

아라



언니 나 지금 좀 웃긴 거 발견했어

카드값 정리하다가 봤는데

나 AI를 세 개나 결제하고 있더라 ㅋㅋㅋㅋ

주아



ㅋㅋㅋㅋㅋ 세 개?

아라



응 근데 웃긴 건 그게 아니고

세 개 다 해도 한 달에 얼마 안 해

이거 회사들 손해 아니야? 이렇게 싸게 팔아도 돼?

주아



오 좋은 질문인데

아라



그리고 하나 더 이상한 거

나 왜 자꾸 갈아타지?

지난달엔 이거 쓰다가 이번 달엔 저거 쓰고 있어

충성심이 1도 없음 ㅋㅋ



주아

아라야 너 방금 두 개 질문했는데

그게 이번 주 강의 내용 전부야 진짜로

아라

엥?



주아

30년 전에 똑같은 일이 있었거든

그 얘기부터 해줄게

1997년에 1,000만 원을 넣었다면

300억 원

아마존 30년 · 약 3,000배

아라

잠깐

얼마?????



주아

300억 ㅋㅋ

아라

와 미쳤다 진짜

1000만원이 300억이면 그냥 인생이 바뀌는 건데





주아

아마존이야

근데 여기서 중요한 게 있어

아마존이 책을 잘 팔아서 오른 게 아니라

오후 9:15

아라



옹 아마존 쇼핑몰 아니야?



주아

맞아 쇼핑몰 맞지

그게 이번 강의 핵심이야

일단 창업자 얘기부터

제프 베이조스라고 있잖아

아라



알지 그 유명한 대머리 아저씨



주아

ㅋㅋㅋㅋㅋ 맞아

이 사람이 1997년에 주주들한테 편지를 썼어

제목이 '모든 건 장기적으로 본다'였는데

내용이 뭐냐면

지금 돈 버는 것보다 시장을 먹는 게 우선이다

아라



오 근데 그거 다들 하는 말 아니야?

주아



여기가 진짜 대박인데

그 편지를 20년 동안 매년 계속 첨부했대

우리 아직도 이대로 하고 있습니다 하고

아라



헐

그럼 성공 비법을 대놓고 공개한 거네?

주아



○○ 처음부터 다 알려줬어

아라



근데 왜 아무도 안 따라했어

주아



따라한 사람도 있어

쿠팡

아라



아 쿠팡!!



주아

쿠팡도 몇 년을 적자 보면서 고객만 늘렸잖아

그거 아마존 전략 그대로야

손정의 회장이 쿠팡에 돈 계속 넣었던 것도 그래서고

아라



근데 적자면 주가 떨어지지 않아?



주아

여기서 진짜 재밌는 일이 벌어져

2000년에 닷컴버블 터진 거 알지

아라



이름만 들어봤어



주아

인터넷 회사면 다 사고 보던 시절이 있었어

아마존도 그때 주가가 20배 올랐거든

아라



오 좋은데?



주아

근데 버블 터지고 나서

10분의 1 토막 났어

아라



헉

10분의 1이면 1000만원이 100만원 된 거잖아

주아



○○ 그때 다들 저 회사 망한다 그랬대

상장 전에도 적자 상장 후에도 적자니까

아라



나라도 팔았겠다

주아



근데 여기서 반전이 있어

주가가 그렇게 박살나는 동안에도

매출이랑 직원 수랑 고객 수는

한 번도 안 줄었대

아라



엥 진짜?



주아

○○ 한 번도

베이조스가 그때 직원들한테 그랬대

우리 주가는 10분의 1 됐지만 매출은 계속 늘고 있습니다

실망하지 말고 똑같이 일하면 됩니다

아라



와 멋있다 진짜

 1

그럼 언제부터 사람들이 알아본 거야?



주아

2003년에서 2005년쯤 슬슬

제대로 인정받은 건 2007년

아라



1997년부터면

10년이나 걸린 거네?



주아

맞아 근데 그게 포인트야

알아볼 시간이 10년이나 있었다는 뜻이거든

그래서 강의에서 그러더라

주가가 얼마나 빠졌나를 보지 말고

그 회사가 고객을 끌어모으는 과정을 보라고

아라



음 근데 언니

아마존 결국 쇼핑몰이잖아

쇼핑몰이 어떻게 그렇게 커져



주아

그치 그게 이상하지

더 이상한 거 알려줄까

구글은 광고회사야

메타도 광고회사고

아라



엥??



주아

구글 돈 어디서 벌겠어 검색 광고지

페북도 광고 붙여서 벌고

셋 다 옛날부터 있던 평범한 업종이야

근데 시가총액이 몇천조야

아라

왜???



주아

강의에서는 그걸 '그물'이라고 부르더라

그물 친 자가 부를 거둔다

아라

그물???



주아

어려운 말로는 네트워크 효과

근데 너 이거 이미 알고 있어

아라

내가?



주아

너 카톡 광고 많아졌다고 지난달에 뭐라 그랬지

아라



아 맞다 나 탈퇴한다 그랬는데



주아

했어?

아라



.....

못 했지 ㅋㅋㅋㅋㅋㅋ



주아

ㅋㅋㅋㅋㅋㅋ

 1

그게 그물이야

불편해도 못 떠나는 거

오후 9:34

아라



아 진짜 그러네

친구들이 다 거기 있으니까 못 나가



주아

그리고 처음에 어떻게 깔았는지 기억나?

아라



친구가 너만 없다고 빨리 깔라고 해서



주아

그거야 그거

카카오가 너한테 광고한 게 아니잖아

이미 쓰던 사람들이 널 데려온 거지

아라

헐 맞네



주아

그걸 눈덩이 효과라고 해

굴러갈수록 저절로 커지는 거

아라

오 이해됐어



주아

숫자로 보면 더 확 와닿아

두 명이 있으면 연결이 몇 개게?

아라

음 하나?



주아

○○ 그럼 네 명이면?

아라

두 개?





주아

여섯 개 ㅋㅋ

아라



엥 왜?



주아

너랑 나만 있으면 우리 둘 연결 하나잖아

근데 네 명이면 서로서로 다 연결되니까

아라



아 짹짹기처럼?



주아

○○ 사람은 두 배인데 연결은 여섯 배야

아라



와 그래서 폭발적으로 커지는구나



주아

메칼프라는 사람이 1980년에 정리한 거래

근데 더 웃긴 건

여기에 단톡방까지 생기면

훨씬 더 빨리 커진대 (리드라는 사람이 발견)

아라



아 우리 단톡방만 몇 개지 ㅋㅋㅋ



주아

ㅋㅋㅋㅋ 그게 다 그물이야

아라



근데 언니

그럼 그거 커지는 걸 언제 알아봐?



주아

오 그거 강의에서 딱 정리해줬어

다섯 단계가 있대

1단계 시작 - 아무도 없음

2단계 임계점 - 작은 그물이 생김

3단계 폭발 - 여기서 확 터짐

4단계 포화 - 이제 새로 들어올 사람이 없음

5단계 해자 - 누가 와도 못 이김

아라



해자가 뭐야



주아

성 주위에 파놓은 물길 있잖아

적이 못 넘어오게

아라

아 그거!



주아

강의에서는 2단계에서 3단계 넘어가는 데를 골든존이라고 부르더라



아라

골든존 ㅋㅋ 이름 좋다



주아

근데 그거 알아보는 신호가 진짜 단순해



아라

뭔데



주아

주변에서 다들 쓰기 시작할 때



아라

엥 그게 다야?



주아

○○ 너만 아직 안 했어? 전화 올 때

강사님이 그러시더라

그때 가입보다 그 회사 주식을 먼저 사라고 ㅋㅋ



아라

ㅋㅋㅋㅋㅋ 뭐야





주아

그걸 3000배 입장권이라고 부르시더라고

아라



아 그래서 제목이 3000배의 법칙이구나



주아

○○ 맞아

아라



그럼 지금 AI는 몇 단계야?



주아

그게 네 두 번째 질문의 답이야

강사님 진단은 - 아직 그물이 없대

오후 9:48

아라



없어??



주아

본인이 증거라고 하시더라 ㅋㅋ

유료 AI를 다섯 개 쓰는데

7개월 전엔 이게 좋다가

4개월 전엔 저게 좋다가

요즘은 또 다른 게 좋다고

메뚜기처럼 옮겨다닌다고 하셨어

아라



ㅋㅋㅋㅋㅋㅋㅋㅋ

그거 완전 나잖아



주아

그래서 네가 자꾸 갈아타는 거야

아라
나 왜 자꾸 갈아타지?

네 문제가 아니고 아직 그물이 안 쳐진 거지

아라



오 뭔가 위로된다 ㅋㅋ



주아

근데 조심할 것도 있어

그물처럼 보이는데 가짜인 것들

아라

가짜 그물?



주아

위워크라고 알아? 공유 오피스



아라

아 들어봤어



주아

그거 네트워크 부동산이라고 포장했었대

사람들이 모이면 효과가 난다고

손정의 회장도 속아서 투자했대



아라

헐 그분도?



주아

근데 부동산은 땅에 박혀 있잖아

결국 그냥 임대업이었던 거지

기업가치가 90% 날아갔어



아라

아이고



주아

우버도 비슷한 케이스야



아라



우버는 잘 되지 않았어?

주아



생각해봐 기사님들이 우버만 깔아?

아라



아 카카오T도 깔고 다 깔지

주아



손님도 마찬가지로

그러면 못 떠나게 붙잡는 게 안 되는 거야

아라



아 락인이 안 되는구나

주아



○○ 강사님도 우버는 아직 세모래

퀴비라는 것도 있었어

할리우드 배우들 데려다 10분짜리 영상 만들어서 유료로 팔았는데

아라



오 재밌겠는데

주아



6개월 만에 망했어

아라

엥 왜?



주아

그 사이에 쇼츠가 터졌거든

공짜인데 누가 돈 내고 봐

아라

아 ㅋㅋㅋㅋ 타이밍



주아

그래서 가짜 구별하는 기준이 있대

아라

뭔데?



주아

AI 시대에 진짜 자산은 데이터래

데이터가 아닌 걸 네트워크라고 우기면 걸러라

아라

오 깔끔하다



근데 언니 우리 같은 사람은 뭐 할 수 있어?

그물 치는 건 어차피 큰 회사들이 하는 거잖아



주아

맞아 강의에서도 그건 인정하더라

대신 그 안에서 내 자리를 관리하는 방법을 얘기해

너 요즘 맛집 어디서 찾아?

아라



요즘은 그냥 AI한테 물어봐



주아

○○ 그게 바뀐 거야

예전엔 다들 블로그 봤잖아

그래서 가게 사장님들이 블로그 상위 노출에 돈을 썼고

아라



아 맞다 그런 광고 있었지



주아

근데 이제 검색의 주인이 바뀌는 중이래

강사님이 제주도에서 겪은 얘기 해주셨는데

아라



오 뭔데



주아

AI로 맛집 찾아서 갔는데

가는 데마다 사장님이 중국 분이셨대

아라



ㅋㅋㅋㅋㅋ 왜?



주아

네이버가 AI한테 블로그를 못 보게 막아놨거든

그러니까 AI가 구글에 있는 후기를 봤는데

제주도는 중국인 관광객이 많으니까

아라



헐 그 후기들이 다 중국분들 거였구나



주아

○○ 그래서 강사님이 걱정하시더라

예전엔 한국어라는 장벽이 있었는데

AI 시대엔 언어 장벽이 없어졌다고

네이버가 빨리 적응해서 우리나라 AI 산업 지켜주면
좋겠다고 하셨어

아라



음 뭔가 씁쓸하네

근데 언니 우리 이미 늦은 거 아니야?

AI 회사들 이미 엄청 크잖아

주아



그 얘기도 나와 ㅋㅋ

야후 알아?

아라



이름만 ㅋㅋ 옛날 거 아니야?

주아



옛날엔 검색은 무조건 야후였어

구글은 1998년에 나온 후발주자였고

아라



근데 지금은 구글이잖아

주아



ㅇㅇ 2002년쯤에 뒤집혔대

아라



왜 야후가 밀렸어?



주아

강사님이 KBS 다니셨거든

거기 예로 드시더라

지상파 보는 사람 거의 없는데

그거 유지하는 데 수천 명이 묶여 있대

아라



아 그럼 새로운 데 투자를 못 하겠네



주아

그거야 그거

큰 회사일수록 버리질 못해서 늦는 거지

아라



오 이해된다



주아

그리고 늦어도 괜찮다는 얘기도 해줘

아마존도 2007년에 샀으면 어땠게

아라



그때면 이미 유명했던 거 아니야?



주아

○○ 심지어 그 해가 고점이었대

그래도 30배



아라

ㅇ 고점에 사도 30배?!



주아

○○ ㅋㅋ

강사님이 그러시더라

3000배를 다 먹는 건 베이조스만 가능한 거고
비현실적이라고



아라

오 솔직하시다



주아

한 발 늦는 게 오히려 안전하다고 하시더라고요

누가 이길지 지켜봐야 하니까



아라

아 언니!!

내 첫 질문 아직 답 안 했어

AI 왜 이렇게 싸냐고



주아

ㅋㅋㅋㅋ 안 잊었어

지금이 그물 잡기 전이잖아

그럼 뭘 해야 돼?

아라



음... 싸게 팔아서 사람 모으기?



주아

정답 ㅋㅋ

강의에서는 그걸 두 개의 전쟁이라고 하더라

첫째가 가격 전쟁인데 이걸 결국 전기값이래

아라



전기???



주아

AI 돌리는 게 전기를 엄청 먹거든

그러니까 전기값이 곧 AI 값인 거지

아라



아 생각도 못 했다



주아

둘째가 품질 전쟁인데 이걸 데이터야

데이터가 많아야 똑똑해지니까

아라



아 그래서 요즘 저작권 싸움 나는구나



주아

맞아 정확해

근데 여기서 무서운 얘기

아라



원데원데



주아

한쪽이 그물을 잡고 나면

이 경쟁이 끝나버려

아라



아...



주아

그래서 강사님이 그러시더라고

우리가 지금 내는 AI 구독료가 이렇게 싼 게

마지막일 수도 있다고

아라

힘



주아



물론 그렇게 될 수도 있다는 전망이야

확정된 건 아무것도 없고

아직 누가 이길지도 모르는 상태래

아라



아 그래서 아까 군웅할거라고

주아



○○ 앞으로 3~4년이 볼 만한 기간이라고 하시더라

아라



그럼 나는 세 개 결제한 거 유지해야겠다 ㅋㅋ

주아



ㅋㅋㅋㅋㅋ 그것도 방법이네

싼 동안 실컷 쓰는 거지

■ 이번 강의에서 강사님이 말한 관찰 포인트

- 01** 직접 써보기

— 탈퇴했을 때 진짜 불편한지는 써봐야 안다
- 02** 주변을 보기

— 다들 쓰기 시작하는 순간이 강사님이 말한 신호
- 03** 단계보다 값어치

— 몇 단계인지보다 그에 비해 비싼지 싼지를 보라는 것
- 04** 늦어도 괜찮다

— 한 발 늦는 게 오히려 안전하다는 게 강사님 얘기

아라



오 정리 깔끔하다

언니 근데 오늘 얘기 중에 제일 기억에 남는 건

주가 박살날 때도 고객은 계속 늘었다는 거

주아



오 나도 그 부분

숫자 하나만 보면 놓치는 게 있다는 거지

아라



그리고 나 카톡 못 떠나는 이유도 알았고 ㅋㅋㅋ

주아



ㅋㅋㅋㅋㅋ 그게 제일 큰 수확 아니냐

아라



ㅋㅋㅋㅋㅋㅋ

언니 다음 강의는 뭐야?

주아



금광이랑 곡괭이 얘기래

아라



엥 그게 뭔데

주아



골드러시 때 진짜 돈 번 사람이 누구였을까

아라



오 궁금한데

주아



올라오면 또 풀어줄게

아라



ㅇㅋ 나 설거지하고 올게 ㅋㅋ