

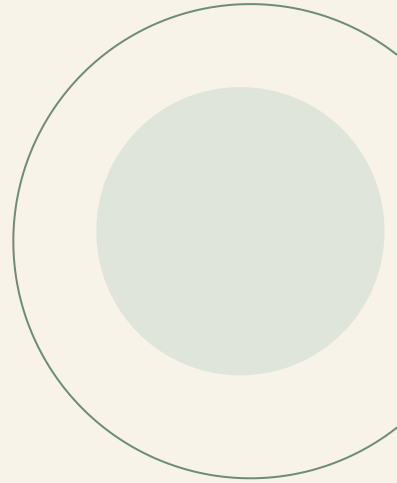
다시, 오제인

4060의 1인사업 파트너 오제인

퇴직 후, 내 경험 중 무엇이 돈이 될까?

평범한 경력에서

‘첫 서비스 후보 3개’를 찾는 방법



오래 일했는데도 무엇을 해야 할지 모르는 이유

20, 30년 일했는데도 막상 회사 밖에서 무언가 시작하려고 하면 할 수 있는 일이 없는 것처럼 느껴집니다.

회사에서는 직책과 담당 업무가 나를 설명해줬지만, 회사 밖에서는 내가 해결할 수 있는 문제를 직접 설명해야 하기 때문입니다.

그래서 많은 분이 새로운 자격증이나 기술을 찾습니다. 하지만 첫 번째로 살펴봐야 할 곳은 바깥이 아니라 **이미 지나온 경험** 안입니다.

**이 책은 새로운 사업 아이템을
억지로 만들어내는 책이 아닙니다.**

지금까지 해온 일 속에서 다른 사람에게 도움이 될 경험을 찾아, 첫 서비스 후보 3개로 정리하는 책입니다.

경험이 부족한 것이 아니라 너무 익숙한 것입니다

자신에게는 평범한 일이 다른 사람에게는 어려운 일일 수 있습니다.

오랫동안 반복해서 해온 일은 이제 너무 익숙해져서 특별해 보이지 않습니다. 하지만 처음 해보는 사람은 어디서 시작하고, 무엇을 조심하며, 어떤 순서로 해야 하는지 모릅니다.

예를 들어 이런 경험도 누군가에게는 도움이 됩니다.

- 후배의 보고서를 자주 고쳐준 경험
- 부모님의 병원 일정과 서류를 관리한 경험
- 작은 가게에서 단골을 만들어본 경험
- 이직 과정에서 자기소개서를 여러 번 수정한 경험
- 스마트폰과 온라인 도구를 혼자 배운 경험

서비스의 재료는 대단한 성공만이 아닙니다.

**내가 반복해서 해결한 일이
다른 사람에게는 배우고 싶은 방법이 될 수 있습니다.**

서비스가 되기 쉬운 경험의 네 가지 특징

모든 경험이 바로 서비스가 되는 것은 아닙니다. 다음 네 가지 중 하나에 해당하는 경험부터 살펴보세요.

01

오래 반복한 일

직장이나 일상에서 여러 번 수행해 방법과 순서를 알고 있는 일

02

사람들이 자주 물어보는 일

주변에서 자연스럽게 조언이나 도움을 요청하는 일

03

큰 시행착오를 겪은 일

시간이나 돈을 쓰고 실패하면서 무엇을 피해야 하는지 알게 된 일

04

결과를 만들어본 일

문서, 변화, 절약, 개선처럼 전과 후가 비교되는 일

이 네 가지가 겹칠수록 첫 서비스 후보가 될 가능성이 커집니다.

첫 번째 질문: 나는 무엇을 반복해왔을까?

직업명만 적으면 경험이 잘 보이지 않습니다.

‘회사원’, ‘교사’, ‘여행사 직원’, ‘주부’가 아니라 그 안에서 실제로 반복한 행동을 적어야 합니다.

예를 들어 ‘여행사 직원’이라는 직업 안에는 다음 경험이 들어 있습니다.

- 고객의 요구를 듣고 적합한 상품을 추천한 일
- 복잡한 일정을 보기 쉽게 정리한 일
- 예상치 못한 문제가 생겼을 때 대안을 찾은 일
- 고객 불만을 듣고 해결한 일
- 여행지를 이해하기 쉽게 설명한 일

직접 적어보세요

내가 직장과 일상에서 반복해온 일

1.

2.

3.

4.

5.

두 번째 질문: 사람들이 나에게 무엇을 물어봤을까?

사람들은 내가 잘하는 것을 나보다 먼저 알아보기도 합니다.

“이건 어떻게 했어?”

“이것 좀 봐줄 수 있어?”

“어디서부터 시작해야 해?”

최근 몇 년 동안 반복해서 들었던 질문을 떠올려보세요.

특히 내가 별것 아니라고 생각하면서 자연스럽게 답해준 내용이 중요합니다. 익숙해서 쉽게 설명했지만, 상대방에게는 막막했던 문제일 수 있기 때문입니다.

직접 적어보세요

사람들이 나에게 자주 물어보거나 부탁했던 일

1.

2.

3.

4.

5.

세 번째 질문: 나는 무엇 때문에 많이 헤맸을까?

성공한 경험만 서비스가 되는 것은 아닙니다.

오히려 오랫동안 헤매고 실패해본 사람은 처음 시작하는 사람이 어디서 막히는지 잘 압니다.

- 비싼 강의를 들었지만 성과가 없었던 경험
- 사업 아이템을 여러 번 바꾼 경험
- 이직이나 재취업에 실패한 경험
- 처음 유튜브나 블로그를 시작하며 헤맨 경험
- 부모님의 병원이나 행정절차를 몰라 고생한 경험

중요한 건 실패를 보여주는 데서 끝나지 않는 것입니다.

**무엇 때문에 실패했고,
다시 한다면 무엇을 다르게 할 것인지 설명할 수 있어야 합니다.**

직접 적어보세요

내가 크게 헤맨 일과 그 과정에서 알게 된 것

1.

2.

3.

경험을 직업명이 아닌 ‘해결한 문제’로 바꾸세요

서비스 후보를 찾으려면 경험을 한 번 더 바꿔 적어야 합니다.

직업 중심 표현

인사팀에서 15년 동안 근무했습니다.

문제 중심 표현

경력도 많지만 자기소개서에 강점을 쓰지 못하는 사람의 경험을 정리해왔습니다.

직업 중심 표현

오랫동안 자영업을 했습니다.

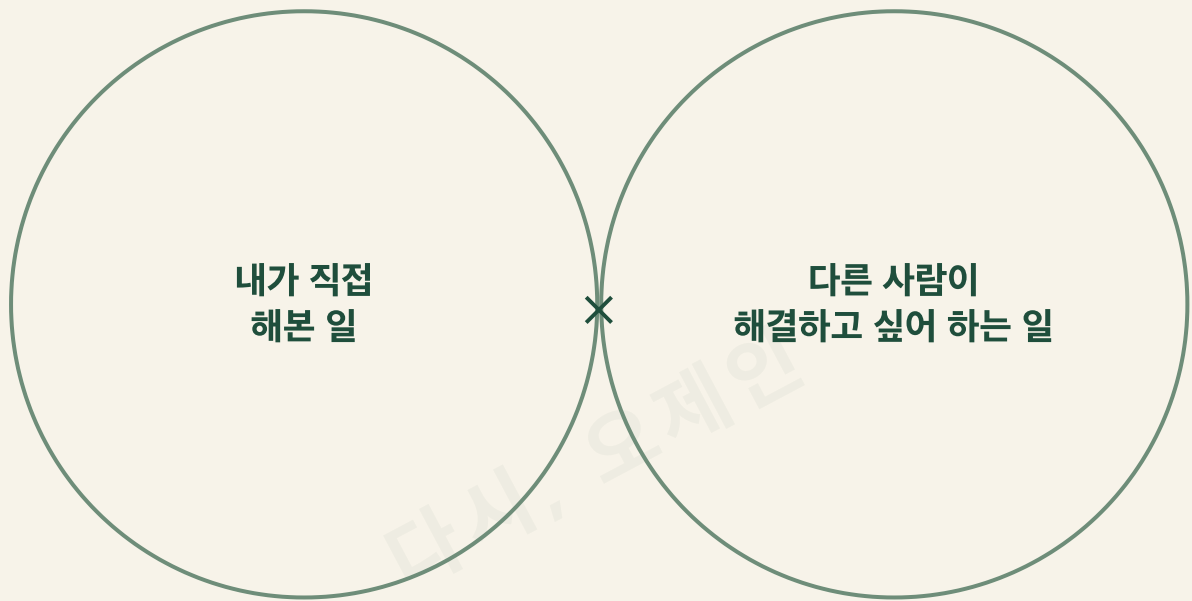
문제 중심 표현

처음 온 고객이 메뉴를 쉽게 선택하고 다시 방문하도록 설명과 응대 방식을 만들어왔습니다.

**경력 자체보다 그 안에서
누구의 어떤 문제를 해결했는지 찾아야 합니다.**

팔릴 가능성은 '시장'과 만나는 지점에서 생깁니다

내가 잘하는 일만으로는 부족합니다. 다른 사람이 실제로 어려워하거나 해결하고 싶어 하는 문제와 만나야 서비스가 됩니다.



내가 좋아하지만 다른 사람이 필요로 하지 않는다면 취미에 가깝습니다.

사람들이 원하지만 내가 직접 해보지 않았다면 신뢰를 만들기 어렵습니다.

두 가지가 겹치는 지점이 첫 서비스 후보입니다.

평범한 경험이 서비스 후보로 바뀌는 순간

경험 01

후배의 보고서와 발표자료를 자주 검토했다.

해결한 문제 — 자신의 경험은 많지만 문서로 정리하지 못하는 사람을 도왔다.

서비스 후보 — 40대 경력직의 경험을 한 장의 경력소개서로 정리하는 피드백

경험 02

부모님의 병원 예약과 검사 일정을 수년간 관리했다.

해결한 문제 — 첫 입원을 앞둔 가족이 무엇을 준비해야 할지 몰라 불안해하는 문제를 해결했다.

서비스 후보 — 부모님의 첫 입원을 준비하는 가족을 위한 병원 준비 상담

경험 03

동네 가게를 운영하며 단골을 만들었다.

해결한 문제 — 처음 방문한 고객에게 메뉴와 가게의 장점을 제대로 설명하지 못하는 문제를 해결했다.

서비스 후보 — 동네 가게 사장님을 위한 고객 응대 문구 피드백

오제인도 흠어진 경험에서 시작했습니다

저 역시 처음부터 '4060 첫 서비스'라는 사업을 계획했던 것은 아닙니다.

여행사에서 고객을 이해하고 상품을 기획했던 경험, 유튜브를 만들며 콘텐츠를 익힌 경험, 기관 강의를 운영한 경험, 여러 사업을 시도하며 겪은 시행착오가 따로 흠어져 있었습니다.

이 경험들을 하나씩 연결하면서 발견한 공통점은 이것이었습니다.

**사람의 경험과 생각을 정리해
콘텐츠와 서비스의 형태로 보여주는 일**

새로운 능력을 갑자기 만든 것이 아니라 이미 해온 일에서 공통된 역할을 찾았습니다.

제 사례의 핵심은 성공담이 아닙니다.

여러 경험 속에서 반복해온 문제 해결 방식을 찾으면 다음 서비스의 실마리가 보인다는 것입니다.

서비스 후보 판별표

지금까지 적은 경험을 아래 기준으로 점검해보세요. 각 항목에 해당하면 1점을 줍니다.

점검 항목	후보 A	후보 B	후보 C
내가 직접 여러 번 해본 경험이다			
사람들이 실제로 어려워하는 문제다			
주변에서 질문이나 부탁을 받은 적이 있다			
내 도움으로 시간이나 시행착오를 줄일 수 있다			
상담이나 실습 후 작은 결과물이 남는다			
앞으로도 계속 이야기할 수 있는 주제다			

**4점 이상인 경험은
첫 서비스 후보로 검토해볼 만합니다.**

이 표는 정답을 정하는 도구가 아니라, 막연한 경험을 비교하는 도구입니다.

이제 첫 서비스 후보 3개를 적어보세요

지금까지 적은 경험 중 점수가 높은 세 가지를 골라보세요.

후보 1

내 경험:

내가 해결해본 문제:

이 경험이 필요한 사람:

후보 2

내 경험:

내가 해결해본 문제:

이 경험이 필요한 사람:

후보 3

내 경험:

내가 해결해본 문제:

이 경험이 필요한 사람:

여기까지 적었다면
이 전자책의 목표는 달성한 것입니다.

후보를 찾는 것과 실제 서비스를 만드는 것은 다릅니다

경험 후보를 세 개 찾았다고 바로 상품이 완성되는 것은 아닙니다.

이제 다음 질문이 남습니다.

- 세 후보 중 무엇을 먼저 선택해야 할까?
- 누구를 가장 먼저 고객으로 잡아야 할까?
- 어떤 결과를 약속해야 할까?
- 상담, 강의, 피드백 중 어떤 방식이 맞을까?
- 얼마를 받고 어디까지 제공해야 할까?

이 질문에 한 번에 완벽한 답을 내릴 필요는 없습니다.

세 후보를 비교하면서 내가 가장 잘 이해하는 문제, 지금 도움을 필요로 하는 사람, 작은 결과를 만들 수 있는 방식을 차분히 살펴보세요.

**완벽한 상품을 만드는 것보다,
후보 하나를 작게 시험해보는 것이 먼저입니다.**

다음 페이지의 AI 도구를 활용해 후보를 조금 더 구체적으로 살펴보세요. 혼자 정리하기 어렵다면 강의나 1:1 코칭으로 함께 점검하는 방법도 있습니다.

AI봇으로 다음 단계를 이어가세요

전자책에서 찾은 후보 3개를 **경험 자산 발굴 AI봇**에 입력해보세요.

AI봇을 통해 각 경험이 어떤 고객과 서비스로 연결될 수 있는지 첫 번째 초안을 받아볼 수 있습니다.

AI가 보여주는 가능성을 참고해, 내 경험이 누구에게 어떤 도움을 줄 수 있는지 조금 더 살펴보세요. 그 과정에서 나에게 맞는 첫 서비스가 더 분명해집니다.

경험 자산 발굴 AI봇

경험 후보를 고객과 서비스의 언어로 정리하는 첫 번째 초안을 받아보세요.

[AI봇 바로가기 →](#)

**지금까지의 경험은 평범해서 가치가 없는 것이 아니라,
아직 서비스의 언어로 정리되지 않았을 뿐입니다.**

오제인 무료 공지 단톡방

[입장하기 →](#)

강의 · 1:1 코칭 문의하기

[문의하기 →](#)

다시, 오제인 · 4060의 1인사업 파트너 오제인

© 2026 다시, 오제인. 무단 복제·배포·공유·2차 가공·판매를 금지하며, 위반 시 저작권법상 책임이 발생할 수 있습니다.