

<내 제품도 아닌데, 단 5일 만에 648만원>

- 팔로워도, 고객도 없던 시작에서 흐름만으로 만들어낸 매출 이야기

“이거... 진짜 팔릴까요?”

제품을 만든 개발자가 조심스럽게 제게 물었습니다.

브랜드도 없고, 팔로워도 없고, 광고도 없고...

심지어 제품은 제가 만든 것도 아니었기 때문입니다.

그의 질문은 어쩌면 당연했습니다.

그런데 저는, **오히려 확신이 있었습니다.**

왜냐하면,

저는 이 시스템을 이미 **한 번 성공적으로 써본 경험이 있었기 때문**입니다.

하지만, 처음부터 그랬던 건 아닙니다.

예전의 저는 마케팅을 ‘몸으로’ 했습니다.

- 매일 블로그에 글을 쓰고
- 인스타그램에 피드를 올리고
- 댓글에 답하고, DM으로 문의를 받고
- 문자로 일정을 조율하고
- 수강생 정보를 엑셀에 정리하고
- 계좌이체를 수동으로 확인하고

- 강의도 스스로 기획하고 운영하고 진행하고...

모든 것을 혼자서 다 해야 했습니다.

그땐 시스템이란 개념조차 없었고,
당연히 일이 많으면 많은 대로,
해야 할 게 늘어나면 늘어난 대로
제 몸과 시간을 쏟아 부으며 버텼습니다.

그렇게 시간이 흘렀고,
저는 점점 지쳐갔습니다.
성장은 커녕, 하루하루를 '유지하는 것'조차 벅찼습니다.
그러다 어느 순간, 스스로에게 물었습니다.

“나는 지금, 무엇을 하고 있는 걸까?”

그때 저는 완전히 **번 아웃** 상태였습니다.

그러던 중,
저는 우연히 마케팅의 본고장인 **미국의 퍼널 시스템**이라는 개념을 알게 되었습니다.

'알리고 → 신뢰 형성 → 제안 → 전환'으로 이어지는
하나의 흐름이 자동으로 작동하는 구조.

처음엔 반신반의했지만,
그 시스템을 실제로 만들어 적용해보자
놀랍게도 결과가 나왔습니다.

**수강생이 생기고, 매출이 발생하고,
무엇보다도 저는 점점 '사람다워지는' 삶을 되찾을 수 있었습니다.**

그래서 이번 실험에서도 저는 **처음부터 자신이 있었습니다.**
이 시스템은 이미 저를 통해 증명된 바 있었고,
이번엔 한 가지 실험을 해보고 싶었습니다.

**“과연 이 시스템은,
팔로워도 없고, 제품도 내 것이 아니고,
콘텐츠 자산조차 없는 제로 상태에서도 작동할까?”**

그래서 설정은 이렇습니다:

- 내가 만든 제품이 아닐 것
 - 기존 고객이나 팔로워는 없을 것
 - 이전 성과나 명성에 기대지 않을 것
 - 완성도 높은 콘텐츠가 아니라, **직접 만든 간단한 PDF 자료와 도움이 될 만한 영상만으로 구성할 것**
 - 모든 과정은 하나의 **단순한 퍼널 시스템**으로 연결할 것
-

처음엔 예전처럼

제가 직접 강의했던 내용으로 구성된 소책자와 영상 콘텐츠를 만들까
고민했습니다.

실제로 그 방식으로 퍼널을 운영해 성과를 낸 적도 있었으니까요.

하지만 이번에는 상황이 달랐습니다.

제가 만든 프로그램이 아니었고,

전면에 나서는 역할이 아닌 ‘전달자’의 위치였기 때문입니다.

그래서 이번에는

제가 스스로 만든 아주 간단한 PDF 자료와,

고객에게 도움이 될 만한 외부 영상만으로 콘텐츠를 구성했습니다.

✓ 완벽하게 다듬어진 자료가 아니어도 괜찮았습니다.

✓ 핵심은 '전달하는 구조'였고,

✓ 콘텐츠는 그 흐름을 따라 자연스럽게 움직이는 역할만 해주면 충분했으니깐요.

그리고 이 시스템은 이렇게 구성했습니다.

- 신청을 유도하는 간결한 **랜딩페이지**
- 신청 후 자동으로 발송되는 **5일간의 영상 이메일 시퀀스**
- 참여자와 소통하는 **오픈채팅방**
- 실시간으로 신뢰를 강화하는 **2시간 웨비나**
- 웨비나 이후 5일간의 **후속 이메일 시퀀스**

저는 이 흐름 안에서

한 번도 누군가를 억지로 설득하지 않았습니다.

고객은 스스로 흐름을 따라오며 선택하게 되었습니다.

결과는 명확했습니다.

- 총 13명이 신청했고
- 그 중 8명이 유료 결제
- 총 매출 **648만 원**

실제 타깃 고객은 10명 수준이었으니

전환율은 무려 ****80%****에 달했습니다.

이건 '감'으로 만든 결과는 아니었습니다.

그저,

**사람이 자연스럽게 따라올 수 있도록 설계한 시스템이 있었고,
그 시스템이 작동했을 뿐입니다.**

물론,

운이 좋았던 부분도 분명히 있었습니다.

이 정도 전환율은 솔직히 **저 자신도 놀랄 만큼 높은 결과였고,
처음부터 이렇게 되리라고 예상한 건 아닙니다.**

하지만 분명한 건,

이 구조가 없었다면 어떤 운도 작동하지 않았을 것이라는 점입니다.

성과는 '운'으로만 만들 수 없고,

운조차도 흐름 안에 있어야 작동한다는 걸 이번에 다시 느꼈습니다.

이 경험은 저에게 다시 한 번 확신을 줬습니다.

무엇을 팔든, 그게 내 것이든 아니든,

**가치 있는 제안이 있고 시스템이 있다면 충분히 전달할 수 있다는
것.**

■ 다음 장에서는,

제가 왜 이 시스템을 만들게 되었고,

어떻게 과거에는 지쳐갔는지에 대해 더 깊이 이야기하겠습니다.

→ Chapter 1 | 모든 걸 직접 하던 시절의 나

Chapter 1 | 모든 걸 직접 하던 시절의 나

- 번아웃과 혼란, 그리고 구조를 찾기 전의 이야기

강의하는 것은 정말 좋아했습니다.

사람 앞에서 이야기하는 것도,

누군가의 변화 과정을 함께하는 것도 너무 좋았습니다.

“내가 이런 일을 할 수 있다는 것 자체가 감사하다”는 마음으로 시작했죠.

그래서 더 열심히 했습니다.

정말 있는 힘껏.

블로그에 글을 올리고,

인스타그램에 피드를 만들고,

댓글 하나하나에 답을 달고,

DM이 오면 정성껏 대답하고,

문자로 수업 일정을 조율하고,

수강생 정보를 엑셀로 정리하고,

계좌이체를 확인해 수기로 정산하고,

강의자료를 만들고,

그리고 직접 강의도 진행했습니다.

심지어 생전 처음으로 유튜브에도 도전해봤습니다.

카메라 앞에서 말하는 것도 익숙하지 않았고,

편집도 서툴렀지만

“이렇게라도 나를 알려야 하지 않을까” 하는 마음에

어떻게든 시작했던 기억이 납니다.

그 모든 걸,
혼자서. 매일같이. 한 사람으로서.

그땐 그게 '진심'이라고 생각했습니다.
정성이니까,
고객에 대한 마음이니까.

그런데 어느 날, 문득
이런 생각이 머릿속을 스쳤습니다.

“내가 지금 뭘 하고 있는 거지?”

사실 그건 한순간이 아니었습니다.
조금씩, 천천히,
그리고 확실하게 무너지고 있었던 겁니다.

해야 할 일이 많아질수록
성취감은 줄어들고,
강의 준비는 더디고,
답장은 미뤄지고,
수업 전에 마음이 가라앉고...

하루는 아침에 컴퓨터 앞에 앉았는데,
진짜로 아무것도 하기 싫었습니다.
메일도 안 열리고,
인스타도 못 켜겠고,
강의 공지도 쓰고 싶지 않았습니다.

그때 저는 완전히 번아웃(burnout) 상태였습니다.

'나는 이 일이 맞지 않는 걸까?'

'이 길은 나한테 너무 무리한 건 아닐까?'

'내가 그냥 능력이 없는 건가...'

그렇게 스스로를 의심했습니다.

'좋은 강의'를 만드는 데 집중하고 싶었지만,

현실은 '마케팅, 운영, 응대'에 모든 에너지를 쏟고 있었던 거죠.

결국 문제는 하나였습니다.

시스템이 없었다는 것.

좋은 강의를 있어도

그걸 전달할 구조가 없으니

모든 걸 내 손으로, 내 시간으로, 내 체력으로 감당해야 했습니다.

그걸 깨달은 뒤에야

저는 방향을 바꿨습니다.

고객 한 명, 한 명을 붙잡는 게 아니라

고객이 스스로 나를 발견하고,

신뢰하고, 결제까지 자연스럽게 이어질 수 있는 구조를 만들어야겠다
고.

그게 바로 제가 처음으로 **퍼널 시스템**이라는 것을 배우고,

실제로 적용해보게 된 계기였습니다.

그리고 놀랍게도,
그 구조는 처음부터 '잘' 작동했습니다.

많은 팔로워가 없어도,
화려한 마케팅 없이도,
의미 있는 고객들과 연결될 수 있었고,
그들에게 제대로 전달되고,
결제로 이어질 수 있었던 겁니다.

그 경험이 있었기 때문에,
저는 이번 제로 상태의 실험에서도
처음부터 자신이 있었습니다.

■ 다음 장에서는

이 시스템을 어떻게 만들었는지,
그리고 실제로 어떤 흐름으로 5일 만에 648만원 매출이 발생했는지를
하루하루 흐름 중심으로 풀어드리겠습니다.

→ Chapter 2 | 시스템이 만든 5일간의 매출 실험

Chapter 2 | 시스템이 만든 5일간의 매출 실험

- 제로 상태에서 설계된 구조가 움직이기 시작했다

이 실험은 하나의 질문에서 시작됐습니다.

**“제품은 내가 만든 것도 아니고,
팔로워도 없고,
콘텐츠 자산도 없는 제로 상태에서,
과연 매출을 만들 수 있을까?”**

저는 이 질문에 ‘그렇다’고 답하고 싶었습니다.

왜냐하면 이미 이와 유사한 퍼널 시스템을 직접 만들어 성과를 경험한 적이 있었기 때문입니다.

그래서 이번엔 일부러 조건을 더 어렵게 설정했습니다.

- 내 제품이 아닐 것
 - 기존 고객이나 팔로워는 없을 것
 - 전문적인 자료 대신, 내가 직접 만든 간단한 PDF 자료와 영상만 활용할 것
 - 복잡한 SNS 활동 없이 진행할 것
 - 오직 하나의 시스템 흐름만으로 전환을 유도할 것
-

가장 먼저 만든 것은 신청을 유도할 수 있는 간단한 랜딩페이지였습니다.

디자인이나 분량에 공들인 것이 아니라,
✓ 문제를 명확히 짚어주는 한 문장,

- ✓ 신청 버튼,
- ✓ 간단한 입력 폼.

이렇게 **핵심만 남긴 페이지**였습니다.

신청이 들어오면,

자동으로 이메일 시퀀스가 발송되도록 설정했습니다.

이메일은 총 5일 동안,

매일 하나씩 정해진 흐름대로 발송되었습니다.

각 이메일에는

- ✓ 제가 직접 만든 ****간단한 소책자(PDF 자료)****와 함께,
- ✓ 짧은 **영상 하나**를 함께 담았습니다.

이 영상은 프로그램을 직접 설명하거나 기능을 알려주는 용도는 아니었습니다.

그보다는,

이 프로그램이 **어떤 관점에서 유용한지,**

어떤 사람에게 **도움이 될 수 있는지,**

생각의 방향을 자연스럽게 풀어줄 수 있는 이야기들을 담은 영상이었습니다.

짧고 가볍게 볼 수 있도록 만들었지만,

그 안에는 고객이 “아, 이런 식으로도 바라볼 수 있겠구나” 하고

마음을 열 수 있도록 하는 요소를 담으려고 노력했습니다.

강하게 설득하지 않았습니다.

자극적인 표현도 쓰지 않았습니다.

대신,

“이건 한번 경험해볼 만한 가치가 있겠다”는 **느낌이 스며들게끔**

잔잔하게 전달되는 방식이었습니다.

그래서일까요.

고객 입장에서든 영상과 함께 이메일을 열 때마다
어느새 이 프로그램이 **멀지 않고, 어렵지 않게** 느껴졌을 겁니다.

그렇게 하루하루,

자연스럽게 신뢰가 쌓이는 흐름을 만들 수 있었습니다.

이후 신청자들은 **카카오 오픈채팅방**으로 초대됐습니다.

이 채널은 단순한 공지방이 아니라,

- 웨비나 일정 안내
- 실시간 리마인드
- 참여자 간 교류
- 진행 상황 공유

등이 자연스럽게 이뤄지는 **고객 경험 강화 공간**으로 작동했습니다.

그리고 실험의 핵심이었던 **무료 웨비나**가 진행됐습니다.

총 2시간 동안, 저는 참여자들과 함께

개발자가 만든 프로그램을 직접 체험해보는 시간을 가졌습니다.

이건 단순한 '소개'가 아니라,

참여자 각자가 실제로 프로그램을 만져보고 활용해보는 실습 중심의 웨비나였습니다.

이 과정은 단순한 설명보다 훨씬 더 강력한 신뢰를 만들었습니다.

참가자들은 **제품의 효용성을 이성적으로 이해하고,**

경험을 통해 감정적으로도 연결되었죠.

웨비나 이후에는

약 5일간의 후속 이메일 시퀀스를 다시 발송했습니다.

- 웨비나 후기를 공유하고
- 실전 적용 사례를 보여주고
- 결제를 독촉하지 않으면서 자연스럽게 안내하는 흐름

그들은 이미 시스템 안에서

“이건 내가 필요로 하는 것이구나”라는 확신을 얻고 있었기에,
판매는 ‘설득’이 아니라 ‘선택’으로 이어졌습니다.

그리고 결과는?

- 총 13명이 신청했고
- 이 중 8명이 결제
- 총 매출 **648만원** 달성

그 중 일부는 협업 중인 개발자와 매니저,
심지어 이 흐름을 ‘염탐하러’ 들어온 사람도 있었기에,
실제 타깃 고객은 약 10명,
따라서 **전환율은 무려 80%**

이건 기적이 아니었습니다.

‘사람이 따라오게 만드는 구조’를 설계했기 때문에 가능한 결과였습니다.

■ 다음 장에서는

고객이 어떻게 이 구조를 따라오며
인지하고, 관심을 갖고, 신뢰하고,
마침내 결제까지 이어졌는지를 풀어드리겠습니다.

→ Chapter 3 | 고객은 왜 믿고 선택했을까?

Chapter 3 | 고객은 왜 믿고 선택했을까?

- 자연스럽게 신뢰를 쌓는 퍼널 시스템의 심리적 흐름

고객은 설득당하고 싶어 하지 않습니다.

스스로 결정했다고 느끼고 싶어합니다.

이번 실험에서 제가 의도한 건

'팔리는 마케팅'이 아니라

고객이 스스로 결정을 내릴 수 있게 만드는 흐름이었습니다.

고객의 심리 흐름은 이렇게 움직였습니다

① 인지 - "이거... 나도 할 수 있을지도 모르겠다"

- 랜딩페이지에 적힌 짧은 문장,

그리고 소책자에 담긴 경험담을 통해

나처럼 기술에 약하거나 시작이 막막했던 사람도 가능하겠다는 감정이 들었습니다.

- "전문가가 아니어도 괜찮다"

"이건 내가 해도 될 만큼 단순하다"는 메시지가 고객의 경계심을 조금씩 풀어주었습니다.

② 관심 - "이 프로그램... 뭔가 다르다"

- 소책자에는

프로그램 자체의 기능보다는,

이런 도구가 왜 지금 나 같은 사람에게 필요할지를 사례와 경험을 통해 담았습니다.

- 영상 역시,
프로그램을 직접 설명하기보다는
고객이 현재 겪고 있는 막막함이나 어려움을 다르게 바라보게 만드는 이야기에 가까웠습니다.
 - 복잡한 설명이나 기술적 설명 없이도
"이건 내 상황에서 꼭 필요한 도구일지도 모르겠다"는 느낌을 자연스럽게 심어주었습니다.
-

③ 신뢰 - "이건 진짜 써볼 만하겠다"

- 웨비나에서 프로그램을 직접 체험하면서
"생각보다 쉽네" "괜히 어렵게 느꼈구나"라는 느낌을 받았습니다.
 - 누구도 강요하지 않았고,
실제로 내가 둘러보고, 써보는 그 흐름 자체가 **신뢰의 증거**가 되었습니다.
-

④ 결정 - "진짜 나도 시작해봐야겠다"

- 웨비나 이후 이어진 이메일들은
강하게 밀어붙이지 않았지만,
조금씩 마음을 다지게 만드는 흐름이었습니다.
 - 이미 머릿속에선 결정을 끝낸 고객이,
마지막 한 문장을 보고 ****"지금이 그때다"***라고 생각하게 된 겁니다.
-

고객이 '선택했다'고 느끼는 구조,
그것이 이번 시스템이 만든 가장 큰 성과입니다.

■ 다음 장에서는,

이 흐름을 반복 가능하게 만드는 자동화 구조에 대해
현실적인 기술과 도구 중심으로 설명드리겠습니다.

→ Chapter 4 | 자동으로 작동하는 시스템, 어떻게 만들었나?

Chapter 4 | 자동으로 작동하는 시스템, 어떻게 만들었나?

- 반복 가능한 구조는 어떻게 만들어졌는가

많은 사람들이 "자동화"라고 하면
복잡한 기술이나 전문적인 도구부터 떠올립니다.

어려운 설정, 코딩, 틀 연동...

그래서 시작하기도 전에 포기해버리곤 하죠.

하지만 이번에 제가 만든 시스템은

그런 기술적인 지식 없이도 누구나 따라 할 수 있도록 설계했습니다.

복잡한 기능은 하나도 없었고,

이미 있는 틀과 흐름을 아주 간단하게 연결한 구조였습니다.

어떤 의미에선,

****딱 필요한 것만 정리하고 연결한 '핵심만 남은 시스템'**이었습니다.**

그리고 이 구조는

누구든 쉽게 복제할 수 있습니다.

당신이 강사든, 코치든, 혹은 제품을 판매하려는 1인 기업이든

같은 방식으로 연결만 하면 충분히 동일한 흐름을 만들 수 있습니다.

기술보다 중요한 건 '설계'였습니다.

그리고 그 설계는,

딱 한 번만 제대로 만들어두면

계속 반복해서 쓸 수 있는 '당신만의 마케팅 자산'이 됩니다.

고객이 경험한 흐름은 이렇게 작동했습니다

1. 신청 페이지에서 시작

- 아주 간단한 신청 페이지
- '지금 이런 상황이신가요?'라는 문장과
- 이름, 전화번호, 이메일 정도만 남기면 되는 간단한 폼
- 부담 없이 누구나 참여할 수 있도록 구성

2. 이메일이 자동으로 나갔습니다

- 신청한 순간부터
- 하루에 하나씩, 5일 동안
- 도움이 되는 내용과 영상, 자료가 이메일로 발송됐습니다
- 제가 직접 보내지 않았지만,
고객 입장에서 마치 제가 매일 메시지를 전해주는 것 같았
죠

3. 이메일 안에는 이런 것들이 담겼습니다

- 제가 정리한 소책자(PDF 자료집)
- 마케팅에 도움이 되는 간단한 영상
- 부담 없이 읽고 실행할 수 있는 짧은 내용
- 누구나 '한 걸음 더 나아갈 수 있겠다'는 자신감을 느낄 수 있도록 구성했습니다

4. 오픈채팅방으로 초대

- 신청한 분들에게는 안내 메시지를 보내
카카오톡 오픈채팅방으로 초대했습니다

- 여기서 참여자들과 미리 소통하고
웨бина 일정도 공유하며
자연스럽게 '같이 가는 분위기'를 만들었습니다

5. 웨бина 당일에는 문자로 리마인드

- 잊지 않도록 문자로 일정도 안내하고
- 부담 없는 알림 메시지를 보냈습니다
- 참여율이 훨씬 높아졌죠

6. 2시간 웨бина - 프로그램을 직접 체험하는 시간

- 단순한 설명이 아니라,
실제로 개발자가 만든 프로그램을 참여자들이 직접 사용해
봤습니다
- 직접 써보면서 "이건 나한테 필요하다"는 확신을 스스로
느낄 수 있었고
- 말로 설득하는 대신, 경험을 통해 선택하도록 유도했습니
다

7. 웨бина 이후에도 5일 동안 이메일 발송

- 실습 후기를 공유하거나
- 실제 사용자의 이야기를 전달하고
- 결제 안내는 자연스럽게, 부담 없이 담았습니다
- 조용하지만 꾸준한 흐름으로
참여자 스스로 결정을 내릴 수 있도록 했습니다

8. 결제 안내도 자동 흐름 속에 포함

- 관심 있는 분들은

안내된 링크를 따라 결제까지 이어졌고

- 따로 1:1 상담이나 영업은 하지 않았습니다
- 이미 그 전에 신뢰가 형성되어 있었기 때문입니다

이 모든 과정은,

제가 직접 연락하거나 수작업으로 챙기지 않고도 돌아갔습니다.

그리고 무엇보다 중요한 건,

이 흐름은 한 번 만들어두면 계속 반복할 수 있다는 점입니다.

- 매번 다시 콘텐츠를 만들 필요도 없고
- DM을 수백 개씩 보내지 않아도 되고
- 블로그 글을 매일 쓰지 않아도 됩니다

💡 단지, 고객이 자연스럽게 '아, 이거 나한테 필요한 거구나'라고 느끼게 되는 구조만 있으면 됩니다.

결론

자동화는 복잡한 기술이 아니라

사람이 자연스럽게 따라오는 흐름을 만드는 일입니다.

그리고 그것은

누구나 할 수 있습니다.

■ 다음 장에서는,

팔로워가 없어도 왜 이 시스템이 작동했는지,

지금 막 시작하는 분들이 오히려 더 유리할 수 있다는 이야기를 전해
드릴게요.

→ Chapter 5 | 팔로워 없어도 괜찮습니다

Chapter 5 | 팔로워 없어도 괜찮습니다

- 시작점이 늦어도 충분히 가능합니다

많은 분들이 마케팅을 시작하기 전
이런 생각을 먼저 합니다.

“저는 팔로워가 없어요.”

“SNS도 잘 안 하고요...”

“지금 시작해도 너무 늦은 건 아닐까요?”

사실 저도 그런 생각을 했던 적이 있습니다.

하지만 이번 실험을 통해 오히려 깨달았습니다.

**팔로워가 없다는 건 약점이 아니라, 오히려 장점이 될 수 있다는 걸
요.**

팔로워보다 중요한 것은 ‘관심 있는 사람 한 명’

이번 흐름 안에서는

불특정 다수를 끌어오지 않았습니다.

광고도 전문적으로 한 건 아닙니다.

그냥 정말 필요한 사람 몇 명만 들어오면 된다는 생각으로

딱 필요한 수준에서만 간단하게 설정했습니다.

홍보도 무작위가 아닌

정확한 문제를 가진 사람에게만 전달되도록 설계했습니다.

그 결과는 어땠을까요?

- 총 13명 신청
- 실제 타겟 고객 약 10명

- 그 중 8명이 결제
→ 전환율 80%
-

여기서 중요한 건

**사람이 많이 왔다는 게 아니라,
'필요한 사람만 왔다는 점'**입니다.

- ✓ 아무나 데려오지 않아도 되고
 - ✓ 억지로 팔지 않아도 되고
 - ✓ 이미 관심 있는 사람에게 구조만 보여주면 됩니다
-

이 방식은

지금 막 시작하려는 사람에게 가장 적합합니다.

- 복잡한 브랜딩 필요 없고
- 영상 수십 개 만들지 않아도 되고
- SNS에 매일 얼굴 내밀지 않아도 됩니다

그저 **하나의 흐름만 설계하면**

고객은 스스로 따라오게 됩니다.

■ 다음 장에서는,

이 모든 과정을 마무리하며

지금 이 글을 읽고 있는 **당신도 지금 당장 시작할 수 있다는 사실을**
구체적으로 정리해드리겠습니다.

→ Chapter 6 | 당신도 시작할 수 있습니다

Chapter 6 | 당신도 시작할 수 있습니다

- '나는 안 될 거야'라는 생각이 바뀌는 순간

이번 실험을 하면서 가장 많이 들은 질문은 이거였습니다.

"그런데... 그건 대표님이니까 가능한 거 아니에요?"

"저는 진짜 아무것도 없는데요."

저는 이 질문에 늘 이렇게 대답합니다.

"저도 똑같았어요.

그저 **'한 번 구조를 만들어보자'**고 마음먹은 것뿐이에요."

이전에는 저도 모든 걸 혼자 다 했습니다.

- DM 보내고
- 문자로 수업 일정 잡고
- 엑셀로 수강생 관리하고
- 수기로 입금 확인하고
- 강의 준비까지...

혼자 감당하기엔 너무 많았습니다.

하지만 퍼널 시스템을 알게 된 이후,

저는 방향을 완전히 바꿨습니다.

그리고 이전에도 이 흐름을 통해 결과를 만든 경험이 있었기에

이번 실험에도 자신이 있었습니다.

그리고 증명해냈습니다.

내 제품도 아니고,

팔로워도 없고,

SNS도 거의 안 했지만,

단지 하나의 흐름만으로 매출을 만들 수 있다는 것.

당신이 할 수 있는 첫걸음은 이것입니다

1. 당신의 고객 한 사람을 떠올리세요

- 그 사람이 지금 어떤 고민을 하고 있을까요?

2. 작은 자료 하나를 만들어보세요

- 짧은 글도 좋고, PDF 한 장도 좋습니다
- 완벽하게 만들 필요는 없습니다

3. 신청하고, 받아보고, 참여하고, 결정할 수 있는 흐름을 만들어보세요

- 이것이 하나의 '시스템'이 됩니다
 - 반복 가능하고, 자동으로 작동하며, 당신을 대신해줍니다
-

마지막으로 드리고 싶은 말

당신은 충분합니다.

문제는 '당신의 능력'이 아니라

지금껏 그 능력을 전달할 수 있는 구조를 배운 적이 없었던 것뿐입니다.

이제, 그 구조를 알게 되었습니다.

당신도 시작할 수 있습니다.

오늘부터, 아니... 지금 이 순간부터.

📌 그리고 지금,
그 첫걸음을 함께할 수 있는 공간이 열려 있습니다.

- 👉 아래 오픈채팅방에 들어오시면,
- ✓ 도움이 될 만한 영상과 자료를 가장 먼저 받아보실 수 있고
- ✓ 다음 무료 웨비나 일정과 참여 방법도 공유드립니다.
- ✓ 무엇보다,

지금 이 퍼널 시스템을 **직접 실행해보고 싶은 분들과 함께** 질문도 나누고, 방향도 잡을 수 있는 공간입니다.

💬 "지금 내가 뭘 해야 할지 모르겠다"

💬 "이걸 내 상황에 맞게 적용하려면 어떻게 해야 하지?"

그런 생각이 드신다면,

혼자 고민하지 마시고 **함께 연결되는 곳으로** 오세요.

👉 지금 바로 아래 링크를 눌러 오픈채팅방에 들어오세요.
준비된 흐름이, 당신을 기다리고 있습니다.

마케팅 자동화시스템 오픈 채팅방 주소 ↓

<https://open.kakao.com/o/gPGwA6jh>