

김건호 × Aside 작업 지도

메모리 전량(프로젝트 26개 · 활동로그 26일치) 기준 재구성 · 기준일 2026-08-19 (수) 18:00 KST

26

활성 워크스페이스

5

도메인

7

향후 14개월 고정 마감

3

가동 중 자동 루틴

4

즉시 해소 필요 블로커

A

워크스페이스 맵

도메인별로 지금 열려 있는 일 전부. 점 색 = 상태

1. 자금 · 그랜트 행정

외부 일정이 고정된 영역 · 재량 없음

● TIPA 디딤돌 RS-2026-25512787

2026-04-01~2027-09-30 · 총 2.7억 (2개 연차). 1차년도 1.35억(정부 1억).

다음 게이트: **1차년도 종료 2026-12-31** · 연구 활동비 비목 0원이라 SW활용비 계상 불가, 협약변경 필요

● 청창사 다테크 1기 사업비

집행계획 6,858만 / 완료 22.7% · 요청중 23.3% · 미요청 54.0%

다음 게이트: **연내 소진 못하면 예산 실효** · 매월 4·14·18·23일 청구 알림 루틴 가동

● 캐시번 · 현금흐름 관리

7개 사이트(은행3·카드2·RCMS·홈택스) 통합. 보수적 가용현금 1,089만.

매주 금 17시 루틴 · 조회/정리만, 이체·결제는 절대 불가(고정 경제)

2. 투자 · 자본구조

Seed 라운드를 향한 디리시킹

● Exchange IR 2026 텍

18장 인과 서사. "리스팅 마켓플레이스"가 아니라 **거래 인프라**로 포지셔닝. 수요주도 공급창출이 핵심 차별점.

서사 확장: **"자금 사용처"가 아니라 "18개월 뒤 어디까지"**

● 매출 15억 목표 역산

수수료를 가정에 따라 필요 거래액이 179억 ~214억으로 갈림

미결: 어느 수수료를 IR 기준값으로 확정할지

● 부채비율 개선

현 309.47% (부채 1.15억 / 자본 3,718만). 부채 핵심 1억은 중진공 정책자금.

경로 분기: **회계 경로 2027-04 반영 / 자본(증자) 경로 3~4주**

● 투자자 타깃 리서치

한국투자자엑셀러레이터(KIAC) 캠퍼스 · 스마일게이트인베 창립초기펀드

3. 제품 · 데이터

숫자로 병목을 특정하는 영역

● 프로젝트 애널리틱스 기준선

PostHog 계측 2026-06-04~. 가입자 리텐션 44.2% vs 전체 방문자 7.1% (6.2배).

확정 진단: **병목은 유입량 이 아니라 가입 전 이탈** · 결제완료 0건

● 실거래 · 매출 기준선

모두사인 계약 원문 기준 누적 51건 / 14.79억 / 수수료 1.24억. 호가→체결 실현율 36.7%.

DB status 필드는 신뢰 불가 → 계약 원문이 정본

● 물망 (2026-07-31 출시)

브랜드 페이지 46,884개 · 유입 78% 자연검색. Google 노출 0 / Naver 브랜드명 단독 미노출.

확장 검토: 원로-제조사 인덱싱 + "인수 제안하기" CTA

● 유료 광고 (전면 중단)

4. 거래운영 시스템화

2026-08-19 집중 작업 영역

● 계약서 3분할

단일 3자 양수도 계약서를 문서별 조항 배치로 분할 — 방향 확정

공백: 계정 소멸 조항 (29CM 삭제 분쟁), 금액 별첨 미첨부

● 직거래 방지 구조 전환

위약금 방식 → 소개 명단 기반 수수료 청구권으로 전환 결론

현행 수수료 약정서는 집행력 한계 확인됨

● 이관 프로세스 재설계

이관 가이드 12종 · 이관 방식 4유형. 벤치마크는 Qualia(부동산 클로징)+Empire Flippers.

최대 구조 리스크: **플랫폼 간 매도자 폐업 시점 충돌**

● 사후 CS · 알림 자동화

Salesforce 부적합 결론 → 알림톡+챗봇 +Notion 조합 권장. 챗봇 현실 해결률 38%.

막힘: **알림톡에 도착지가 없어 결국 전화로 회귀**

5. 개인 커리어 트랙

회사와 분리 관리 · 연쇄 의존

● 경희대 학부 졸업 (2027-1)

84/130학점 · GPA 2.579. **응용영어통번역 다전공이 최대 병목.**

필요조건: **응통·화공 둘 다 2026 교육과정** — 2022 유지 시 개설 자체가 없어 졸업 불가

● 등록금 · 장학금 현금흐름

2026-1 창업현장실습 15학점이 아직 미이관 (공란/0)

리스크: **미기재 성적** **2026-2 국가장학금 계속지원 자격을 깰 수 있음**

● 성공관대 석사 (2027-09)

서비스융합디자인협동과정 · 공학석사 → 전문연 자연계 요건 직결. 첫 학기 864만원.

미완 게이트: **학위명·병무청 자연계 인정 사진 서면확인**

● 전문연구요원

2029 하반기 편입 → 36개월 → 2032-08/09 소집해제

● 사업비 청구 통합 SOP

청창사+디딤돌 청구 절차를 AI 실행 SOP로 문서화 (2026-08-19 작성)

상태: 초안 완료, 실사용 검증 전

상태: 분석 단계 완료, 최종 캡 권고 미전달

● 지원사업 3종

CKL기업지원센터 (8/18 마감·중기확인서 보완) · SBA-신보 혁신 스타트업 보증 · S-Stage OI

CKL은 "쇼핑몰 M&A" 설명 그대로는 콘텐츠 적합성 경계선

GFA 소재 전량 가입 0건 · 구글 SA는 CPA 16배로 8/17 전 캠페인 일시중지

판정: 랜딩 로그인 벽이 원인, 매체 최적화로는 안 풀림

● FLOW1 / FLOW2

매도자 계정연동+인증 릴레이 / 매수자 계약서 사전열람. 6개 채널 대상.

상태: 설계·프로토타입, 빌드 미착수

● 비정형 에스스로

자사 계좌 수령 시 법적으로 회사 자산이 됨 → 은행/샌드박스 경로 필요

규제 샌드박스 심사 최대 약 120일

Chatbase 카톡 미지원

● 경쟁사(이숲) 산식 역산

공개 API/코드에서 토크 4종 산식 전량 복원 → 자사 SDE 배수 구조 초안

누적 마케팅비 = P×안착기간÷(영업이익률×ROAS×0.70)

● 업무 프로세스 R&R

39프로세스·15컬럼 SOP 시트. 담당자는 역할명, SLA는 미검증 추정치.

미회산: 2026년 실제 담당자 명단

● K뷰티 해외 총판 중개

중국·일본 수출 총판 중개 신규 라인 (MOQ/MOA 구분, 일본 MAH, 중국 CBEC)

상태: 타당성 조사만 · 제품 결정·파일럿 미착수

선행 작업: 2028-06 지정업체 신청 사이클 · 겸직금지 제약

● 해외 MBA

2032 R1 지원 → 2033 입학(만 30세)안 이 우세. 유럽 1년제와 나이 프로필 정합.

전 단계가 전부 선행조건 — 지금은 방향만

● 확정·검증 완료 ● 진행 중 · 판단 대기 ● 블로커 있음 ● 설계·초안 단계 ● 탐색만 (착수 임계치 미달)

B 고정 마감 타임라인 빨간 마름모 = 내가 못 바꾸는 외부 마감 · 막대 = 자체 실행 구간

워크스트림	26 Q3	26 Q4	27 Q1	27 Q2	27 Q3
TIPA 디딤돌 1차년도	집행 · 정산 (~12/31)		12/31 1차년도 종료		
TIPA 디딤돌 2차년도	2027-01 ~ 2027-09-30				
청창사 디딤돌 1기	잔여 54% 소진 구간		11월 종료		
Seed 투자유치	IR 확정		투자자 접촉 · 라운드		
부채비율 개선	자본경로 3~4주		회계경로는 2027-04 재무제표에야 반영		
거래운영 시스템화	계약 3분할 → 이관 SOP → CS 자동화				
물망 · 가입 전환 개선	로그인 벽 제거 · Naver 색인				
경희대 졸업	2026-2 수강		교육과정 변경 승인		2027-1 수강
성균관대 석사	원서 · 등록				2027-09 입학

C 의존관계 · 무엇이 무엇을 막고 있나 화살표 방향 = 선행조건 → 후행. 빨간 노드가 현재 병목



D 계획 총위 배치 (직전 조사 프레임 적용) 장기는 방향만 · 분기는 정량 · 6주는 시간 상한 고정 · 임계치 미달은 탐색만

총위	여기 들어갈 일	정하는 방식 / 착수 임계치
고정 외부 마일스톤 협상 불가	TIPA 1차년도 12/31 청상사 11월 종료 융통 교육과정 승인 TIPA 2027-09-30	제품 판단과 반드시 분리해서 별도 줄로 관리. 섞이면 협약 일정이 제품 우선순위를 오염시킨다.
연간 마일스톤 리스크 제거 3~5개	결제완료 0건 → 유료 전환 실증 (BM 리스크) 부채비율 경로 확정 및 실행 (자본 리스크) 이관·계약 구조 표준화로 사고 재발 차단 (운영 리스크) Seed 라운드 클로징 (자금 리스크)	"18개월 뒤 어디까지"에서 역산. 투자 유치 자체는 마일스톤이 아니고 리스크가 제거됐다는 증거가 마일스톤.
분기 OKR 커밋 1~2 + 야심 1~2	커밋 후보: 가입 전 이탈률 개선(로그인 벽 제거 + Naver 색인) / 청상사 잔여 54% 소진 야심 후보: 유료 전환 첫 실증 / 부채비율 200%대 진입	90일 뒤 숫자 하나로 달성 여부가 확정되는 문장인지로 검증. 지금 커밋 후보는 이미 PostHog·Supabase로 측정 인프라가 갖춰져 있음.
6주 사이클 시간 상한 먼저	계약서 3분할 완성 · 이관 워크북 표준화 · 물망 원료/제조사 확장 1차 · FLOW2(계약서 사전열람)	각 건에 추천치가 아니라 쓰고 싶은 시간(appetite)을 먼저 못 박고, 6주 안에 못 끝내면 연장이 아니라 취소.
탐색만 유지 착수 임계치 미달	K뷰티 해외 총판 비정형 에스크로 FLOW1 계정연동 Salesforce/CRM 도입	B2B 기준 인터뷰 20~30건(포화까지) + 60% 이상 강한 관심 + LOI 3건 전에는 빌드 금지. 에스크로는 되돌릴 수 없는 결정이라 PR/FAQ급 문서 검증 필요.

총위	여기 들어갈 일	정하는 방식 / 착수 임계치
70%에서 그냥 실행 양방향 문	광고 소재·카피 · 랜딩 문구 · 물당 페이지 UI · 알림 톡 템플릿 · 블로그 SEO 키워드	되돌릴 수 있는 결정이므로 추가 검증 없이 실행. 여기에 검증 리소스를 쓰면 진짜 중요한 결정에 쓸 시간이 없어진다.

E

지금 걸려 있는 것

다음 행동이 나로부터 막혀 있는 항목

결제완료 0건 · 가입 전 이탈 랜딩의 클라이언트 사이드 로그인 벽이 실제 원인으로 특정됐고, 광고는 전면 중단 상태. 매체 최적화로는 안 풀리므로 제품 수정이 유일한 경로.	부채비율 경로 미선택 회계 경로는 2027-04 재무제표에야 반영되고 자본(증자) 경로는 3~4주. 투자·보증·정책자금의 전부 이 숫자에 걸려 있어 선택 자체가 지연 비용.	청상사 잔여 54% (3,705만원) 11월 종료까지 남은 시간 대비 집행 속도가 부족. 4·5월 인건비 소급(900만)은 사용자가 불가로 확정했으므로 다른 비목으로 채워야 함.
TIPA 연구활동비 비목 0원 협약상 직접비가 인건비 1억300만 + 간접비 20만이 전부라 SW활용비·지식재산권 출원비를 계상할 칸이 없음. 협약변경이 선행돼야 현물 조정 이 가능.	미회신 대기 3건 2026년 실제 담당자 명단(R&R 시트) · 매출 15억의 기준 수수료율 · TIPA 문의 메일 회신. 세 건 모두 후속 산출물이 이 답에 묶여 있음.	학사 게이트 2026-1 창업현장실습 15학점 미이관 → 2026-2 국가장학금 계속지원 자격 리스크. 교육과정 변경 승인은 2027-1 졸업의 필요조건.

출처: 계정 메모리 memory/projects 26개 · memory/episodic 2026-07-15~08-19 · memory/companies/sleebees.md · 활성 루틴 3개. 수치는 각 메모리 파일에 기록된 마지막 실측값이며, 괄호 없는 항목은 2026-08-07~08-19 사이 확인분입니다. 계획 총위(섹션 D)는 같은 세션에서 조사한 스타트업 마일스톤·검증 임계치 프레임을 적용한 제안입니다.