트
SECTION 05	이볼브 실제 사례
SECTION 06	정리

SECTION 1 | INTRO

신동수

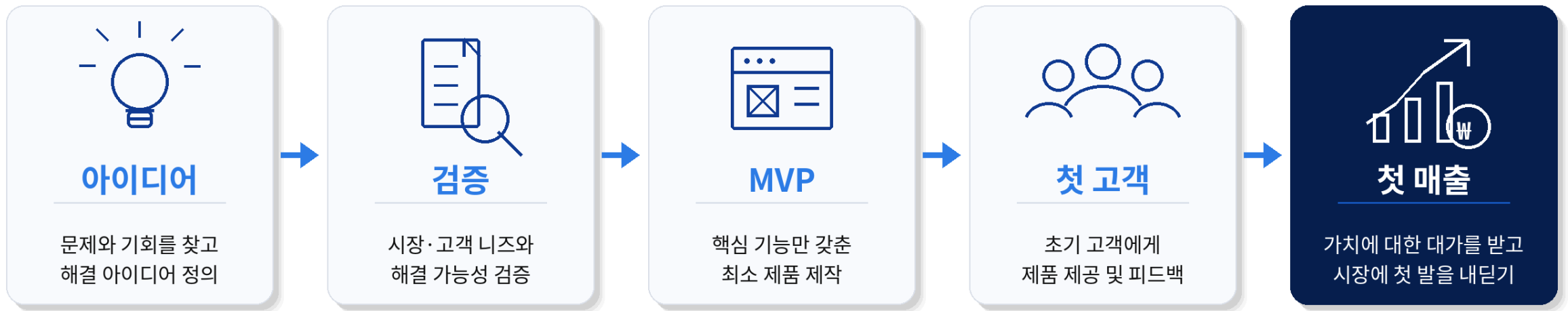
- 국내 주요 AI · SaaS 기업에서 CPO 및 사업 총괄로 재직
- 1년 만에 **"15억에서 60억"**으로 데이터 기반의 플랫폼 세일즈 고도화
- 국내 그룹웨어 서비스 총괄, **17만 기업 회원 및 20억 이상 연매출 달성**

-
- ✓ 데이터 기반 영업 전략 수립
 - ✓ 성공적인 서비스 런칭 노하우
 - ✓ 스타트업 성장 전략
 - ✓ 실무 중심 맞춤형 컨설팅



작게 시작해 빠르게 첫 매출까지

5단계로 검증하고, 시장에서 증명받으세요.



더 많이 만드는 사람이 아니라, 더 빨리 검증하고 실행하는 사람이 이깁니다.

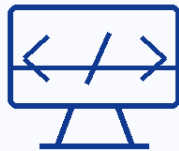
SECTION 2 | 아이디어 · 검증

1) 왜 지금?

AI로 만들고 알리고 더 빠르게 검증합니다

아이디어에서 첫 매출까지, 작은 팀도 실행 속도를 높일 수 있습니다.

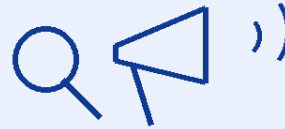
1



만들기

개발·디자인을 AI로

2



알리기

리서치·마케팅을 AI로

3



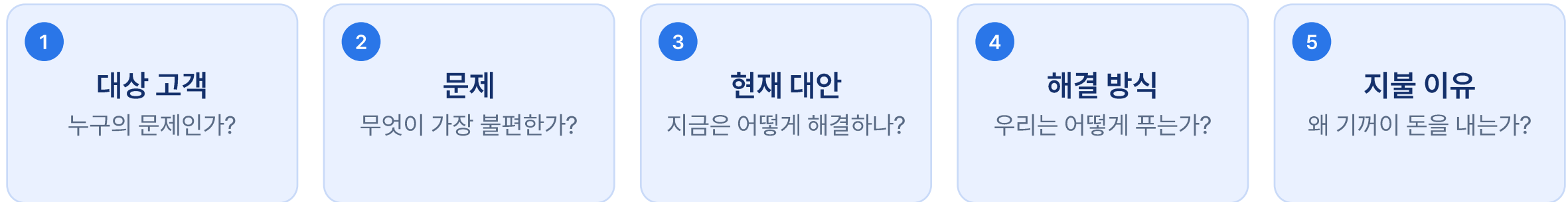
혼자서

1인·작은 팀도 빠르게

핵심은 혼자 모든 것을 잘하는 것이 아니라, AI와 함께 더 빠르게 반복하는 것입니다.

2) 좋은 아이디어

좋은 아이디어는 영감이 아니라 '정의'에서 나옵니다



사업 가설 — 한 문장

“[대상 고객]은 [문제] 때문에 [현재 대안]을 쓰지만, [해결 방식] 덕분에 [지불 이유]로 기꺼이 비용을 지불한다.”

막연한 아이디어가 아니라, 검증할 수 있는 '한 문장'으로

3) 검증

검증은 '의견'이 아니라 '사실'을 묻는 것입니다

X 이렇게 묻지 마세요

"이런 거 나오면 쓰실래요?"

"제 아이디어 어때요?"

O 이렇게 물어보세요

"이 문제, 마지막에 어떻게 해결하셨어요?"

"거기에 돈·시간을 얼마나 쓰셨어요?"

'주변이 다 좋아하더라'가 가장 위험한 신호입니다.

SECTION 3 | 실행·병목

1) Before / After

아이디어와 MVP는 다 구현했는데, 개발·마케팅·영업을 혼자 다 해야 합니다

BEFORE

3명 이상의 팀 필요



개발 담당



마케팅 담당



영업 담당

팀이 없으면 실행 불가

개발·마케팅·영업 담당이 다 있어야 실행

AFTER

창업자 1명 + AI 에이전트



AI 개발



AI 마케팅



AI 영업

AI가 빈 실행 역할을 보완

창업자 1명이 방향을 정하고, AI 에이전트가 실행을 보완한다

병목은 아이디어가 아니라 '실행할 손'입니다.

2) 주요 병목 구간

우리 사업의 주요 병목은 다음의 3곳에서 발생합니다

1



구축

만들 시간·기술 부족

2



고객

어디서·어떻게 만날지

3



매출

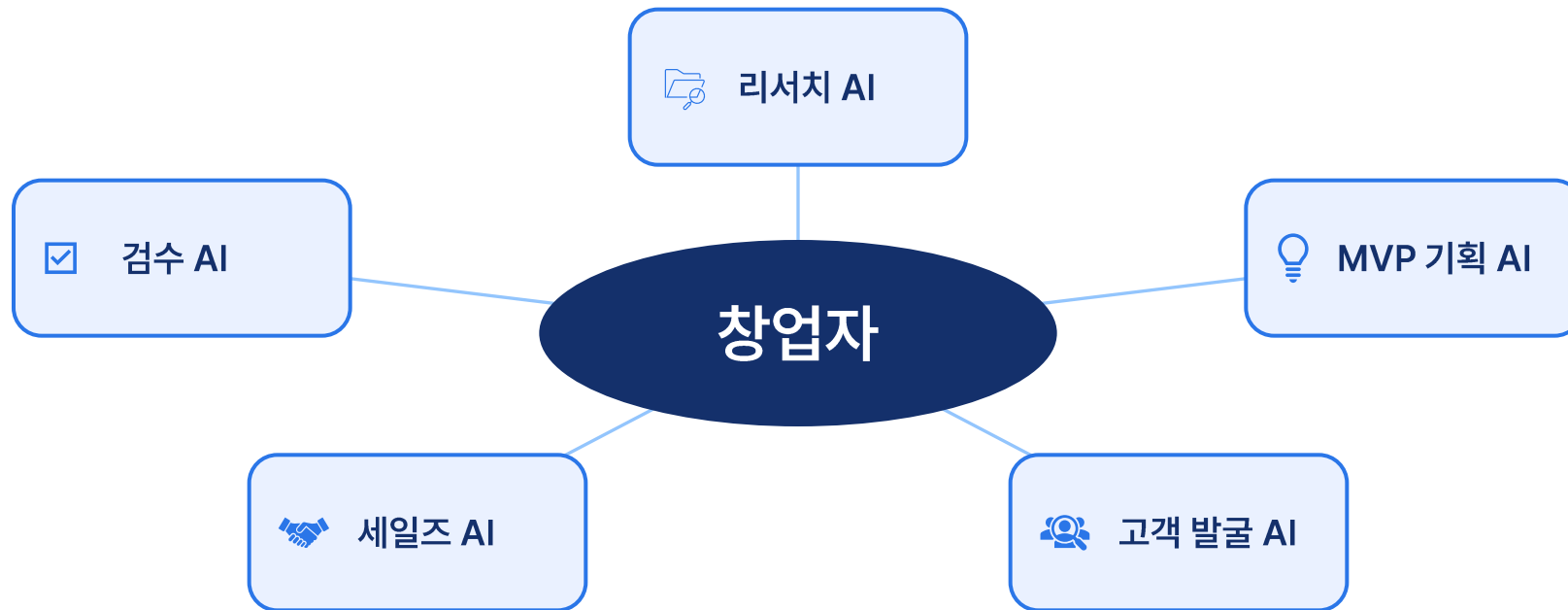
제안·클로징까지 손이 안 닿음

이 세 병목을 AI 에이전트를 통해 하나씩 메웁니다.

SECTION 4 | AI 에이전트

1) 역할별 AI 실행팀

AI 에이전트는 직원을 대체하는 게 아니라, 1인의 실행팀이 됩니다



한 번에 다 말고, 가장 반복적인 1개부터 — 작게 시작

5명을 뽑는 게 아니라, 5개의 역할을 AI로 나눠 실행합니다.

2) 역할 분담

AI 맡는 것과, 사람이 끝까지 해야 하는 것

AI가 맡기 좋은 것

견적서·세금계산서·반복 문서

리서치·정리·요약

프로토타입 보조

사람이 끝까지

영업·관계·신뢰

의사결정

고도의 커뮤니케이션·협상

AI는 실행 속도를, 사람은 방향과 관계를 책임집니다.

3) 실행 - 구축

MVP까지 만들었다면 — 실행은 '코드 없이' 더 빨라집니다

AI가 돕는 것

랜딩 카피·시나리오

신청·진단 폼

데모 비주얼(비SaaS는 데모 영상)

사람이·주의

구조 모른 채 그대로 쓰지 말 것

API키·개인정보는 코드에 넣지 말 것

'빠른 프로토타입'과 '안정적 서비스'는 별개

도구 Google Forms · Notion · Canva · 대화형 AI

MVP는 '더 만들 것'이 아니라, 실행으로 넘어가는 '출발선'입니다.

4) 실행 - 고객

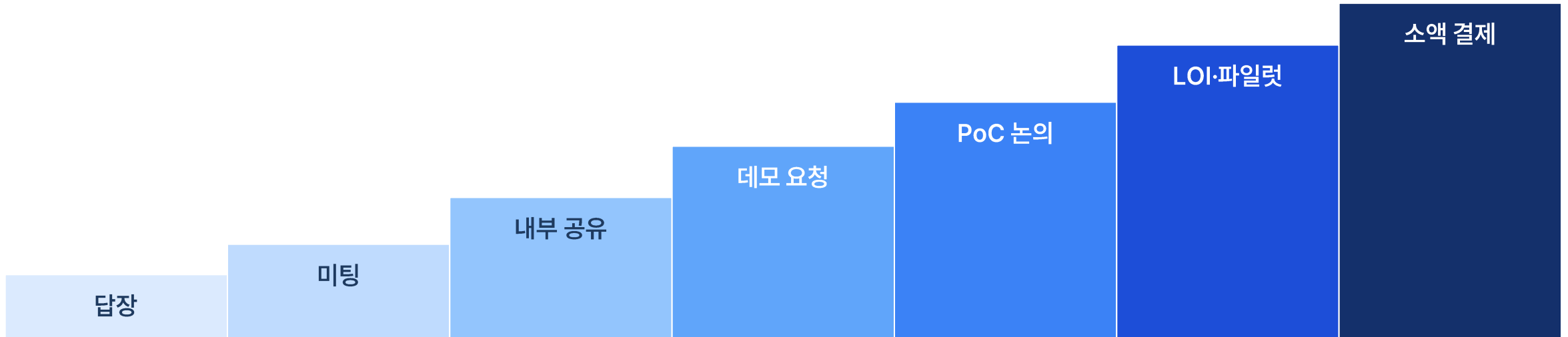
AI는 리스트와 초안을, 클로징은 사람이



광고가 아니라, 가장 아픈 고객과의 대화에서 첫 고객이 나옵니다.

5) 실행 - 매출

첫 매출은 거창한 계약이 아니라, 작은 커밋먼트에서



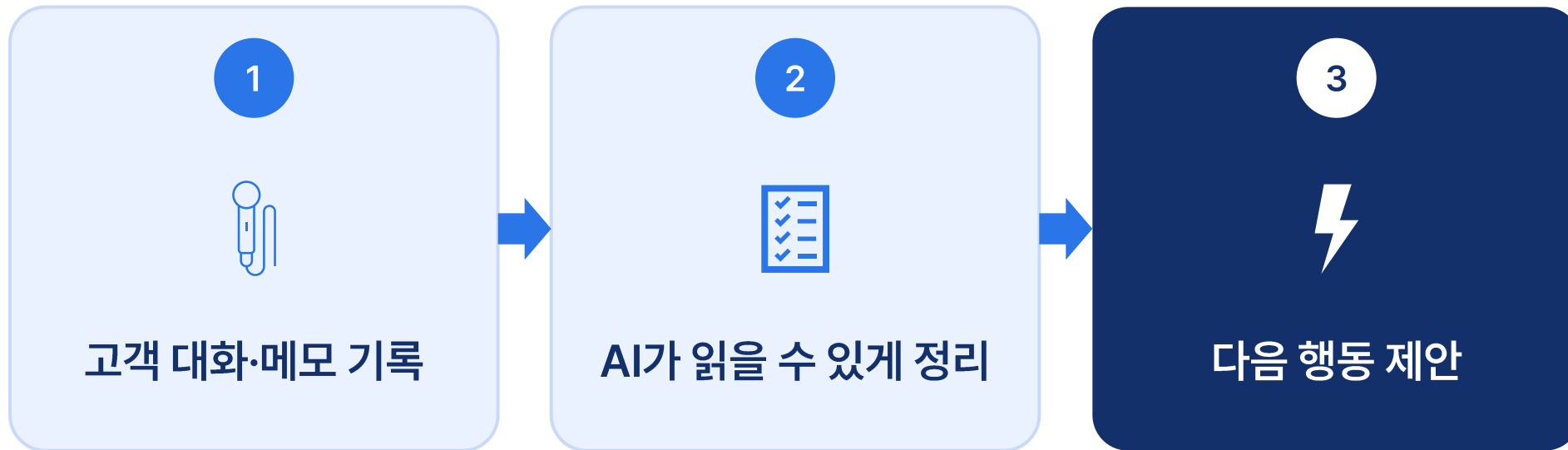
↑ 커밋먼트가 커질수록 검증 신호 | B2C·소상공인: 관심 → 대기자 명단 → 사전예약 → 선결제

AI가 제안서 초안·가격 옵션 3안·ROI 메시지 사람이 지갑 열기 전 '미래 약속'은 검증이 아님

관심은 무료입니다. 커밋먼트가 검증입니다.

6) 실행 - 기록

거창한 시스템보다 '기록'부터 — 그래야 AI 품질이 일정해집니다



한 줄 팁 — AI에 매번 처음부터 설명하지 말고, 내 사업 맥락(고객·문제·톤)을 문서 1개로 정리해 붙이면 품질이 일정해집니다.

기록이 없으면, AI 에이전트도 시작할 수 없습니다.

7) 실행 - 도구

실행 단계별, 지금 바로 쓰는 도구

영역	할 일	대표 도구	꼭 지킬 것
대화형 AI(베이스)	리서치 · 글쓰기 · 기획 · 요약	ChatGPT · Claude · Gemini	대표 1개 깊게, 원출처 확인
검증·리서치	시장 · 경쟁 · 고객 조사	Perplexity · ChatGPT/Gemini 답리서치	가짜 출처 · 없는 회사 검증
구축 — 코드 없이	프롬프트로 웹/앱 생성	Lovable · Bolt · v0 · Replit	프로토타입 ≠ 안정 서비스, 보안 점검
구축 — 코딩 보조	코드 작성 · 디버깅	Cursor · Claude Code · Codex · GitHub Copilot · Windsurf	API키 코드에 넣지 않기, 사람이 리뷰
폼·사이트·노코드	신청 · 진단 · 랜딩 · 예약	Google Forms · Notion · Typeform · Framer · Carrd	개인정보 동의 · 보관 주의

'대표 AI 1개를 깊게' 쓰는 것이 신생 도구 여럿을 얇게 쓰는 것보다 낫습니다.

도구는 바뀝니다. 실행하는 습관은 남습니다.

7) 실행 - 도구

실행 단계별, 지금 바로 쓰는 도구

영역	할 일	대표 도구	꼭 지킬 것
디자인·비주얼	랜딩 · SNS · 텍 이미지	Canva · Figma · Midjourney	브랜드 톤은 사람이
문서·제안서·텍	제안서 · 소개서 · 슬라이드	ChatGPT/Claude · Gamma	사실 · 수치 검수
고객 발굴·아웃리치	리드 리스트 · 콜드메일	Apollo · Clay · Instantly	가짜 리스트 확인, 클로징은 사람
자동화·연동	반복 업무 · 알림 자동화	Zapier · Make · n8n	권한 · 승인, 사람 확인
영상·음성	데모·내레이션	ElevenLabs · HeyGen · Runway	사실 왜곡 · 딥페이크 주의

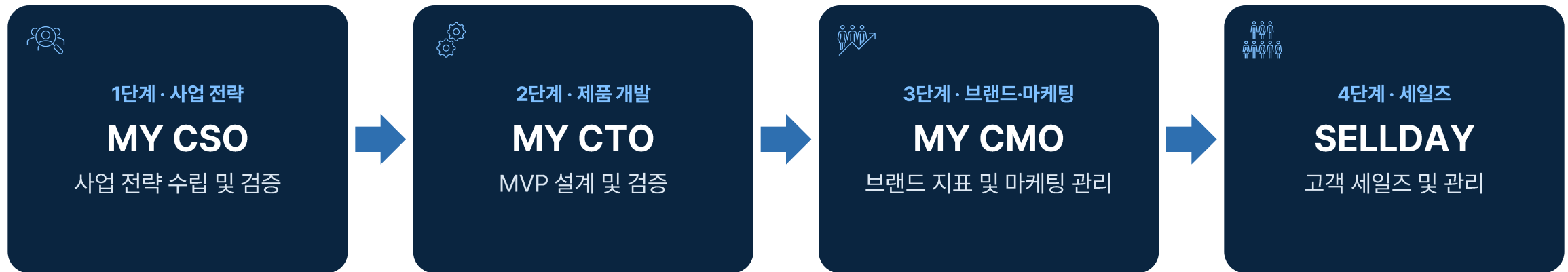
'대표 AI 1개를 깊게' 쓰는 것이 신생 도구 여럿을 얇게 쓰는 것보다 낫습니다.

도구는 바뀝니다. 실행하는 습관은 남습니다.

SECTION 5 | 이볼브 실제 사례

1) 통합 AX 패키지

이볼브는 '실행 병목'을 단계별로 메웁니다

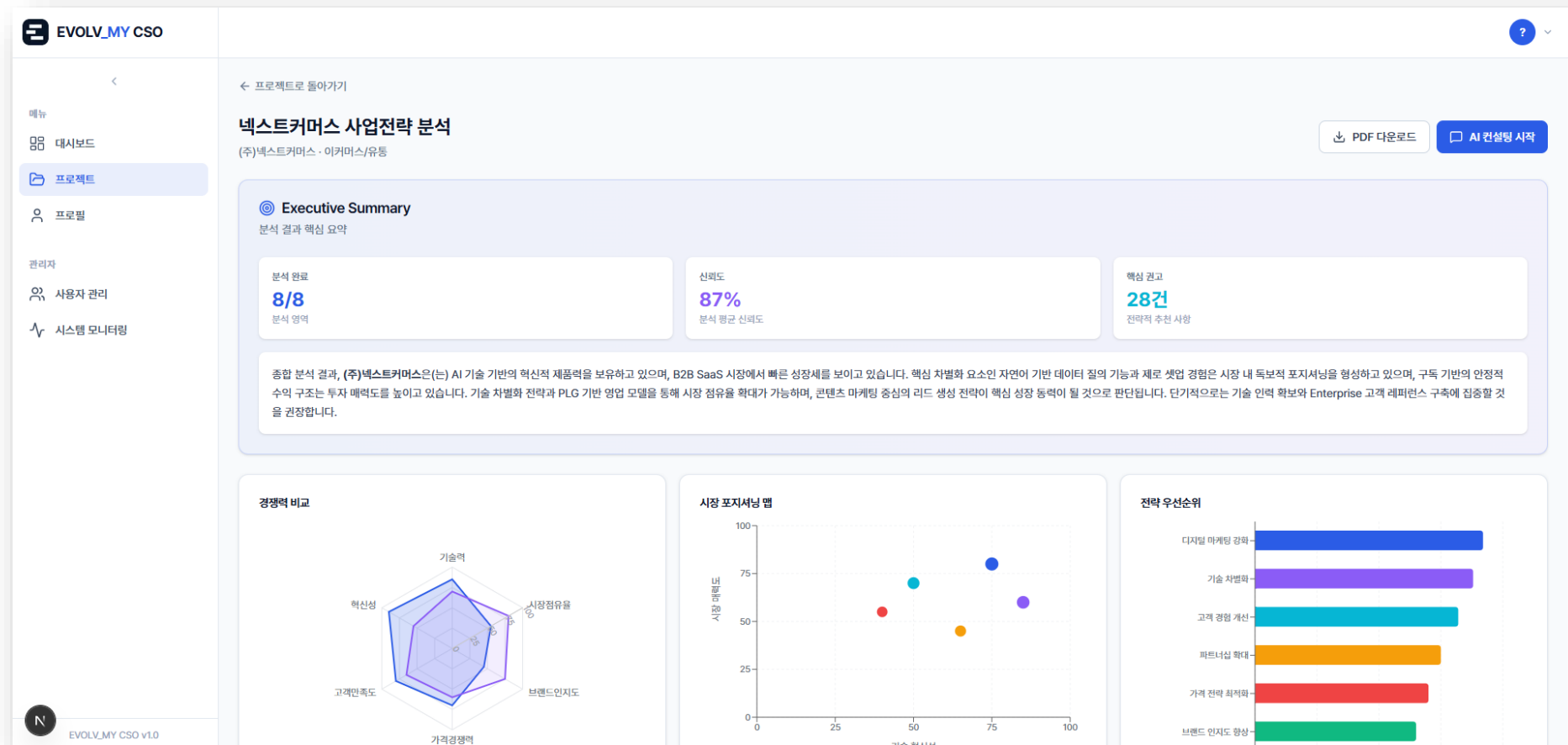


전 단계 공통 지원
AI-LEADERS · 매일 자동 큐레이션되는 AI 트렌드 교육

우리 기업의 사업화 전 과정을 AI를 통해 지원합니다.

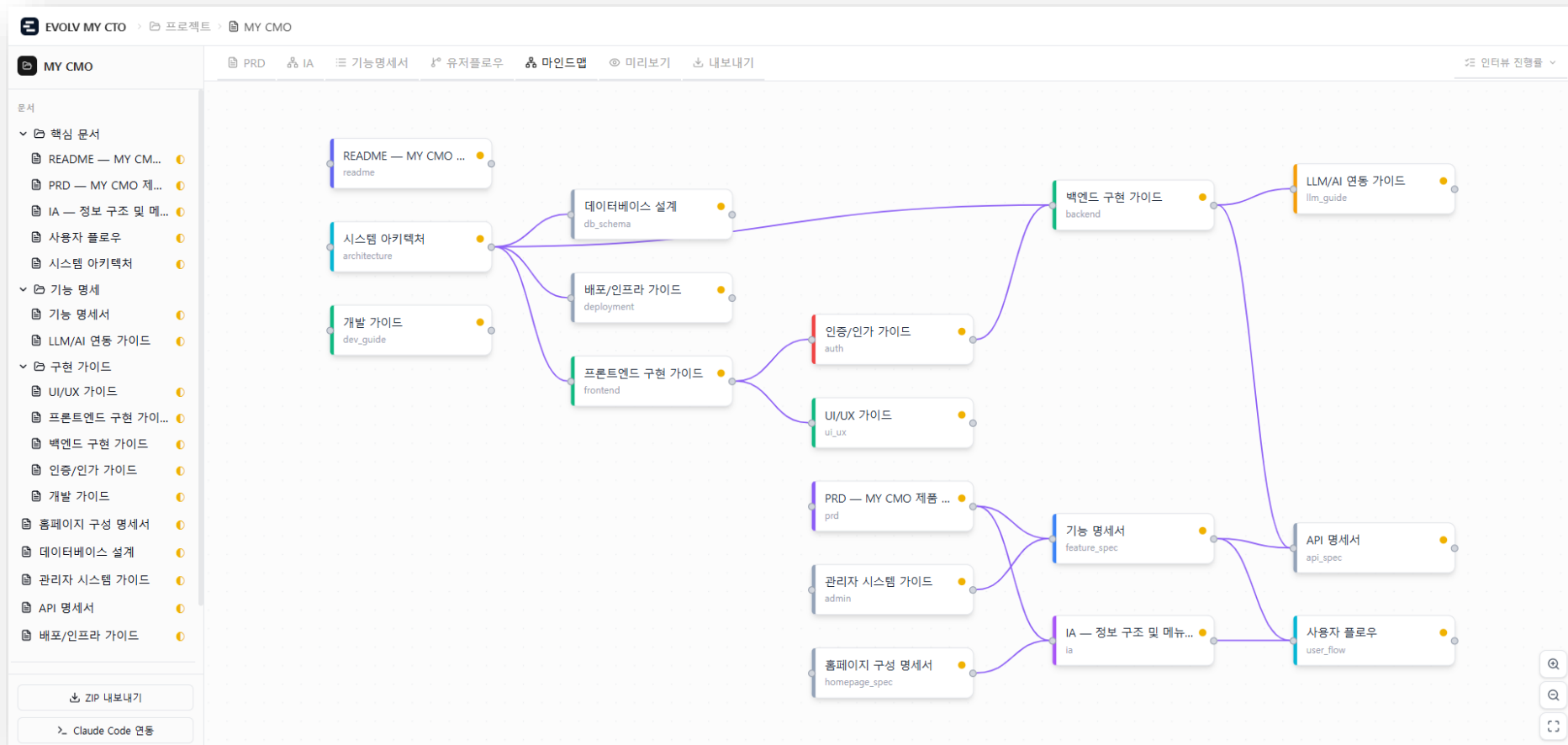
2) MY CSO – 사업 전략 수립 및 검증

별도의 전략 분석가 없이도, 우리 사업의 방향을 데이터로 분석합니다.



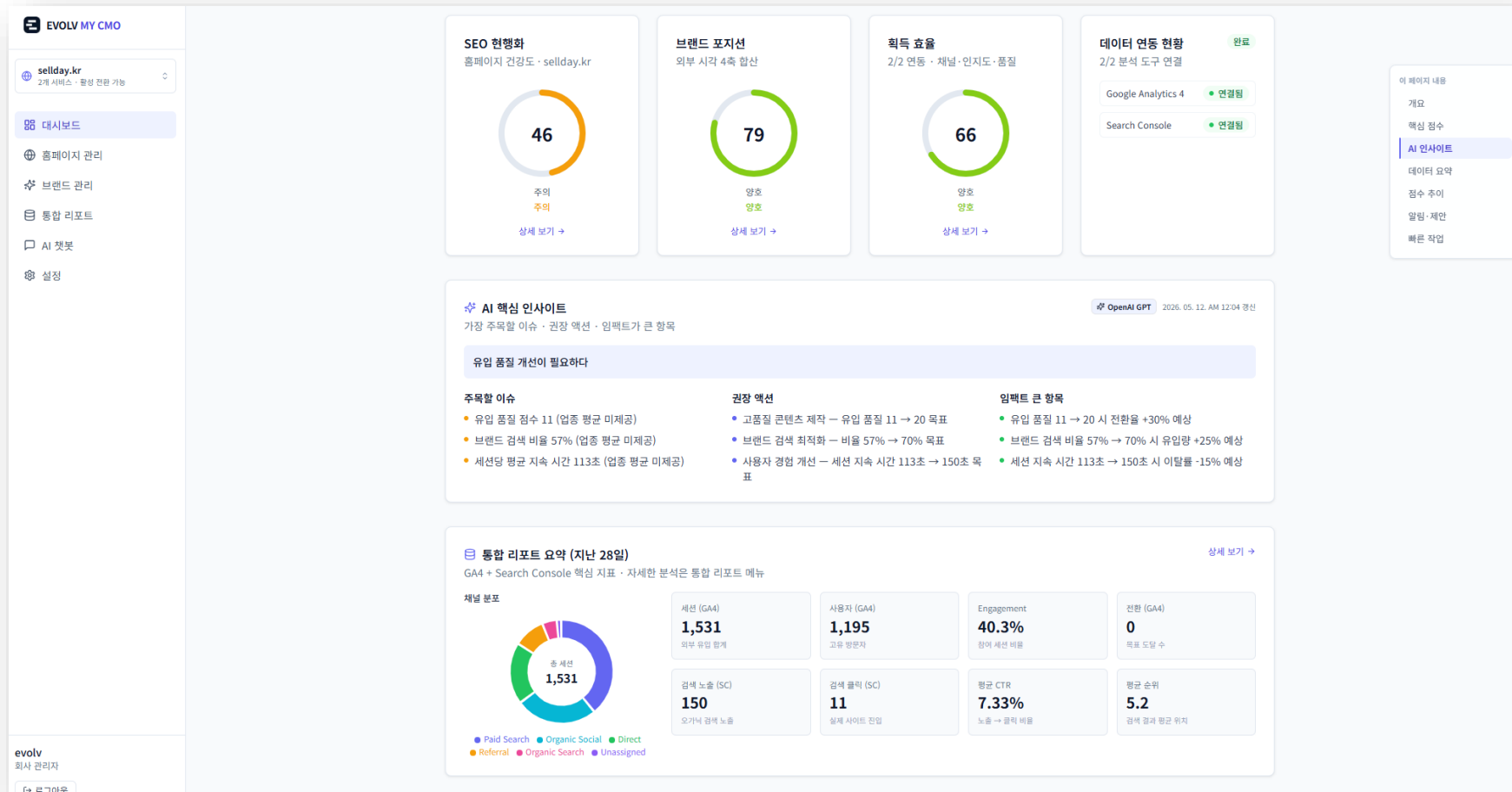
3) MY CTO – MVP 제품 설계 및 검증

간단한 인터뷰로 우리 사업의 맞춤형 제품 (Web 기반)을 자동 설계합니다.



4) MY CMO – 브랜드 지표 및 마케팅 관리

데이터 기반으로 우리 브랜드 고도화 전략을 수립합니다.



5) SELLDAY – B2B 고객 세일즈 및 관리

AI 기반으로 영업 반복 업무를 자동화합니다.

The screenshot displays the SELLDAY CRM interface. On the left, a sidebar contains navigation options like '대시보드', '일정', '제품 관리', '그룹 관리', '잠재 고객', and '영업 리드'. The main area shows a list of leads under '영업 리드 / 리드' with columns for '기업명', '대표자명', '고객 담당자명', '부서', and '휴대전화'. A table lists leads such as '넥스트유니콘', '하임벤처투자', '헬로월드랩스', and '이노그림'. A purple 'AI 추천' button is highlighted in the top right. A '셀데이 AI Chat' bubble is on the left. A text box explains that AI-generated contracts are based on previous lead activities. Two AI recommendation popups are shown, each for '큐리어드 (28명)' with an 82% recommendation rate. The first popup lists details like phone number (06248), address (서울특별시 강남구 논현로 71길 20, 4층), and key points: HR consulting expertise, high AI score (82), 45 employees, and recent growth news.

셀데이 AI Chat

이전 큐리어드의 영업 활동을 바탕으로 생성한 계약서 초안입니다.
 예전 계약서 및 큐리어드의 고객 정보,
 이전 영업 활동 내용 등을 참조하여 초안 시나리오를 작성하였습니다.

AI 추천
 이볼브 SaaS 서비스 공급 리드에 적합한 타겟 고객 리스트입니다.

큐리어드 (28명) **추천도 82%**

우편번호 06248 상세주소 서울특별시 강남구 논현로 71길 20, 4층

- HR컨설팅 전문업체로 우리 핵심 타겟과 완벽 일치, AI 스코어 82점(최우선)
- 직원 45명 최적 규모 + 최근 대기업 수주 등 월 3건 성장 뉴스로 도입 적기
- 즉시 컨택 필수, 맞춤 제안서로 빠른 미팅 성사 가능

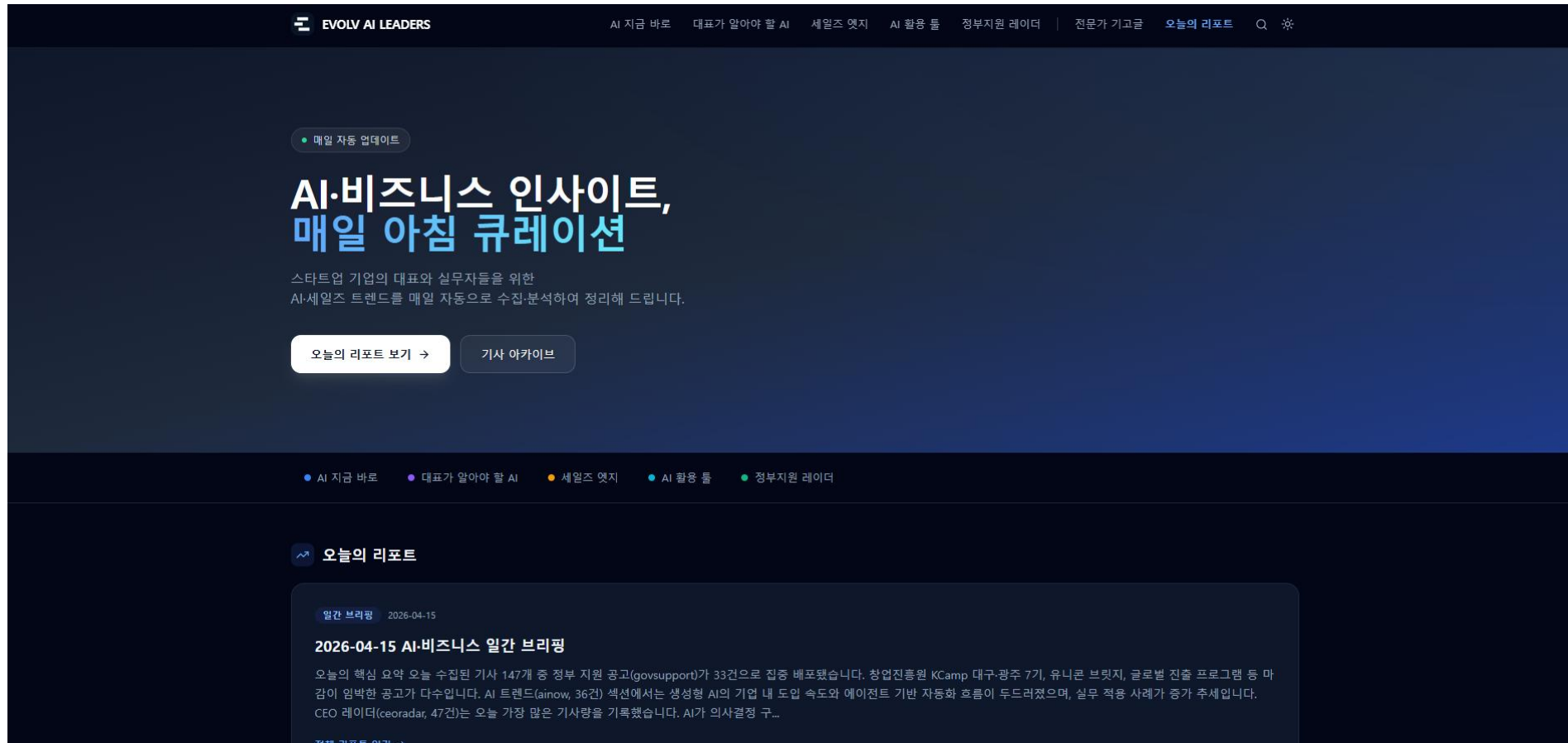
큐리어드 (28명) **추천도 82%**

우편번호 06248 상세주소 서울특별시 강남구 논현로 71길 20, 4층

- HR컨설팅 전문업체로 우리 핵심 타겟과 완벽 일치, AI 스코어 82점(최우선)
- 직원 45명 최적 규모 + 최근 대기업 수주 등 월 3건 성장 뉴스로 도입 적기

6) AI LEADERS – 매일 자동 큐레이션되는 AI 트렌드 교육

매일 AI 최신 트렌드, 인사이트를 받아볼 수 있습니다.



SECTION 6 | 정리

1) 실행 로드맵

오늘 이후 7일, 실행으로 옮기는 법



더 많이 만드는 것보다, 더 빨리 실행하는 사업가

2) 한장 요약

결정은 사람이, 실행은 AI가.



자동화될수록, 사람의 'Taste · 신뢰 · 직접 대면하는 세일즈'가 더 중요해집니다.

AI 도입은 "도구"가 아니라 "시작"입니다.

오늘 읽은 것 중 단 하나, 내일 실행할 것 하나만 정하세요.

홈페이지

<https://evolv.kr>

<https://sellday.kr>

전문가 진단 / 솔루션 도입문의

contact@evolv.kr

