

위대한 창업가는 어떻게 작게 시작해 크게 이루는가

미니멀리스트 창업가

사힐 라빈지아 지음

판 형: 국판 변형 (130 × 210)

페이지: 320

발행일: 2025년 7월 31일

가 격: 19,000원

제 본: 무선제본

분 류: 경제경영 > 경영전략 > 경영혁신

경제경영 > 유통/창업 > 창업

자기계발 > 성공/처세 > 자기관리/처세

ISBN: 979-11-993138-0-4 (03320)



#미니멀리스트 #1인창업 #실리콘밸리 #창업노하우 #실패에서배우기 #스타트업 #퇴사후창업

책 소개

“AI 시대, 더 작게 시작해 더 멀리 가는 창업의 기술”

자본 없이 시작해, 오래 살아남는 회사를 만드는

미니멀리스트 창업가의 놀라운 전략

생성형 AI와 자동화 기술의 발전으로 창업 환경은 급변하고 있다. 이제 단 한 사람도 글로벌 고객을 대상으로 제품을 만들고, 판매하고, 운영할 수 있는 시대다. 하지만 창업 방식은 여전히 벤처투자 중심의 확장 전략에 갇혀 있다. 『미니멀리스트 창업가』는 이런 흐름에 의문을 던지며, AI 시대에 걸맞은 새로운 창업의 철학과 방법론을 제시하는 책이다.

저자 사힐 라빈지아는 창업 초기부터 800만 달러에 달하는 투자를 받은 전형적인 실리콘밸리 창업자였다. 그도 처음엔 적자를 감수하며 초기부터 팀 규모를 늘려 빠른 성장을 추구했지만, 곧 시장의 기대와 내부 운영, 추가 자금 조달의 어려움 사이에서 시행착오

를 겪게된다. 결국 사힐은 모든 직원을 해고하고, 1인 기업으로 돌아가 회사를 **수익 중심의 지속 가능한 구조로 근본적으로 재설계**한다. 이 책은 바로 그 변화의 기록이며, 창업자의 삶과 비즈니스 모두를 지켜낸 창업 철학서다.

『미니멀리스트 창업가』는 총 8장으로 구성되어 있으며, 기술과 도구의 힘을 빌려 **적은 자본, 적은 인력으로 시작해 지속가능한 방식으로 성장하는 전략**을 차례대로 소개한다. 특히 GPT, 노코드, 자동화 도구들이 가능하게 만든 '1인 창업 시대'에 실질적으로 적용 가능한 조언들이 돋보인다.

AI 시대의 창업은 더 이상 투자자들에게 선택받는 게임이 아니다. 고객에게 바로 도달할 수 있는 채널, 반복 작업을 줄이는 도구, 빠르게 실험하고 검증할 수 있는 환경이 모두 갖춰졌다. **이제 중요한 건 외부 자원이 아니라, 창업자의 철학과 선택이다.**

『미니멀리스트 창업가』는 **자신이 직접 통제할 수 있는 작고 단단한 비즈니스**를 만들고 싶은 모든 창업가에게 새로운 기준이 되어줄 것이다.

목 차

시작하며	7
1. 미니멀리스트 창업가	19
2. 커뮤니티와 함께 시작하자	49
3. 시작은 가능한 소박하게	97
4. 첫 백 명의 고객 모으기	137
5. 진정성으로 승부하라	171
6. 성장과 균형의 조화	213
7. 내가 살고 싶은 집을 짓자	247
8. 어디를 향해 갈 것인가?	281
에필로그: 한 가지 더	299
감사의 글	303
주석	309

추천사

"사힐은 무엇을 '하지 말아야 할 지' 정확히 알고 있다. 무엇을 따르지 말아야 하는지, 어떻게 낭비하지 않을 수 있는지, 어떻게 과대광고에 휘둘리지 않을 수 있는지를 정확히 간파한다. 그렇게 걸러내고 남은 것이 바로 이 책에 담긴 '진짜'다. 정말로 효과가 있는 것들, 실제로 중요한 것들 말이다. 그 모든 비법이 이 책에 담겨 있고, 오직 이 책에서만 만날 수 있는 인사이트로 가득하다. 놓치지 말자."

— 제이슨 프라이드, 『리워크』 공저자, 베이스캠프 공동창업자

"모든 것이 지나치게 복잡해진 세상에서 『미니멀리스트 창업가』는 불필요한 것들을 과감히 덜어내고 적은 것으로 더 많은 것을 이루는 방법을 알려준다. 사힐은 커뮤니티의 힘과 목적의식을 가지고 사업을 키워가는 법에 대해 누구보다 깊이 이해하고 있다. 창업을 꿈꾸는 이들이라면 반드시 읽어야 할 책이다."

— 알렉시스 오해니언, 레딧 공동창업자

"이 책을 읽고 나서 내 인생과 사업에 대한 생각이 완전히 달라졌다. 창업의 성공을 위한 또 다른, 그리고 더 나은 모델이 존재한다는 가능성을 처음으로 실감하게 됐다. 놀랍고도 흥미진진한 책이다."

— 존 그린, 『잘못은 우리 밖에 있어』 저자, 콘텐츠 기업 Complexly 공동창업자

"예비 창업자라면 반드시 읽어야 할 책이다. 단순하고 합리적으로 무언가를 시작하는 데 필요한 통찰이 가득하다. 어디서든 창업할 수 있는 시대에 가장 적합한 최고의 창업 가이드이다."

— 데릭 시버스, 『진짜 좋아하는 일만 하고 사는 법』 저자, CD Baby 창업자

"사힐처럼 복잡한 주제를 이렇게 단순명료하게 풀어낼 수 있는 사람은 드물다. 이 책은 놀랍도록 읽기 쉽고 동시에 배울 게 넘쳐난다."

— 모건 하우절, 『돈의 심리학』 저자

"이 책은 수익성과 지속 가능성을 갖춘 현실적인 비즈니스를 만들고자 하는 창업자들을 위한 시의적절하고도 값진 안내서다. 사람들이 창의성과 주도권, 자유를 갖고 자신이 사랑하는 일을 하며 살아갈 수 있도록 돕는 가장 현실적인 길을 보여준다."

— 리 진, Atelier Ventures 창업자

저자 및 역자 소개

지은이: 사힐 라빈지아 (Sahil Lavingia)

사힐은 검로드(Gumroad)의 창립자이자 CEO 이며, 동시에 엔젤 투자자, 화가, 작가로도 활발히 활동하고 있다.

그는 2011 년, 핀터레스트의 두 번째 직원으로 재직 중이던 자리를 과감히 떠나, 크리에이터들이 온라인에서 자신의 제품을 직접 판매할 수 있도록 돕는 플랫폼 ‘검로드’를 설립했다. 설립 초기에는 빠른 성장세를 바탕으로 유수의 벤처캐피탈로부터 800 만 달러 이상의 투자를 유치했지만, 2015 년을 기점으로 성장 둔화와 함께 심각한 위기를 겪게 된다.

이후 사힐은 회사를 수익성 중심의 지속 가능한 구조로 전환하며 위기를 극복했고, 이 책은 그 여정에서 얻은 실질적인 경험과 통찰을 담고 있다. 검로드를 통해 그는 수많은 크리에이터가 활동할 수 있도록 도왔고, 매년 수천 명의 사람들에게 새로운 창업의 기회를 열어주고 있다.

옮긴이: 박재영

고려대학교 경영학과를 졸업한 후, 영국 서리대학교에서 경제학 디플로마 과정을 수료하고 에든버러대학교에서 MBA 학위를 취득하였다. 영문 소설을 즐겨 읽으며 방송통신대학교에서 영어영문학을 전공하기도 했다. 에너지 공기업에서 30 년간 근무한 뒤 퇴직하였으며, 현재는 경제·경영, 인문·사회 분야의 영문 도서를 번역하는 일에 전념하고 있다.

출판사 서평

“빠르게 성장하는 것이 아니라, 멀리 가는 회사를 만들자.”

VC 투자, IPO, 스케일업. 창업의 성공이 오직 규모와 속도로 정의되는 시대에 사힐 라빈지아는 그 반대편에 선다.

핀터레스트 초기 팀원이었던 그는 창업 이후 대규모 벤처 투자 유치에 성공했지만 그 길이 창업의 정답이 아님을 직접 경험했고, 수익 중심의 지속가능한 사업 모델로 회사를 다시 일으켰다.

『미니멀리스트 창업가』는 돈도, 팀도, 계획도 없이 시작하는 창업에 관한 책이다.

사힐은 문제 해결, 시장 진입, 고객 확보, 커뮤니티 구축까지
미니멀리스트 창업자가 반드시 알아야 할 단계별 전략을 이 책 한 권에 담았다.

‘성공은 거대함이 아니라, 명확함과 지속 가능성에서 나온다.’

당신이 진심으로 아끼는 사람들과 커뮤니티를 위해
단단한 회사를 만들고 싶다면, 이 책이 그 여정의 나침반이 되어줄 것이다.

책 속으로

대부분의 사람은 아예 시작하지 않는다. 시작하는 사람도 대부분 지속하지 않는다. 지속하는 사람도 결국 포기하는 경우가 많다. 진짜 승자들은 결국 끝까지 버틴 사람들이다. 포기하지 말자.

— p. 32

많은 벤처캐피탈에 의존한 모델은 지속 불가능한 성장을 목표로 하며, 정상적으로 운영될 수 있는 기업조차도 파괴하는 경우가 많다.

— p. 33

세상은 크게 할 게 아니면 시도조차 하지 말라고 한다. 그러나 나는 처음에는 소박하게 시작하라고 말한다. 보잘것없는 시작이라도 아무것도 하지 않는 것보다는 낫다. 소프트웨어에 눈길을 주기보다는 우선 펜과 종이를 들어라.

— p. 102

사업을 시작한다는 건 무언가를 전달해야 한다는 뜻이고, 완성된 제품이 없더라도 시작해야 한다는 걸 의미한다. 우리의 임무는 고객과 커뮤니티에 한시라도 빨리 가치를 전달하는 것이기 때문이다. 사람들은 기다리는 걸 그닥 좋아하지 않는다.

— p. 123

모르는 사람에게 제품을 파는 게 어렵다는 건 이해할 만하다. 하지만 사람들은 자신이 속한 집단에 제품을 소개할 때 느끼는 어색함만은 피하고 싶어 한다. 하지만, 이 순간을 반드시 이겨내야 한다.

— p. 130

사업은 주말 브런치 같은 일회성 대화가 아닌, 고객과 평생 이어지는 대화다.

— p. 139

사업을 시작하고 키워나가는 일의 대부분은 사실 그리 신나는 일은 아니다. 시작에서 성공에 이르는 여정은 오랜 시간 힘겹게 걸어야 하는 고행에 가깝다. 몇 년이 걸릴 수도 있고, 처음 생각했던 것처럼 화려하지도 않다. 하지만 작은 성취들이 쌓이다 보면, 포기하지 않고 여기까지 왔다는 뿌듯함과 자부심이 점점 내면에 쌓이는 것을 느낄 수 있다.

— p. 139

‘입소문을 탄 성공’은 신화에 불과하다. 두말할 필요 없이, 그런 건 존재하지 않는다. 어떤 개인이나 회사, 제품, 서비스가 갑자기 유명세를 타는 이유를 외부에서 설명할 수 없을 때, 언론이 그냥 갖다 붙이는 용어일 뿐이다.

— p. 141

어리고 경험이 부족해 아는 사람도 별로 없고, 본인에게 관심 있는 사람은 더더욱 찾기 어렵다면, 사실상 누군가가 자신의 제품을 사용하게 만드는 유일한 방법은 발로 뛰는 것이다.

— p. 153

성장 지상주의가 규모를 키우기 위해 낯선 이들에게 판매하는 방식에 관한 전략이라면, 수익 지상주의는 사업을 유지하기 위해 낯선 이들에게 의존하지 않고도 지속 가능한 운영 철학을 의미한다

— p. 159

세련되지 않아도 좋고, 프로답지 않아도 좋고, 완벽하지 않아도 괜찮다. 가장 중요한 건 매일 정해진 시간을 들여 꾸준히 하는 것, 그리고 지금 바로 시작하는 것이다.

— p. 186

창업한 지 몇 달 안 된 스타트업이 대규모 자금을 유치했다 해도 실제로 고객에게 할 수 있는 말이란 고작 ‘몇몇 돈 많은 사람들이 투자를 해줬다’는 것 뿐이다. 내가 그랬으니까.

— p. 198

제자리에 머무를 수는 없다. 세상은 끊임없이 변화하고 있고, 나뿐만 아니라 사업도 그 흐름에 발맞춰야 한다. 제자리에 멈춰서는 순간, 경쟁에서 뒤처지기 시작한다. 무조건 큰 성장을 이루어야 할 필요는 없지만, 정체되는 것 만큼은 반드시 피해야 한다.

— p. 214

사업이 예상치 못한 불운의 연속으로 실패하는 경우는 드물다. 오히려 실패의 원인은 대

개 반복되는 몇 가지 흔한 실수 한 두가지인 경우가 많다.

— p. 215

고객은 자신이 즐겨 이용하는 회사가 항상 더 커지기를 바라지는 않는다.. 창업자가 얼마나 부자인지, 포브스가 선정한 ‘30세 이하 영향력 있는 30인’에 선정되었는지, 어떤 벤처캐피탈로부터 투자를 받았는지, 직원이 몇 명인지는 전혀 관심 없다. 고객이 바라는 것은 단 두 가지다. 제품이 계속 발전하고 내가 애용하는 사업이 오래 지속되는 것이다.

— p. 226

회사는 내가 정하는 속도가 아닌, 고객이 정하는 속도로 성장하는 것이다.

— p. 240

작은 기업 대부분은 결코 다른 기업에 흡수되지 않는다. 큰 물고기는 다른 큰 물고기를 노린다. 오히려 세상에서 가장 오래된 기업들 중 상당수가 아주 작은 규모다.

— p. 241

장담하건데, 기업 문화를 바꾸는 일은 코딩 문제를 해결하는 것보다 훨씬 어렵고, 감정 소모도 크며, 대가도 치러야 하는 일이다.

— p. 248

회사를 운영하면서 얻은 가장 깊은 깨달음은 행동과 의도의 차이이다. 행동은 누군가가 하는 일이고, 의도는 그 일을 하는 이유다. 대개 사람들은 자신을 판단할 때는 의도를 보지만, 타인을 평가할 때는 행동을 본다. 투명성은 이런 인식의 간극을 크게 줄여준다.

— p. 259

제품 개발의 선구자가 되려 하지 말라. 더 나쁜 건 제품의 독재자가 되는 것이다. 창업자가 원하는 제품만 정해진 일정에 맞춰 만드는 개인승배 집단이 되어선 안 된다.

— p. 262

채용 공고는 인재를 끌어모으는 자석이 아닌, 걸러내는 체가 되어야 한다. 대부분의 지원자는 사실 우리 회사와는 맞지 않을 것이다. 그렇다면 그들에게 다른 기회를 찾아보라고 분명히 말해야 한다.

— p. 272

이기적일 만큼 자신에게 가장 적합한 사업을 만들어야 한다. 그러면서도 가장 이타적인 커뮤니티를 함께 만들어가야 한다. 그리고 그 과정에서 자신의 행복을 우선해야 한다.

— p. 295