

# AI의 쓸모를 만든다

## 전체 사업 포트폴리오 마스터 플랜

EdgeNote × FormAnywhere × Academy | 10개 사업 × 5개 수익 레이어 | 3년 월 3억 로드맵

발상 출처: 1년 반 직접 운용하며 만든 EdgeNote 수급 전환 전략 + AI 쓸모 창출 철학  
핵심 명제: 비효율이 있는 모든 곳에 AI 프롬프트화 기회가 있다  
현재 보유 자산: 알고리즘 + AI 자동화 인프라 + 5개 플랫폼 배포 시스템 + 백테스트 +261%  
목표: 1년 월 7,000만 원 | 2년 월 1억 5천 | 3년 월 3억+

### PART 1 — 핵심 철학

공식: 공개 원데이터 → 알고리즘 가공 → 의미있는 신호 → AI 자동화 → 다채널 배포 → 수익

이 공식은 도메인만 바꾸면 어디서든 작동한다.

주식 수급 신호도, 공문서 자동 완성도, 소상공인 상권 분석도 구조는 동일하다.

AI가 존재하려면 쓸모가 있어야 하고, 쓸모는 인간의 비효율을 없애는 데서 온다.

**비효율은 어디에나 있다. 그 모든 곳이 사업 기회다.**

### PART 2 — 전체 사업 포트폴리오 (10 개)

현재까지 논의된 모든 사업 + 추가 제안 포함. 시작 순서와 우선순위가 핵심입니다.

#	사업명	카테고리	시작 시점	초기 투자	월 목표 수익	상태
1	EdgeNote Pro 주식 수급 전략	데이터 리서치	지금 바로	0원 (이미 구축)	500만→3,000만	☑️ 즉시 시작
2	EdgeNote Realty 부동산 수급	데이터 리서치	3개월 후	개발 1~2개월	300만→1,500만	🚀 준비
3	FormAnywhere 공문서 자동화	AI 플랫폼	3개월 후	개발 2~3개월	200만→5,000만+	🚀 준비
4	EdgeNote Street 소상공인 상권	데이터 리서치	6개월 후	개발 1개월	200만→1,000만	📅 계획
5	EdgeNote Commerce 이커머스 트렌드	데이터 리서치	6개월 후	개발 1개월	200만→1,000만	📅 계획
6	EdgeNote Academy 교육/강의	교육 콘텐츠	3개월 후	콘텐츠 제작	200만→500만	🚀 준비
7	LegalPrompt 계약서/법률	AI 플랫폼	1년 후	개발 2~3개월	500만→3,000만	💡 아이디어

				월	만	어
8	HRPrompt 인사/채용 서류	AI 플랫폼	1년 후	개발 1~2개월	300만→2,000만	💡 아이디어
9	EdgeNote Agri 농산물/원자재	데이터 리서치	1년 후	개발 2개월	200만→1,000만	💡 아이디어
10	MedPrompt 의료/건강 서류	AI 플랫폼	2년 후	개발 3~4개월	500만→3,000만	🔮 미래

우선순위 기준:  즉시 시작 = 인프라 이미 있음, 오늘 바로 수익 가능 **SOON** 준비 = 3개월 내 시작, 핵심 역량 보유  계획 = 6개월~1년, 검증 후 추가 💡 아이디어 = 1~2년 후, 시장 성숙 대기

## PART 3 — 사업별 상세 계획

### 3.1 EdgeNote Pro — 주식 수급 전환 전략

주식·나스닥 수급 전환 탐지 | 구독 + API + B2B

#### 발상 출처

본인이 1년 반 직접 개발·운용 KRX v6.1 + 나스닥 v1.0 완성 백테스트 +261.3%

#### 주요 고객

개인 투자자 (주식/코인 관심자) 소규모 펀드 / 투자 동호회 증권사 리서치팀 (B2B)

#### 원데이터

KRX 전종목시세 (무료) Nasdaq Screener CSV (무료) Finviz 스크리너 (무료)

#### 핵심 신호

수급 전환 탐지 (CV+배율+역대최대) 일일 거래량 급증 포착 붕괴 신호 자동 탐지

#### 수익화 레이어

지금 바로

#### 시작 시점 & 초기 투자

0원 (인프라 구축 완료) | 구독 100명 = 300만 원

#### 수익 목표

3개월: 구독 500명 + API 30명 = 3,000만

12개월: 전 레이어 합산 = 5,000만~1억

2년: ① 개인사업자 등록 ② 텔레그램/네이버 유료 채널 개설 ③ 이번 주 탐지 결과 첫 유료 발행

#### 즉시 실행 항목

EBF5FB

### 3.2 EdgeNote Realty — 부동산 수급 전환

국토부 실거래가 기반 수급 전환 탐지

#### 발상 출처

주식 수급 알고리즘을 부동산에 적용 '거래량 급증 지역'은 '수급 전환 종목'과 동일 구조

#### 주요 고객

부동산 투자자 (집투자, 청약) 부동산 중개업소 B2B 리스/부동산 펀드

#### 원데이터

#### 수익화 레이어

3개월 후 (알고리즘 개발 1~2개월)

#### 시작 시점 & 초기 투자

개발 시간만 (외부 비용 없음) | 베타 구독자 50명 = 150만

#### 수익 목표

3개월: 구독 300명 + B2B 3건 = 1,200만

<p>국토부 실거래가 공개 API (무료) 건축허가 현황 (무료) 인구이동 통계 (무료)</p> <p><b>핵심 신호</b> 특정 지역 실거래 급등 탐지 공급 부족 예측 (허가-착공 간) 인구 유입 대비 거래 이상치</p>	<p>12개월: 구독 + API + B2B = 1,500만~3,000만</p> <p><b>2년: ① 국토부 API 연결 테스트 ② 실거래 수급 전환 알고리즘 개발 ③ 베타 테스터 모집</b></p> <p>즉시 실행 항목 D5F5E3</p>
--	---

### 3.3 FormAnywhere — 공문서 자동화 플랫폼

글로벌 공문서 AI 자동 완성 플랫폼	
<p><b>발상 출처</b> 공문서 비효율 탐지 → 의도 입력 → 자동 완성 세계 어 디서나 행정 목적은 같지만 양식은 다름 이 캡이 사업 기 회</p> <p><b>주요 고객</b> 해외 창업자 / 이민자 / 다국적 기업 법무법인 / 세무법인 (화이트레이블) 지방자치단체 B2G</p> <p><b>원데이터</b> 각국 공공기관 공식 양식 (공개) Claude API 사전 학습 데이터 법령 정보 오픈데이터</p> <p><b>핵심 신호</b> 의도 → 해당 양식 자동 매칭 사용자 정보 자동 입력 오 류 자동 검출 + 다국어 변환</p>	<p><b>수익화 레이어</b> 3개월 후 (MVP 개발 2~3개월)</p> <p><b>시작 시점 &amp; 초기 투자</b> 클라우드 서버 \$50~100/월   한국 MVP 베타 100명</p> <p><b>수익 목표</b> 3개월: 한국+아시아 3개국 정식 출시 = 2,000만 12개월: 글로벌 확장 = 5,000만~1억+</p> <p><b>2년: ① 한국 개인사업자 등록 서류 MVP 개발 ② Claude API로 양식 자동완성 프로토타입 ③ 테스트 유 저 10명 피드백</b></p> <p>즉시 실행 항목 F5EEF8</p>

### 3.4 EdgeNote Street — 소상공인 상권 분석

소상공인 폐업/개업 수급 신호 탐지	
<p><b>발상 출처</b> 소상공인시장진흥공단 데이터 + 수급 알고리즘 적용 폐 업 급증 = 매도 신호, 신규 개업 집중 = 매수 신호</p> <p><b>주요 고객</b> 창업 예정자 / 프랜차이즈 본사 부동산 투자자 (상가 매 입) 소상공인 컨설팅 업체</p> <p><b>원데이터</b> 소진공 상가 데이터 (무료) 행정안전부 인허가 (무료) 국 세청 폐업 데이터 (무료)</p> <p><b>핵심 신호</b> 업종별 폐업률 이상치 탐지 신규 상권 형성 초기 신호 프 랜차이즈 침투 전 독립 성공률</p>	<p><b>수익화 레이어</b> 6개월 후</p> <p><b>시작 시점 &amp; 초기 투자</b> 개발 시간만   —</p> <p><b>수익 목표</b> 3개월: 구독 200명 + B2B 2건 = 700만 12개월: B2B 중심 성장 = 1,000만~2,000만</p> <p><b>2년: ① 소진공 API 데이터 탐색 ② 폐업률 알고리즘 프 로토타입 ③ 프랜차이즈 본사 미팅 1곳</b></p> <p>즉시 실행 항목 FEF9E7</p>

### 3.5 EdgeNote Commerce — 이커머스 셀러 트렌드

쿠팡/네이버 카테고리 수요 전환 탐지

<p><b>발상 출처</b> Finviz Rvol 로직을 이커머스 카테고리에 적용 'Rvol이 높은 카테고리' = '선입고 타이밍'</p> <p><b>주요 고객</b> 온라인 셀러 (쿠팡, 네이버, 아마존) 수입 도매업체 / 소싱 에이전트 이커머스 컨설팅 업체</p> <p><b>원데이터</b> 쿠팡/네이버 카테고리 순위 (크롤링) 아마존 Best Seller API 구글 트렌드 API (무료)</p> <p><b>핵심 신호</b> 카테고리 급상승 탐지 (Rvol 유사) 재구매율 + 리뷰 급증 신호 계절성 기반 선입고 타이밍</p>	<p><b>수익화 레이어</b> 6개월 후 <b>시작 시점 &amp; 초기 투자</b> 크롤링 인프라 구축 1개월   —</p> <p><b>수익 목표</b> 3개월: 구독 300명 = 900만 12개월: 구독 + API + B2B = 1,500만</p> <p><b>2년: ① 쿠팡 카테고리 크롤러 개발 ② Rvol 유사 지표 설계 ③ 셀러 커뮤니티 베타 모집</b></p> <p><b>즉시 실행 항목</b> D1F2EB</p>
--	--

### 3.6 EdgeNote Academy — 교육 및 강의

수급 전략 + AI 자동화 교육 플랫폼

<p><b>발상 출처</b> 직접 만든 전략과 자동화 경험 '배워서 따라할 수 있다'는 강점 강의가 곧 마케팅</p> <p><b>주요 고객</b> 투자자 (수익/부동산) 블로거 / 콘텐츠 크리에이터 AI 자동화 관심 직장인</p> <p><b>원데이터</b> 본인의 전략 경험 코드</p> <p><b>핵심 신호</b> 직접 운용 성과 → 강의 콘텐츠화</p>	<p><b>수익화 레이어</b> 3개월 후 (콘텐츠 제작)</p> <p><b>시작 시점 &amp; 초기 투자</b> 촬영 장비 30~50만 원   강의 1개 출시 = 100만</p> <p><b>수익 목표</b> 3개월: 강의 3개 + 컨설팅 = 500만 12개월: 컨설팅 + 강의 누적 = 1,000만~2,000만</p> <p><b>2년: ① 유튜브 채널 개설 ② 수급 전략 입문 강의 제작 ③ AI 자동화 블로그 강의 기획</b></p> <p><b>즉시 실행 항목</b> EAFAF1</p>
---	---

### 3.7 LegalPrompt — 계약서/법률 문서 자동화 (추가 제안)

계약서 자동 생성 + 리스크 검토 플랫폼

<p><b>발상 출처</b> FormAnywhere의 법률 특화 버전 계약서는 '구조는 같고 내용만 다름' → AI 최적 중소기업 법무팀 없는 곳이다</p> <p><b>주요 고객</b> 중소기업 / 스타트업 프리랜서 / 1인 기업 부동산 중개업소</p> <p><b>원데이터</b> 표준 계약서 템플릿 (공개) Law Open Data (공개) Claude API 법률 지식</p>	<p><b>수익화 레이어</b> 1년 후 (FormAnywhere 성공 후 분기)</p> <p><b>시작 시점 &amp; 초기 투자</b> FormAnywhere 인프라 재할용   —</p> <p><b>수익 목표</b> 3개월: 구독 200명 + 법인 50개 = 1,000만 12개월: B2B 중심 = 2,000만~5,000만</p> <p><b>2년: ① FormAnywhere에 법률 모듈로 시작 ② 계약서 자동 생성 프로토타입 ③ 중소기업 10곳 파일럿</b></p>
--	---

<b>핵심 신호</b> 계약 유형 파악 → 표준 조항 생성 리스크 조항 자동 하이라이트 계약 이력 관리	<b>즉시 실행 항목</b> FADBD8
--	---------------------------

### 3.8 HRPrompt — 인사/채용 서류 자동화 (추가 제안)

채용 공고·근로계약서·급여명세서 자동화	
<b>발상 출처</b> 공문서 플랫폼의 HR 특화 버전 중소기업 HR팀이 없는 곳 전체가 타깃 다국가 법인 운영 기업의 컴플라이언스 이슈 <b>주요 고객</b> 중소기업 HR 담당자 스타트업 / 1인 법인 다국적 기업 한국 법인 <b>원데이터</b> 고용노동부 표준 근로계약서 (공개) 각국 노동법 오픈데이터 <b>핵심 신호</b> 직무별 채용공고 자동 생성 근로계약서 법적 요건 자동 반영 급여명세서 + 4대보험 자동 계산	<b>수익화 레이어</b> 1년 후 <b>시작 시점 &amp; 초기 투자</b> FormAnywhere 인프라 재할용   — <b>수익 목표</b> 3개월: 기업 구독 50개 = 500만 12개월: 기업 SaaS = 2,000만~3,000만 <b>2년: ① 표준 근로계약서 자동화 모듈 ② 급여 계산 로직 개발 ③ 중소기업 HR 담당자 인터뷰 10곳</b> <b>즉시 실행 항목</b> EBF5FB

## PART 4 — 공통 인프라 (한 번 만들면 모두 쓴다)

모든 사업이 동일한 인프라 위에서 돌아갑니다. 추가 사업의 한계비용이 거의 0입니다.

인프라	모든 사업에서의 역할
<b>Mac Mini M5 + OpenClaw</b>	데이터 수집 자동화 / AI 처리 서버 / 24/7 에이전트 주식·부동산·공문서·이커머스 모두 동일 서버
<b>Claude API</b>	수급 신호 분석 / 공문서 자동 완성 / 블로그 글 생성 하나의 API 키로 모든 사업의 AI 처리
<b>5개 플랫폼 배포</b>	네이버/Tistory/X/Threads/Instagram 동시 자동 발행 사업별 콘텐츠만 다르고 배포 파이프라인은 동일
<b>Telegram 봇</b>	모든 사업의 완료 알림 / 사용자 명령 인터페이스 사업별 채널만 추가하면 됨
<b>개인사업자 → 법인</b>	모든 사업 수익의 통합 관리 B2B 계약은 법인으로, 개인 강의는 개인으로 선택

**핵심:** 10개 사업이 동일한 Mac Mini + Claude API를 씁니다. 사업이 늘어도 인프라 비용은 거의 안 늘어납니다. 이익률 80%+ 가능합니다.

## PART 5 — 법인 구조 설계

시기	구조	운영 사업	핵심 이유
지금 ~6개월	개인사업자 간이과세자	EdgeNote Pro 공문서 플랫폼 개발 EdgeNote Academy	비용 0원 유연성 최대 수익 검증 우선
6개월 ~2년	1인 주식회사	모든 사업 통합 운영 B2B 계약 필수	세금 최적화 B2B 신뢰도 비용 처리 확대
2년 이후	지주회사 + 자회사	A: EdgeNote (데이터 리서치) B: FormAnywhere (공문서/법률/HR) C: Academy (교육/컨설팅)	리스크 분리 투자 유치도 메인별 매각 옵션

투자자문업 등록 없이 종목 '추천' 불법 → '데이터 분석 리포트'/'수급 패턴 연구'/'운용 과정 공개' 형식 유지 모든 콘텐츠에 '본 내용은 투자 권유가 아닙니다' 필수

## PART 6 — 전체 수익 시뮬레이션

시기	①주식	②부동산	③공문서	④교육	⑤기타	월 합계
1개월	200만	—	—	—	—	200만
3개월	500만	—	50만	100만	—	650만
6개월	1,500만	300만	500만	200만	200만	2,700만
1년	3,000만	1,000만	2,000만	500만	500만	7,000만
2년	5,000만	2,000만	5,000만	1,000만	2,000만	1억 5천
3년+	1억+	3,000만+	1억+	2,000만+	4,000만+	3억+

3년 후 월 3억이 가능한 구조: ① EdgeNote (6개 도메인) × L1~L5 = 월 1억+ ② FormAnywhere + LegalPrompt + HRPrompt = 월 1억 5천+ ③ Academy + 컨설팅 = 월 2,000만+ = 합산 월 3억+ (각 사업이 독립적으로 성장)

## PART 7 — 왜 이 순서인가

### 원칙 1: 현금흐름 먼저

공문서 플랫폼이 아무리 커도 지금 당장 수익이 없으면 개발 못 합니다. EdgeNote 구독이 월 500만 원 이상 되면 나머지 사업에 투자할 여력이 생깁니다.

### 원칙 2: 기존 역량을 최대한 활용

새로 배울 것을 최소화합니다. EdgeNote는 이미 완성됐고, 부동산·소상공인은 알고리즘 구조가 같고, 공문서는 Claude API 활용입니다.

### 원칙 3: 병렬로 가되 집중은 하나

한 사업에 70%, 나머지 준비에 30%를 씁니다. 두 개를 동시에 '메인'으로 하면 둘 다 애매해집니다.

시기	메인 (70%)	준비 (30%)	마일스톤
지금~3개월	EdgeNote Pro 유료 구독 성장	공문서 MVP 개발 부동산 알고리즘 연구	구독자 100명 월 수익 300만+
3~6개월	공문서 플랫폼 MVP 출시 + 성장	EdgeNote 유지 부동산 베타 오픈	공문서 베타 100명 월 수익 1,500만+
6~12개월	공문서 + EdgeNote 동시 성장	소상공인/이커머스 알고리즘 개발	월 수익 5,000만+ 법인 전환
1~2년	전 사업 성장 + 법률/HR 추가	해외 확장 준비 투자 유치 검토	월 수익 1억+ 직원 1~2명

## PART 8 — 이번 주 바로 실행할 것

계획은 실행하지 않으면 의미 없습니다. D+30 안에 할 수 있는 것만 담았습니다.

D+	할 일	방법	결과
D+1	개인사업자 등록	국세청 홈택스 → 사업자 등록 신청 업종코드 739909 (전문/과학/기술) 30분 소요	사업자등록증 발급 사업용 통장 개설 가능
D+2	유료 채널 개설	텔레그램 유료 채널 생성 or 네이버 프리미엄 콘텐츠 신청 월 3만 원 구독 설계	첫 수익 채널 오픈
D+3	첫 유료 리포트 발행	이번 주 EdgeNote 탐지 결과 정리 (GS건설, 메카로 포지션 포함) 투자 판단 아닌 '운용 과정 공개' 형식	첫 유료 구독자 모집
D+7	도메인/상표 선점	EdgeNote, FormAnywhere 도메인 구매 (godaddy.com, 약 \$10~20) 상표 출원 검토 (키프리스)	브랜드 자산 확보
D+14	블로그 자동화 완성	Mac Mini + OpenClaw 설치 5개 플랫폼 자동 발행 세팅 일일 수급 포착 Cron 등록	콘텐츠 자동 배포 시작
D+30	공문서 MVP 착수	Claude API로 개인사업자 등록 서류 자동 완성 프로토타입 개발 테스트 5명 → 피드백	FormAnywhere v0.1

## 결론

가진 것: 알고리즘 + 인프라 + 1년 반 검증된 전략 + AI 쓸모 창출 철학

할 것: 비효율이 있는 모든 곳에 AI를 끼워넣는다  
주식 → 부동산 → 공문서 → 법률 → HR → 교육 → 그 너머

순서: EdgeNote 구독 → 공문서 플랫폼 → 전 포트폴리오 확장

목표: 1년 월 7,000만 | 2년 월 1억 5천 | 3년 월 3억

AI의 쓸모를 만든다 | 전체 사업 포트폴리오 마스터 플랜 | 10개 사업 × 3년 로드맵