

1 인 콘텐츠 사업자 로드맵 - 11 편

MVP 유료상품 만들기 - 첫 수익화의 시작점

1. MVP 유료상품이란?

MVP(Minimum Viable Product)는 최소 기능을 갖춘 시제품입니다. 콘텐츠 비즈니스에서는 핵심 기능만 담은 전자책, 워크북, 미니 클래스 등이 여기에 해당합니다. 테스트용 제품으로 시장 반응을 빠르게 검증할 수 있습니다.

2. MVP 유료상품이 필요한 이유

완성형 콘텐츠를 만들기 전에 작게 시작해보세요.

- 제작 시간 단축
- 빠른 수익 검증
- 사용자 피드백 기반 개선

이는 1 인 사업자에게 가장 효율적인 수익화 접근 방식입니다.

3. 실전 예시: PDF + 워크시트 패키지

예시 구성:

- 콘텐츠 요약 PDF (6~10p)
- 실천용 워크시트 (3~5p)
- 보너스: 템플릿 1 종

가격대: 3,000~9,900 원 → 결제 장벽 낮고 구매 전환률 높음

4. 어떤 형태로 만들까?

- 전자책: PDF 기반 콘텐츠 + 실전 전략
- 워크북: 독자가 직접 기록하는 방식
- 템플릿: Canva, Excel, Notion 형식

중요한 건 '결과를 만들어주는 도구'를 제공하는 것입니다.

5. 판매 채널 & 도구

- 스마트스토어, 크몽, 브런치스토어, 링크트리
- 결제 도구: 나이스페이, 포트원, TossPayments
- 배포 도구: Google Drive, Notion, 이메일 자동 발송 시스템

6. 결론: 작게 시작하고 빠르게 반응 보라

MVP 유료상품은 무조건 ‘작게’ 시작하는 게 핵심입니다.

처음부터 완벽하려 하지 말고, 핵심만 담아 빠르게 출시해보세요.

수익화 경험과 고객 반응이 다음 콘텐츠 확장의 발판이 됩니다.