

누구인가

낮에는 가게, 밤에는 앱

거점

인도 고아

델리에서 이주. 실리콘밸리가 아닙니다.

본업

가족 소매업

낮에는 **가족 가게에서 일합니다.** 지금도 그렇습니다.

경력

실패 10년

AudioPen 전에 **10년 동안** 여러 시도를 했고, 히트작이 없었습니다.

팀

혼자

직원 0명. 하루 **고객 메일 20~25통**도 직접 답합니다.

전업 창업가가 아닙니다. **부업으로** 이걸 만들었습니다.

출처 · [The Bootstrapped Founder 인터뷰](#)

성공 전에 있던 것

이 사람의 지워진 목록

AudioPen 전에 만들었다가 접은 것들입니다. 본인이 직접 말합니다.

Niche lists

접음

소규모 마이크로블로그 플랫폼

Read Something Great

접음

좋은 글 골라 주는 서비스

Do Nothing for a Minute

접음

1분 멍때리기 웰니스 도구

그 외 다수의 시제품

접음

이름도 안 남은 것들

본인의 말 — 「계속 휘두르면 언젠가 넘어간다」.

AudioPen 은 한 주에 만든 작은 도구 다섯 개 중 하나였습니다.

출처 · [The Bootstrapped Founder 인터뷰](#) — 실패작 목록과 「다섯 개 중 하나」 모두 본인 발언.

제품

말하면, 정리된 글이 나온다



기능이 이게 전부입니다. 버튼 하나, 결과 하나.

「두서없이 말해도 정리된 글이 된다」 — 파는 것은 이 한 문장입니다.

실제 서비스 보기 — audiopen.ai

웹에서 바로 동작합니다. 크롬 확장도 있고, 2026년 7월에도 갱신됐습니다 — 지금도 활발히 운영 중이라는 뜻입니다.

발명한 것이 하나도 없다

부품	무엇	누가 만들었나
받아쓰기	Whisper	OpenAI — 오픈소스
글 정리	GPT-4	OpenAI API
예비 부품	AssemblyAI · Claude 등	한 회사가 막히면 갈아 끼웁니다
조합	버튼 하나로 잇기	이것만 루이스의 것

EP.21 안경사와 같은 결론입니다 — **부품은 남의 것, 조합이 제품.**

그리고 받아쓰기의 핵심 Whisper 는 오픈소스라 **내 컴퓨터에서도 돌아갑니다.**

기술 구성 출처 · [본인 인터뷰](#) — 예비 부품 전략까지 직접 설명합니다.

속도

아이디어에서 매출까지 **12시간**

닷새 전
X에 「만들 것」 예고



반나절 해커톤
12시간 제작



베타 15~20명
X 팔로워에게



이틀 만에
유료 100명

보통의 순서

몇 달

완벽하게 만들고 → 내놓고 → 아무도 안 옴

루이스의 순서

12시간

먼저 알리고 → 빠르게 만들고 → 기다리던 사람들에게

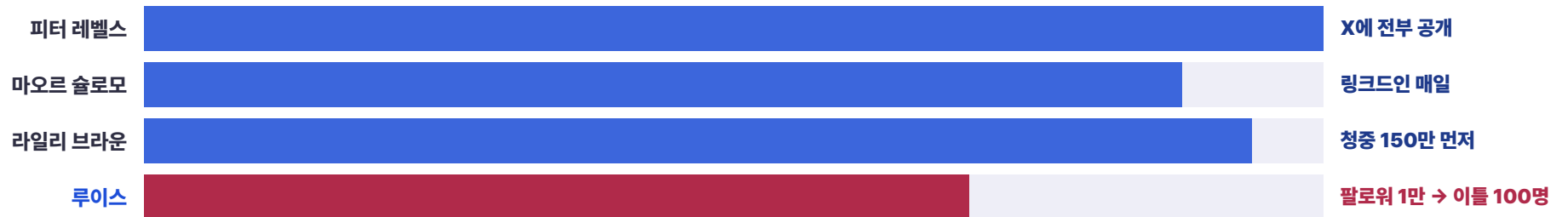
출처 · [Indie Hackers 인터뷰](#) · 프로덕트헛트 1,000+ 추천으로 그날 1위.

시리즈 공통점 ①

제품보다 청중이 먼저 있었다

이틀 만에 유료 100명이 나온 것은 앱이 특별해서가 아닙니다.

X 팔로워 1만 명이 이미 그를 지켜보고 있었기 때문입니다.



이 시리즈에서 해부한 사람들의 공통점 그대로입니다 — **광고비 0원, 만드는 과정을 공개하고, 유통을 소유한다.**

8월 강의에서 배우는 것이 정확히 이것입니다 — 서비스보다 청중이 먼저.

경영 지식 · 가격

월 구독이 없다

보통의 SAAS

월 구독

매달 결제 → 매달 「해지할까」 고민할 기회를 줍니다

AUDIOPEN

연 \$99

연간·2년권만 팝니다. 결제 고민을 1년에 한 번으로 줄입니다

\$19

첫 평생권
(가격 실험 시작)

\$150

평생권 인상 후
(기능 늘 때마다 인상)

2:1

평생권 : 연간권
가치 비율 유지

혼자 하는 사업일수록 **결제 문의·해지·카드 실패가 다 내 일**이 됩니다.

연간 결제는 그 일을 12분의 1로 줄이는 설계입니다.

출처 · [본인 인터뷰](#) (가격 실험 과정) · [Starter Story](#) (현재 연 \$99).

숫자

부업이 만든 월 2천만 원

2023-03 출시



이틀 만에 100명

첫 두 달



\$73,000

2026 초



월 \$15~20K

3년째 **죽지 않고 커지는 중**입니다. 반짝 바이럴로 끝난 것이 아니라, 크롬 확장을 **지난달에도 갱신**했습니다.

출처 · [Indie Hackers](#) · [첫 두 달 \\$73K 회고](#). 전부 본인 공개 수치로, 외부 감사 값은 아닙니다.

정직하게

광고에 \$7,000 쓰고 0

해 본 것

틱톡 인플루언서 광고

약 \$7,000(천만 원 가까이)을 썼는데 유입이 눈에 띄게 늘지 않았습니다.

돌아간 곳

원래 하던 것

만드는 과정을 공개하고, 쓰는 사람들이 이야기하게 두는 것. 광고비 0원.

청중을 돈으로 사려던 실험은 실패했고, 쌓는 쪽만 남았습니다.

이 시리즈 열두 번째 같은 결론입니다.

출처 · [Starter Story 인터뷰](#) — 본인이 「비싼 실수」라고 표현.

냉정하게

이 사업의 약점

거대 기업이 기본 기능으로

진행 중

아이폰·안드로이드의 받아쓰기와 AI 요약이 **점점 좋아집니다**. 무료 기본 기능과 싸워야 합니다.

따라 만들기 쉬움

항상

Whisper + GPT 조합은 **주말이면 누구나** 만듭니다. 실제로 비슷한 앱이 수십 개입니다.

원가가 남의 손에

구조적

API 값이 오르면 마진이 **남의 결정으로** 줄어듭니다.

그런데도 3년째 사는 이유 — **청중, 단순함, 그리고 갈아 끼울 수 있는 부품 구조.**

해자가 기술에 있지 않고 **사람들과의 관계**에 있기 때문입니다.

그래서 우리는

여기서 가져갈 것 넷

01

완벽 말고 12시간

한 주에 다섯 개를 만들어 하나가 걸렸습니다.
오래 만든다고 잘되는 것이 아닙니다.

02

만들기 전에 알리기

닷새 전에 예고했고, 나온 날 기다리던 사람들
이 있었습니다.

03

부품은 조합만

발명 0개. 이미 있는 것을 버튼 하나로 이었습
니다.

04

부업으로 가능

낮에 가게를 보면서 했습니다. 전업 각오가 조
건이 아닙니다.

그리고 하나 더 — 받아쓰기 부품(Whisper)은 오픈소스입니다.
내 컴퓨터에서 돌리면 원가 문제까지 사라집니다. 9월에 그것을 배웁니다.

밝혀 드립니다

놓지 않은 것과 그 이유

가입자 수 출처마다 다름

3만 · 20만 등 **글마다 숫자가 달라** 뵈었습니다. 유
료 「이틀 100명 · 두 달 1,000명」만 본인 발언으
로 남겼습니다.

정확한 월 매출 범위만 공개

본인이 **\$15~20K 범위**로만 밝힙니다. 한 숫자
로 못 박은 글은 근거가 없습니다.

순이익 비공개

API 원가·수수료를 뺀 값은 **공개된 적이 없습니**
다.

나이 30 또는 31

인터뷰 시점에 따라 달라 **안 적었습니다.**

남긴 수치는 본인 인터뷰(Bootstrapped Founder · Indie Hackers · Starter Story)에서 직접 확인한 것뿐입니다.

직접 확인하십시오

오늘의 출처

실제 서비스

AudioPen

지금 바로 써 볼 수 있습니다. 무료로 시작합니다.

긴 인터뷰

The Bootstrapped Founder

실패 10년 · 기술 구성 · 가격 실험 — 오늘 내용의 뼈대.

제작기

Indie Hackers

반나절 해커톤에서 월 \$20K까지.

최근 수치

Starter Story

연 \$99 가격 · 틱톡 광고 실패담.

EP.22 정리

한 문장으로 — 부업 · 12시간 · 발명 0

실리콘밸리도, 투자도, 퇴사도 없었습니다.

청중을 쌓고, 빨리 만들고, 남의 부품을 조합했을 뿐입니다.

이 세 가지는 전부 배울 수 있는 것들입니다.

8월 강의 — 청중 쌓는 법부터

9월 — 부품을 내 컴퓨터로 (8/20 얼리버드)

 AI 1인 기업 해부 시리즈 — 다음 편에서 계속됩니다.