

인물 · SAMUEL RONDOT

개발자가 되려던 게 아니라 한자리에 묶여 있는 게 싫었다

프랑스 리옹. 안경사로 약 3년. 그가 말한 퇴사 이유는 연봉도 비전도 아니었다. 물리적으로 한 장소에 묶여 있는 것을 견디지 못했다.

“8년 전 저는 코딩 경험이 전혀 없는 안경사였습니다. 유튜브 15시간짜리 강의 하나로 독학했고, 이런저런 도구를 만들기 시작했습니다.”

— 사무엘 룽도, X (@samuelrtdt) · 2025년 9월

중요한 건 방식이다. 그는 강의를 **다 보고 나서** 만들지 않았다. 출근 전과 퇴근 후, 배운 것을 **그날 바로 자기 프로젝트에 적용**했다. 강의를 완주하는 게 목표가 아니라 **만드는 게 목표였고 강의는 재료였다.**

경로 · 8년

한 번에 된 게 아니다

첫 사업부터 지금까지 **8년**이 걸렸다. 그 사이 접은 것도, 꺾인 것도 있다.

- **~2017** 프랑스 리옹에서 **안경사**. 코딩 경험 0. 출근 전·퇴근 후에 사이드 프로젝트를 만들기 시작.
- **2017** 첫 사업 — **인스타그램 자동화 서비스**. 자기가 쓰던 도구를 직접 다시 만들어보려던 데서 시작했다.
- **전환점** 첫 사업이 **흑자가 된 뒤에야** 안경사를 그만뒀다. 먼저 그만두고 도전한 게 아니다.
- **이후** **useArtemis.co** — 링크드인 기반 B2B 영업 도구. 한때 월 \$15,000, 사용자 1만 명.
- **이후** **StoryShort.ai** — 얼굴 없이 숏폼 영상을 만들어주는 AI. 월 \$20,000, 사용자 4,000명. 현재 주력.
- **최근** **Capacity.so** — 세 번째. 월 \$900에서 시작해 \$3,000까지. 고등학교 친구와 공동 운영.
- **2025.09** 본인 공개 — “**3개 SaaS 합계 월 \$35,000.**” 외부 투자 없음.

해부 · 제품

세 개를 동시에 굴린다

각각 다른 시장, 다른 고객이다. 하나가 흔들려도 나머지가 버틴다 — 이게 여러 개를 하는 진짜 이유다.

useArtemis.co

링크드인 B2B 영업 자동화

\$15,000

사용자 10,000명

운영비 월 \$4,000

→ 이후 \$5,000으로 급감

StoryShort.ai

얼굴 없는 숏폼 영상 생성 AI

\$20,000

사용자 4,000명

운영비 월 \$5,000

틱톡·유튜브 숏츠용. 현재 주력

Capacity.so

AI 코딩 도구

\$900

사용자 50명 (초기)

이후 \$3,000까지 성장

셋 중 유일하게 공동 운영

수치는 2025년 9월 인터뷰 기준. 이후 변동은 10번째 장에서 다룬다.

해부 · 원가

매출보다 중요한 건 남는 돈이다

1인 기업의 손익계산서는 단순하다. 직원이 없으니 **인건비 칸이 비어 있다**. 남는 건 서버·API 값뿐이다.

StoryShort.ai — 매출 \$20,000

순이익 \$15,000 · 75%



운영비 \$5,000 (영상 생성 AI 비용이 대부분)

useArtemis.co — 매출 \$15,000

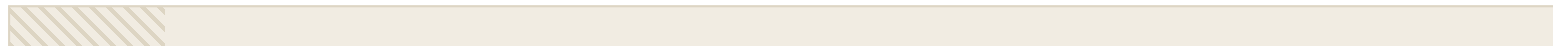
순이익 \$11,000 · 73%



운영비 \$4,000

일반 스타트업 (직원 있는 SaaS) 평균 영업이익률

참고 · 대체로 한 자릿수~적자



인건비·사무실·영업조직이 들어가는 순간 이 칸이 사라진다

73~75%. 이 숫자는 그가 특별히 잘해서 나온 게 아니다. **사람을 쓰지 않기로 한 구조에서 자동으로 나오는 숫자다.**

분석 · 고객당 매출

고객이 2.5배 많은 쪽이 돈은 더 적게 벌었다

제품	사용자	월 매출	1인당 월 매출	고객
useArtemis.co	10,000명	\$15,000	\$1.5	기업(B2B)
StoryShort.ai	4,000명	\$20,000	\$5.0	개인 창작자

보통 “B2B가 돈이 된다”고 배운다. 여기서는 정확히 반대였다. 사용자가 2.5배 많은 B2B 제품이 1인당으로는 3분의 1을 벌었다.

“B2B는 어렵습니다. 그리고 고객이 기업이라고 해서 이탈률이 낮아지지도 않습니다.”

— 사무엘 룡도, X · 2024년 11월

사용자 수는 본인 발표 기준이며 유료 고객만을 뜻하는지는 명시되지 않았다.

핵심 · 그의 규칙

바퀴를 다시 발명하지 않는다

1%

새로 만들지 않는다. 이미 되는 것을 찾아 1% 더 좋게 만든다.

그의 전체 사업 방식이 이 한 줄에서 나온다

"새로운 걸 발명할 필요 없습니다. 지금 잘 되는 걸 보고, 당신만의 대안을 만들어서, 빨리 내놓으세요."

— 사무엘 룽도

여기서 오해하면 안 되는 게 있다. 코드를 베끼는 게 아니다. 이미 돈을 내는 사람이 있다는 것이 증명된 시장에 자기 버전으로 들어가는 것이다. 쿠팡이 있다고 마켓컬리를 만들지 않는 게 아닌 것과 같다.

방법 · 무엇을 만들지 고르는 법

만들기 전에 네 번 거른다

그는 아이디어를 짜내지 않는다. X(트위터)의 1인 창업자들이 올리는 매출 스크린샷에서 찾는다. 그리고 이 네 가지를 통과해야만 만든다.

FILTER 01

내가 쓸 것인가

자기가 안 쓸 물건은 만들지 않는다. 지루해 지는 순간 혼자서는 못 버틴다.

FILTER 02

돈이 된다는 증거가 있는가

월 매출 스크린샷, 스트라이프 대시보드.
“이건 되겠는데”가 아니라 이미 되고 있는 것.

FILTER 03

광고비 없이도 크는가

돈을 쏟아부어야만 크는 제품은 뺀다.
Ahrefs로 원본의 유입 경로를 먼저 뜯어본다.

FILTER 04

혼자 유지할 수 있는가

복잡한 백엔드가 필요하면 뺀다. 만드는 난이도가 아니라 유지하는 난이도로 고른다.

네 번째가 가장 중요하다. 대부분은 만들 수 있느냐로 고르고, 그는 1년 뒤에도 혼자 돌릴 수 있느냐로 고른다.

방법 · 어떻게 알리는가

유통은 순서가 있다

만드는 것보다 이게 어렵다. 그는 네 단계를 **정해진 순서대로** 쌓는다.

1

유료 광고부터 — 구글·메타

SEO가 아니라 **광고가 먼저다**. 이유는 매출이 아니라 **속도다**. 돈을 써서 며칠 만에 “이 제품에 사람이 돈을 내는가”를 확인한다. **검증 비용이지 마케팅비가 아니다**.

2

그다음 SEO — 복리로 쌓는다

검증이 끝난 뒤에야 SEO에 들어간다. 광고는 **끄면 멈추고**, SEO는 **쌓이면 남는다**. 순서를 바꾸면 검증 안 된 제품에 몇 달을 버린다.

3

얼굴 없는 유튜브 채널

본인이 출연하지 않는 자동화 채널로 인지도를 넓힌다. **자기 제품(StoryShort)이 바로 이걸 만들어주는 도구다**.

4

제휴(어필리에이트)

남이 팔아주게 만든다. 혼자 할 수 있는 유통량의 한계를 넘는 **유일한 방법**.

기술 스택은 단순하다 — Next.js · Node.js · ChatGPT 등 AI 코딩 도구 · Ahrefs

반전 · 실제로 벌어진 일

링크드인이 규칙을 바꾸자 매출이 3분의 1이 됐다

useArtemis는 링크드인 위에 지은 제품이었다. 링크드인이 **자동화 제한을 조이자** 그가 할 수 있는 일은 없었다.

useArtemis — 전성기

\$15,000 / 월



useArtemis — 링크드인 정책 변경 이후

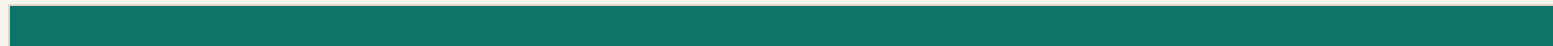
\$5,000 / 월 · -67%



제품은 그대로였다. 바뀐 것은 남의 회사 정책 한 줄이었다.

StoryShort — 같은 기간

\$20,000 유지



특정 플랫폼의 허락 위에 서 있지 않았다.

“useArtemis에 시간을 너무 많이 썼습니다. 훨씬 일찍 접었어야 했습니다.”

— 사무엘 룡도, X · 2024년 11월

교환 · 소유와 임차

같은 사람이 같은 실력으로 만들었는데 결과가 같았다

빌린 땅 위에 지었다

useArtemis

링크드인의 데이터와 정책 위에서만 작동한다. **집주인이 규칙을 바꾸면 세입자는 협상할 게 없다.**

결과 — **-67%**. 제품 잘못이 아니었다.

자기 땅 위에 지었다

StoryShort

영상을 만들고 싶은 사람의 수요 위에 서 있다. 틱톡이 망해도 유튜브가 남고, 둘 다 흔들려도 **“영상이 필요하다”**는 수요 자체는 남는다.

결과 — **유지**. 지금은 주력이 됐다.

1강에서 다룬 이야기가 여기서 손익계산서로 나타난다 — **인스타는 멋, 유튜브는 소리, 텍스트는 횡수, 그리고 뉴스레터는 「소유」**. 남의 플랫폼 위에 지은 것은 그쪽이 규칙 한 줄만 바뀌어도 흔들린다.

정직하게 · 이 방식의 한계

그가 스스로 인정한 것들

한계 01

첫 제품은 이 방식이 아니었다

지금의 전략 없이 만든 첫 앱은 **경쟁에 밀려 고전했다**. 8년의 시행착오 끝에 나온 방법이 지, 처음부터 안 게 아니다.

한계 02

손절이 늦었다

useArtemis를 **훨씬 일찍 접었어야 했다**고 스스로 말한다. 여러 개를 굴리는 사람의 진짜 기술은 만드는 게 아니라 **접는 것이다**.

한계 03

셋 중 하나는 혼자가 아니다

Capacity는 고등학교 친구와 공동 운영이다. **완전한 1인은 매출의 89%를 만드는 두 개까지다**.

한계 04

숫자는 본인 발표다

회계 감사를 거친 수치가 아니다. 시점마다 다르게 말한 숫자도 있다. **모든 수치는 시점과 함께 읽어야 한다**.

그럼에도 이 사례가 유효한 이유는, **그가 실패한 쪽까지 숫자로 공개했기 때문이다**. 성공만 말하는 사례는 배울 게 없다.

적용 · 한국에서 따라 한다면

"1% 더 좋게"의 경계선

해도 되는 것

같은 문제를 푼다

이미 돈을 내는 사람이 있는 **시장에 들어가는 것**은 정당한 사업이다.

- 같은 문제, 내 코드
- 한국어·국내 결제·국내 플랫폼에 맞춤
- 원본이 안 하는 것 하나를 더 함
- **내 브랜드, 내 이름으로**

하면 안 되는 것

같은 물건을 베낀다

여기부터는 사업이 아니라 **분쟁**이다.

- 코드·디자인·문구 그대로 복제
- 상표·로고를 훔쳐 내
- 원본의 고객 데이터를 긁어옴
- **"원조인 척"** 하는 마케팅

사무엘이 한 것은 왼쪽이다. **대안을 만든 것이지 복제품을 판 게 아니다.** 이 선을 넘으면 매출이 커질수록 위험도 같이 커진다.

해부 21명 · 누적

21명을 열어보고 남은 것

회차	인물	변 방식	공통점
EP.01	피터 레벨스	여러 서비스, 완전한 1인	① 직원을 쓰지 않는다 ② 유통을 직접 갖는다 ③ 여러 개를 굴린다 ④ 숫자를 공개한다
EP.03	마크 루	30개를 만들어 5개로 산다	
EP.11	저스틴 웰시	콘텐츠 → 강의	
EP.15	알리 압달	구독자보다 이메일	
EP.21	사무엘 룡도	발명하지 않고 1% 더 좋게	

21명 중 “완전히 새로운 것을 발명해서 성공한 사람”은 없다. 전부 이미 있는 수요 위에 자기 방식으로 올라탔다. 사무엘은 그걸 가장 노골적으로 방법론으로 만든 사람일 뿐이다.

오늘 30분이면 1번까지는 끝난다

1

매출을 공개한 서비스 3개를 찾는다

X에서 “MRR”, “\$/month”, “revenue”로 검색한다. 스크린샷을 올린 1인 창업자만 본다. 오늘 할 일은 여기까지다.

2

네 개의 필터에 넣는다

내가 쓸 것인가 · 돈이 된다는 증거가 있는가 · 광고 없이도 크는가 · 혼자 유지할 수 있는가. 3개 중 2개는 여기서 탈락한다.

3

남은 하나를 한국어로 다시 그린다

같은 문제, 한국 사용자, 내 이름. 원본이 안 하는 것 하나만 더한다.

4

광고를 조금 태워 3일 안에 확인한다

완성 전에 확인한다. 사람이 돈을 내지 않으면 만들지 않는다. 이게 그가 8년 만에 배운 것이다.

그는 15시간짜리 강의 하나로 시작했다. 지금 여러분에게는 그때 그에게 없던 AI가 있다.

정리

EP.21 요약

01

발명하지 않았다

이미 되는 것을 찾아 **1% 더 좋게**. 아이디어는 X의 매출 스크린샷에서 나온다.

02

유지 난이도로 고른다

만들 수 있느냐가 아니라 **1년 뒤에도 혼자 돌릴 수 있느냐**.

03

광고 → SEO 순서

광고는 **검증 비용**, SEO는 **자산**. 순서를 바꾸면 몇 달을 버린다.

04

빌린 땅은 흔들린다

링크드인 정책 한 줄에 **-67%**. 소유한 수요 위에 지어야 남는다.

1차 · 본인 인터뷰

Indie Hackers 인터뷰

안경사 이력, 제품별 매출, 성장 전략

[열어보기](#)

1차 · 본인 계정

X · @samuelrtdt

“15시간 유튜브 강의” 원문, 손절 관련 발언

[열어보기](#)

1차 · 영상 인터뷰

Starter Story — “앱 3개를 복제해 월 \$35K”

제품별 사용자 수·운영비·검증 필터

[열어보기](#)

제품

StoryShort.ai

현재 주력 제품 — 직접 열어보길 권한다

[열어보기](#)

8월 AI 콘텐츠 마케팅

우리 수강생 서비스 보기

AI CITY BUILDERS · 모닝 AI · AI 1인 기업 해부 EP.21 · 2026년 8월 3일

본인 발표 수치는 검증된 회계 자료가 아니라 **주장**이다. 모든 숫자에 시점을 붙여 읽으시길 권한다.