

1 인 콘텐츠 사업자 로드맵 - 6 편

수익 루틴 대시보드 자동화 전략 (Make + Notion + 시트)

1. 서론: 수익도 데이터로 관리하자

콘텐츠를 통해 수익이 발생하기 시작하면, 그 흐름을 데이터로 관리해야 다음 전략이 보입니다. 그 출발점이 바로 '대시보드'입니다. Make 와 Notion, Google Sheets 를 활용하면 수동 입력 없이 자동 집계 시스템을 만들 수 있습니다.

2. 어떤 데이터를 추적해야 할까?

- 일자별 수익 (스마트스토어, 크몽 등)
 - 다운로드 수 / 구독자 수 변화
 - 클릭 수 / 구매 전환율
 - 이메일 응답 수 / 후기 수 등
- 콘텐츠별 성과를 시각화하면 효율이 올라갑니다.

3. Make + 시트 연결법

- 판매가 발생하면 구글 시트에 자동으로 기록
- 예: 스마트스토어 주문서 이메일을 트리거로 설정
- Make 시나리오: 이메일 → 시트 행 추가 → 날짜/상품/금액 저장

4. Notion 대시보드 구성

- Notion DB 를 '수익 관리' 용도로 만들기
- 필드 예: 날짜, 콘텐츠명, 채널, 수익액, 비고, 재구매 여부
- Google 시트와 연동해 자동 업데이트 가능 (Make 활용)

5. 실전 적용 예시

- ① 스마트스토어 → 주문 발생
- ② 주문 내용이 이메일로 도착
- ③ Make 가 이메일 읽기 → Google Sheets 에 저장
- ④ Google Sheets → Notion 자동 반영
- ⑤ Notion 에서 대시보드로 시각화 (수익/채널별 필터 적용)

6. 마무리: 시스템은 당신을 분석가로 만든다

수익을 내는 것보다 중요한 것은 그 흐름을 추적하고 개선하는 것입니다. 자동화된 대시보드는 콘텐츠 사업을 더 전략적으로 만들고, 다음 콘텐츠 기획에도 방향을 제시해줍니다. 다음 편에서는 이 데이터를 기반으로 콘텐츠 포트폴리오를 설계하는 법을 소개하겠습니다.