

2025 - 2026 CASE COLLECTION

AI로 월 1,000만원 이상 벌고 있는 비즈니스

앱 · SaaS · 자동화 · 스타트업
전 세계에서 검증된 수익화 사례 모음

수익 수치 시점 2025년 1월 이후 · 검증 등급 표기

moodmode.ai

이 자료집을 읽는 법

이 자료집은 AI를 핵심적으로 활용해 월 1,000만원 이상의 수익을 내고 있는 비즈니스 사례를 모은 것입니다. 앱과 서비스 판매, 업무 자동화, SaaS 툴, 스타트업으로 범위를 한정했고, 공개된 수익 수치의 시점이 2025년 1월 이후인 사례만 담았습니다.

모든 금액은 원화로 환산해 표기했습니다. 환율은 1달러 1,500원 기준이며, 원 수치는 달러로 공개된 것이라 환율에 따라 실제 금액은 달라질 수 있습니다.

각 사례를 빠르게 훑는 법

사례마다 제목 오른쪽에 검증 등급 배치가, 바로 아래 파란 줄에 어떤 서비스인지 한 줄 요약이 들어 있습니다. 이 두 가지만 봐도 이 사업이 무엇이고 숫자를 얼마나 믿을 수 있는지 판단할 수 있습니다.

수치를 그대로 믿지 않기 위한 장치

수익 인 증은 검증이 어렵고 과장도 흔합니다. 그래서 모든 사례에 검증 등급을 붙였습니다. 등급은 수익의 크기가 아니라 그 숫자를 얼마나 믿을 수 있는지를 뜻합니다.

A급	언론이 재무 문서를 직접 검토했거나, 인수 발표로 확인됐거나, 창업자가 공개 대시보드를 운영하는 경우
B급	창업자가 인터뷰나 공개 게시물로 밝혔고, 여러 시점에 걸쳐 수치를 지속적으로 공개하는 경우
C급	일회성 주장이거나 익명이거나, 제3자가 전해 들은 내용인 경우

반드시 함께 봐야 할 것

성공 사례만 보면 왜곡이 생깁니다. 이 자료집의 마지막 파트에는 같은 시장의 실패율과 중앙값이 함께 들어 있습니다. 예를 들어 추적된 마이크로 SaaS의 70%는 월 150만원도 벌지 못하고, 중앙값은 월 630만원 수준입니다. 앞의 사례들은 그 분포의 상위 끝에 있는 사람들입니다.

면책 이 자료집의 수익 수치는 각 창업자나 매체가 공개한 내용을 정리한 것이며, 수익을 보장하지 않습니다. 투자나 창업 권유가 아닙니다.

목차

PART 1	모바일 앱 누구나 아는 형태, 가장 대중적인 출발점
PART 2	바이브코딩과 노코드 개발자가 아닌 사람들이 만든 결과
PART 3	개인 대상 AI 서비스 소비자에게 직접 파는 것들
PART 4	크리에이터와 콘텐츠 도구 콘텐츠 만드는 사람에게 파는 사업
PART 5	1인 SaaS와 업무 도구 혼자 만들어 월 수천만원을 만든 사람들
PART 6	이커머스 앱 남의 플랫폼 위에서 짓는 사업
PART 7	기업용 B2B SaaS 기업에 파는 쪽이 단가가 높다
PART 8	자동화 대행과 컨설팅 사례가 유독 없는 카테고리의 진실
PART 9	스타트업과 엑싯 속도가 만든 새로운 기록들
PART 10	디지털 상품 가장 많이 팔리지만 가장 적게 버는 곳
PART 11	현실 벤치마크 분모를 봐야 보이는 것들

모바일 앱

가장 익숙한 형태입니다. 진입장벽이 낮은 대신 경쟁이 가장 치열한 곳이기도 합니다. 그럼에도 2025년 이후 시작해 인수까지 간 사례가 나왔습니다.

01. Cal AI

A급 · 제3자 검증

사진 기반 칼로리 측정 앱 · 헬스케어 구독 앱

잭 아데가리, 헨리 랭맥, 블레이크 앤더슨 · 2024년 5월 출시

수익 월 총이익 약 21억원 (앱스토어 수수료 제외 후) · 연 매출 약 450억원 · MyFitnessPal에 인수

음식 사진을 찍으면 AI가 칼로리와 영양소를 계산해주는 앱입니다. 창업자가 근육을 늘리려고 기존 칼로리 앱을 썼다가 너무 느리고 번거로워서 사흘 만에 그만둔 경험에서 시작했습니다.

고등학생이던 창업자가 뉴욕 부모님 집에서 출시했습니다. 무료 다운로드에 구독료는 월 3,700원 또는 연 4만 5,000원입니다. 초기 소셜 마케팅 테스트에 쓴 비용은 300만원이었고, 첫 달 매출 4,200만원, 다음 달 1억 7,250만원을 기록했습니다.

출시 4개월도 안 돼 매출 15억원을 외부 자본 없이 달성했습니다. CNBC가 재무 문서를 직접 검토한 결과 앱스토어 수수료를 제한 뒤 월 총이익이 약 21억원이었고 직원은 30명이었습니다.

성장 엔진은 틱톡과 인스타그램 크리에이터 250명을 월 리테이너로 묶은 유료 인플루언서 네트워크였습니다. 최대 인플루언서 한 명에게 월 수천만원을 지급했고 마케팅 지출은 월 수억원 규모였습니다. 신규 유저의 20~25%가 무료 체험이나 유료 플랜으로 전환했습니다.

결말이 있습니다. 마이피트니스팔이 거의 1년에 걸친 협상 끝에 인수했습니다. 인수 시점에 다운로드 1,500만 회, 연 매출 450억원을 넘긴 상태였고 직원 7명이 그대로 합류했습니다.

사용 도구 · OpenAI GPT 계열, Python, Node.js, Superwall(페이월 A/B 테스트)

출처 · CNBC Make It (문서 검토), TechCrunch (인수 보도)

02. HabitKit

B급 · 창업자 공개

습관 추적 잔디밭 그리드 앱 · 구독형 모바일 앱

세바스티안 윌 · 전 C#/.NET 개발자 · 2022년 출시

수익 2025년 12월 기준 월 약 4,200만원 (구독자 25,100명) · 2025년 연 매출 약 9억원

깃허브 잔디밭처럼 습관을 색 블록으로 채워가는 추적 앱입니다. 기능은 단순 반복 사용 하나뿐입니다.

주목할 점은 AI로 만든 앱이 아니라는 것입니다. 2022년에 출시된 앱이고 커서는 나중에 개발 보조로 붙었습니다. 이 자료집에 넣은 이유는 반대 방향의 교훈 때문입니다. AI는 제작 속도를 줄여줄 뿐이고, 3년간 쌓인 구독자가 이 수치를 만들었습니다.

결제를 처음부터 붙인 것도 특징입니다. 무료로 풀고 나중에 유료화하는 대신 리뷰캐트로 구독을 먼저 넣고 시작했습니다. 2025년 1월에는 단월 피크 1억 6,800만원을 기록하기도 했습니다.

사용 도구 · Flutter, SwiftUI, RevenueCat, Appfigures, Cursor(개발 보조)

출처 · buildmvpfast 포트폴리오 정리, 본인 지속 공개 MRR

03. 젠디 (Zendi)

B급 · 창업자 공개

사주와 타로 AI 상담 앱 · 한국 서비스

어보브테크(전 헤어컨설팅) · 2024년 시작

수익 2025년 4월 기준 월 매출 1억원 돌파 (2024.10 3천만원 → 2024.12 5천만원 → 2025.4 1억원)

사주, 해석, 타로를 AI 컴패니언이 상담해주는 콘텐츠 플랫폼입니다. 앱 내 사주와 상담 콘텐츠를 유료로 팔고, 회원 4만명 중 약 30%가 유료 결제합니다.

런칭 약 6개월 만에 월 1억원에 도달했습니다. 창업자는 GPT와 커서로 코드를 거의 직접 씁니다. 팀에 개발자가 따로 있지만 제품 방향과 구현을 창업자가 쥐고 있는 구조입니다.

이 사례의 핵심은 시장 선택입니다. 수요가 이미 확실하고 오프라인으로 존재하던 시장(사주, 상담)을 AI로 대체 가능하게 만든 것입니다. 새로운 수요를 만들지 않고 기존 수요의 공급 방식만 바꿨습니다.

헤어컨설팅에서 위브캐트를 거쳐 피벗한 이력이라 방향 전환 사례로도 참고할 만합니다.

사용 도구 · GPT o1 Pro, Cursor, Perplexity Pro, ChatGPT, Threads API 봇

출처 · 어보브테크 창업자 언섹시비즈니스 인터뷰 (월별 매출 공개)

04. Brainrot

C급 · 단일 주장

스크린타임 줄이기를 게임화한 앱 · 모바일 B2C

요니 스몰야르 · 2025년 출시

수익 2025년 7월 기준 월 약 3,900만원

스마트폰 사용 시간을 줄이는 것을 게임처럼 만든 앱입니다. 유료 전환 없이 무료 팔로워 약 25만 명을 먼저 확보한 뒤 프로덕트 헌트 1위 런칭에 맞춰 앱을 냈습니다.

첫 달 매출이 강했던 이유는 제품이 아니라 순서였습니다. 오디언스를 먼저 만들고 그 오디언스가 있는 시점에 런칭 이벤트를 겹친 것입니다.

AI가 제품의 핵심인지는 영상에서 명확하지 않아 등급은 C입니다. 오디언스 레버리지 사례로 읽는 것이 맞습니다.

출처 · 본인 공개 게시물, Product Hunt #1 기록

05. 30개 앱 포트폴리오

C급 · 단일 주장

소규모 유틸리티 앱 다수 · 구독형 모바일

익명 개발자 (맥스)

수익 월 약 3,300만원 · 1년 이내 달성

실패한 단일 앱에서 방향을 틀어 30개 앱 포트폴리오로 전환했습니다. 빠르게 만들고 빠르게 출시하고 핵심 기능만 유지한 뒤, 성공한 앱이 다음 실험을 먹여 살리는 방식입니다.

개별로는 작지만 합쳐서 안정적인 수익을 냅니다. 단일 제품에 모든 것을 거는 대신 확률을 사는 접근입니다.

뒤에 나오는 마이크로 SaaS 35개 사례와 정확히 같은 전략입니다.

출처 · Indie Hackers, Medium 큐레이션 글

06. 코너의 앱 포트폴리오

C급 · 단일 주장

14일 단위로 만든 앱 다수 운영 · 23세 비전공

코너 · 비개발자에서 시작

수익 월 약 3,000만원 파이프라인 · 앱 합산 연 매출 약 15억원 (2025년 10월 기준)

앱 하나를 14일 안에 만들어 출시하는 것을 반복해 포트폴리오를 쌓았습니다. 개별 앱의 완성도보다 출시 횟수를 변수로 잡은 접근입니다.

비전공에서 시작해 만들면서 개발을 익힌 유형입니다. 다만 제3자 내레이션 영상이고 창업자 본인 발언이 아니라 등급은 C입니다.

위 30개 앱 사례와 함께 보면, 모바일에서 확률형 접근이 실제로 반복 관찰된다는 것은 알 수 있습니다.

출처 · AI 유니콘 랩 채널

이 카테고리에서 꼭 알아야 할 것

레브뉴켓 데이터 기준으로 2020년 이전에 출시된 앱이 전체 구독 매출의 69%를 차지하고, 2025년 이후 출시된 앱은 3%에 불과합니다. 신규 앱이 안 된다는 뜻이 아니라, 수년간 구독자를 쌓은 기존 앱의 복리 효과가 그만큼 크다는 뜻입니다. 앞의 HabitKit이 정확히 그 사례입니다.

카테고리별로는 사진과 영상 앱이 월 150만원에 가장 빨리 도달하는데 주로 AI 이미지 생성이 견인했습니다. 헬스와 피트니스는 체험에서 유료 전환율 35%로 가장 높고, 여행과 생산성은 가장 고전합니다.

현실 수치도 함께 봐야 합니다. 1인 개발자가 앱 하나로 버는 중앙값은 월 150만원 미만이고, 상위 25%가 12~18개월 작업 후 월 450만~2,250만원입니다. AI 카테고리는 2025년에 254% 성장했지만 빠르게 포화되고 있고, 신규 앱의 약 27%가 AI 요소를 포함해서 차별화가 이미 어렵습니다.

바이브코딩과 노코드

2025년 2월 이후 가장 크게 달라진 영역입니다. 개발자가 아닌 사람들이 몇 주 만에 실제로 돈을 버는 제품을 내놓기 시작했습니다.

07. Plinq

B급 · 창업자 공개

데이팅 상대 신원 조회 안전 앱 · 여성 대상 B2C

사브리네 마토스 · 브라질 · 비개발자 · 45일 제작

수익 연 약 6억 8,400만원 (월 환산 약 5,700만원) · 사용자 1만 명 이상

데이팅 안전 앱입니다. 공개 범죄기록으로 상대를 조회하고, 위험도 점수와 긴급 위치 전송 버튼, 안전 콘텐츠 피드를 제공합니다.

브라질의 비개발자가 러버블로 45일 만에 만들었습니다. 위험 상황 200건 이상을 사전에 걸러냈고 현재 프리시드 라운드를 진행하며 해외로 확장 중입니다.

이 자료집에서 비개발자가 가장 짧은 기간에 목표선을 크게 넘어선 사례입니다.

사용 도구 · Lovable

출처 · everydayaiblog.com

08. fly.pieter.com

A급 · 제3자 검증

브라우저 멀티플레이 게임 · 광고와 인게임 결제

피터 레벨스 · 2025년 2월 22일 제작 (3시간)

수익 17일 만에 월 약 1억 3,050만원 (연환산 15억원) · 1년 후에도 월 1억 500만~1억 3,500만원 유지

브라우저에서 바로 하는 무료 멀티플레이 비행 시뮬레이터입니다. 회원가입도 다운로드도 없습니다. 커서와 클릭으로, 그록으로 3시간 만에 프로토타입을 만들었습니다.

수치가 매체마다 크게 엇갈렸던 사례라 원출처까지 확인했습니다. 창업자 본인의 X 게시물과 개인 사이트 기준으로 17일 만에 월 1억 3,050만원, 플레이어 32만 명, 노출 7,400만 회입니다. 본인도 "이 수치가 1년간

지속될지는 알 수 없지만 구독 방식이고 실제로 갱신된다"고 덧붙였습니다.

여기가 이 사례의 핵심입니다. 3시간 만에 만들었다는 것이 헤드라인이지만 실제 엔진은 10년에 걸쳐 쌓은 유통 기반이었습니다. 트위터 팔로워 60만 명, 10년간 출시한 제품 40개 이상, 매일 올린 게시물, 매출과 비용과 실패까지 전부 공개한 이력. 출시했을 때 이미 관중이 서 있었습니다.

출시 흐름도 참고할 만합니다. 0일차에 "3시간 코딩, 영상 여기 있음"이라는 트윗과 짧은 게임플레이 GIF. 1~3일차에 새 기능이 나올 때마다 GIF와 함께 트윗. 3일차쯤 일론 머스크가 리트윗하며 2억 명 이상에게 노출. 5~17일차에는 2~3일마다 매출을 스트라이프 스크린샷과 함께 개별 트윗으로 올렸습니다.

주 수입원은 인게임 스폰서 슬롯입니다.

사용 도구 · Cursor, Claude, Grok, Three.js

출처 · levels.io, 본인 X 게시물 (스트라이프 스크린샷 포함)

09. Sleek.design

B급 · 창업자 공개

모바일 앱 디자인 자동 생성 · 개발자용 AI 도구

마티아 포멜리 · 2025년 시작

수익 출시 6주 만에 월 약 1,500만원 · 유료광고 0원

모바일 앱 디자인안을 자동 생성해주는 AI 도구입니다. 3주 빌드 후 6주 만에 목표선을 넘겼습니다.

출발점은 본인의 반복 작업이었습니다. 자기가 매번 하던 디자인 작업을 자동화하는 좁은 도구를 3주 만에 MVP로 냈습니다.

유료광고 없이 X와 레딧 오가닉 유입만으로 전환시켰다는 점이 특징입니다. 만드는 시간보다 어디에 내놓을지를 먼저 정한 유형입니다.

사용 도구 · Claude, Cursor

출처 · whatastartup 뉴스레터, AgentMarketCap 보도

10. LaunchFast

B급 · 창업자 공개

커서로 빠르게 만든 런치용 SaaS · 아마존 셀러 출신

하삼 · 비개발자 · 2025년 시작

수익 90일 만에 월 3,000만~3,750만원

아마존 셀러 출신 비개발자가 커서로 만든 SaaS입니다. 90일 만에 목표선을 두 배 이상 넘겼습니다.

본인이 도메인 지식을 이미 갖고 있던 문제를 골랐고, 오디언스를 보유한 코칭 회사와 제휴해 배포했습니다. 매출의 절반가량이 파트너 지분으로 나갑니다.

만드는 능력이 아니라 이미 사람이 모여 있는 채널에 붙는 것이 변수였던 사례입니다. 지분 절반을 내주고 유통을 산 셈입니다.

사용 도구 · Cursor, TypeScript/Next.js, Apify

출처 · Starter Story 영상 인터뷰

11. Profit AI

C급 · 단일 주장

클라이언트 손익 스프레드시트 분석 SaaS · 마이크로 SaaS

잭 · 비개발자 · 2025년 말 시작

수익 5개월 만에 월 약 4,500만원

클라이언트 손익 스프레드시트를 AI로 분석하고 관리하는 도구입니다.

출발이 특이합니다. 자기가 매일 쓰던 업무 스프레드시트를 커서에 넣고 이걸 SaaS로 만들어달라고 요청한 것이 시작이었습니다. 코딩은 못 합니다.

자기 클라이언트 니즈에서 출발했기 때문에 첫 고객 확보 단계가 없었습니다. 비개발자와 커서 조합의 대표 사례이지만 단일 출처라 등급은 C입니다.

사용 도구 · Cursor

출처 · Profitable Founder 단일 인터뷰 (자기보고)

12. SendPush.io

C급 · 단일 주장

지갑 패스(wallet pass) 생성 SaaS · 니치 B2B 도구

드루 그리핀 · 2025년

수익 출시 1주 미만에 매출 약 2억 250만원 (중간 시점 1억 800만원 스크린샷)

애플과 구글 지갑에 넣는 패스를 만들어주는 SaaS입니다. 제작 기간은 1주 미만입니다.

핵심은 사전 수요입니다. 타겟 웨비나로 사람을 먼저 모아놓고 그 자리에서 런칭해 팔았습니다. 만들기 전에 살 사람을 세워둔 순서입니다.

다만 수치가 유료 커뮤니티 홍보 맥락에서 나왔습니다. 과장 가능성이 있어 등급은 C이고 재검증이 필요합니다.

사용 도구 · 바이브코딩 스택

출처 · 유료 커뮤니티 운영자 블로그 스크린샷

13. ChatIQ / TrendFeed

B급 · 창업자 공개

AI 고객지원 챗봇 + 트렌드 정보 서비스

세바스티안 폴키스 · 영국 런던 · 비기술 창업자

수익 ChatIQ 월 300만원 (사용자 1만 1,000명) / TrendFeed 첫 달 월 1,500만원

ChatIQ는 자사 데이터로 학습하는 AI 고객지원 챗봇과 티켓팅 시스템입니다. 코드의 약 80%를 클로드와 GPT-4가 생성했습니다.

두 번째 제품 TrendFeed는 첫 달에 월 1,500만원을 달성했습니다. 첫 제품보다 두 번째가 훨씬 빨랐다는 것이 포인트입니다. 반복 자체가 자산이 됩니다.

사용 도구 · Claude, GPT-4

14. 러버블 플랫폼 상용 성과

C급 · 단일 주장

의료 인력 매칭, 패션 AI, 시험 준비 등 버티컬 서비스

ShiftNex, Lumoo, Q Group, Stoppr

수익 연 12억 ~ 45억원 규모

의료 인력 매칭 ShiftNex가 연 15억원, 패션 브랜드 AI Lumoo가 약 12억원, 브라질 시험 준비 서비스 Q Group이 48시간 만에 45억원을 기록했습니다. 모바일 앱 Stoppr는 월 1,800만원입니다.

개별 창업자 정보가 부족해 등급은 C이지만, 노코드 플랫폼에서 나온 상용 성과의 범위를 보여줍니다.

사용 도구 · Lovable

15. (제품명 비공개) 형제 AI 앱빌더

C급 · 단일 주장

빔·모바일 앱 그룹확장까지 만들어주는 AI 앱빌더

데이비드와 다니엘 형제 · 비개발자 · 2025년 시작

수익 약 6개월 만에 월 약 7,500만원 (팁 포함 1억 650만원) · 유료 고객 690명

러버블류의 AI 앱빌더입니다. 크레딧 기반 구독에 무료 플랜을 붙였습니다.

전략이 명확합니다. 성장 중인 큰 카테고리를 고른 뒤, 경쟁사 리뷰에서 불만이 가장 많이 쌓인 지점 17가지를 해결하는 버전을 만들었습니다. 새 시장을 찾는 대신 이미 검증된 시장의 불만을 수거한 것입니다.

제품명을 공개하지 않아 등급은 C입니다.

사용 도구 · 미상 AI 개발툴 + 외주 개발자 1명

출처 · Starter Story, Profitable Founder 인터뷰

16. BridgeMind

A급 · 대시보드 검증

\$100만 목표로 바이브코딩 앱을 공개 제작하는 1인 프로젝트

익명 · BridgeMind 채널 운영자 · 2025년 시작

수익 누적 매출 약 6,630만원 (챌린지 147일차 기준) · 월 반복매출 1,500만원 목표 접근 중

빌드 인 퍼블릭 그 자체를 유통 채널로 쓰는 프로젝트입니다. 제작 과정을 매일 공개하며 초기 구독자를 모았습니다.

연 90만원 프로 플랜 구독을 3,000명 이상 유지하고 있습니다. 영상 전반에 걸쳐 구독자 수와 매출, 지출 화면을 반복 노출해 근거가 명확합니다.

다만 6,630만원은 누적 수치이고 월 반복매출 목표는 아직 미도달 상태입니다. 경계선 사례로 표기합니다.

사용 도구 · Cursor, Claude Code, Bolt, Vercel, React Native, Flutter, Expo, Perplexity

출처 · 본인 공개 대시보드 화면 (영상 다수)

개인 대상 AI 서비스

기업이 아니라 개인이 카드로 결제하는 서비스입니다. 영업이 필요 없는 대신 이탈이 빠르고, 수요가 이미 존재하는 시장을 고른 쪽이 이겼습니다.

17. Photo AI

A급 · 제3자 검증

AI 인물사진 생성 · 개인 대상 구독 서비스

피터 레벨스 · 네덜란드 · 2023년 출시

수익 2025년 11월 기준 월 약 1억 9,800만원 ~ 2억 700만원 (연환산 약 25억원)

사진 몇 장을 올리면 AI가 스튜디오급 인물사진을 만들어주는 서비스입니다. 슬로건은 "사진작가를 해고하라"였습니다.

출시 3주 만에 월 1,500만원을 찍었고 18개월 만에 월 1억 5,000만원을 넘겼습니다. 직원은 없습니다. 시점별 수치가 본인 트위터와 랜딩페이지 스크린샷으로 전부 공개돼 있습니다.

교훈은 명확합니다. 플랫폼이 바뀌는 순간(생성형 AI)에 단순하고 유료인 제품을 들고, 시장이 붐비기 전에 출시하는 것입니다.

사용 도구 · PHP 모놀리식, Stripe, 자체 GPU 호스팅

출처 · indiehackers.com 딥다이브 케이스스터디

18. HeadshotPro / Chatbase

B급 · 창업자 공개

AI 프로필 사진 + 문서 학습형 AI 챗봇

대니 포스트마 · 네덜란드

수익 HeadshotPro 연 약 54억원 / Chatbase 몇 달 만에 월 7,500만원

HeadshotPro는 AI 프로필 사진 서비스로 1인 운영입니다. 같은 창업자가 만든 Chatbase는 URL이나 문서를 넣으면 AI 챗봇이 되는 도구인데, 틱톡 마케팅과 GPT 붐을 타고 몇 달 만에 월 7,500만원에 도달했습니다.

한 사람이 두 번 성공한 케이스입니다. 속도가 전부라는 교훈이 명확합니다.

19. 사주 AI

C급 · 단일 주장

바이브코딩으로 만든 사주 서비스 · 한국 사례

익명 · 공무원 출신 비개발자

수익 약 6개월 만에 매출 5억원대 (영상 진행자 소개, 정확한 표기 확인 불가)

문화와 엔터테인먼트 니치를 골라 재미있는 AI 웹서비스로 빠르게 출시한 사례입니다.

앞의 젠디와 같은 시장을 다른 규모로 판 경우입니다. 사주와 운세는 한국에서 수요가 이미 확실하고 결제 저항이 낮은 몇 안 되는 개인 대상 카테고리입니다.

제3자 소개 영상이고 창업자가 직접 출연하지 않아 등급은 C입니다. 수치 표기도 원 출처에서 명확하지 않습니다.

사용 도구 · 바이브코딩(구체 툴 미상), GPT 계열

출처 · BNK '이거 뭐 돼?' EP14

20. Talefy

A급 · 대시보드 검증

AI 기반 인터랙티브 스토리 게임 플랫폼

창업자 미공개

수익 월 약 3,750만원 (2026년 갱신 기준)

선택에 따라 이야기가 갈라지는 AI 스토리 게임입니다. 구독과 인앱 결제를 함께 씁니다.

창업자 정보가 없지만 스트라이프 연동 대시보드로 매출이 검증된 사례입니다. 게임과 엔터테인먼트에서도 AI 생성 자체가 상품이 될 수 있다는 것을 보여줍니다.

사용 도구 · 생성형 LLM

출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

21. Lunchbreak AI

A급 · 대시보드 검증

AI 작성 글 탐지기 우회 도구 · 학생 대상

창업자 미공개

수익 월 약 5,250만원 (2026년 갱신 기준)

AI가 쓴 글을 턴잇인이나 GPTZero 같은 탐지기에 걸리지 않게 바꿔주는 도구입니다.

학업 부정 논란 소지가 있는 유즈케이스이고, 실제로 규제나 플랫폼 정책 변화에 통째로 노출된 사업입니다. 수치는 검증됐지만 지속 가능성은 별개로 봐야 합니다.

같은 카테고리에 뒤의 AE-intelligence가 있습니다. 하나의 좁은 니치에 복수 사업자가 각각 수천만원대를 만드는 구조가 여기서도 반복됩니다.

사용 도구 · 자체 LLM 후처리

출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

22. AI Interview Copilot

A급 · 대시보드 검증

면접 중 실시간 답변 힌트를 주는 구직자용 AI

창업자 미공개

수익 월 약 4,950만원 (30일 매출 약 3,750만원)

면접을 보는 동안 실시간으로 답변 힌트를 띄워주는 서비스입니다.

구직이라는 절박한 순간을 노린 가격 저항이 낮은 카테고리입니다. 뒤의 Cluely와 정확히 같은 유즈케이스이고, 이쪽은 대시보드 검증이 되어 있습니다.

사용 도구 · 자체 LLM 실시간 처리

출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

23. Cluely

C급 · 단일 주장

실시간 화면과 오디오 기반 AI 어시스턴트 · 면접과 회의 보조

로이 리 · 2025년

수익 월 7억 5,000만원 주장 (2025년 6월 영상, 창업 2개월 시점)

화면과 소리를 실시간으로 읽고 답을 띄워주는 AI 어시스턴트입니다. 논란을 마케팅 자산으로 쓴 대표 사례입니다.

화제성이 큰 실시간 AI 유즈케이스를 빠르게 출시하고 바이럴로 유입시킨 구조입니다. 다만 수치가 코칭 채널 인터뷰에서 나왔고 자체 프로그램 홍보가 섞여 있어 등급은 C입니다.

위의 AI Interview Copilot과 나란히 놓고 보면, 같은 유즈케이스에서 검증된 수치와 주장된 수치의 차이를 그대로 볼 수 있습니다.

사용 도구 · GPT, OpenAI, Bubble, Windsurf, Stripe, Expo, React, Perplexity

출처 · Brett Malinowski 채널 인터뷰

24. AiApply

B급 · 창업자 공개

개인화 AI로 구직 지원을 자동화하는 플랫폼

에이단 크레이머 · 이전 AI 벤처 PetVet.ai 창업

수익 월 약 3,750만원

이력서와 지원서를 개인화해 자동으로 작성하고 제출까지 이어주는 서비스입니다.

구직자의 반복 작업을 AI로 대체하는 단순한 구조입니다. 재창업자라 첫 제품이 아니라는 점도 이 자료집에서 반복되는 패턴과 맞습니다.

사용 도구 · 생성형 AI

출처 · Starter Story 인터뷰

25. Jenni AI

B급 · 창업자 공개

학생과 연구자용 AI 글쓰기 보조 도구

데이비드 박 · 공동 창업

수익 18개월간 월 300만원 → 월 2억 2,500만원 이상

논문과 리포트를 쓰는 학생과 연구자를 대상으로 한 AI 글쓰기 도구입니다.

18개월간의 성장 곡선이 구간별로 공개된 드문 사례입니다. 월 300만원에서 2억 2,500만원까지, 즉 75배가 1년 반 만에 일어났습니다.

대상이 명확하고(학술 글쓰기), 반복 작업이 분명하고, 결제 의사가 있는 집단이라는 세 조건이 겹친 경우입니다.

사용 도구 · 생성형 AI

출처 · aijourn 보도 기사

26. Your Average Tech Bro 앱

B급 · 창업자 공개

소셜 포스트 리믹스 앱 · 빅테크 퇴사 후 창업

익명 · 빅테크 출신 채널 운영자 · 2025년 시작

수익 3개월 피크 월 1,200만원 → 현재 월 약 1,005만원 (2026년 5월 기준)

유저가 자기만의 포스트 버전을 만들어내는 구독형 앱입니다. 본인이 매일 쓰던 반복 작업을 앱으로 만든 유형입니다.

이 자료집에 넣은 이유는 하락 구간까지 공개했기 때문입니다. 피크 1,200만원에서 1,005만원으로 내려온 상태를 스트라이프 화면과 함께 그대로 보여줍니다.

성장 곡선만 있는 사례들 사이에서 실제 유지 난이도를 보여주는 대조군입니다. 경계선 사례로 표기합니다.

사용 도구 · Stripe

출처 · 본인 스트라이프 gross volume 화면

크리에이터와 콘텐츠 도구

콘텐츠를 만드는 사람이 늘어난 만큼 그들에게 파는 도구도 늘었습니다. 고객이 이미 온라인에 모여 있어서 유통이 상대적으로 쉬운 카테고리입니다.

27. Subscribr

B급 · 창업자 공개

유튜버용 AI 대본 작성 SaaS

길 · 바이브코딩

수익 월 4,500만원 이상 (2025년 12월 기준)

유튜브 대본을 AI로 써주는 SaaS입니다. 월 7만 3,500원에서 45만원 사이의 구독 플랜을 씁니다.

창업자가 잘 모르는 분야이지만 수요가 확실한 콘텐츠 제작 워크플로를 AI로 자동화한 경우입니다. 본인이 유튜버여서 만든 것이 아니라, 유튜버가 반복하는 작업을 관찰해서 만들었습니다.

코딩은 바이브코딩으로 해결했습니다.

사용 도구 · GPT (바이브코딩)

출처 · Starter Story 인터뷰

28. Castmagic

B급 · 창업자 공개

팟캐스트와 영상을 콘텐츠로 자동 변환하는 SaaS

라몬 베리오스, 블레인 볼러스, 저스틴 · 2023년 시작

수익 월 약 1억 8,000만원 (2024년 창업자 인터뷰) · 연 매출 15억원 (2025년 6월 기준)

팟캐스트와 영상을 AI로 요약하고 리퍼포징해 블로그, 트윗 등 콘텐츠를 자동 생성합니다.

초기 유저 확보를 앱수모 런칭으로 해결한 뒤 구독으로 전환시킨 구조입니다. 만들기보다 첫 1,000명을 어디서 데려올지를 먼저 푼 사례입니다.

수치 표기가 출처마다 다릅니다. 월 1억 8,000만원은 2024년 자기보고이고 연 15억원은 2025년 6월 제3자 데이터 기준입니다.

사용 도구 · OpenAI/LLM 기반 AI 콘텐츠 생성
출처 · GetLatka 데이터, 창업자 링크드인 공개

29. Vid.AI

A급 · 대시보드 검증

아이디어와 스크립트를 완성 영상으로 바꾸는 AI

창업자 미공개

수익 월 약 1억 1,400만원 (30일 매출 약 8,100만원)

스크립트를 넣으면 음성, 비주얼, 편집까지 포함된 완성 영상이 나오는 서비스입니다.

영상 제작 파이프라인 전체를 자동화한 유형이고, 이 자료집의 크리에이터 도구 중 수치가 가장 큼니다.

창업자 정보는 없지만 스트라이프 연동 대시보드로 매출이 검증돼 있습니다.

사용 도구 · 자체 생성형 AI (음성과 영상)
출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

30. Taja AI

A급 · 대시보드 검증

숏폼 영상을 최적화해 여러 플랫폼에 배포하는 AI

창업자 미공개

수익 월 약 2,850만원

유튜브 영상을 멀티플랫폼 클립으로 자동 변환하고 배포까지 처리합니다.

대시보드에 FOR SALE이 표기돼 있습니다. 이 정도 규모의 도구가 실제로 거래되는 시장이 있다는 것을 함께 보여주는 사례입니다.

사용 도구 · 자체 생성형 AI
출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

31. Based Labs AI

A급 · 대시보드 검증

AI 이미지와 영상 생성 도구 및 커뮤니티

앤드루, 마이클 · 2023년 12월 창업

수익 월 약 4,350만원 (2026년 갱신) · 창업 3개월 내 월 1,500만원

AI 이미지와 비롤 영상을 만드는 도구이자 커뮤니티입니다.

성장 방식이 명확합니다. MVP를 만든 뒤 무료로 널리 뿌려 15만 가입자를 먼저 확보하고 그다음에 유료화했습니다.

초기 월 1,500만원은 2024년 시점이고 현재 4,350만원이 2025년 이후 조건을 충족합니다.

사용 도구 · 생성형 이미지와 영상 AI

출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드, Starter Story

32. Postiz

A급 · 대시보드 검증

AI 기능을 갖춘 오픈소스 소셜미디어 예약 관리 도구

네보 다비드 (미확정)

수익 월 약 2억 6,550만원 (30일 매출 약 2억 5,950만원)

여러 소셜 플랫폼에 예약 발행하고 관리하는 도구입니다. 오픈소스로 공개하고 셀프호스팅도 허용하면서 클라우드 구독으로 수익을 냅니다.

이 자료집에서 오픈소스 배포와 유료 구독을 함께 굴려 가장 큰 수치를 만든 사례입니다.

다만 AI는 부가 기능이고 코어는 스케줄링입니다. AI 코어성 경계에 있는 사례로 표기합니다. 대시보드에 FOR SALE 표기가 있습니다.

사용 도구 · 자체 AI 콘텐츠 생성 기능

출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

33. AE-intelligence

A급 · 대시보드 검증

AI 텍스트에 사람 느낌을 입히는 휴머니저 지주회사

창업자 미공개

수익 월 약 4,500만원

AI가 쓴 텍스트를 사람이 쓴 것처럼 바꿔주는 변환 API와 서비스를 묶은 회사입니다.

앞의 Lunchbreak AI와 같은 카테고리입니다. 같은 좁은 니치에서 복수 사업자가 각각 수천만원대를 만들고 있다는 것이 반복 확인됩니다.

사용 도구 · 자체 LLM 후처리
출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

34. SEOBOT

A급 · 대시보드 검증

키워드 리서치부터 블로그 발행까지 자동 수행하는 SEO AI 에이전트

창업자 미공개

수익 월 약 7,500만원

타겟 니치의 키워드를 정하면 글 생성과 발행까지 자동으로 도는 파이프라인입니다.

SEO는 이 자료집에서 반복해서 등장하는 성장 채널입니다. 그 채널 자체를 상품으로 판 경우입니다.

사용 도구 · 자체 AI 에이전트 (LLM)
출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

35. (제품명 비공개) SEO 콘텐츠 생성기

C급 · 단일 주장

LLM 스크래핑 기반 SEO 콘텐츠와 스캔 생성 SaaS

익명 · 비개발자 · 2025년 시작

수익 약 3개월 만에 월 거의 1,500만원 · 광고비 0원

니치 SEO 작업을 LLM으로 자동화하고 쇼츠로 배포하는 구조입니다.

유튜브 쇼츠와 구글 랭킹 유입만으로 광고비 없이 만들었습니다. 무료로 3개월 운영한 뒤 유료 전환했습니다.

익명 레딧 게시글이 유일한 출처라 등급은 C입니다.

사용 도구 · Claude Code(Opus), Gemini 3 Flash, GPT-5 Nano, Convex, Clerk, Stripe, PostHog, Vercel

출처 · r/vibecoding 익명 게시글

36. 오디언스 먼저 전략

B급 · 창업자 공개

블로거와 크리에이터 대상 SaaS · 오디언스 기반

라이언 로빈슨

수익 출시 일주일 만에 월 300만원 · 현재 월 약 4,350만원

제품보다 오디언스를 먼저 만들었습니다. 그 결과 출시 일주일 만에 월 300만원을 찍었습니다.

이 자료집에서 반복해서 등장하는 패턴입니다. 제품을 만드는 속도는 AI가 해결해 주지만, 유통은 미리 쌓아야 합니다.

출처 · Indie Hackers 인터뷰

1인 SaaS와 업무 도구

직원 없이, 또는 두세 명으로 운영하면서 월 수천만원에서 수억원을 만드는 사람들입니다. 공통점은 하나의 좁은 문제를 끝까지 파고들었다는 것입니다.

37. Formula Bot

B급 · 창업자 공개

엑셀 수식 자동 생성 · 직장인 업무 도구

데이비드 브레슬러 · 미국 · 비개발자

수익 연 매출 약 42억원 (2025년)

말로 설명하면 엑셀 수식으로 바꿔주는 도구입니다.

핵심은 창업자가 개발자가 아니라는 점입니다. 노코드 도구 버블로 만들었고 첫 버전은 주말에 출시했습니다. 출시 1년 뒤 이미 월 3,000만원이었고 거기서 계속 성장했습니다.

단일 기능, 명확한 페인포인트, 비개발자. 이 자료집에서 가장 재현 가능성이 높은 유형입니다.

사용 도구 · Bubble (노코드)

출처 · Channing Allen · 연 15억원 이상 인디해커 리스트

38. '은행 명세서 분석' 웹사이트

B급 · 창업자 공개

업로드한 은행 명세서를 분석해 주는 1인 웹서비스

앵거스 · 2021년 출시 · 개발자 친구와 1주 제작

수익 월 약 6,000만원 (대부분 순이익) · 광고 없이 오가닉 유입으로 전환

명세서를 올리면 분석해주는 단일 웹서비스입니다. 2021년에 출시해 지금까지 운영 중입니다.

본인과 동료가 겪는 반복 페인포인트를 찾아 1주 안에 MVP를 띄운 뒤 유저에게 노출한 것이 전부입니다. 광고를 쓰지 않았습니다.

이 자료집에서 순이익률이 가장 높은 축에 드는 사례입니다. 다만 AI가 핵심인지 영상에서 명확히 진술되지 않았습니다. 경계선 사례로 표기합니다.

39. Testimonial.to

B급 · 창업자 공개

고객 후기 수집 도구 · 마케팅용 B2B SaaS

데이먼 첸 · 1인 운영

수익 월 약 1억 500만원

고객 후기를 영상과 텍스트로 수집해주는 도구입니다. AI 붐 이전부터 존재한 단순 문제 해결형입니다.

지루한 문제가 돈이 된다는 것을 보여주는 표본입니다. 화려한 기술이 아니라 모든 사업체가 겪지만 아무도 창업 주제로 삼지 않는 일을 대신해 줍니다.

40. Senja

B급 · 창업자 공개

고객 후기 수집과 위젯 · 마케팅용 B2B SaaS

월슨 월슨, 올리 미킹스

수익 월 약 1억 2,450만원 · 4년 안에 연 15억원 달성

같은 후기 수집 카테고리입니다. Testimonial.to와 나란히 놓고 보면, 하나의 좁은 니치 안에서 복수의 사업체가 각자 수천만원대 매출을 만들 수 있다는 것을 알 수 있습니다.

시장이 작아 보인다는 이유로 포기할 필요가 없다는 근거입니다.

41. SiteGPT / Feather

B급 · 창업자 공개

웹사이트용 AI 챗봇 + 노션 기반 블로그 변환 도구

바누 테자 P · 인도

수익 SiteGPT 출시 한 달 만에 월 1,500만원 · 누적 4억 5,000만원 / Feather 3억 7,500만원에 매각

먼저 노선을 CMS로 써서 블로그로 변환해주는 Feather를 만들었습니다. 성장 곡선이 구간별로 공개돼 있습니다. 3개월에 월 150만원, 4개월 반에 300만원, 그다음 1개월에 450만원, 3주에 600만원으로 가속됐습니다.

월 900만원 시점에 다른 인디해커에게 3억 7,500만원으로 매각했고, 그 경험으로 만든 AI 챗봇 SiteGPT는 한 달 만에 월 1,500만원을 넘겼습니다. 첫 제품보다 두 번째가 훨씬 빨랐다는 것이 핵심입니다.

42. 마크 루 포트폴리오

A급 · 제3자 검증

개발자용 스타터킷과 분석 도구 · 다품목 포트폴리오

마크 루 · 프랑스

수익 2025년 한 해 약 15억 5,000만원

ShipFast가 월 3,000만원, DataFast가 월 2,370만원, ByeByeAI는 출시 3주 만에 월 600만원을 찍었습니다.

작은 베틱을 여러 개 굴리는 포트폴리오 전략이고, 빌드인퍼블릭 자체가 유통 채널입니다. 매출을 본인 서브스택에 직접 공개합니다.

출처 · 본인 서브스택 매출 공개

43. Data Fetcher

B급 · 창업자 공개

에어테이블과 스프레드시트로 외부 API 데이터를 끌어오는 노코드 통합 SaaS

앤디 클록

수익 월 약 3,450만원 반복매출 (2025년 8월 기준, 유료 고객 600명)

에어테이블 사용자가 외부 API를 코드 없이 연결하게 해주는 도구입니다. 개인과 팀이 API 연동을 위해 월 구독료를 냅니다.

API 연동이 반복적으로 필요한 니치 업무를 하나 정해 통합 도구화한 유형입니다. 남의 플랫폼(에어테이블) 위에 짓는다는 점에서 뒤의 쇼피파이 앱들과 구조가 같습니다.

유료 고객 600명에 월 3,450만원이면 1인당 월 5만 7,500원입니다. 단위 경제가 계산되는 사례입니다.

사용 도구 · Cursor, Claude, GPT, Lovable, Framer, Expo, React

44. Setter AI

B급 · 창업자 공개

서비스업 대상 AI 문자 기반 예약 자동화 도구

티모 츠세츄슈 · 2024~2025년 추정

수익 월 1,500만원 이상 (2025년 9월 기준)

문자로 예약(어포인트먼트 세팅)을 자동으로 잡아주는 도구입니다. 서비스 비즈니스에 월 구독으로 팝니다.

음성 대신 문자 기반이라는 선택이 핵심입니다. 음성 AI가 붐이던 시기에 구현 난이도가 낮고 실패율이 낮은 문자 쪽 니치를 잡고 OpenAI 래퍼로 MVP를 만들었습니다.

0에서 1,500만원까지 갔다가 0으로 떨어지고 다시 1,500만원으로 돌아온 과정을 본인이 글로 공개했습니다.

사용 도구 · OpenAI LLM

출처 · Indie Hackers 본인 공개 글

45. Gojiberry AI

B급 · 창업자 공개

레딧 배포 엔진을 통해 유저를 모으는 AI 앱

로만 · 기계공학 엔지니어 출신 · 2025년 시작

수익 약 6개월 만에 월 5,100만 ~ 7,500만원 (출처별 표기 차이)

레딧을 유통 엔진으로 쓰는 AI 서비스입니다.

순서가 특이합니다. 코드를 짜기 전에 선판매로 1,050만원을 먼저 받아 수요를 검증하고, 그다음 레딧 배포 엔진부터 세팅했습니다. 레딧 조회수 1,100만 회 이상에서 유입이 나왔습니다.

수치가 출처마다 다릅니다. 월 7,500만원(Profitable Founder)과 5,100만원(Starter Story) 양쪽 모두 기록해 둡니다.

사용 도구 · ChatGPT, 앱스택 미상

출처 · Profitable Founder, Starter Story 인터뷰

46. Teimmo의 SaaS

B급 · 창업자 공개

태양광 업계 대상 브라우저 자동화와 리드 SaaS

테이모 · 2024년 추정

수익 월 약 1,500만원 (2025년 9월 기준)

태양광 업계가 반복하는 리드 확보와 영업 작업을 브라우저 자동화로 처리하는 SaaS입니다. 월 7만 5,000원에서 750만원까지 구독 단가가 벌어져 있고, 최대 고객이 월 750만원입니다.

특정 산업 하나를 골라 그 산업의 반복 작업만 파는 전형적인 버티컬 SaaS입니다. 태양광에서 시작해 코치와 금융으로 넓히고 있습니다.

구독 구조와 비용(OpenAI API 월 37만 5,000원 등)까지 상세 공개한 드문 사례입니다.

사용 도구 · Cursor, OpenAI, Lovable, Zapier, Stripe, Webflow, Swift

출처 · Starter Story 인터뷰

47. 바스코 아이레스의 AI SaaS

C급 · 단일 주장

오가닉 마케팅으로 성장한 AI SaaS (제품명 미상)

바스코 아이레스

수익 하루 약 750만원 주장 (월 환산 약 2억 2,500만원) · 광고비 0원 (2025년 10월 영상)

유튜브와 오가닉 유입만으로 획득한다고 주장하는 구독형 SaaS입니다.

실행 관점에서 참고할 부분은 UTM으로 콘텐츠에서 구매까지의 전환을 추적하며 오가닉 유입 채널을 만든다는 점입니다.

다만 영상 말미에 유료 코스 제공 언급이 있고 결제나 대시보드 화면 증거가 없습니다. 제품명도 확인되지 않아 등급은 C입니다.

사용 도구 · GPT

48. 2년 정체 후 니치 집중

B급 · 창업자 공개

니치 특화 B2B SaaS · 1인 운영

제이슨 지겔바움 · 1인 창업자

수익 월 약 1억 8,750만원

제품을 만들고 2년간 반응을 얻지 못했습니다. 그러다 니치 하나에 집중하기로 결정한 뒤 이 수치에 도달했습니다.

2년의 정체 구간이 있는 사례입니다. 언제 접고 언제 버릴지 판단할 때 참고할 만합니다. 문제는 제품이 아니라 대상이 너무 넓었던 것이었습니다.

출처 · Indie Hackers 인터뷰

49. 개발자 도구 라이프스타일 사업

B급 · 창업자 공개

개발자용 코드 업그레이드 도구 · 구독형

제이슨 매크리어리

수익 월 약 7,500만원 · 주당 몇 시간 근무

개발자용 도구를 만들었고 라라벨 창시자가 리트윗해준 것이 계기였습니다. 10년이 지난 지금 주당 몇 시간만 일하면서 이 수치를 유지합니다.

규모 확장이 아니라 시간 자유를 목표로 하는 유형의 표본입니다. 모든 사업이 커져야 하는 것은 아닙니다.

출처 · Indie Hackers 인터뷰

50. Angel Match 포트폴리오

B급 · 창업자 공개

투자자 데이터베이스 · 창업자 대상 구독 서비스

익명 · 빛에서 회복

수익 월 약 6,300만원 포트폴리오

저축을 다 쓰고 빚까지 진 뒤 만든 포트폴리오입니다. 2025년 2월부터 10월까지 메타 광고를 돌려 광고비 대비 매출 1.6배를 기록했는데, 좋지는 않아도 손해는 아니었습니다. 대부분의 유저는 오가닉 트래픽에서 왔습니다.

한동안 월 750만원에서 정체됐는데 원인이 황당했습니다. 앱을 업데이트할 때마다 페이지를 삭제해서 검색 트래픽이 누적되지 않고 있었던 것입니다. SEO 전문가를 채용한 뒤부터 순위와 트래픽이 계속 올랐습니다.

데이터베이스형 제품이라면 프로그래매틱 SEO가 성장의 핵심이라고 조언합니다.

출처 · Indie Hackers 인터뷰

51. 다섯 번 실패 후 여섯 달

B급 · 창업자 공개

X(트위터) 마케팅 도구 · 월 구독형

익명 · 2025년 7월 출시

수익 월 약 3,450만원 · 유료 고객 약 650명 (1인당 월 5만 9,000원) · 월 20~25% 성장

다섯 번의 실패 후 여섯 번째 제품으로 성공했습니다. 출시 첫날 월 150만원을 찍었습니다.

주 획득 채널이 X였고, 그 통찰을 바탕으로 X 관련 도구를 만든 것이 창업자와 시장의 적합성을 보여주는 교과서적 사례라는 평가를 받았습니다. 세계를 여행하며 운영합니다.

가격과 고객 수와 성장률이 모두 공개돼서 단위 경제를 직접 계산해 볼 수 있는 드문 사례입니다.

출처 · Indie Hackers 인터뷰 (2026.02)

52. 마이크로 SaaS 35개 포트폴리오

C급 · 단일 주장

PDF 변환, 인보이스, 예약 등 소규모 업무 도구 묶음

30세 솔로 개발자 · 2026년 5월 화제

수익 한 달 약 1억 1,550만원

복잡한 AI 에이전트 없이 코드 에디터에 탭 창 하나, 하루 4~6시간 집중 작업, 그 시간 동안 휴대폰은 꺼둡니다.

돈이 되는 것은 화려한 제품이 아니었습니다. PDF 변환기, 인보이스 생성기, 계약서 템플릿 빌더, 니치 예약 도구처럼 모든 사업체가 필요로 하지만 아무도 창업 주제로 삼지 않는 지루한 문제들이었습니다. 가격대는 월

1만 3,500원에서 4만 3,500원 사이입니다.

주의할 점은 유지보수입니다. 35개면 매일 35개의 문의와 오류 가능성이 생깁니다. 인증, 결제, 호스팅을 전부 공유 인프라로 묶지 않으면 열 개쯤에서 무너집니다. 수익은 먹법칙을 따라 소수의 앱이 대부분을 만듭니다.

사용 도구 · Cursor 계열 에디터, 단일 AI 챗
출처 · X 스레드 (@ridark_eth)

53. 마이크의 5개 SaaS

C급 · 단일 주장

기존 제품의 UX를 개선한 5개 SaaS 운영 · 연쇄창업자

마이크 · 호주

수익 5개 앱 합산 월 약 2억 6,000만 ~ 2억 7,000만원 (2025년 12월 기준)

기존 B2B 서비스의 나쁜 UX를 찾아 개선판으로 재출시하는 전략입니다. 그룹 전자카드 서비스 등 다섯 개를 운영합니다.

새 수요를 발굴하는 대신 이미 검증된 제품군에서 불편한 지점만 골라 다시 만드는 접근입니다. 앞의 형제 앱빌더 사례와 같은 논리입니다.

제3자 내레이션 채널이 출처라 등급은 C입니다.

사용 도구 · GPT
출처 · '동기부여학과' 채널 내레이션

54. 이시용 대표 SW 사업

B급 · 창업자 공개

코딩 독학 후 1인 소프트웨어 개발로 매출을 일으킨 인디해커

이시용 · 한국 · 2020년 추정 시작

수익 누적 매출 약 30억원 (2026년 2월 인터뷰 시점 공개)

비전공에서 독학으로 개발을 익혀 혼자 운영 가능한 소프트웨어를 만들어 판 사례입니다.

국내 사례 중 규모가 가장 큰 축이지만 수치가 누적이라 2025년 시점 월 환산이 어렵습니다. 경계선 사례로 표기합니다.

참고할 부분은 비전공 독학으로 시작해 혼자 유지 가능한 범위의 제품만 만들었다는 점입니다.

출처 · WeekendCode(주말코딩) 단독 인터뷰

55. 공개 수치 상위 제품군

B급 · 창업자 공개

폼 빌더, 이력서, 노션 분석 등 단일 기능 도구

Notionlytics, POST BRIDGE, Tally, Rezi, Typefully

수익 월 약 5,310만원 ~ 3억원

매출 추적 데이터베이스에 기록된 공개 수치 기준으로 Notionlytics가 월 6,470만원, POST BRIDGE가 5,310만원, Typefully가 1억 6,950만원, Tally가 2억 2,500만원, Rezi가 3억원입니다.

공통점은 전부 단 하나의 날카로운 용도라는 것입니다. 플랫폼을 만들려 한 제품은 이 목록에 없습니다.

출처 · BigIdeasDB, TrustMRR

이커머스 앱

쇼피파이 같은 플랫폼 위에 짓는 사업입니다. 고객이 이미 모여 있고 결제 수단도 갖춰져 있어서 유통 문제가 절반쯤 해결된 상태에서 시작합니다.

56. Kaching Appz

A급 · 제3자 검증

쇼피파이 상점용 번들과 상향판매 앱 · 이커머스 B2B

에리카스 말리샤우스카스 · 리투아니아

수익 1년 만에 연 매출 13억 5,000만원 → 64억 5,000만원 · 상점 10만 곳 이상

상향판매와 번들 도구를 만드는 쇼피파이 앱 회사입니다. 창업자는 원래 성공한 프리랜스 디자이너였고 디자인 에이전시도 운영했지만, 클라이언트 일 대신 자기 제품을 만들고 싶어서 2018년부터 도전했습니다.

여러 번 실패한 뒤 2021년 첫 성공작인 쇼피파이 앱을 월 980만원까지 키워 3억 7,500만원에 매각했습니다. 그 자금과 경험으로 만든 Kaching Bundle Quantity Breaks가 현재 월 1억원대입니다.

초기 유저 확보 방법이 특히 실용적입니다. 페이스북 드롭시핑 그룹에 수동으로 앱을 무료로 뿌렸는데 일부 게시물이 반쯤 바이럴되면서 쇼피파이 앱스토어 트렌딩에 올랐고, 첫 달에 유저 1,000명을 확보했습니다.

지금은 팀 40명이고 이 앱을 쓰는 상점들이 추가로 만든 매출이 2조 5,500억원을 넘습니다. 성장은 전부 오가닉이었습니다.

출처 · Indie Hackers, Shopify 공식 뉴스룸

57. Wide Bundles

B급 · 창업자 공개

쇼피파이 상점용 번들 판매 앱 · 이커머스 B2B

마트 드 소자

수익 0에서 월 약 7,500만원

쇼피파이 앱스토어에서 0에서 월 7,500만원까지 간 과정을 단계별로 공개했습니다.

순서는 이렇습니다. 상인들과 직접 대화하며 아이디어를 검증하고, 초기 온보딩을 다듬고, 키워드 타게팅을 잡은 다음 규모가 커지면서 채용으로 넘어갑니다. 실행 순서가 통째로 공개된 드문 사례입니다.

출처 · hey mantle.com Tectonic

58. ABConvert

B급 · 창업자 공개

쇼피파이 A/B 테스트 도구 · 이커머스 최적화 SaaS

제프리 린

수익 24개월 만에 연 15억원 규모

쇼피파이 A/B 테스트 앱입니다. 월 1,500만원에서 첫 파트타임 동료를, 월 3,000만원에서 첫 정규직 엔지니어를 뽑으면서 1인 창업자에서 경영자로 넘어갔습니다.

펀딩 없이 이 앱이 유일한 수입원이었기 때문에 YC 스타트업처럼 위험을 감수할 수 없었다고 솔직하게 밝힙니다. 채용 시점이 매출 구간별로 명확해서 그대로 참고할 수 있습니다.

플랫폼 선택이 천장을 정한다

쇼피파이는 2025년 파트너들에게 약 1조 9,500억원을 지급했습니다. 다만 앱 카테고리별 천장 차이가 큼니다. 분석 카테고리 상위 10개 앱은 월 7억 5,000만원을 넘는 반면 문서관리 카테고리는 월 4,500만원 근처에서 막힙니다. 카테고리 가격대 차이가 약 5배라, 코드 한 줄 쓰기 전에 이미 상한선이 정해지는 셈입니다.

기업용 B2B SaaS

여기서부터는 개인이 아니라 기업이 고객입니다. 고객 수는 적지만 단가가 열 배에서 백 배까지 차이 납니다. 대신 영업이 필요하고 도메인 지식이 진입장벽이 됩니다.

59. Klipy

A급 · 제3자 검증

영업 백오피스 자동화 CRM · 기업 대상 B2B SaaS

정홍김 · 한국인 창업자 · 2024년 11월 출시

수익 월 1,500만원 이상 · 전 세계 약 4,000개 기업 사용 · 2026년 말 연 22억 5,000만원 목표

엔터프라이즈와 컨설팅형 영업의 백오피스 업무를 자동화하는 AI 최고매출책임자를 표방합니다. 판매자 한 명을 열 명짜리 영업팀으로 만드는 것이 목표입니다.

창업자는 홍콩에서 머신비전 리테일 분석 회사를 두 개 만들어 매각한 연쇄 창업자입니다. 세 번째 스타트업이 코로나로 무너지며 심각한 빚을 졌고, 약 6년간 경영 컨설턴트로 일하며 갚았습니다. 그 6년이 결과적으로 리서치 기간이 됐습니다. 엔터프라이즈 소프트웨어의 실패 패턴을 반복해서 관찰했고 그것이 다음 회사의 씨앗이 됐습니다.

핵심 논지는 이렇습니다. 대부분의 비즈니스 정보 시스템 실패는 인간이 생각하는 방식과 데이터가 저장되는 방식 사이의 격차에서 옵니다. 모두가 스프레드시트로 사고할 수 있는 것은 아닙니다. LLM이 최근 이 격차를 메우면서 영업 데이터 수집 자체를 없앨 문이 열렸습니다.

전략도 특이합니다. 평생 이용권을 처음부터 적자로 파는 것을 개의치 않았습니다. "평생 테스터를 고용한다"는 개념입니다. 본인 표현으로는 "먼저 과금하고, 그다음 충분히 지원받는다고 느끼게 하라"입니다.

MVP는 3개월간 직접 코딩했고 부트스트랩 창업자 세 명이 운영합니다. 북미와 호주가 주력 시장입니다.

사용 도구 · 직접 개발, LLM API

출처 · Indie Hackers 인터뷰 (2026.07.15)

60. Pckgr

A급 · 제3자 검증

기업 IT 앱 배포 자동화 · 마이크로소프트 생태계 전용

토머스 마호니 · 호주 멜버른

수익 월 약 1억 2,450만원 · 연 15억원 이상

마이크로소프트 인튜(기업 기기 관리 도구)용 앱 배포 자동화 서비스입니다.

취업한 회사에서 니치한 문제를 직접 발견하고 만들었습니다. 얼마나 좁은 시장을 파도 되는지 보여주는 사례입니다. 직장에서 반복되는 불편을 발견한 사람이라면 그대로 참고할 수 있습니다.

출처 · Indie Hackers 인터뷰 (2026.07.14)

61. Kleo + Mentions

B급 · 창업자 공개

링크드인 콘텐츠 도구 + AI 답변 속 브랜드 노출 추적

캐머런 · 영국 런던

수익 합산 월 약 1억 2,300만원 (Kleo 9,300만원 · Mentions 3,000만원)

Kleo는 3개월 만에 0에서 월 9,300만원에 도달했습니다. 창업자는 13살에 룬스케이프 사설 서버를 만들며 코딩을 시작했고 6년간 소프트웨어 엔지니어로 일했습니다. 카나리워프 33층 아파트에서 원격 근무하던 상태를 정리하고 부모님 집으로 들어가 비용을 줄인 뒤 90일 만에 이 결과를 냈습니다.

두 번째 제품 Mentions는 브랜드가 챗GPT나 퍼플렉시티 같은 AI 답변에 어떻게 등장하는지 추적합니다. AI가 만들어낸 신규 시장을 파는 사업입니다.

2026년 목표는 Kleo 월 4억 5,000만원, Mentions 월 1억 5,000만원이고 18개월 안에 인수되는 것을 노리고 있습니다.

출처 · Indie Hackers 인터뷰

62. VoiceDrop

B급 · 창업자 공개

AI 링크리스 보이스메일과 콜드아웃리치 자동화 SaaS

나다브 보아즈 · 시리얼 창업자 · 2024년경 시작

수익 18개월 만에 월 약 2억 2,500만원 반복매출 (2025년 12월 기준)

콜드 아웃리치용 AI 음성 메시지를 자동 발송하는 SaaS입니다. 하위 15만원부터 상위 패키지까지 월 구독으로 팝니다.

콜드 아웃리치가 많은 세일즈 조직의 반복 작업을 SEO와 콜드메일 유입에 결합해 SaaS화한 구조입니다.

패키지 가격 구조까지 상세 공개했고 여러 시점에 걸쳐 지속적으로 수치를 냈습니다.

사용 도구 · GPT, Gemini

출처 · Founder Views 단독 인터뷰, Profitable Founder

63. Searchable

B급 · 창업자 공개

AI 검색(GEO) 대상 브랜드 노출 최적화 스타트업

크리스 도널리 · 비개발자 중심 · 2026년 출시 5개월

수익 연 반복매출 약 45억원 · 기업가치 약 1,275억원 (출시 5개월, 2026년 6월 기준)

챗GPT와 퍼플렉시티 같은 AI 검색에서 브랜드가 추천되도록 최적화하는 B2B SaaS입니다.

이 자료집에서 가장 빠른 초기 성장 곡선입니다. 출시 5개월에 연 45억원입니다.

핵심은 시장 타이밍입니다. AI 검색 결과에서 고객이 검색할 문제 키워드를 정의하고 그 시장 규모를 계산하는 것부터 시작했습니다. 앞의 Mentions와 같은 신규 시장입니다.

다만 본인 진술 외 재무 화면 증거는 미노출입니다.

사용 도구 · ChatGPT, GPT, Lovable, Bolt, Gemini, Perplexity

64. Speed Size

B급 · 창업자 공개

브랜드용 AI 이미지와 영상 최적화 · 뉴로사이언스 기반

블라드 말리닌 · CTO 출신 (개발자이자 과학자)

수익 연 매출 약 90억원 (2025년 12월 기준) · 평균 계약 연 7,500만원 이하, 일부 고객 연 1억 5,000만원 이상

미디어 용량과 성능을 최적화하는 B2B SaaS입니다. 기업 고객만 상대합니다.

파산 후 연 6억원에서 90억원까지 회복한 이력이 있습니다. 확실한 B2B 페인포인트를 정하고 대형 브랜드 계약 단가를 설계한 것이 전부입니다.

나단 라트카가 계약단가와 고객수로 매출 역산을 확인했고 게스트가 수궁했습니다. 화면 증거 없이 대화형으로 검증된 사례입니다.

출처 · Nathan Latka 인터뷰

65. Comp AI

A급 · 대시보드 검증

SOC2와 ISO27001 등 보안 컴플라이언스 취득을 자동화하는 AI 도구

창업자 미노출

수익 월 약 3억 5,100만원 (2026년 갱신 기준, 출처 내 표기 불일치 있음)

특정 규제 프레임워크 하나를 골라 자동화 체크리스트로 만든 도구입니다. 기업에 컴플라이언스 자동화 SaaS를 구독으로 팝니다.

이 자료집의 대시보드 검증 사례 중 규모가 큰 축입니다. 다만 같은 사이트 내 다른 표기(월 1,950만원, 30일 매출 8억 8,650만원)와 불일치가 있어 그대로 병기합니다.

규제는 사라지지 않는 수요라는 점에서 구조적으로 안정적인 카테고리입니다.

사용 도구 · 자체 AI 에이전트

출처 · TrustMRR Stripe 연동 검증 대시보드

66. Cometyl

A급 · 대시보드 검증

광고 데이터를 AI로 대화하며 분석하는 마케팅 어트리뷰션 도구

창업자 미공개

수익 월 약 3억 9,150만원 (30일 매출 약 3억 6,600만원)

광고 플랫폼 연동 어트리뷰션 데이터 파이프라인 위에 AI 챗 분석을 얹은 도구입니다.

이 자료집에서 대시보드 검증 기준 최상위 수치입니다.

다만 AI는 핵심 기능 중 하나이고 코어 제품은 어트리뷰션입니다. AI 코어성 경계에 있는 사례로 표기합니다.

사용 도구 · AI 챗 분석 기능

출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

67. PROSP

A급 · 대시보드 검증

AI로 링크드인 아웃리치를 자동화하는 세일즈 도구

창업자 미공개

수익 월 약 1억 9,200만원 (30일 매출 약 1억 4,700만원)

링크드인 자동 연결과 개인화 메시지 파이프라인을 만든 도구입니다.

앞의 VoiceDrop, Salesrobot과 같은 세일즈 아웃리치 카테고리입니다. 이 카테고리에만 검증된 사례가 세 건 이상 몰려 있습니다.

사용 도구 · AI 메시지 생성

출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

68. Salesrobot

A급 · 대시보드 검증

콜드이메일과 소셜에서 개인화 자동 아웃리치로 B2B 리드를 만드는 도구

창업자 미공개

수익 30일 매출 약 1억 2,000만원

멀티채널 아웃리치 시퀀스를 자동화한 도구입니다.

대시보드에 월 반복매출이 0으로 표기돼 있습니다. 연간 결제나 일시불 결제 구조일 가능성이 높습니다. 수치를 볼 때 결제 주기까지 확인해야 하는 이유를 보여주는 사례입니다.

사용 도구 · AI 개인화 메시지 생성
출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

69. Brevilabs

A급 · 대시보드 검증

AI 에이전트가 개인 컨텍스트에 접근하고 관리하게 하는 인프라

창업자 미공개

수익 월 약 3,000만원

개인 데이터를 AI 에이전트에 연결하는 컨텍스트 커넥터입니다. AI 에이전트용 인프라를 파는 쪽입니다.

곡괭이를 파는 사업이라는 점에서 이 자료집의 다른 사례들과 층이 다릅니다. 에이전트가 늘어날수록 수요가 늘어나는 구조입니다.

사용 도구 · LLM/에이전트 인프라
출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

70. AEO Engine

A급 · 대시보드 검증

다중 AI 에이전트로 콘텐츠를 만들고 AI 답변 노출을 최적화

창업자 미공개

수익 월 약 9,300만원

챗GPT, 퍼플렉시티, 구글 노출을 동시에 노리는 콘텐츠 자동 생성과 배포 루프입니다.

앞의 Searchable, Mentions와 같은 AI 검색 최적화 시장입니다. 이 자료집 안에서만 이 신규 시장에 세 개 사업이 잡혔습니다. 2025년 이후에 새로 생긴 카테고리 중 가장 밀도가 높습니다.

사용 도구 · 다중 AI 에이전트 오케스트레이션
출처 · TrustMRR Stripe 검증 대시보드

71. Rapid Claw

C급 · 단일 주장

AI 에이전트 배포 플랫폼

창업자 확인 불가 · 2026년 초 기준

수익 약 3개월 만에 월 1,500만원 도달

에이전트 배포 워크플로를 단순화하는 플랫폼 MVP입니다.

단일 출처 표 기재라 등급은 C입니다. 다만 에이전트 인프라 쪽에 3개월 만에 목표선을 넘는 사례가 나오고 있다는 신호로는 읽을 수 있습니다.

사용 도구 · Claude, Vercel AI SDK

출처 · AgentMarketCap 표

72. CustomGPT.ai

B급 · 창업자 공개

자사 데이터 기반 GPT 챗봇을 만드는 노코드 SaaS

알덴 두 로사리오 · 2023년 시작

수익 연 반복매출 약 39억원 (2025년 7월 기준 추정)

자사 문서로 답하는 챗봇을 노코드로 만들어 기업에 파는 서비스입니다.

앞의 Chatbase와 같은 카테고리에서 기업향으로 올라간 경우입니다. 같은 기술로 개인에게 팔면 월 7,500만원, 기업에 팔면 연 39억원이라는 차이가 이 파트의 요지를 그대로 보여줍니다.

수치는 제3자 데이터베이스의 추정치입니다.

사용 도구 · GPT-4 기반

출처 · GetLatka 매출 추정 데이터

73. Facia

C급 · 단일 주장

소비자앱에서 100억원대를 번 뒤 B2B AI로 전환한 SaaS

케빈 나탄존

수익 월 3억 ~ 4억 5,000만원 (수치 시점 명확하지 않음)

소비자 앱으로 크게 번 뒤 B2B AI로 방향을 바꾼 사례입니다.

B2C에서 B2B로 넘어간 전환 사례로는 참고할 만하지만, 수치 시점이 2025년 이후인지 재확인이 필요해 등급은 C입니다.

출처 · Indie Hackers Stories DB

74. Quandri

B급 · 창업자 공개

보험 브로커용 AI 디지털 워커 · 갱신 시 보험증권 자동 비교

잭슨과 제이미슨 프레고 형제 · 2020~2021년 시작

수익 월 약 4,500만원 (연 약 4억 8,600만원) · 팀 9명

보험 브로커에게 정책 비교 봇을 구독형으로 제공합니다. 갱신 시점에 보험증권을 자동으로 비교하고 요약합니다.

창업자가 직접 초기 봇을 만들었고, 특정 반복 백오피스 업무 하나만 자동화해 그 업계에 팔았습니다. 앞의 Teimmo(태양광), Pckgr(마이크로소프트 인튜)와 완전히 같은 구조입니다.

이 자료집에서 반복되는 결론입니다. 산업 하나를 깊게 파는 쪽이 이깁니다.

사용 도구 · AI/LLM 기반 자동화 봇

출처 · Starter Story 창업 사례 인터뷰

75. (서비스명 미공개) 학교용 SaaS

C급 · 단일 주장

AI로 혼자 만들어 전국 200개 학교에 판매한 학교용 SaaS

민상기 · 한국 · 1인 창업

수익 월 매출 2,000만원 (2025년 공개, 영상 내 시점 미확정)

학교라는 명확한 B2B 고객군의 반복 업무를 AI 코딩으로 MVP까지 만들어 판 사례입니다.

국내 B2B 사례 중 고객군이 가장 명확합니다. 전국 200개 학교라는 숫자가 곧 시장 크기이자 상한선입니다.

서비스명과 정확한 매출 시점이 확인되지 않아 등급은 C입니다.

사용 도구 · AI 코딩 도구

출처 · 창업자 출연 유튜브 인터뷰

76. 부트스트랩 호텔 가격 최적화 SaaS

B급 · 창업자 공개

호텔 객실 요금 최적화 · 숙박업 버티컬 SaaS

익명 · 호텔 250곳 이상

수익 연 약 9억 7,500만원

뒤에 나오는 유니콘들과 같은 페이지에 놓기 위해 넣은 사례입니다. VC도 대규모 영업팀도 없이 호텔 250곳을 고객으로 연 9억 7,500만원을 만들었습니다.

전부였던 것은 호텔 매출 담당자가 어떻게 사고하는지 깊이 이해하고, 기존 워크플로에 그대로 꽂히는 제품을 만든 것이었습니다. 도메인 전문성과 개발 역량을 갖춘 1인 창업자는 12~18개월 안에 연 4억 5,000만~7억 5,000만원 규모의 버티컬 AI 사업을 만들 수 있다는 것이 업계 통설입니다.

자동화 대행과 컨설팅

가장 많이 추천되지만 검증된 사례는 가장 적은 카테고리입니다. 이 파트는 사례 나열이 아니라 그 이유를 다룹니다.

사례를 찾을 수 없었습니다

AI 자동화 대행은 지금 가장 많이 추천되는 사업 모델입니다. 검색어 관심도가 전년 대비 326% 늘었고 AI 에이전트 시장은 2025년 약 12조원에서 2030년 약 79조원으로 갈 전망입니다.

그런데 창업자 이름과 매출이 함께 확인되는 사례는 거의 없습니다. 검색 결과의 대부분이 강의나 컨설팅을 파는 쪽에서 만든 일반론 가이드입니다. 이번 리서치에서 유튜브 영상 249건을 훑었을 때도 이 카테고리에서 걸러낸 사례는 아래 다섯 건이 전부였고, 그중 검증 등급 B 이상은 한 건뿐이었습니다.

77. System AI

B급 · 창업자 공개

부동산 업계 대상 자동화 구축 대행

암르 · 부동산 특화 자동화 대행

수익 창업 1년 반 · 미국, 호주, 영국, 사우디 클라이언트

부동산 업계에 특화된 자동화와 웹개발 대행사입니다. 창업자는 사업의 70% 이상이 n8n 기반이라고 밝혔습니다.

자체 VPS 셀프호스팅으로 시작해 사용량이 늘면서 유료 플랜으로 옮겼습니다. n8n 공식 케이스스터디라 출처 신뢰도는 높지만 구체적인 매출 수치는 공개되지 않았습니다.

사용 도구 · n8n

출처 · n8n 공식 케이스스터디

78. n8n 자동화 컨설팅

C급 · 단일 주장

중소기업 업무 자동화 구축 대행

익명 · 레딧 사례

수익 4개월 만에 월 약 3,750만원

엔터프라이즈 고객 약 10곳에 월 375만원씩 자동화 관리를 파는 구조로 알려져 있습니다.

익명이라 검증 등급은 낮지만 대행 모델의 진입 속도를 보여주는 데이터 포인트입니다. 원글이 삭제돼 현재는 댓글 스레드로만 확인됩니다.

사용 도구 · n8n

출처 · r/n8n 게시물 (원글 삭제)

79. 라샤브의 AI 자동화 대행

C급 · 단일 주장

콜드메일과 AI로 리드 및 설치를 대행하는 AI 자동화 에이전시

라샤브 · 인도

수익 월 약 3,000만원 (2025년 11월 영상)

저비용 메일박스로 콜드 아웃리치 인프라를 세팅해 AI 설치 서비스를 파는 구조입니다. 매월 약 7개 고객, 설치비 450만~750만원에 성사 건당 커미션 10%입니다.

가격 구조가 공개된 몇 안 되는 대행 사례입니다. 다만 특정 프로그램 수강생 인터뷰라 강의 판매 병행 맥락이 있고 화면 증거가 없습니다.

사용 도구 · GPT, Make.com, Expo

출처 · Hamza Automates 인터뷰

80. AI 자동화 부업

C급 · 단일 주장

AI 자동화 프로그램을 개발해 하루 3시간 운영하는 부업

익명 · 30대 여성 · 한국

수익 월 매출 최소 1,000만원 이상 · 이번 달 매출 1억원 (순이익 2,000만~3,000만원, 2025년 12월 영상)

반복 수작업이 많은 업무를 자동화 프로그램으로 만들어 서비스화한 부업 사례입니다.

매출 1억원에 순이익 2,000만~3,000만원이라는 구조가 이 카테고리의 실체를 보여줍니다. 매출의 대부분이 원가와 외주로 나갑니다.

익명이고 부업 홍보성 채널 출연이라 등급은 C입니다.

출처 · '알고싶던 부업' 채널 인터뷰

81. Artificial Workflow

C급 · 단일 주장

AI 컨설팅에서 SaaS로 피벗한 업무 자동화 제품

창업자 미확인

수익 월 약 1,500만원 (주로 월 45만원 엔터프라이즈 고객)

AI 컨설팅으로 수요를 검증한 뒤 반복되는 워크플로를 제품화한 경로입니다.

이 카테고리에서 그나마 참고할 만한 방향입니다. 대행으로 시작해 반복 패턴을 찾고 제품으로 넘어가는 것입니다.

창업자명이 확인되지 않아 등급은 C입니다.

출처 · Starter Story 목록 기재

대신 알아야 할 실제 구조

업계 표준 가격 구조는 여러 출처에서 일관되게 나옵니다. 셋업비 375만~750만원에 월 75만~300만원 리테이너를 붙이고, 리테이너 고객 3~5곳을 확보하면 월 900만~1,500만원의 반복 매출이 나옵니다. 고객 다섯 곳에 월 750만원씩이면 월 3,750만원 매출에 서류상 3,300만원 이익입니다.

문제는 여기서 아무도 말하지 않는 부분입니다. 자동화를 실제로 만드는 일은 전체의 싹 10%에 불과하고, 나머지 90%가 고객 다섯을 구하는 일입니다. 그리고 실제로 문의하는 잠재 고객의 약 절반이 300만원 미만 예산을 기대해서 건적 저평가가 만연합니다.

위 사례 중 순이익이 공개된 유일한 건에서 매출 1억원에 순이익 2,000만~3,000만원이 나온 것도 같은 맥락입니다.

결론은 이렇습니다. 이 모델이 안 된다는 것이 아니라, 기술이 아니라 영업이 승부처인데 판매되는 콘텐츠는 거의 전부 기술만 가르친다는 것입니다. 이 카테고리를 고려한다면 자동화 학습보다 영업 채널 확보에 먼저 시간을 쓰는 것이 맞습니다.

스타트업과 엑싯

개인이 따라 하기는 어렵지만, 시장이 어느 방향으로 얼마나 빠르게 움직이는지 알려주는 기준점입니다. 특히 매각 사례는 결말이 있어서 참고 가치가 큼니다.

82. Base44

A급 · 제3자 검증

자연어 앱 빌더 · 노코드 개발 플랫폼

마오르 솔로모 · 이스라엘 · 2024년 시작

수익 6개월 만에 사용자 25만 명 · 흑자 달성 · 2025년 6월 워스에 약 1,200억원 매각

자연어로 앱을 만들어주는 노코드 빌더입니다. 6개월 만에 사용자 25만 명과 흑자를 동시에 달성하고 매각했습니다.

이 자료집에서 가장 짧은 기간에 가장 큰 엑싯을 만든 사례입니다. 속도가 곧 자산이 되는 구간이 실제로 존재한다는 증거입니다.

출처 · TechCrunch, 인수 발표

83. Lovable

A급 · 제3자 검증

프롬프트 기반 앱 생성 플랫폼 · 개발 도구

안톤 오시카 · 스웨덴 · 2024년 창업

수익 2025년 7월 연 1,500억원 (15억원 돌파 8개월 만) · 2026년 1월 연 4,500억원 돌파 · 기업가치 약 9조 9,000억원

프롬프트를 넣으면 앱이 되는 플랫폼입니다. 연 15억원에서 1,500억원까지 8개월이 걸렸고 이는 역대 가장 빠른 성장 기록입니다.

핵심 동력은 문화였습니다. 사용자들이 앱 만들기를 콘텐츠 만들듯 리믹스하고 공유하는 자기강화 루프가 생겼습니다. 앞의 Plinq를 비롯한 여러 사례가 이 플랫폼 위에서 나왔습니다.

84. Otter.ai

A급 · 제3자 검증

회의 기록과 요약 AI · 기업용 생산성 서비스

샘 량

수익 2025년 연 1,500억원 달성 · 사용자 3,500만 명

회의 내용을 기록하고 요약하는 AI 서비스입니다. 창업자는 이 이정표가 기업들이 인간의 지능을 보강하는 AI 에이전트를 받아들일 준비가 됐다는 증거라고 말했습니다.

출처 · 공식 발표, CNBC

85. Hightouch

A급 · 제3자 검증

마케팅 자동화 AI 에이전트 · 엔터프라이즈 B2B

미국 · B2B 엔터프라이즈

수익 연 1,500억원 · 2년이 안 되는 기간에 연매출 1,050억원 증가

AI 마케팅 에이전트가 고객 세그먼트 분류, 발송 시간 최적화, 콘텐츠 개인화, 성과 기반 광고비 조정 같은 잡일을 처리합니다.

대부분의 엔터프라이즈 소프트웨어가 연 50% 성장을 축하하는 것을 감안하면 예외적인 속도입니다.

86. 버티컬 AI 상위권

A급 · 제3자 검증

법률, 의료, 보험 등 전문 산업 특화 AI

Harvey, Abridge, EvenUp, Hippocratic AI

수익 연 1,755억 ~ 2,930억원 · 기업가치 3조 ~ 7조 9,500억원

법률 AI 하비는 2025년 말 연 2,930억원으로 전년 750억원에서 290% 뛰었습니다. 진료 대화를 임상 노트로 변환하는 애브리지는 계약 기준 연 1,755억원에 4개월 만에 기업가치가 약 7조 9,500억원으로 두 배가 됐습니다.

상해 사건을 처리하는 이븐업은 3조원 가치를 넘겼고, 히포크라틱 AI는 1억 1,500만 건의 임상 상호작용에 안전사고 0건으로 약 5조 2,500억원 가치에 투자를 받았습니다.

패턴이 명확합니다. 범용이 아니라 하나의 산업을 깊게 파는 쪽이 이깁니다.

87. ICON (아이콘)

A급 · 제3자 검증

브랜드 광고 소재 제작과 운영을 하나로 묶은 AI 광고 SaaS

케넌 데이비스 (CEO) · 한국인 창립멤버 포함 · 2024년 시작

수익 창업 1년 이내 연매출 70억원대 (월 10억원 이상 표기와 병존, 불일치 있음)

광고 제작 작업을 한 플랫폼에서 싸게 제공하는 B2B SaaS입니다. 여러 톨로 나눠 쓰던 시장을 하나로 묶었습니다.

초기 획득 방식이 특이합니다. 창업자가 직접 의사결정권자에게 콜드메일을 보냈습니다. 제품이 아니라 창업자의 영업이 초기 엔진이었습니다.

미국 샌프란시스코 기반이고 한국인 창립멤버가 있습니다. 엔지니어 포함 16인 규모입니다.

제목의 월 10억원과 본문의 연 70억원 표기가 불일치해 양쪽을 병기합니다.

사용 도구 · 자체 AI 광고 생성 모델

출처 · 제3자 매출 대시보드 Lean AI Leaderboard, 창립멤버 인터뷰

88. Medvi

C급 · 단일 주장

12개 이상 AI 톨로 운영하는 GLP-1 비만치료 원격의료 서비스

갤러거 · 미국 LA · 비개발자 독학 창업 · 2025년 추정

수익 2025년 매출 약 6,015억원 · 2026년 약 2조 7,000억원 전망

GLP-1 비만치료제 원격 처방과 판매를 AI로 운영 자동화한 서비스입니다. 규제가 있는 고티켓 시장을 AI로 저비용화한 모델입니다.

이 자료집에서 수치가 가장 큰 사례이지만 원격의료라는 규제 영역이고 단일 매체 보도가 유일한 출처입니다. 3자 재검증이 필수라 등급은 C입니다.

사용 도구 · 12개 이상 AI 톨

89. Polsia

B급 · 창업자 공개

AI 에이전트 기반 기업 운영 자동화

벤 세라 · 1인 창업자

수익 전환산 22억 5,000만원 → 3개월 만에 150억원 이상

창업자는 운영과 엔지니어링의 80%를 자율화하지 않으면 새 회사를 만들 이유가 없다고 말합니다.

1인 창업이 규모의 한계를 뜻하지 않게 된 시점을 보여주는 사례입니다.

디지털 상품

가장 진입이 쉽고 가장 많이 팔리지만, 실제 수익 구간은 알려진 것과 크게 다릅니다.

노션 템플릿, 프롬프트 팩, 전자책 같은 디지털 상품은 "창작자들이 월 750만~7,500만원을 번다"는 식으로 자주 소개됩니다. 그런데 자동화 대행과 마찬가지로 창업자 이름과 수치가 함께 특정되는 사례는 찾기 어려웠습니다.

실제 분석 결과

검로드, 레몬스퀴지, 노션 마켓플레이스의 상위 판매자를 분석한 자료에 따르면, 1인 창작자에게 꾸준히 수익을 만들어주는 제품 유형은 여섯 가지입니다. 프롬프트 라이브러리, 워크플로우 자동화, 노션 템플릿, 산업별 플레이북, 커스텀 GPT 설정, AI 툴 가이드입니다.

이 여섯 유형이 1인 창작자에게 만들어주는 금액은 월 **75만~225만원**입니다.

이 자료집의 기준선인 월 1,000만원에 구조적으로 미치지 못합니다.

그래도 이 카테고리를 한다면 참고할 만한 실무 정보는 있습니다. 약 4만 4,000원이 전문가층의 총동구매 임계점입니다. 그리고 성공한 창작자들은 6개월 안에 매출의 40~60%를 마켓플레이스에서, 나머지를 직접 판매 채널에서 만듭니다. 마켓플레이스가 고객 확보를 맡고 직접 판매가 마진을 극대화하는 구조입니다.

정리하면 디지털 상품은 첫 수익을 만드는 연습으로는 훌륭하지만, 이것만으로 월 1,000만원을 목표하는 것은 데이터상 무리입니다. 오히려 앞의 SaaS나 앱으로 가는 길목에서 오디언스를 만드는 수단으로 보는 것이 맞습니다.

현실 벤치마크

앞의 사례들은 전부 분포의 상위 끝에 있는 사람들입니다. 분모를 봐야 자기 위치를 가늠할 수 있습니다.

마이크로 SaaS 전체 분포

추적된 8,699개 SaaS 중 실제 매출이 있는 것은 3,787개입니다. 평균은 월 640만원인데 중앙값은 22만원입니다. 소수의 돌파 제품이 평균을 끌어올린 것이고, 월 1,500만원을 넘는 것은 6.1%뿐입니다.

수익이 나는 제품의 현실

70%는 월 150만원도 벌지 못합니다. 수익이 나는 마이크로 SaaS의 중앙값은 월 630만원입니다. 상위권이 월 3,000만~7,500만원이고 상위 1%가 7,500만원을 넘습니다.

2025년 기준 단계별 확률

30%는 월 150만원에 도달하지 못하고 프로젝트를 접습니다. 50%는 월 150만~1,500만원에서 정체됩니다. 15%가 월 1,500만~1억 5,000만원으로 올라가고, 5%만 월 1억 5,000만원을 넘습니다.

현실적인 속도

2~4개월에 월 150만원, 6~12개월에 750만원, 9~18개월에 1,500만원이 일반적인 궤적입니다. 연 15억원까지는 중앙값 24개월이 걸립니다. 추적된 인디 창업자의 85%가 외부 자금 없이 월 1,500만원에 도달했습니다.

1인 운영의 천장

1인 개발 SaaS는 고객 지원 부담 때문에 두 번째 사람을 뽑지 않으면 대체로 월 4,500만원 근처에서 멈춥니다. 이 자료집의 여러 사례가 정확히 그 지점에서 채용을 시작했습니다.

시장 자체의 속도

AI 기업은 2.5년 만에 연 150억원에 도달하는데 전통 SaaS보다 2.4배 빠릅니다. 구매자가 급하고 투자 회수가 즉각적이기 때문입니다. 2025년 글로벌 AI 투자는 약 160조원이었고 AI 스타트업이 전체 벤처

자금의 26%를 가져갔습니다.

이 자료집을 만들면서 걸러낸 것

이번 정리 과정에서 후보 249건을 수집해 그중 실제로 실었던 것은 소수입니다. 탈락 사유는 대부분 세 가지였습니다. 수익이 기준선에 미달했거나, 수치 시점이 2025년 이전이었거나, 창업자 본인이 아니라 강의를 파는 채널이 소개한 제3자 내레이션이었습니다.

특히 마지막 유형이 많았습니다. 국내 검색 결과의 상당수가 이미 널리 알려진 해외 창업자를 재소개하는 형태였고, 영상 말미에 자기 강의나 코칭 링크가 붙어 있었습니다. 수익 인증 콘텐츠를 볼 때 누가 무엇을 팔고 있는지부터 확인하는 것이 가장 빠른 필터입니다.

이 사례들에서 반복된 것

유통이 제품보다 먼저다. 3시간 만에 만든 게임이 17일 만에 연 15억원 규모를 찍었지만, 그 뒤에는 10년간 쌓은 팔로워 60만 명이 있었습니다. 오디언스를 먼저 만든 창업자는 출시 일주일 만에 월 300만원을 찍었습니다. AI는 만드는 속도를 해결해 주지만 유통은 해결해 주지 않습니다.

지루한 문제가 돈이 된다. PDF 변환기, 인보이스 생성기, 후기 수집 도구, 엑셀 수식 변환기, 지갑 패스 생성기. 이 자료집에서 가장 많이 버는 제품들은 컨퍼런스에서 아무도 이야기하지 않는 문제를 푼다.

좁을수록 좋다. 마이크로소프트 인튜용 앱 배포 자동화가 연 15억원입니다. 호텔 250곳만으로 연 9억 7,500만원입니다. 태양광 업계 하나로 월 1,500만원, 보험 브로커 하나로 연 4억 8,600만원, 전국 학교 200곳으로 월 2,000만원입니다.

두 번째가 훨씬 빠르다. 첫 제품 3억 7,500만원 매각 후 만든 두 번째는 한 달 만에 월 1,500만원. 첫 앱 3억 7,500만원 매각 후 만든 두 번째는 연 64억 5,000만원. 첫 챗봇 월 300만원 후 만든 두 번째는 첫 달 1,500만원. 실패와 첫 성공 모두 자산이 됩니다.

개발자가 아니어도 된다. 연 42억원을 버는 엑셀 도구는 버블로 주말에 만들어졌습니다. 연 6억 8,400만원의 안전 앱은 브라질의 비개발자가 러버블로 45일 만에 만들었습니다. 자기 업무 스프레드시트를 커서에 넣고 SaaS로 만들어달라고 한 사람은 5개월 만에 월 4,500만원입니다.

새로 열린 시장이 있다. AI 답변에 브랜드가 어떻게 노출되는지 추적하고 최적화하는 시장은 2025년 이전에 존재하지 않았습니다. 이 자료집 안에서만 세 개 사업이 잡혔고 그중 하나는 출시 5개월에 연 45억원입니다. 플랫폼이 바뀌는 순간에 생기는 빈칸이 가장 빠릅니다.

그리고 대부분은 안 된다. 이 자료집의 사례는 전부 상위 5% 안쪽입니다. 같은 시장에서 30%는 월 150만원을 못 넘기고 접고, 50%는 월 1,500만원 아래에서 멈춥니다. 이 숫자를 알고 시작하는 것과 모르고 시작하는 것은 다릅니다.

이 자료집의 모든 수익 수치는 각 창업자나 매체가 공개한 내용을 정리한 것이며 수익을 보장하지 않습니다. 원 수치는 달러로 공개된 것을 1달러 1,500원 기준으로 환산했습니다. 수치의 시점과 검증 등급을 함께 확인하고 활용해 주세요. 원문 링크는 각 사례 하단에 표기했습니다.

더 많은 AI 활용법 · 인스타그램 @moodmode.ai