

“생성형 AI 도입으로 변화된 실리콘밸리 생태계 탐구
- 예비 창업자를 위한 생성형 AI 활용 가이드북 제안”

목 차

I . 서론	3
1. 탐사배경	
2. 탐사주제 및 목표	
3. 탐사일정	
4. 인터뷰 사전 준비	
II . 본론	10
1. 이론적 배경	
2. 국내사전조사	
3. 해외탐사	
4. 종합	
III . 결론	71
IV . 참고문헌	73

I. 서론

1. 탐사배경

생성형 AI의 등장은 우리의 삶은 물론 스타트업 업계에도 변화를 불러오고 있다. 이는 예비 창업자에게도 마찬가지로, 서류 처리 전반에 대한 실무적인 영역에서부터 사업 아이템 구상까지 생성형 AI를 활용 가능한 시대가 온 것이다. AI가 텍스트 뿐만 아니라 이미지와 영상을 생성하는 수준까지 발전하고 있는 현재 상황을 고려하면 그 영향력이 미치는 범위는 더욱 넓어질 것이다. 따라서 본 팀은 창업을 위해 기본적인 창업 역량은 물론, 최신 트렌드를 반영한 생성형 AI 활용 역량을 키워나가는 것이 중요하다고 판단했다. 이에, 현재 생성형 AI가 예비 창업자에게 어떤 변화를 일으키고 있는지 자세히 살펴보았다.

예비창업자들이 실제 창업자가 되는 과정에서 사업계획서 작성은 필수 관문이다. 이러한 사업계획서 작성에 도움을 주는 플랫폼들이 다수 출시되고 있었다. 그 예로, WRTN DOCUMENT는 생성형 AI 기술로 정부지원 사업 계획서 초안 작성을 쉽고 빠르게 도와준다. docenty.ai의 AI 도우미, 도슨티는 과거에 작성한 사업계획서와 함께 최신 정보를 업로드 하면, 새로운 사업계획서 초안을 작성해준다. 이러한 플랫폼 뿐만 아니라 이를 잘 활용할 수 있는 강의 또한 인기리에 진행되고 있었다. Chat GPT를 기반으로 사업계획서 작성법이 포함된 예비 창업자들을 위한 AI 비서 활용 마스터 클래스들이 운영되고 있으며 2024년 1월에 출간된 ‘초보 창업자도 쉽게 작성하는 예비창업패키지 사업계획서’ 책에서는 실제 사업 계획서 작성을 위한 프롬프트를 제시하고 있다. 현재 예비 창업자들에게 생성형 AI로 사업계획서 작성 효율을 높이는 것은 당연한 일이 되어가고 있다.

창업의 실무적인 영역에서도 생성형 AI의 도움을 받을 수 있다. 스타일과 브랜드 특성을 입력하면 다양한 회사 이름을 지어주고 로고까지 생성해주는 서비스 ‘네임릭스’부터 비전공자들도 쉽게 생성형 AI 이미지 콘텐츠를 제작할 수 있도록 해주는 교육 프로그램도 발견했다. 창업은 보통 5명이 채 안되는 소규모의 팀으로 시작된다. 특히 학생 창업의 경우 팀의 시간과 자원 또한 규모가 적을 수 밖에 없다. 제한된 인력과 자원을 가지고 다양한 업무를 처리해야 하는 예비 창업자들의 상황에서 생성형 AI는 업무 효율을 높여줄 수 있는 유용한 도구로서 자리 잡고 있다.

이러한 모든 현황은 생성형 AI의 출시로 예비창업자 생태계가 변하고 있음을 보여준다. 예비 창업자의 생성형 AI에 대한 지식 및 활용 능력은 업무 효율을 증진시키고 비용을 절감시켜 사업 실패 확률을 낮추는 데 기여할 수 있다. 하지만 신기술의 등장은 언제나 그에 버금가는 부작용을 불러왔다. 생성형 AI 기술 역시 예외는 아니다. 본 팀 또한 창업 과정에서 생성형 AI를 효과적으로 활용하기 위해 노력하는 과정에서 부작용을 경험했다.

실제로 Chat GPT를 활용해 서비스 기획의 근거 검색 과정에서 실제로는 존재하지 않는 문들을 결과로 내놓는 ‘환각 효과’를 경험했다. ‘Got it AI’의 공동 창업자 피터 리란은 ‘Chat GPT’의 환각률을 대략 20% 정도라고 진단했으며 이전 모델보다 환각 오류를 개선한 모델인 GPT-4도 공개되었지만 이 또한 완전하지는 않다. 생성형 AI의 문제점은 환각효과 뿐만이 아니다. 미국의 언어학자 노엄 촘스키는 뉴욕타임스 기고글에서 ‘기본적으로 현재의 생성형 AI는 하이테크 표절의 시스템이고 배움을 회피하게 한다’고 주장했다. 예비 창업자의 학습이 필요한 영역에서 사용하는 생성형 AI는 장기적으로 악영향을 미칠 수도 있는 것이다.

이와 같은 경험을 통해, 생성형 AI가 제공하는 기술적 이점을 활발히 활용하는 동시에 신기술 도입의 부작용에 대한 대비책을 준비해야 할 필요성을 느꼈다. 이미 스타트업 시장을 포함

한 산업 전반에 걸쳐 생성형 AI의 활용 방안이 활발히 연구되고 있는 지금, 이 기술을 더욱 현명히 사용하기 위한 더욱 깊이 있는 탐구가 절실하게 필요하다. 스타트업 문화의 선두 주자인 동시에 신기술의 적극적 활용에 앞장서는 실리콘밸리에서 생성형 AI 활용 방법을 다양한 각도에서 탐색하고 그 결과를 예비 창업자들에게 공유함으로써 해당 탐구를 실천할 수 있다. 본 팀은 이번 탐사를 통해 산업 현장의 실제 목소리를 풍부하게 접하고 고민하는 밀도 높은 경험을 성취하고자 한다. 이를 통해 실리콘 밸리의 창업자들이 생성형 AI를 바라보는 견해를 획득하고 이를 예비 창업자들이 현명하게 창업을 준비할 수 있도록 돕는데 사용할 것이다.. 더 나아가 이러한 탐구가 생성형 AI 활용 문턱을 낮추어 교내 창업 문화의 활성화에 기여하기를 기대한다.

2. 탐사주제 및 목표

탐사 주제	생성형 AI 도입으로 변화된 실리콘밸리 생태계 탐구 예비 창업자를 위한 생성형 AI 활용 가이드북 제안
-------	--

기술 기반 창업을 준비하는 본 팀은 창업 아이템 탐색 과정 중 생성형 AI 활용 능력의 중요성을 실감했으며, 시간이 흐를수록 그 영향력은 더 커질 것으로 예측한다. 이에 최신 기술의 요람이라 불리는 실리콘밸리에서 생성형 AI가 불러온 업무적 변화와 각각의 업무 환경에서의 AI 활용 방안 등의 전반적 실태를 파악할 것이다. 이에 더불어, 생성형 AI 관련 문제에 대한 인식과 대비책을 탐구하고자 한다. 본 팀은 주제를 구체화하기 위해 교내 기업가정신 연계전공 교수님이신 주창림 교수님 및 최용철 교수님과의 인터뷰를 진행했다. 인터뷰 결과 생성형 AI가 스타트업 업계의 서비스 기획 및 출시에 광범위한 영향을 주고 있음을 확인했다. 또한 초기 창업팀에게 신기술 적용 가능성 및 범위 선정은 아이템 발굴 과정뿐만 아니라 실제 사업체를 운영하는 데 있어 회사의 방향성을 좌지우지할 수 있는 핵심적인 판단 기준이라는 사실을 확인했다. 따라서 예비 및 초기 창업 단계에 속한 사람들에게 실질적인 도움이 되는 정보 제공의 필요성을 느꼈다. 이에 이번 탐사를 통해 스타트업 현장에서의 생성형 AI의 활용 가능성을 확인하고 이에 대한 구체적인 결과물을 활용 가이드북으로 제작하고자 한다. 효과적인 결과물 도출을 위해 생성형 AI 활용에 대한 ①개발자적 관점 ②실무적 관점 ③규제적 관점으로 탐사 목표를 세분화했다. 또한 실리콘밸리에 관심 있는 한국의 예비 창업자들을 위한 실효성 있는 정보를 수집해 부록으로 제공할 예정이다.

첫 번째 목표는 실리콘밸리의 스타트업을 직접 방문하여 스타트업 업계의 개발자들이 생성형 AI와 협업하는 방법을 탐구하는 것이다. 창업과정에서 사업 아이디어를 현실로 구현하는데 개발은 불가피한 과정이다. 때문에 스타트업 팀 구성에 있어 개발자는 필수 인력으로 자리 잡았으며 현재 생성형 AI는 등장과 동시에 개발자들의 유용한 보조도구로서 자리 잡았다. 따라서 예비 창업자들에게 프로그래밍에 적용될 수있는 생성형 AI의 활용 방법은 큰 관심사이다. 실제로 코드를 생성, 수정해주는 도구의 사용은 개발 과정에서의 생산성과 효율성을 크게 증가시켰다. 개발자도구 전문 기업 JetBrains의 ‘The State of Developer Ecosystem 2023’ 리포트¹⁾에 따르면 전 세계 196개국 2만 6348명의 개발자를 대상으로 진행한 설문조사 결과, 개발자의 77%는 Chat GPT를 사용하고 있었다. AI 도구가 시간을 줄여줄 수 있는 효율적인 도구라는 사실이 증명된 것이다. 이를 바탕으로 현재 AI의 발전 속도를 고려할때, 미래 개발자들의 생성형 AI 사용이 불가피하다는 사실을 도출했다. 하지만 생성형 AI 사용으로 인한 실질적 개발 능력 퇴화 등 무분별한 AI 활용의 부작용 또한 함께 언급되었다. 종합적으로, 빠른

기술 발전 속도에 맞추어 발전해온 실리콘밸리 개발자들의 실제 활용 사례를 수집하고 이를 통해 스타트업 현장에서 바로 적용할 수 있는 현명한 사용법을 도출해 내는 것이 중요하다고 판단했다. 따라서 현직자들에게 개발 과정에서 어떻게 생성형 AI를 사용하는지, 혹은 부작용을 직접 경험한 적이 있는지, 있다면 어떻게 극복했는지 등의 질문을 통해 관련 내용을 수집하고자 한다. 이를 통해 프로그래밍을 공부하고 있거나, 공부하고 싶은 모든 예비 창업자들이 생성형 AI에 과도하게 의존하지 않으면서 함께 상생할 수 있는 능력을 쌓는 이정표 역할을 할 수 있기를 기대한다.

두번째 목표는 예비 창업자들이 생성형 AI를 더욱 효율적으로 활용할 수 있는 방안을 모색하는 것이다. NBER 보고서에 따르면 생성형 AI를 통해 직원들의 업무 효율이 약 14% 증가했으며, 삼성 SDS는 자체 생성형 AI 서비스를 도입한 결과, 직원 한 명당 월 평균 4.9시간의 업무시간이 감소했다. 또한, <챗GPT 전쟁>에서는 교육, 출판·미디어, 법률, 부동산, 여행, 게임, 메타버스 등 다양한 분야에서 ChatGPT를 적용하는 방법에 대해 설명하고 있다. 이처럼 생성형 AI를 통해 다양한 분야의 업무 효율을 증가시킬 수 있다. 그러나 생성형 AI는 치명적인 단점을 갖고 있다. 한 연구 결과는 생성형 AI는 개인이 생성하는 관점의 범위를 제한하기에 아이디어 생성이 획일화 될 수 있음을 이야기한다. 이와 유사한 맥락에서 교내 기업가센터 교수님은 정보 축적에 따른 생성형 AI 응답 획일화로 예비 창업자의 아이디어가 유사한 방향으로 수렴될 수 있음을 우려하셨다. 또한, 그럴듯하지만 부정확한 답변을 제공하는 생성형 AI의 '환각현상'도 유의해야 한다. 환각현상으로 인해 생성형 AI의 응답이 허위 정보를 바탕으로 구성될 수 있으며, 이로 인해 고객 신뢰도 하락 뿐만 아니라, 금전적·법적 문제가 발생할 수 있기 때문이다. 즉, 생성형 AI를 잘못 활용한다면 오히려 독이 될 수 있는 것이다. 이에 실리콘밸리 스타트업은 실무에서 업무 효율을 위해 생성형 AI를 어떻게 활용하고, 그 과정에서 생성형 AI의 부작용에 대해 어떻게 대비하고 있는지를 탐구하고자 한다. 이를 통해 교내 예비 창업자들이 생성형 AI를 통해 업무 효율을 높이는 동시에, 생성형 AI의 부작용을 적극적으로 대비할 수 있으리라 기대한다.

세 번째 목표는 예비창업자의 관점에서 실리콘밸리 생태계의 생성형 AI로 인한 변화를 바탕으로 생성형 AI 활용 시에 발생할 수 있는 문제에 대한 실제 현장의 대처 방안에 대해 탐구하는 것이다. 실제로 생성형 AI의 등장 이후, 예비창업자를 대상으로 한 다양한 생성형 AI 활용 교육이 등장하는 등²⁾ 예비창업자에게 생성형 AI는 창업에 있어 필수적인 분야가 되었다.

동시에 현재 산업 현장에서는 넓어지는 생성형 AI의 활용 범위에 따라 책임 있는 개발과 더불어 사업적, 윤리적 활용 범위와 가능성에 대한 제도 정비의 필요성에 대한 목소리가 커지고 있다. 실제로 문화체육관광부와 한국저작권위원회는 지난 2월 'AI-저작권법 제도 개선 워킹그룹'을 발족하고 관련 가이드라인을 준비³⁾, 2023년 2월 26일 개최된 서울 국제 저작권 포럼에서 AI 학습 저작권 이용 원칙을 담은 가이드라인을 공개했다⁴⁾. 또한 비교적 오랜 시간이 걸리는 제도 정비보다 한발 앞서서, AI와 관련해 발생하는 다양한 문제에 대한 실천적인 가이드라인의 필요성이 대두되고 있다. 실리콘밸리의 대표적인 IT 기업 세일즈포스에서 2023년 7월 발표한 [생성형 AI: 책임 있는 개발을 위한 5가지 가이드라인]⁵⁾을 통해 정확성, 안전성, 정직성, 권한 부여, 지속 가능성이라는 개발 기준을 제시하는 등 관련 기술의 활용 실태가 나날이 변화하는 상황임을 확인했다. 예비창업자는 시장에 진입하기에 앞서 창업을 준비하는 단계에서 이와 같은 변화의 방향성에 대해 파악할 수 있는 능력을 갖추 필요가 있다. 동시에 현재의 예비창업자는 경쟁력 높은 창업을 위해 생성형 AI에 대한 개인의 활용 능력을 높이는 동시에 다양한 분야에서의 활용 가능성 및 관련 산업에 대한 이해도를 갖춰야 한다. 따라서 본 팀은

이번 탐사를 통해 다양한 규모 및 분야의 관련 사업체 및 기관을 방문하여 먼저 실제 산업 현장에서는 빠르게 변화하는 AI 시장에 어떤 전략으로 대처하고 있는지를 탐구하고자 한다. 광범위한 실리콘밸리 생태계의 각 분야에서 취하고 있는 실질적 대처 방안에 대해 중점적으로 탐구하고, 이를 통해 예비창업자들이 AI와 관련해 격변하는 생태계에 대해 이해하고 현실적인 시장 진출 방향을 수립하는데 주춧돌이 되는 인사이트를 발굴하고자 한다.

위 세가지 목표 외에 부록 형식으로 한국의 대학생들에게 유용한 실리콘밸리의 정보를 싣고자 한다. 실리콘밸리에 관심있는 학생 창업자들에게 유용한 정보를 수록해 실리콘밸리 취·창업에 실질적인 도움을 주고자 한다. 실리콘밸리의 창업자 및 현직자들과의 인터뷰를 통해 실리콘밸리에 취·창업한 방법을 케이스별로 정리하고, 실리콘밸리의 환경적 특징, 실리콘밸리 사람들의 마인드 등 현지에서 인터뷰를 통해 얻은 최신의 생생한 정보를 싣을 것이다. 이를 통해 실리콘밸리에 관심 있는 학생들은 자신에게 적합한 방식으로 해외로 진출하는 방법을 탐구할 수 있을 것이다. 본 가이드북은 궁극적으로 실리콘밸리 진출을 꿈꾸는 한국의 학생들에게 어떤 비전을 가지고, 자신의 꿈을 어떻게 준비해야 할지 실용적인 지침서가 될 것이다.

3. 탐사일정

일자	지역	장소	현지 시간	활동 내용
제1일 1.10 (수)	인천 (한국) → 호놀룰루 (미국)	인천국제공항	20:20	항공기 이륙 및 출국
		호놀룰루 국제공항	9:30	항공기 이륙 및 출국
	호놀룰루 → 샌프란시스코 (미국)	호놀룰루 국제공항	15:20	항공기 이륙
		샌프란시스코 공항	22:31	항공기 착륙
제2일 1.11 (목)	샌프란시스코 → 산호세 (미국)	샌프란시스코 공항	00:00	이동
		산호세 숙소	01:00	숙소 체크인
	산호세 (미국)	[주소] 1265 El Camino Real	10:00	[인터뷰 1] 양기찬 개발자 / Jake 창업자 인터뷰
		UC Berkeley University	13:30	[행사 참여 1] UC Berkeley Boot Camp practice pitching 참관 후 강연 'Data and AI for good' 참관
제3일 1.12 (금)	산호세 (미국)	Plug and Play Tech Center	12:00	[행사 참여 2] 82 Startup Summit day 참여
제4일 1.13 (토)	산호세 (미국)	산타클라라 스타벅스	10:30	[인터뷰 2] 노리스페이스 신현준 대표님 인터뷰
	산호세 → 샌프란시스코	샌프란시스코 숙소	18:00	숙소 이동 및 체크인

	(미국)			
제5일 1.14 (일)	샌프란시스코 (미국)	샌프란시스코 숙소		선행 인터뷰 정리 및 추후 인터뷰 준비
제6일 1.15 (월)	산호세 (미국)	GS futures	10:30	[인터뷰 3] GS Futures 허태홍 대표님 및 Naël-Pierre Nuseibeh 인터뷰
		WeWork 사무실	13:30	[인터뷰 4] 링글 이승훈 대표님 인터뷰
			16:00	[인터뷰 5] 차트메트릭 조성문 대표님 인터뷰
		산호세 숙소	20:00	산호세 숙소 체크인
제7일 1.16 (화)	산호세 (미국)	META Menlo Park Officer	11:30	[인터뷰 6] META 오피스 투어 및 하현재 엔지니어 인터뷰
		Berkeley Coffee Shop	17:00	[인터뷰 7] UC Berkeley Undergraduate Nathan 인터뷰
		Berkeley Imm Thai	18:30	[인터뷰 8] UC Berkeley Undergraduate Kayla·Ardan 인터뷰
제8일 1.17 (수)	산호세 (미국)	EEUM	10:00	[인터뷰 9] EEUM 정상혁 CTO님 인터뷰
		Stanford University	12:30	[행사 참여 3] Stanford 교육 대학원 수업 참여
			15:00	[인터뷰 10] 캠퍼스 투어 및 창업가 Jodi Anderson Jr. 인터뷰
제10일 1.19 (금)	산호세 (미국)	유튜브	11:30	[인터뷰 14] 유튜브 이재범 백엔드 엔지니어님 인터뷰
제11일 1.20 (토)	샌프란시스코 (미국)	샌프란시스코 공항	11:26	항공기 이륙
	호놀룰루 (미국)	호놀룰루 국제공항	15:26	항공기 착륙
		호놀룰루 숙소	18:00	숙소 체크인 및 선행 인터뷰 정리
제12일	호놀룰루	호놀룰루 국제공항	11:10	항공기 이륙 및 출국

1.21 (일)	(미국)			
제13일	인천	인천 국제공항	(+1일)	항공기 착륙 및 입국
1.22 (월)	(한국)		17:30	

4. 인터뷰 사전 준비

1) 기관 사전 컨택 과정

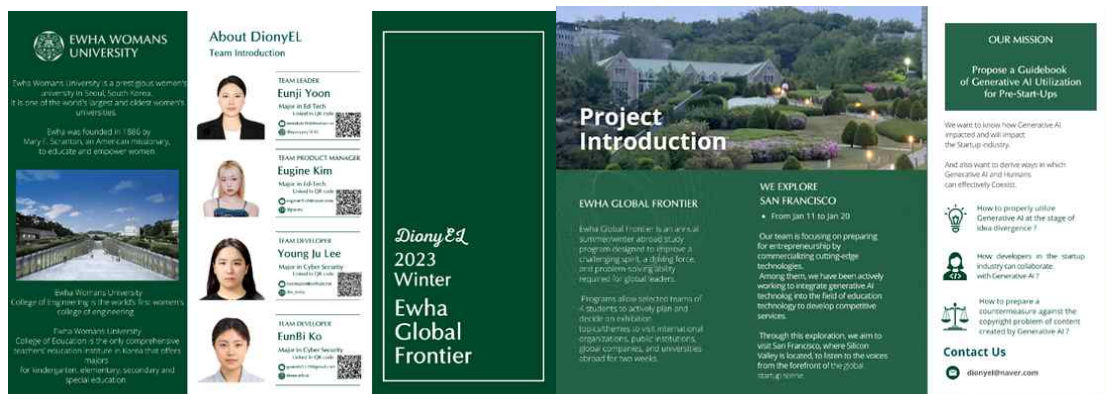
AI 관련 국내외 스타트업 리스트업 → 팀 소개 브로셔 제작 → 메일 컨택 (국내/해외용 양식 제작, 팀 브로셔 첨부)

예비창업자의 관점에서 AI 시대의 창업을 준비하기 위해 실질적으로 요구되는 것이 무엇인지 탐구하기 위해 국내외 다양한 산업군에서 AI를 활용하고 있는 스타트업 종사자 분들을 인터뷰 대상으로 선정했다. 먼저 국내의 AI 분야 스타트업 대표님들과의 인터뷰를 통해 현재 AI 스타트업 시장의 시장 발전 현황 및 시장 진출 전략에 대해 탐구하고 예비창업자들이 AI 시장에 진출하거나 AI를 활용한 창업을 하기 위해 갖춰야 할 역량에 대한 현직자들의 시각을 탐구하고자 했다. 이를 위해, AI 기반 솔루션을 제공하고 있는 총 5개의 국내 스타트업 대표님(웨인힐스 브라이언트, 누리랩, 피카디, BFAI, 투비유니콘)과의 인터뷰를 확정했다.

국내 스타트업 대표님들과의 인터뷰를 바탕으로 탐사 주제를 예비창업자의 개발적 관점, 실무적 관점, 규제적 관점의 세부 탐구 주제를 구체화하고 이를 바탕으로 실리콘밸리 현직자 분들을 인터뷰 대상으로 선정했다. 또한, 경쟁력 있는 창업을 위해 필수적인 기존 시장 탐색을 위해 현재의 AI 관련 기술 및 시장을 선도하고 있는 실리콘밸리의 대기업 현직자 분들을 인터뷰 대상으로 선정하였다.

2) 브로슈어와 현수막, 명찰 제작

(1) Brochure



(2) 현수막



(3) 명찰

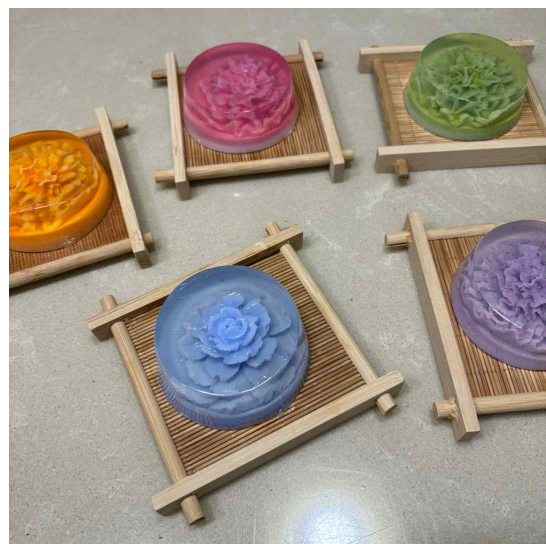


3) 답례품 준비

인터뷰이를 위한 답례품을 준비했다. 답례품은 이화골프공 3구세트 및 연꽃 비누 2종으로 준비했다. 답례품과 함께 한국 전통 과자, 손편지, 식물 브로셔를 포함했다.



<이화 골프공 3구세트 사진>



<천연 연꽃 비누 사진>

Ⅱ. 본론

1. 사전조사

1) 국내

실리콘밸리 현지 탐사에 앞서 국내 스타트업 생태계에서의 생성형 AI 사업 추진 현황 및 업무에서의 생성형 AI 활용 방안에 대해 파악하기 위해 다양한 분야의 스타트업 대표님들과의 인터뷰를 진행했다. 인터뷰 대상 기업은 AI 기반 솔루션을 제공하는 스타트업으로, 생성형 AI 출시 후 스타트업 현장에서의 일어난 변화를 중심으로 인터뷰지를 구성하였다.

일자	장소	기관	기관 소개
2023.11.10	실시간 화상 인터뷰	[인터뷰 1] 웨인힐스 브라이언트	인공지능 언어모델 및 영상합성 분야 스타트업
2023.11.14	이화여대 국제교육관 1 층 카페 아이엔지	[인터뷰 2] 누리랩	피싱&스미싱 URL 자동 탐지 차단 등 AI 를 접목시킨 악성코드 분야 보안 솔루션 스타트업
2023.11.23	실시간 화상 인터뷰	[인터뷰 3] 피카디	고객사의 데이터를 분석하고 생성 AI 를 통해 마케팅 문구를 생성해주는 기업
2023.11.27	서울 송파구 가락로 42 길 12 1 층	[인터뷰 4] BFAI	생성형 AI 를 활용하여 영어 문제를 제작해주는 '잉크 ai'서비스
2023.12.26	서울특별시 서초구 사평대로 205	[인터뷰 5] 투비유니콘	AI 기반의 진로, 진학 관리 전문 사이트
2024.01.05	실시간 화상 인터뷰	[인터뷰 6] EEUM	하드웨어 및 AI 관련 메모리 기술 개발에 중점을 둔 실리콘밸리 스타트업
2024.01.06	실시간 화상 인터뷰	[인터뷰 7] SuperHuman	사용자의 이메일 사용 습관 자체를 바꿔주어 전체 업무 효율을 높여주는 이메일 서비스를 제공하는 스타트업

[인터뷰 1] 이수민 웨인힐스 브라이언트 대표

일시 및 장소	2023.11.10 실시간 화상 인터뷰
대상자	인공지능 언어모델 및 영상합성 분야 스타트업 '웨인힐스 브라이언트' 이수민 대표

인터뷰 내용 정리
생성형 AI 기반 스타트업 창업 계기
- 시대의 흐름을 읽어라 지금처럼 생성형 AI가 주목받지 않을 때부터 AI에 관심이 많았음. 지금만큼 기술적이진 않지만, 비슷한 프로그램을 미국에서 사용하는 것을 이미 몇 년 전에 보고 미래에는 영상 편집을 편하게 해주는 시대가 올 것이라 예측함. 예비 창업자라면 앞으로 미래가 어떻게 변화할지를 고민하길 바람. 시대보다 한발 더 빠르게 움직여야 함. 현재는 특별히 영업을 하지 않아도 다양한 국가에서 협업 문의가 오고 있음. 무조건 AI에 특화 된 사람이 되라고 조언하고 있음. AI는 단순히 트렌드가 아닌 문화임.
생성형 AI로 변화 될 미래 및 함양 능력
- 생성형 AI의 미래 생성형 AI는 지금보다 더 진화할 것이며, 그 활용 분야도 점차 더 확대될 것임. 지금은 단순 대화 형식으로 생성형 AI를 활용하나, 앞으로는 완전 대화형으로 바뀔 것임. 단순히 답을 주는 것을 넘어 실시간으로 상호작용이 가능하다는 것임. - 생성형 AI 활용 능력을 향상시키기 위해 필요한 것 -> 프롬프트 함양 능력 좋은 프롬프트를 만드는 사람이 되어야 함. 프롬프트 구성에 있어 중요한 것은 얼마나 디테일한가임. 이전에는 구글링과 유튜브로 찾았던 정보를 앞으로는 생성형 AI만으로 찾을 수 있을 것임. 예를들어 '좋은 카페를 찾아줘'가 아닌 '아이스라떼가 맛있고 별점이 높고 분위기가 따뜻한 느낌의 성수동 카페를 찾아줘'라고 질문을 던져야 함. 질문을 잘하는 것이 중요 한만큼, 이를 잘 활용할 수 있는 사람이 되어야 함.
스타트업 운영에 있어 생성형 AI 관련 규제를 직면하는 자세
- 생성형 AI를 규제하는 것은 불가능함 현실적으로 생성형 AI를 규제한다는 것은 말이 되지 않음. 정부 및 대기업에서 모두 암암리에 사용하고 있음. 공식적으로 사용하지 못한다고 할지라도, 필요에 따라 사용하고 있을 것임. 앞으로 생성형 AI를 활용하는 분야는 점차 확대될 것이기에 규제를 고민하기보단 AI 기술을 함양하는 것이 더 중요함. - 규제가 있더라도 스타트업은 직진해야 함. 규제에 얽매이다 보면 스타트업은 일을 못함. Open Ai도 소송 걸린 게 40개가 넘음. 욕을 먹고 소송을 당할지 언정 고객이 필요하다면 무조건 시도해야 함. 시장이 활성화 된다면 규제는 변할 수 밖에 없음. 시장이 바뀔 것이라는 예측이 있으면 규제를 고민하기 보단 고객에게 필요한가를 더 우선적으로 고민하길 바람. 다만 예측이 실패할 수 있으며 이를 책임질 수도 있어야 함.
예비 창업가를 위한 조언
- 실제 행동하는 것이 제일 중요함 책을 통해 무언가를 배우며 지식을 쌓기보단 실제 사업을 하면서 몸으로 체득하길 바람. 사업을 시작하면 꾸준히 계속해야 함. 그래야 기회와 타이밍이 옴. 눈에 띄는 것들을 꾸준히 공부하면서 때가 오길 기다려야 함. 공부만 하는 것은 무용지물임. 생각을 적게 하고 몸을 움직이길 바람.

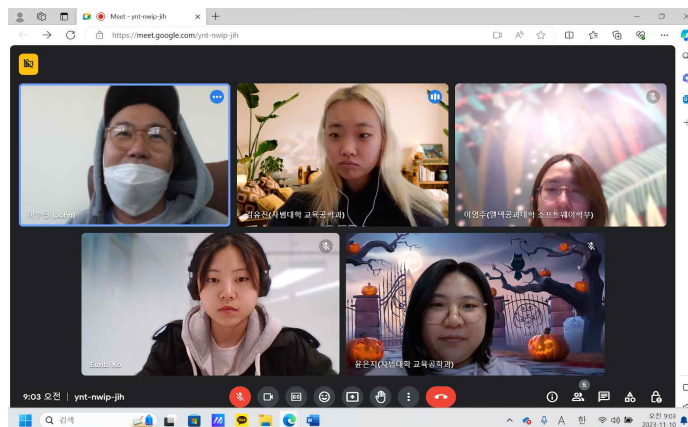
- 나보다 더 나은 사람과 대화하고자 하라

답을 얻기 위해서는 말을 많이 해야 함. 나보다 더 나은 사람과 대화함으로써 성장할 수 있는 기회를 스스로 만들어야 함. Linked In 프로필을 꼭 만들어 글로벌하게 사고를 펼쳐 나갔으면 좋겠음. 이때 내가 타인에게 무엇을 해줄 수 있는지도 고민해야 함. 타인의 시간을 소중하게 생각해야 함. 타인에게 소개할 수 있는 나의 가치를 만들 길 바람.

예비 창업자를 위한 인사이트

예비 창업자에게 생성형 AI 활용 능력은 매우 중요함. 좋은 프롬프트를 만들 수 있는 능력을 함양하라.

창업에 뜻이 있다면 꾸준히 공부하며 시대의 흐름을 잘 읽어야 함. 지금 트렌드는 생성형 AI이며, 앞으로 이것이 우리 삶에, 고객의 삶에 어떤 변화를 줄 것인지 미래를 예측하며 한발 더 앞서 나가는 사람이 되어야 함.



<인터뷰 진행 사진>

[인터뷰 2] 최원혁 누리랩 대표 및 이화여대 사이버보안 겸임교수

일시 및 장소	2023.11.14. 대면 인터뷰
대상자	국내 악성코드 기반 보안 솔루션 스타트업 누리랩 및 이화여대 사이버보안 겸임교수 최원혁 대표

인터뷰 내용 정리

Chat GPT의 등장으로 변화된 스타트업에서의 개발자 역할 변화

- 1인 개발자의 증가 및 빠른 베타 테스트 진행이 가능해짐

Chat GPT를 활용한 개발 과정의 단순화가 1인 개발자의 증가를 가져왔음. 이를 통해 예비 창업자 및 실제 스타트업 씬에서는 서비스의 테스트 및 개발 속도를 빠르게 하고, 결과적으로 고객과의 만남이 빨라져 더 많은 서비스 노출의 기회가 마련되었음.

단순 서류 업무에서의 생성형 AI 활용을 통한 효율성 증대

- 업무 과정에서의 효율성 시장 배경 조사 작성이나 보고서 요약, 마케팅을 위한 콘텐츠 제작 등 개발 이외에도 다양한 분야의 업무가 필요함. 이 과정에서 Chat GPT 등의 생성형 AI를 활발히 사용하여 업무의 효율성을 증대하고 있고 이를 활용해서 업무하는 것에 대해 긍정적으로 생각함. - 다양한 분야로의 확장 가능성 실제로 블록체인과 같은 분야는 전공 분야가 아니기 때문에 이전에는 정확히 알지 못했지만, 이제는 Chat GPT를 활용하여 블록체인이라는 특정한 분야에 대한 지식을 얻고 이를 실제 상용화 가능한 서비스로까지 기획해보는 것이 가능해졌음.
개발 과정에서 생성형 AI가 정말 도움이 되려면
- 개발자의 개인 역량이 오히려 더 중요하다. 개발자가 CS 및 코딩에 대한 배경지식 없이 생성형 AI만을 활용한다는 것은 매우 위험함. 개발자가 도메인 지식을 가지고 있는 상태여야만 AI가 제공하는 코드 스니펫 등의 개발 정보에 대한 적절성 여부를 판단할 수 있음. 즉, 개발자가 코드를 작성할 때 관련 도메인 지식을 가지고 있는 상황에서 생성형 AI를 활용하는 것이 가장 바람직함.
창업의 성공 가능성을 높이기 위해 가장 중요한 것
- 실험적인 도전과 빠른 시장 검증 과정 세상에는 다양한 아이템과 아이디어가 존재하지만, 창업 성공과 실패를 가르는 핵심적인 요인 중 하나는 시장에서의 검증 여부임. 앞에서 언급했듯이 생성형 AI의 발전 등으로 더욱 빠른 시장 검증이 가능해진 만큼, 아이템의 타당성을 확인하는 단계를 거친 후에 실험적인 도전을 통해 창업의 진행 여부를 결정하는 것이 바람직함.

예비 창업자를 위한 인사이트
생성형 AI는 개발자 한 명이 동시간에 할 수 있는 일의 양을 늘림. 이로 인해 개발 스피드가 빨라졌고, 그만큼 스타트업 현장에서 제품 개발 속도가 가속화됨. 생성형 AI로 인해 빠르게 아이템을 개발하고 시장 검증이 가능해진 만큼, 시장 검증을 철저히 하는 것이 창업의 성패를 가를 것임.

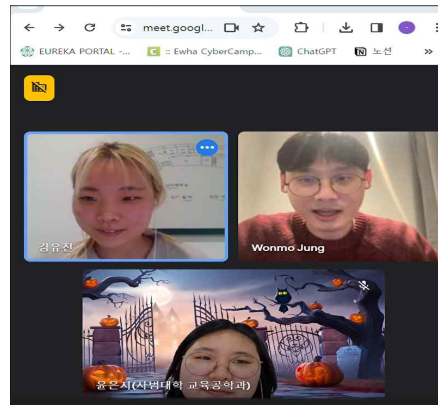
[인터뷰 3] 정원모 피카디 대표

일시 및 장소	2023.11.23 실시간 화상 인터뷰
대상자	국내 AI 마케팅 기업 피카디 정원모 대표

인터뷰 내용 정리
생성형 AI와 같은 새로운 기술을 활용한 사업 아이템에 대한 효과 검증 방법 - 직접 진행하는 모의실험 생성형 AI를 활용한 CRM 메시지의 효과를 검증하기 위해 실제 실험을 수행하였음. 대학생 실험자들을 활용하여 생성형 AI가 생성한 결과물과 기존의 결과물을 비교하는 과정을 통해 효과를 확인. → 생성형 AI의 효과를 정량적으로 파악하기 위해서는 실험을 직접 진행하는 것도 좋은 방법임.

프롬프트 엔지니어링에 있어 중요한 팁 2가지와 주의 사항
- 첫 번째 팁 LLM을 사람처럼 고려하여 업무를 시킬 때 필요한 요소들을 고려하여 프롬프트를 구성. 필수적인 사실 요소들을 고려하는 것이 프롬프트 엔지니어링의 기본임. - 두 번째 팁 한영 전환이 중요. 영어로 작성된 프롬프트는 토큰 수가 줄어들어 성능이 향상되므로, 영어로 작성한 후 필요시 한글로 변환하는 방법을 통해 퍼포먼스를 높임. 하지만 한국어 맥락이 중요한 경우에는 유동적으로 적용해야 함. - 주의 사항 프롬프트 엔지니어링은 누구나 시도할 수 있는 기술이므로, 차별화가 어려움. 주요 차별성은 데이터 수집과 활용에 있다고 판단.
학습과정에서 생성형 AI 사용에 대해
- 학습과 창업으로 목표를 나누어 생성형 AI를 활용해야함 학습과 창업은 별개의 목표로 설정되어야함. 학습이 목표인 경우에는 스스로 이해하고 판단하는 과정이 중시되어 생성형 AI 사용은 지양되어야함. 반면, 창업에 있어서는 목표 도달이 중요하기 때문에 효율성은 높이는 도구로서 적극적 사용이 권장됨. → 예비 창업에 있어 생성형 AI 사용에 대한 무조건적인 배척이나 활용은 피해야 하며 상황과 목표에 따라 사용해야 함.
미래 개발자의 역할에 대해
- 미래에 변화할 가능성 현재 개발자의 역할이 변화하지는 않았으며 생성형 AI는 개발자의 효율성을 높여주는 도구로 사용되고 있음. 하지만 향후에는 테스트 케이스 및 생성형 AI 업무 요건 설정에 중점을 둔 역할로 변할 것으로 예상됨.

예비 창업자를 위한 인사이트
생성형 AI를 잘 활용하는 창업가가 되기 위해서는 프롬프트 엔지니어링을 잘 활용할 수 있어야 함. 다만 프롬프트 엔지니어링 그 자체보다는 데이터를 결합해 활용할 수 있어야 함. 생성형 AI를 통해 업무를 효율적으로 만드는 것은 예비 창업자에게 적극적으로 권장됨.



<인터뷰 진행 사진>

[인터뷰 4] 김정태 BFAI 대표

일시 및 장소	2023.11.27 대면 인터뷰
대상자	생성형 AI 영어 문제 제작 서비스 BFAI 김정태 대표

인터뷰 내용 정리	
Open AI API 기반 사업 아이템을 준비 할 때 주의해야 할 점: Open AI의 정보 비공개	
마이크로소프트, 페이스북 등의 빅테크 회사들이 생성형 AI에 대한 정보를 공개하지 않고 독점하려는 경향이 있음. 이는 스타트업의 기회가 줄어든다는 것. Open AI의 업데이트로 인하여 스타트업의 아이디어가 무용지물 되는 경우도 있음.	
생성형 AI 기반 사업을 준비하는 예비 창업자들이 알아두어야 할 정보	
- 최적의 프롬프트를 찾기 위한 시행착오 생성형 AI가 영어 문제를 제작해주는 '잉크 AI' 서비스를 위해 30~40개의 프롬프트를 사용하고 있음. 해당 프롬프트를 구상하기 위해 500회 이상의 시행착오를 거침. - 프롬프트 엔지니어링 방법 효과적인 프롬프트를 구성하기 위해 여러 방법을 시도해볼 것. 제로샷, 프리샷 등의 프롬프트 엔지니어링 방법론이 존재함. 방법론에 대한 공부가 필요. 프롬프트는 한국어 기준 약 150자 내외로 넘기지 않는 것이 좋음. input은 영어로, output은 한국어로 하는 것이 비용 절감, 답변의 정확도 측면에서 효과적임. 또한, 한 프롬프트에는 2-3개 정도의 요구사항을 넣는 것이 좋음. - 환각효과 생성형 AI의 대표적인 부작용인 '환각효과'를 예방하기 위해 사람이 검수를 해야함. '라그'라는 방법론을 적용할 수 있으나, 잉크 AI 서비스에는 사용하고 있지 않음. 또, 특정 자료에 입각한 답변을 추출할 때, 자료 원문 PDF를 프롬프트에 포함시키면 ChatGPT의 환각효과를 줄일 수 있음.	

- 규제는 후순위로 고려할 것 Adobe의 FireFly의 경우, 사용자를 보호하기 위한 정책을 운용하고 있음. 생성형 AI의 규제는 조금 후순위로 고려해도 괜찮음
개발 직무 예비 창업팀을 위한 ChatGPT
개발 과정에서 생성형 AI를 극적으로 사용하고 있지는 않음. 생성형 AI가 제시한 코드를 검증하는 시간이 더 오래 걸림. 그러나, 앞으로 개발자들은 개발 자체 능력 외에도 생성형 AI와 함께 개발하는 방법에 대해 배워야 함.
스타트업 대표가 업무 효율을 높이기 위해 생성형 AI를 활용하는 방법
보도 자료 작성, PT 자료 피드백 및 예상 질문 추출 등에서 생성형 AI를 활용. 생성형 AI 응답에 대해 만족하고 있음. 생성형 AI의 규제를 크게 걱정하지 않음..

예비 창업자를 위한 인사이트
창업 아이템을 생성형 AI를 보완하는 형식으로 잡는 것은 위험함. OPEN AI의 업데이트 한번으로 지금까지 쌓은 공든 탑이 무너질 수 있음.
효과적인 프롬프트 구성을 위해선 여러 방법론과 더불어 스스로 직접 시도해보는 것이 중요함.

[인터뷰 5] 윤진욱 투비유니콘 대표

일시 및 장소	2023.12.26. 대면 인터뷰
대상자	AI 기반의 진로, 진학 관리 전문 사이트 투비유니콘 윤진욱 대표, 김성호 선임연구원

인터뷰 내용 정리
예비 창업자들에게 필수적인 AI 기술
- 생성형 AI 활용의 중요성 현재 시장은 생성형 AI를 활용하지 않으면, 살아남지 못하는 방식으로 마케팅을 진행하고 있음. 많은 기업이 생성형 AI를 활용하고 있음. 앞으로 생성형 AI를 활용하지 못한다면 시장에서 살아남기 어려울 것.
예비 창업자들이 Open AI API를 활용해 사업 아이템을 구상하는 방법
투비유니콘은 ChatGPT가 등장하기 이전부터 BERT 모델을 통해 생성형 AI를 활용함. 이처럼, GPT, BERT 모델 등 생성형 AI를 활용할 수 있는 다양한 모델이 있음. 자체적인 AI 모델을 개발하는 것이 가장 좋지만, 시간/능력이 부족하다면 ChatGPT를 활용하는 것도 좋은 선택임.
개발 직무 예비 창업자를 위한 ChatGPT
- 스타트업 개발자가 ChatGPT를 활용하는 방법 마이너한 라이브러리를 사용할 때 검색을 하거나, 공식문서를 보면 시간이 많이 걸림. 이때 ChatGPT를 활용하면 시간을 단축할 수 있음. 또, 책임 개발자님 부재 시, ChatGPT에게 궁금한 내용을 물어보아 답변을 얻기도 함. 이외에도, 예제를 주는 등의 귀찮은 작업을 할 때도 많이 활용함.

- 생성형 AI의 발전에 따른 개발자의 미래 AI의 발전으로 인해, 중간 수준의 개발자들이 없어지고, 정말 잘하는 엔지니어만 남게된다는 얘기도 있음. 현재 ChatGPT는 기본적인 수준밖에 안 되지만, 나중에는 복잡한 수준의 문제도 해결하고, 구조를 짜줄 것. 따라서, 개발자는 문법에 맞춰 작성하는 능력보다는 전체적 맥락을 보고 구조를 짤 수 있는 능력을 기를 수 있어야 한다고 생각함.
예비 창업자들이 주의해야 할 생성형 AI의 부작용
- 생성형 AI 부작용에 대비하는 방법 AI를 많이 사용하면, 환각효과 등을 극복할 수 있는 능력을 얻을 수 있을 것임. 많은 작업을 하면서 경험을 쌓으면 실력도 더 늘어날 것. - 중요한 보고서에는 활용하지 말 것 다만, ChatGPT로 작성한 창업계획서, 지원사업 R&D 보고서는 모두 탈락함. AI의 Hallucination(환각효과) 때문임. ChatGPT에게 RND 보고서 항목 검증을 요청하면 하나도 못함.

예비 창업자를 위한 인사이트
현재 스타트업 시장은 AI를 활용하지 않으면 살아남지 못함. 이를 위해 자체 AI 모델을 만드는 것이 가장 좋지만, GPT, Bert 모델을 활용할 수도 있음. 사람이 하기 귀찮은 일을 주로 ChatGPT를 통해 하고 있음. 생성형 AI를 많이 사용할수록 부작용을 극복할 수 있는 능력을 얻을 수 있음. 다만, 생성형 AI에 의존하여 사업계획서 등을 작성하는 것을 경계함.

2) 해외

[인터뷰 6] 한진기 EEUM 대표

일시 및 장소	2024.01.05 실시간 화상 인터뷰
대상자	실리콘밸리 메모리 개발 스타트업 EEUM 한진기 대표

인터뷰 내용 정리
신기술이 등장했을 때, 시장성에 대한 판단 방법
- 기획팀에서 쌓은 인사이트 대학생 때 처음 들어간 회사에서 기획팀에 있었음. 그러다 보니 엔지니어링보다는 훨씬 더 다양한 걸 볼 수 있었고 소프트웨어 엔지니어지만, 그 이후에 들어간 다른 회사들에서도 기획과 엔지니어링을 둘 다 했음. 17년 동안 그런 직장생활을 하다 보니 인사이트가 생김. - 인사이트를 바탕으로 가진 창업에 대한 확신 CXL 기술이 나왔을 때, 대략 시간이 얼마 걸릴 거고 그 타임 프레임 안에서 적절한 시점에 투자받아 확보된 시간 안에서 이걸 개발하면 회사가 잘 되겠다는 확신이 들었음. 그래서 하는 것.

→ 엔지니어만 하지 않고 기획팀에 있었던 경험이 되게 중요하게 작용했음. 예비창업 과정에서 다양한 직무에 대한 경험이 장기적으로 새로운 기술을 다루는 데 도움이 됨.

창업에 있어서 가장 중요한 것과 가장 힘든 점

- 근거 있는 확신

다 중요한 것 같은데 인사이트가 있어야 하는 것 같음. 결국 다 연결되어 있다고 생각하는 데 기본적으로 인사이트가 있어야 하고 그 인사이트를 바탕으로 확신해야 하고 그 확신이 있어서 어떻게 회사의 가치를 키워나가겠다는 로드맵이 있어야 함. 그 로드맵이 있어야 투자를 받을 수 있는 것.

- 같이 일하는 팀원

투자를 받을 때도 대표가 어떤 사람인지도 보고 어떤 팀을 만들 수 있는지, 어떤 엔지니어들이 있는지도 봄. 그때 엔지니어들을 구할 때도 예전 직장생활을 하면서 알고 지낸 사람들이랑 일할 가능성이 큼. 특히 미국에서는 실제로 돈이 들어왔을 때 해야 할 행정적인 절차들이 많기 때문에 변호사랑도 많이 이야기해야 함.

- 전체적으로 쉽지 않은 과정들

창업 과정은 여러 가지 결정이 계속 연결되어서 이어오는 것이기 때문에 그런 부분들이 힘들. 꿈을 가지고 하다 보면 될 것이지만, 그렇게 쉽지는 않을 것.

→ 가장 중요한 두 가지는 확신과 팀원. 이 두 가지를 확실히 챙기면서 쉽지 않은 과정들을 견디는 것이 창업임.

미국과 우리나라의 창업 환경 차이

- 단순한 규제

한국은 규제가 너무 많음. 하면 안 되는 것들과 신경 써야 할 게 많은데, 기본적으로 미국은 규제가 많지 않음. 한국에 비해서 하지 말라는 것만 안 하면 되기 때문에 변호사에게 될 하지 말아야 하는지 물어보고 그것만 조심하면 자잘하게 신경 써야 할 것은 없음. 그래서 투자받기도 좋고 거기에 엔지니어 풀도 다양하고 넓음.

- 스타트업/중소기업에 대한 좋은 인식

한국에서 대기업 생활을 했던 당시에는 중소기업 다니는 사람은 약간 무시하는 경향이 있었음. 대부분 사람이 대기를 가고 싶어 하는데 미국은 오히려, 중소기업, 스타트업에 있는 사람들을 더 선호함. 훨씬 더 많은 범위의 일을 하는 사람들이기 때문에 열심히 하고 일하는 자세가 좋다고 생각하기 때문. 스타업을 그만두고 구글 들어가고 그런 사례가 많음.

학생 예비 창업가들을 위한 조언

- 상황에 맞는 전략이 중요

학생의 신분으로 창업한다고 했을 때, 한국 투자자들이 보는 것은 학벌밖에 없음. 한국 VC들의 제일 큰 문제이기도 하고 한국에서 창업을 안 한 이유이기도 함. 미국은 그러지는 않고 쌓아온 히스토리를 봄. 한국에서 그런 한계를 벗어나기 위해서는 전략을 잘 짜야 함. 대표님 같은 경우에는 15년, 17년 정도 직장생활도 하면서 오랫동안 히스토리를 쌓음.

→ 자기만의 전략을 다르게 짜면서 히스토리를 쌓아오는 게 좋음. 미국에서도 좋게 봄.
- 실패해도 계속하는 마음가짐 주변에 사업을 하는 사람들이 많은데, 다들 몇 번씩 실패했음. 실패해도 긍정적인 사람이 보통 사업을 하는데, 개인적으로 타고 나는 것으로 생각함.

예비 창업자를 위한 인사이트
투자자들을 설득할 수 있는 나만의 무기를 만들어야 함. 한국의 경우 대개 학벌인만큼, 이를 뛰어넘을 수 있는 히스토리를 쌓아야 함.
창업을 하려면 좋은 팀원과 아이템에 대한 근거있는 확신, 이 두 가지 요소가 필수적임.

[인터뷰 7] Michael Kassoff SuperHuman 개발자

일시 및 장소	2024.01.06. 실시간 화상 인터뷰
대상자	생성형 AI 활용 이메일 서비스 Superhuman 개발자 Michael Kassoff

인터뷰 내용 정리
Open AI API 활용 방안 현재 Superhuman은 자체 AI 모델은 없고, Open AI의 3.5 모델을 활용하고 있음. Open AI 모델 선정을 위해서는 비용 등의 고려가 필요함. 또한, GPT를 최적화하기 위한 프롬프트 엔지니어링이 중요함.
예비 창업자들이 주의해야 할 생성형 AI의 부작용 환각효과는 다운스트림 사용자보다는 'Open AI'와 같은 조직에서 다루어야 하는 문제라고 생각함. 파인튜닝 등을 통해서 환각효과를 어느 정도 개선할 수는 있겠지만, 사용자 입장에서 완전히 해결하기에는 한계가 있음. LLM이 제공하는 정보의 출처를 표기하여 사용자가 내용을 재검증할 수 있으면 좋을 것 같음.
개발 직무 예비 창업가를 위한 생성형 AI - 생성형 AI의 도입으로 인한 개발자 업무 환경의 변화 생성형 AI의 등장으로 개발자의 업무가 크게 변하지는 않았지만, 관련 API를 학습해야 한다고 생각함. 처음 웹사이트를 구축할 때 'Co-Pilot'을 활용하면 유용할 것. 또, ChatGPT를 통해 버그를 빠르게 해결할 수 있음. 아직 생성형 AI는 사람 2배 이상의 효율을 내지 못하지만, 시간이 지나 환각효과 등이 개선되면 효율이 더 좋아질 것.
예비 창업자들이 주목해야 하는 생성형 AI 도입에 따른 창업 생태계의 변화 - 실리콘밸리의 증가하는 AI 기업 많은 AI 기업이 존재함. 대다수는 OpenAI를 기반으로 운영됨. 각 분야에 특화된 AI 기업이 등장하여 생성형 AI의 다양한 활용 방안을 제시하고 있음. 또, 기존 서비스에 AI가 추가되는 모습도 볼 수 있음. (Microsoft, Google, Ocean, Superhuman, Figma) - 생성형 AI 시장의 미래 현재 OpenAI는 General 하게 모든 분야에서 사용할 수 있음. 그러나 앞으로 특정 분야에

특화된 AI의 필요성이 높아질 것.

- 대기업과 생성형 AI

Google과 같은 기업은 '환각효과'에 대한 우려로 이전에는 생성형 AI 기술을 공개하지 않았으나, 이제는 경쟁을 위해 공개하기도 함.

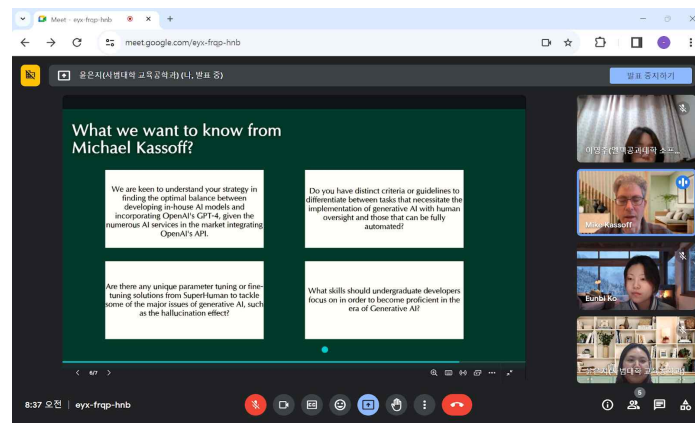
실리콘밸리 취업을 희망하는 학생들을 위한 조언

제일 좋은 방법은 실리콘밸리로 이사오는 것임. 이외에도, 요즘 실리콘밸리 기업들은 전 세계 어디에서나 일할 수 있는 기회를 열어두기도 함. 본인 같은 경우에도, 집에서 일하고 있음. 시차 차이만 해결할 수 있다면 어디서든 일할 수 있으며, 이러한 경우가 많아지고 있음.

예비 창업자를 위한 인사이트

실리콘밸리를 최종 목표로 삼는다면, 실리콘밸리로 오는 것을 추천함. 실리콘밸리는 언제나 열려있음.

생성형 AI 도입으로 예비 창업자는 효율 향상을 기대할 수 있으며, 실리콘밸리에서는 다양한 분야의 특화 AI 기업이 등장하고 있음. 대기업도 경쟁을 위해 생성형 AI 기술을 공개하고 있음.



<인터뷰 진행 사진>

3. 해외 탐사

1) 현지

[인터뷰 1] 양기찬 개발자 / Jake Min 창업자

방문일	2024.01.11 (목)
장소	Jake Min 사무실
세부일정	(10:00) 인터뷰 진행
대상자	양기찬 개발자 / Jake Min 창업가
소개	양기찬 : 실리콘밸리 스타트업에서 블록체인과 AI를 결합한 소프트웨어를 개발하는 일을 하고 계시며, 이전에는 카카오와 LG에서 AI 연구에 참여한 경험이 있음. Jake Min : 어렸을 때 미국으로 이민, 현재 실리콘밸리에서 모바일 앱 개발 관련 일을 하고 계시며 비영리 단체를 운영 중.
방문목적 및 기대효과	- 개발자와 창업자의 입장에서 미국 실리콘 밸리에서의 생성형 AI 동향 파악 - 개발자를 희망하는 예비 창업자들이 준비해야 할 역량 도출 - 예비 창업자들의 현실적 실리콘 밸리 진출 방안 탐구

인터뷰 내용 정리
스타트업 업계의 생성형 AI에 대해 - 투자 환경 변화 스타트업에서는 AI 기술이 적용된 다양한 제품 및 서비스를 개발하고 있으나, 이에 따라 투자자들의 기대치가 높아지고 유사한 아이디어와 제품이 많이 등장하면서 투자자들은 회의적인 입장을 보이고 있음. - 앞으로 예상되는 패러다임 : 하드웨어와의 결합 최근 스탠포드에서 LLM 소프트웨어와 로봇을 연결하는 논문이 나왔는데, 하드웨어와 AI를 강화 학습하는 코드까지 오픈되어 있어 연구자 중 한 명의 집에서 로봇을 학습시켜 다양한 가사를 수행하는 데모를 보여주고 있음. 이에 이어 딥마인드도 이와 유사한 기술에 대한 논문을 발표. → 이에 따라 올해는 하드웨어 인터페이스 연결에 대한 패러다임이 변화할 것으로 예상됨. - GPT로 인한 개발 환경 변화 : 구글 검색에서 Chat GPT로 GPT 자체보다는 코파일럿 기능을 활용하면서 새로운 코드를 테스트하고 인사이트를 얻은 후 이를 기반으로 수정하고 고치는 방식으로 업무수행 방식이 변경됨. 앞으로 개발자가 없어진다고 보단, 다른 직업이 생길 수도 있다고 생각함. 2000년대 초반까지만 해도 현재 개발자가 하는 일과 다른 패턴으로 일했음. 현재 개발자의 중요 역량이 구글 검색인데, 예전에는 구글 검색 잘해서 개발한다고 했을 때 코드 복사해 붙여넣기 아니냐라는 문제 제기가 있었고 현재 상황도 비슷하다고 생각. AI 규제 방향에 대해 - 규제를 바라보는 두 가지 관점 : 인류적 측면과 국익의 측면 인류적 측면과 우리나라의 국익 측면에서 AI와 데이터 활용에 대한 접근 방식은 다를 수

있다고 생각. 인류적 측면에서는 유엔과 같은 국제기구에서 인권을 보장하고 가이드라인을 마련하는 것이 중요하지만 우리나라의 국익 측면에서는 패권 문제와 같은 현실적인 고려가 필요함. 국내 기업이 해외 기업과 경쟁할 때 규제로 인해 제약받는 부분은 발전을 막는 요소가 될 수 있기에 국익의 측면에서는 단순히 규제하기보다는 현상을 파악하고 문제를 제어하는 방향으로 접근하는 것이 좋다고 생각.

- 학회와 정부의 입장 차이

AI 윤리에 관한 학회의 중요성을 강조. 하지만 정부에서 말하는 것과 학회에서 제안되는 방향이 괴리감이 많이 느껴졌음.

→ 양쪽의 입장을 고려하여 조율해 나가는 것이 필요. 하지만 스타트업의 경우 정부의 입장을 주목해야 함.

학생들의 Chat GPT 사용에 대해

- 주요 과목 외에서 적극적인 활용을 권장

Chat GPT 사용 능력도 중요한 역량이라고 생각해서 좋은 사용법을 고민할 수 있는 교육 제도가 있었으면 좋겠음. 실리콘밸리에서 Chat GPT나 코파일럿을 창의적으로 잘 활용하는 친구가 많음. 그 예로, Chat GPT를 링크드인과 연결해서 자신의 관심 분야와 매칭이 되면 바로 DM을 보내게끔 만든 경우도 보았음.

다만, 운영체제나 네트워크와같이 중요한 코어 과목에서는 사용을 제한한 상태에서 역량을 닦을 필요는 있다고 생각.

예비 창업자들에게 조언

- 넓은 시야로 결정하기

목표지점의 80% 정도를 달성하면 트레이드 오프가 발생. 그때 조금 힘들더라도 한국 시장으로 구체적으로 들어가는 게 아닌, 전 세계에서 통할지 고민을 많이 해보길 바람. 실제 미국 시장에서 가능한지 여러 번 두드려보는 게 중요. 한국 시장에서 시작해서 미국으로 그대로 넘어오기가 쉽지 않음. 한국에서 필요한 기술이라고 해서 미국에서 필요하다는 법은 없음.

- 멘토를 구하기

가장 확실한 방법은 멘토를 만나는 것. 내가 모르더라도 멘토를 따라가면 됨.

창업도 그렇고 개발 분야에서도 적용되는 이야기. 한국에서는 도제식이 아닌 아카데미 식으로 가는 경우들이 많아서 조금 안타까움. 이 강의를 들으면 개발을 할 수 있을 것이라는 경우들이 많은데, 소프트웨어 개발은 그게 아님. 도제식으로 멘토에게 이런 것을 만들었을 때 이런 문제를 겪었고 너도 분명히 이렇게 막힐 것이라는 조언을 얻는 것이 가장 효율적.

- 학교를 하나의 사회로 바라보기

학교를 하나의 사회로 바라보자. 좁은 사회이기 때문에 분명히 필요로 하는 문제점이 보일 것. 그 사회 안에서는 경쟁자도 별로 없기 때문에 그 문제를 해결하며 실력을 쌓을 수 있음.

실제 경험상, 학교 내에서 앱을 개발해서 기능을 만들고 수익을 창출하는 과정에서 돈을 버는 경험도 처음 해보고 개발 실력이 가장 많이 늘었음.

인터뷰 인사이트

스타트업 업계에서는 AI 기술의 발전으로 다양한 제품과 서비스가 개발되고 있음. 이에 따라 투자자들의 관심과 기대가 상승하고 있지만, 동시에 유사한 아이디어와 제품이 많이 등장하면서 투자자들은 조심스러운 입장을 취하고 있는 중.

→ 생성형 AI 수준이 발전하는 만큼, 앞으로 스타트업들이 더 혁신적이고 차별화된 AI 기술을 개발해야 할 필요성이 생김.

AI 기술의 발전으로 인해 개발자의 역할이 변화하고 있음. 과거에는 코드 작성이 개발자의 핵심 역할이었지만, 현재는 코파일럿 기능을 활용하여 테스트하고 수정하는 방식으로 업무가 이루어지고 있음. 하지만 과거 구글 검색이 등장했을 때의 상황과 같이 그저 패러다임의 변화일 뿐, 개발자라는 직업의 존속에는 영향이 없을 것.

→ 예비 창업자에게 프로그래밍의 문턱이 확실히 낮아짐. 전공생들은 프로그래밍 공부와 함께 GPT를 적극적으로 사용해서 새로운 역할과 기술에 적응해 나가야 함.

AI 기술과 관련된 규제에 대한 접근은 인류적 측면과 국가의 국익 측면에서 서로 다른 시각을 가질 수 있음. 인류적 측면과 함께 국가의 측면에서도 이득을 고려하여 조율되어야 함.

또한, 현재 발생하고 있는 문제에 대해서도 학회와 정부 간의 입장 차이가 있으며 양쪽의 입장을 고려하여 규제 방향을 결정하는 것이 필요하다고 느껴짐.



<양기찬 개발자 & Jake Min 창업가와의 인터뷰 진행 모습 / 기념사진 촬영>

[인터뷰 2] 노리스페이스 신현준 대표

방문일	2024.01.13 (토)
장소	산타클라라 스타벅스
세부일정	(10:30) 인터뷰 진행
대상자	신현준 대표
소개	컴퓨터 비전 및 자연어 처리 기술을 활용한 사무 업무 자동화 및 인적 관리 솔루션을 제공하는 기술 스타트업 '노리스페이스' 대표

방문목적 및 기대효과	- AI 분야 기술 스타트업의 업무적 생성형 AI 활용 방안 탐구 - 생성형 AI의 등장에 따른 스타트업 생태계의 산업적 변화 탐구 - 미국 실리콘밸리 진출을 준비하는 한국 스타트업의 진출 전략 탐구
--------------------	---

인터뷰 내용 정리	
기술 스타트업의 AI 활용 방안	
- 솔루션 제공 관점	자동화 영역의 AI 서비스를 다루기 위해 현재 크게 2가지의 솔루션을 제공하고 있음. 보험 분야의 업무 자동화를 위한 솔루션과 이를 적용 범위를 확장시켜 선보인 범용적 업무 분석 툴 'Workit'이 있음. remote work managing 이나 time managing 등의 기능과 공부를 할 때와 비슷하게 업무를 할 때 얼마나 집중하는지에 대한 정보를 제공하는 솔루션임.
- 제품 내 생성형 AI 활용 관점	생성형 AI라고 하면 보통 그림을 그려준다거나 마케팅, 이런 분야를 많이 생각하는데 B2B 영역에서도 생성형 AI가 쓰이고 있음. 예를 들면, chat-GPT에서 채팅을 할 때 질문을 던져주는 과정에서 그 텍스트를 만드는 것에도 생성형 AI 모델이 들어감. 그래서 우리 같은 경우는 보험은 결국 약관을 파는 것인데 그 약관을 만들어야 함. 그 약관을 만드는 걸 생성형 AI가 맡는 것임. 우리가 주로 쓰는 것은 그런 텍스트 정보를 만드는 데 생성형 AI를 사용하고 있음.
NLP를 활용해 생성형 AI를 실제 서비스에 적용할 때 환각효과 등의 부작용에 대처하는 방안	
- 환각효과로 인한 상용화의 어려움	1차적으로는 현재 환각효과 때문에 실제 산업에 거의 적용을 못하고 있는 것이 사실. 또한 생성형 AI의 결과물을 완벽하게 예측할 수 없기 때문에 그대로 활용하는 것은 어려움.
- 해결방안 (1): 보조적 역할의 생성형 AI 활용	현재 기업에서는 여러 AI 모델들에서 나온 결과물을 참고하는 정도로 쓰는 경우가 많음. AI가 적용됐다고 해서 그 결과를 그대로 쓰는 것이 아니라 참고해서 쓸 수 있게끔, 조금 더 일을 쉽게 만들어 주는 데 쓰는 것이지 그 결과물을 직접적으로 바로 붙여서 쓰지는 않음.
- 해결방안 (2): 결과에 대한 검증	retrieval model 같은 모델을 사용하면 모델링을 할 때 최대한 생성형 AI 혹은 인공지능이 판단을 할 때의 근거를 찾아서 같이 보여줄 수 있음. 이처럼 AI가 만드는 결과물에 대한 근거 등을 통해 confidence를 올리는 식으로 작업을 하고 있음.
예비창업자가 AI 모델을 실제 서비스에 도입하기 위해: 파인튜닝은 필수다!	
- 파인튜닝을 통한 AI 모델 최적화의 필요성	현재 나와있는 모델의 70% 이상이 실제로 다양한 튜닝 작업을 거치고 있음. 스타트업의 경우 완전 fundamental한 모델을 만든다기보다는 현재 나와있는 모델들을 다시 학습 시킨다거나 일부 튜닝을 한다거나 하는 정도임. 우리가 원하는 형태의 AI 모델을 만들기 위

해서는 굉장히 많은 데이터들을 잘 정리해서 학습시키고 파인 튜닝을 해줘야 함. 현재의 결과물은 이 과정을 거쳐서 나온 정도의 수준에 도달함. 따라서 데이터의 중요성이 강조됨. 또, 어떻게 얼마나 양질의 데이터를 잘 만드느냐가 중요함. Chat GPT를 예를 들면 얼마나 좋은 질문과 얼마나 좋은 대답들에 대한 데이터를 충분히 확보하고 있느냐에 해당하는 것. 스타트업의 경우는 해당하는 도메인에 대해 얼마나 specific하게 관련된 지식들이 잘 녹아져 있는 바이오그램인가가 중요한 데이터가 될 것임.
실제 스타트업의 데이터 확보 전략
- 실제 전문가 인력을 활용한 양질의 데이터 수집 현재 잘 나와있는 GPT 모델을 통해 질문과 답변 set을 뽑은 다음 이를 통해 다이어그램을 만들거나 자기만의 모델을 튜닝하고 학습할 때 쓴다거나 하는 방식을 현재 거의 대부분의 회사들이 사용하고 있음. 그런데 사실 이 방식에는 한계가 존재함. 그래서 실제로 우리는 관련된 특정 파이프라인이 존재. 예를 들어 보험사와 작업을 할 때, 모델에 대해 원하는 영역에서 실제로 일하는 사람들과 함께 작업을 진행함. 즉 이 사람들이 질문-답변 세트를 일부 만들고 그 결과로 튜닝을 한 다음 나온 답을 가지고 그 사람들이랑 같이 한 번 더 답변을 업데이트하는, 이 작업들을 굉장히 많이 하면 자연스럽게 아주 양질의 다이어그램 set들이 갖춰지고 퀄리티가 점점 높아지는 결과를 얻을 수 있게 됨.
예비창업자는 Chat GPT를 활용해서 어떻게 개발할 수 있을까?
- 깊이 있는 도메인 지식에 대한 이해를 바탕으로 한 효율성 증대 Chat GPT 활용을 통한 생산성의 장점이 있기 때문에 실제 개발 과정에서도 사용을 장려함. 다만, 공부하는 입장에서 지나치게 의존적으로 공부했을 때의 부작용에 대비할 필요가 있음. 또한 도메인 지식이 생긴다는 것은 그 영역에서 굉장한 깊이를 갖는다는 것을 의미함. 반면 Chat GPT의 결과들은 쉽게 얻을 수 있는 지식이라고 생각함. Chat GPT는 말 그대로 서포트를 해주는 역할이지 공부하는 사람의 지식을 만들어주는 것이 아니기 때문에 도메인 지식에 대한 공부는 직접 체득해야 함.

인터뷰 인사이트
현재 생성형 AI는 환각효과 등의 부작용으로 서비스에 바로 직접적으로 적용하기는 어려운 상황이다. 이에 따라, 업무 과정에서의 효율성 증대 및 서비스 제공 과정에서의 보조적 역할을 수행하는 정도로 활용되고 있음. -> 생성형 AI의 부작용을 해당하고 실제 서비스에 접목할 수 있도록 하는 해결 방안의 필요성이 강조되고 있음.
스타트업이 AI 모델을 경쟁력있게 활용하기 위해서는 양질의 데이터를 확보하는 것이 매우 중요함. 실제 전문가들과의 협업을 통해 제공하려는 서비스에 최적화된 데이터셋과 이에 따른 AI 모델을 최적화를 진행해야 함.
개발 과정에서 Chat GPT를 비롯한 생성형 AI를 활용할 때 많은 이점을 얻을 수 있음. 따라서 이를 활용하는 것 자체는 보편화 됨. 중요한 것은 이를 ‘어떻게’, ‘잘’ 활용할 수 있는지에 대한 고민을 하는 것임.



<기념사진 촬영>

[인터뷰 3] GS Futures 허태홍 대표 / Naël-Pierre Nusseibeh / Mook Kim

방문일	2024.01.15 (월)
장소	GS Futures 사무실
세부 일정	(10:00) 인터뷰 진행
대상자	허태홍 대표 Naël-Pierre Nusseibeh Mook Kim
소개	허태홍 : 기후, 에너지, 건설, 부동산, 기술 분야의 초기 단계 스타트업에 투자하는 벤처캐피탈 'GS Futures' 대표 Naël-Pierre Nusseibeh : GS Futures 소속 투자자 Mook Kim : GS Futures 소속 투자자
방문목적	1. 스타트업에 직접 투자를 진행하는 VC의 입장에서 바라보는 생성형 AI 시장에 대한 인사이트 탐구 2. 생성형 AI 도입으로 변화된, 또 변화될 스타트업 생태계 탐구

인터뷰 내용 정리

예비 창업자들이 주목해야 하는 생성형 AI 도입에 따른 창업 생태계의 변화

- 생성형 AI 투자 열풍과 우려

많은 벤처캐피탈이 '생성형 AI' 관련 스타트업에 엄청난 규모의 돈을 투자하고 있음. 이는 과장된 현상이라고 생각하며, 많은 VC들은 실패를 경험할 것. 1998년의 닷컴 버블 사태와 굉장히 유사하다고 볼 수 있으며, 2017년에도 블록체인 열풍이 불었으나, 현재는 2-3개의 스타트업만 남아있음.

- 생성형 AI의 한계 그리고 발전 방향

또한, 현재 생성형 AI는 멍청함. ChatGPT는 유용하나, 한정된 정보만을 갖고 있음. 가장 큰 파라미터를 갖고 있는 Open AI 또한 5%의 공개된 정보에만 접근할 수 있음. 그렇기에 생성형 AI는 전체적인 맥락은 이해하나, 세부적인 내용에 대한 이해는 부족함. 그래서 공개되지 않은 데이터에 대한 접근이 생성형 AI 시장의 가장 큰 차별점이 될 것. 그래서 저희는 공공 데이터가 아닌 'Private Data'로 Value를 만들 수 있는 사람을 찾고 있음.

- 생성형 AI의 도입으로 인해 변화된 스타트업

또한, 생성형 AI의 도입으로 인하여 차별성 있는(다른 사람들이 따라할 수 없는) 아이টে을 갖는 것이 어려워졌음. 그렇기에 스타트업이 대기업을 뛰어넘는 것이 더욱 어려움. 대기업은 스타트업의 역할을 더 잘 할 수 있는 사람들을 고용할 역량이 있기 때문.

- 생성형 AI 시장에서 '차별성'을 갖는 법

생성형 AI는 1-3명 역량의 스타트업을 만들 수 있으며, 그렇기에 '생성형 AI를 어떻게 활용하는지'가 굉장히 중요해질 것. 생성형 AI를 사용하고, 학습시키는 역량이 '차별성'을 만들 것. 특정 분야에 특화된 AI가 필요해 질 것이며, 이 모델들은 서로 소통할 수 있어야 함. 그래서 앞으로는 어떻게 특화된 언어 모델을 만들고, 이들을 소통시킬 수 있을지에 대한 고민을 해야함.

개발 직무 예비 창업자를 위한 생성형 AI

- '왜'를 이해하자

개발 뿐만 아니라 다양한 분야에 생성형 AI를 활용하는 이유는 '속도'. 생성형 AI 덕분에 아이디어-목표 실현 속도가 빨라졌음 그럼에도 사람들이 알아야 할 것은 개발의 기초, 즉 'ChatGPT가 이 코드를 왜 주었지?', '더 좋은 코드는 없을까?' 임. 이 'Why'를 이해하는 것이 코드를 개선하고 최적화하기 위해 필수적.

- 생성형 AI의 발전에도 불구하고 필요한 '좋은 아이디어'

코드를 작성하고 테스트 하는 것이 엄청 빨라진 것은 사실이나, 그래도 '좋은 아이디어'는 필요함. 'Bad Idea'는 좋은 아이디어가 되기 위해 노력하는 것이 필요. 생성형 AI는 사람들이 목표를 달성하기 위해, 또 해결책을 제시할 수 있게 해주지만 만병통치약은 아님. 모든 것이 자동화되지는 않음.

생성형 AI 가이드라인

한국의 경우 있을 수도 있으나, 아직 GS Futures 내에는 부재. 그러나 생성형 AI 사용을 유의해야한다는 것을 인지하고 있음. 우리가 질문하는 모든 것들이 오픈소스에 포함되어 문제가 될 수 있기 때문.

학생 예비 창업자를 위한 조언

- 다양한 경험을 해라

많은 경험을 쌓을 것. 친구들과 협업하며 프로젝트를 진행하고, 이를 '사이드 프로젝트'로 여기기보다는 진지하게 임할 것.

- VC가 알려주는 투자 받는 법

투자를 받기 위해서는 고객의 실제 Pain Point를 이해하는 것이 중요함. 이들이 '지불 의사'가 있는지를 확인. AirBnB나 Uber 성공의 핵심은 고객의 Pain Point를 파악하고, 이에 대한 명확한 솔루션을 제공한 것.

- '학생' 신분 활용하기

학생 신분을 최대한 활용하고, 다양한 사람들과의 네트워킹을 통해 기회를 만들어 나갈 것.

인터뷰 인사이트

현재 생성형 AI는 Private 한 데이터에 접근할 수 없음. 사용자의 Private 데이터에 접근할 수 있는 AI를 만드는 것이 큰 차별점이 될 것. 이 점을 특히 스타트업이 할 수 있으리라 생각함. 또, 특정 분야에 전문적인 AI를 만들고, 각 분야 AI들이 서로 소통할 수 있는 환경을 만들어야 함.

→ 이러한 시장에서 차별성을 갖기 위해 예비 창업자들은 생성형 AI를 '잘 활용하는 방법'을 공부해야함.

생성형 AI의 도입으로 인하여 차별성 있는 아이템을 만드는 것이 어려워짐. 또한, 스타트업이 대기업을 이기기 어려워짐. 스타트업은 그러한 대기업의 존재를 인정하며, 자신의 위치에서 할 수 있는 것을 찾아야 함.

→ 예비 창업자들은 '내가 할 수 있는 것'에 대한 고민을 끊임없이 해야 함.



<기념 사진 촬영>

[인터뷰 5] 링글 이승훈 대표

방문일	2024.01.15 (월)
장소	WeWork 사무실
세부일정	(16:00) 인터뷰 진행
대상자	이승훈 대표
소개	아이비리그 출신 원어민 튜터와의 1:1 맞춤 화상영어 수업을 제공하는 온라인 플랫폼 '링글' 대표
방문목적 및 기대효과	- 생성형 AI 도입으로 변화 된 에듀테크 스타트업 생태계 탐구 - 국내 기반 스타트업이 실리콘밸리로 진출 희망 시, 고려해야 할 점 파악 - 스타트업 창업을 꿈꾸는 학생들에게 필요한 현실적인 조언

인터뷰 내용 정리
링글이 미국에 진출한 이유 - 미국에 사무실이 필요한 스타트업의 조건 미국 시장에 진출했다라는 표현보다는 그냥 미국에 거점을 세웠다는 게 더 정확한 표현. 왜냐하면 링글의 튜터가 대부분 미국에 있다보니, 더 좋은 튜터를 더 많이 뽑고 관리를 잘 하는 게 중요함. 또한 영어회사다 보니 좀 더 글로벌해지기 위해서는 한국인이 만든 영어 서비스가 아닌 미국 기반의 필요성을 느낌. 또한 유저분들 중에서 미국에 있는 분들이 10%가 넘음. 또한 미국에 있으면 비즈니스 인맥이 넓어짐. 미국에 거창하게 진출했다기 보단 미국에 유저도 있고, 튜터는 대부분 미국에 있고, 또 회사가 미국에 있는 것을 유저분들이 좋아하기 때문에 필연적으로 미국에 있는 것임.
링글의 생성형 AI 활용전략 및 계획 - 유저에게 필요한가?를 먼저 묻자 생성형 AI 보다는 유저를 더 중심으로 생각함. 요즘 CHAT GPT 로 영어 공부도 할 수 있음. 하지만 공부의 본질은 기술이 아니기 때문임. 공부 시장의 문제는 사람들이 안 한다는 거임. 아무리 기술이 발전이 돼도 그거를 이용하는 사람의 케파가 더 중요함. 그렇기에 링글은 일단 유저분들이 꾸준히 학습하게 하는 거에 집중을 함. - 진단 부분에서 생성형 AI 도입 튜터랑 유저가 일대일로 수업을 하고, 수업이 끝나면 자체적으로 만든 엔진이 모든 대화 기록을 쭉 훑어보면서 틀린 것을 다시한번 얘기해 줌. 틀린 것을 맞는 것으로 제안해줘야 하는데, 그것을 튜터가 할 수 없다보니 생성형 AI 를 쓰고 있음. - 생성형 AI 의 한계 아직까지는 AI 튜터를 도입할 계획이 없음. 생성형 AI 는 꽤 정확함. 틀린 얘기를 하진 않음. 하지만 생성형 AI 로 영어를 하는 사람들을 보면 10 분이상 대화를 이어 나가지 못함.

사람이랑 대화하는 거랑 다른 양상으로 흘러가다보니 재미없는 경우도 많음. 정확도는 좋으나, 물입이 안됨.
스타트업에 있어 중요한 조건 - 팀원
- 마지막까지 성실히 하는 사람을 원함 제일 중요한 건 해내겠다는 태도. 어떻게든 해보겠습니다라고 마음먹는 사람들의 집단 그게 제일 좋음. 그리고 두 번째는 성실. 오래 꾸준히 할 수 있는 사람임. 스타트업에서 주 52시간 근무는 말이 안됨. 왜냐하면 처음부터 잘 되는 경우가 거의 없기 때문임. 계속 왜 안 되지? 왜 안 되지? 고민하다가 시간 됐으니까 집에 가자고 할 수 있는 환경이 아님. 스타트업은 방법을 찾을 때까지 이것저것 좀 해보고 오래 성실히 하는 사람이 마지막까지 능력이 있음.
업무 과정에서의 생성형 AI 활용법
- 링글 사내 생성형 AI 활용 방법 교재팀에서는 많이 쓴다고 들음. 예전에는 본문을 다 직접 썼는데 요즘은 키워드를 주면 초안을 잘 써준다고 함. 또 개발팀과 마케팅팀도 쓴다고 함. 팬찮은 카피도 제안해주고, 뉴스레터 만들 때 트레인 시키기도 함. - 사람이 직접 해야하는 순간들 간단한 초안을 작성할 때는 도움이 되지만, 의사결정 과정에서는 사용하지 않음. 왜냐하면 모든 의사결정은 사실 데이터 기반이 아닌 경험에 기반한 것임. 내가 유저를 만나면서 들은 얘기를 조합해 최종적으로 의사 결정을 하는데, 모든 것을 DB화 할 순 없음. 또한 손으로 직접 처리하는 게 되게 업의 본질을 이해하는 데 도움이 많이 됨. 실무 경험이 없는 사람이 데이터만 보면 헛소리하게 됨. 왜냐하면 현장을 가서 본 다음에 데이터를 봐야 해석이 됨. 예를들어 유저의 피드백 200개가 들어온 걸, CHAT GPT를 시켜서 요약한다면 인사이트가 와닿지 않음. 하나하나 다 읽어야 함. 그래야 드는 생각이 있음. 그렇다보니 잔업을 좀 많이 하는 편임.
창업을 하게 된 이유
- 문제를 파악하고 경험함 원래는 교육에 관심이 전혀 없었음. 왜냐하면 대학교 들어갈 때는 좋은데 취업하는 게 최고임. 좋은 대학교 가고, 좋은데 취업 하며 자존감이 올라감. 그렇게해서 취업을 하는데 4년 지나면 세상에 좋은 직업과 나쁜 직업이 없어짐. 실리콘 벨리에 있는 창업자들과 나이가 비슷함. 그런데 인생이 너무 다름. 그래서 저 사람들은 어떻게 저렇게 됐지 보면 자신들이 하고 싶은거 하는거임. 자신들이 하싶은 걸 했는데 그걸 끝까지 하다 보니까 저렇게 된거임. 그래서 미국에 왔는데 영어 때문에 미치겠는거임. 그래서 창업을 하려고 마음먹음. 우리나라 영어 교육의 문제점을 잘 알고 있음. 우리나라 학생들이 영어는 참 잘함. 그런데 튜터들에 의하면 대화가 안 된다고 함. 다 알아듣는데, 말을 못함.
학부생 창업과 취업 후 창업 중 어떤 게 더 현실성 있는지
- 자존감을 우선으로 키워라 취업 후 창업을 하는 게 안정적이라는 게 받은 맞는 얘기 받은 틀린 얘기임. 요즘 대학생이 창업해서 잘하는 사람들 많음. 다만 좀 더 큰 리스크를 안고 뛰는 거임. 대학생이 창업을 해서 5년이 지났는데 망하면 취업하기 어려울 수도 있음. 하지만 이건 보수적으로 보는 관점임. 사실 그리고 대기업 임원하시던 분들이 스타트업 오면 회사

말아먹는 경우 되게 많음. 거기서 배웠던 거는 그냥 큰 회사에서 살아남는 법이니까. 내가 하고 싶은 게 명확하고, 하고 싶은 서비스가 있고, 자존감이 높다면 창업하는 것을 추천. 자존감이 낮다는 건 뭔가가 필요하다는 거임. 나는 대기업 출신이야 이런 게 필요한 상황이라면 취업을 하는 게 더 나음. 내가 의미 있는 사람이라고 생각하고, 누굴 만나든 풀리지 않는다 얘기할 수 있고, 하고 싶은데 명확하게 있으면 창업하는 것을 추천함. 자존감없는 데 창업하면 꼬꾸라지는 경우가 정말 많음.
스타트업에 있어 중요한 점
- 슬럼프에 빠져도 무너지지 않기 미국 애들이 어렸을 때부터 스포츠 같은 거 많이 함. 그때 많이 지는 경험을 함. 이겨도 나 때문에 이기지 않은 적도 많음. 11명 축구팀의 나 때문에 잘 났다고 얘기하기 어려움. 그런 게 삶의 이치이다라는 거를 배우는 것임. 그런데 한국이 좀 그게 약함. 한 번이라도 못하면 혼나고 한 번이라도 시험 못 보면 부모님들이 애를 잡음. 근데 한국 스타트업이 거기서 문제인게, 그런 환경에 있는 게 한국 스타트업임. - 발로 직접 뛰자 한국 스타트업들 보면 너무 경쟁이 치열하고 그래서 카피캣도 많이 나오고 그러면 누가 더 잘 알려지냐 홍보하느냐의 싸움으로 올라가고 이 세상에서 가장 불필요한 고민이 마케팅임. 제품을 만드는 것보다 마케팅에 집중하게 만듦. 근데 그렇게 하도록 환경이 몰아감. 그러나 오히려 잘 되는 회사들은 발로 뛴. 사람들이 이제 온라인 측면에 자기 회사들이 많이 노출되는 걸 기대하고 있는데 사람들은 여전히 오프라인에 많이 반응을 함.
예비창업자들에게 해주고 싶은 말
- 나를 잘 알고, 소중히 여기자 일단은 내 자신을 아는 게 잘 중요함. 멘탈이 나가면 그것처럼 슬픈 게 없음. 그리고 나를 소중히 여길 수 있는 사람을 만나야 함. 나를 소모품이라고 생각하고 어떻게든 나를 공장 기계처럼 굴려먹겠다라고 생각하는 사람을 만나면 내가 배우는 게 아니고 내가 가지고 있는 걸 빼앗기고 멘탈만 나가게 됨.

인터뷰 인사이트
신기술의 출현은 중요함. 하지만 그것보다 더 본질적인 것은 고객에게 필요한가임? 이 기술이 고객의 문제를 해결해 줄 수 있는 것인지에 더 집중해야 함.
생성형AI의 등장으로 업무 효율에 있어 도움을 받는 측면은 있음. 하지만 기술에 의존해야 할 부분과 직접 하나하나 살펴보면 인사이트를 얻어야 할 부분을 구분할 수 있어야 함. 무조건적으로 기술에 의존하면 진짜 목소리를 들을 수 없음.
창업에 진심으로 임한다면 많은 노력을 해야 함. 자기 자신을 잘 알지 못하고, 자존감이 낮다면 쉽게 꼬꾸라져서 다시 회복하기 힘들. 자신의 상태를 잘 진단하고 있어야 함.



<기념사진 촬영>

[인터뷰 5] Chartmetric 조성문 대표

방문일	2024.01.15 (월)
장소	WeWork 사무실
세부일정	(16:00) 인터뷰 진행
대상자	조성문 대표
소개	음악 인더스트리를 위한 데이터 대시보드를 제공하는 스타트업 'Chartmetric'의 창업자이자 대표이사
방문목적 및 기대효과	- 데이터 분석 분야의 AI 활용 서비스 및 스타트업의 시장 전략 탐구 - 신기술 발전에 따른 시장 변화에 따른 창업자의 대처 방안 탐구 - 글로벌 VC의 관점에서 바라본 생성형 AI로 인한 시장의 변화 전망

인터뷰 내용 정리
창업자 입장에서 생성형 AI로 인해 변화된 실리콘밸리 대응 전략 - 독자적 데이터 확보를 통한 AI 경쟁력 확보의 중요성 생성형 AI가 나오면서 망한 회사가 사실 많음. 2년 동안 연구개발해서 10만 불, 20만 불에 팔려고 계획했는데 chat-GPT에게 200원 주면 해결해버리는 문제가 되어버린 황당한 경우도 많음. 현재 너무 많은 스타트업들이 현재의 chat-GPT의 단점을 보완하는 솔루션을 만들고 있는데 사실 OpenAI가 발표만 하지 않은 것 뿐이지 현재 단점을 보완하는 솔루션을 다 만들어 놓았음. 그래서 그런 전략을 취하는 회사는 위기고 원시 데이터를 소유한 회사들은 위기일 위험이 훨씬 적은 것. AI 역시 데이터로 계속 학습을 시켜야 하기 때문. 물론 남들이 다 가진 데이터가 아닌 unique한 데이터를 가진 회사들이 잘 활용하면 좋을 것. - 생성형 AI로 변화된 VC 생태계 새로운 레시피 개발됐다고 하면 비슷한 방식으로 누구나 가게를 차리는 것처럼 AI를 활용한 다양한 방식의 회사들이 나오는 건 자연스러운 일임. 수많은 스타트업들에게 투자하는 VC들도 마찬가지임. 그들은 하나의 회사에만 투자하는 것이 아니기 때문에 실패한 스타트

업이나 거기에 투자한 VC들을 불쌍하게 여길 필요는 전혀 없음. 실패하면 또 다른 곳에 가서 할 수 있는 것이기 때문에 너무나 자연스러운 현상이고 특별한 일도 아니다. 누군가 새로운 컨셉을 들고 나왔을 때 우후죽순 생겨나는 것은 시간이 지나면 정리가 되지만 그 중에 누가 승자가 될지를 예측하는 것은 힘들.
수많은 서비스가 우후죽순 생겨나는 생성형 AI 시장에서의 스타트업만의 생존 전략
- 스타트업으로 생성형 AI 시장에서 살아남기 ‘게임빌’이라는 회사에 있을 때 모바일 게임이라는 것이 새로 등장했고 그때 한 200개가 있었음. 열심히 하는 동시에 똑똑하게 전략을 짜는 회사들이 살아남았음. 사실 player의 입장에서 특별한 차별화 전략을 찾는 것은 어렵다. LLM 기술은 오랫동안 연구된 기술이고 다른 회사들 역시 core 기술을 똑같고 이를 어떻게 활용하는가의 차이. 또 눈에 띄는 chat-GPT의 한계점은 데이터를 내가 직접 업로드 할 때 용량의 제한이 있다는 것, 환각 효과 등의 약점, text에 강점이 있는 대신 이미지나 비디오 등의 다른 분야의 가능성 등. 명심해야 할 점은 차별화가 쉽지 않은 시장에서는 돈이 승자를 만든다는 것.
AI를 접목시킨 ‘Chartmetric’ 만의 사업 전략
- 데이터 분석 및 AI 기술을 접목시킨 시각화 솔루션 ‘Chartmetric’은 다양한 음악 industry 관련 데이터들에 대한 데이터 분석 및 시각화를 통해 글로벌 전략을 수립할 수 있도록 하는 솔루션을 제공하고 있음. 인스타그램, 유튜브, 지니어스 닷컴 등 다양한 관련된 사이트를 연결시켜 데이터를 가져오고 있음. 지니어스 닷컴은 미국에서 굉장히 인기있는 사이트인데 예를 들어 ‘르세라핌’의 이 노래의 가사가 무슨 뜻일까에 대해 사람들이 토론을 하는 그런 사이트임. ‘7 different angles I can be your fantasy’ 이런 가사가 무슨 말인지, 여기서 angle이 뭘 의미하는 거다, 이런 내용들을 사람들이 이 가사에 숨겨진 이야기 등에 대해서 함께 이야기하는 사이트임. 우리가 이 사이트에서 관심있게 보는 것은 여기서 사람들이 얼마나 가사에 대해 이야기를 하고, 이 가수를 얼마나 팔로우하고 있고 등의 지표임. 이런 지표들이 인기의 척도이기 때문에 중요하게 생각하는 지표 중 하나임. 또, release 시점에 맞춰서 spotify listener 숫자 같은 월간 청취자 숫자 등을 보여주거나, 예를 들어 르세라핌의 perfect night의 경우 영어 버전이기 때문에 spotify을 기반으로 한 전세계 청취자의 숫자가 크게 상승한다던가 하는 등의 판단 지표들을 제공하는 것임.
생성형 AI의 발전에 따른 실리콘밸리 창업 과정에서의 개발자 역할 변화
- 새로운 변화에 적응하는 개발자 역량의 중요성 주니어 데이터 사이언티스트 같은 입장에서는 연봉이 낮아지거나 입지가 좁아지는 등의 변화가 있지 않을까 예상. 실리콘밸리는 한국처럼 안정성을 과하게 중시하지 않음. LLM 쪽의 개발 분야에서 새로운 기회가 열릴 것이라고 생각함. 개발자로서 새로운 변화에 적응하는 것이 실리콘밸리에서는 매우 중요함.
다양한 관심분야를 바탕으로 뛰어난 창업 생태계
- 종합 예술의 특징을 갖는 사업 사업은 기본적으로 종합 예술임. 오랜 시간을 투자해서 하는 일이고도 하고. 인내심을 가진 사람들이 잘 할 수 있고 또 다양한 분야에 관심이 많은 사람들이 유리할 수 있다고 생각함. 항상 여긴 내가 있을 곳이 아니라고 생각했었는데 지금 이곳이 내가 있을 곳이라는 확신이 있음. 사업하는 사람의 가장 큰 특권은 회사가 조금 안정적인 되면 자신이 관심 있는 것만 파고들 수 있다는 것임.

인터뷰 인사이트
VC의 입장에서 단기적 관점에서 시장의 변화를 파악하는 것은 어려움. 중,장기적 관점에서 생성형 AI 시장에서 일어나는 다양한 변화를 바탕으로 자신만의 차별화 point를 발굴해내는 것이 중요함.
검증 가능한 데이터를 바탕으로 한 분석 툴을 통해 다양한 사업적 판단 근거를 제시하는 솔루션을 제공할 수 있음.
다양한 분야에 관심사를 가진 사람이 특히 창업에 뛰어들기에 좋은 성향을 가졌다고 여겨짐. 사업의 가장 큰 장점 중에 하나는 사업의 안정화에 따라 창업가는 자신이 정말로 몰두하고자 하는 분야에 집중할 수 있다는 점임.



<기념사진 촬영>

[인터뷰 6] 메타 (META) 하현재 엔지니어

방문일	2024.01.16 (화)
장소	META Menlo Park Officer
세부일정	(11:30) 오피스 투어 및 점심식사 (12:30) 인터뷰 진행
대상자	하현재 엔지니어
소개	메타(META) AI 엑셀레이터를 개발하는 엔지니어
방문목적 및 기대효과	- 메타 사내 생성형 AI 사용 현황 파악 - 글로벌 기술 기업으로서 지향하는 AI 발전 방향 탐구 - 생성형 AI기술이 프로그래밍에 미친 영향 탐구 - 앞으로의 생성형 AI 발전 방향에 대한 인사이트 획득

인터뷰 내용 정리
사내 생성형 AI에 대해

- Chat GPT 사용을 지양하고 사내 툴 'Meta Mate' 사용을 권장함
Chat GPT를 써도 되지만, 쓰면 Warning이 날아옴. 사내 프로그램인 Meta Mate를 내부적으로 많이 사용 중. Chat GPT와 비슷하게 텍스트로 입력받고 답변, 코드를 생성해 주는 기능이 있음.
→ 개인적인 용도로 쓰는 것은 상관없지만 회사 업무에 관련된 내용은 ChatGPT 대신 내부 AI를 사용하게끔 추천.

- PCS 작성에 주로 사용
PCS (Performance Summary Cycle) : 1년, 6개월에 한 번씩 업무 평가를 위해 작성하는 문서.
→ 외국인들은 잘 쓰기 힘들다 보니 생성형 AI를 써서 많이 함. 자기 어필, Peer Review, 피드백과 같이 우아하게 쓰기 힘든 내용을 쓸 때 도움이 됨.
별개로 이미지 생성하는 모델도 새로운 이모지 만들어 채팅할 때 사용.

- 사내 1차 시장검증을 통한 부작용 대처
처음에 라마 내보낼 때도 사내에서 신청자들을 대상으로 베타 테스트를 진행함. 라마를 공개하고 나서 내부용 메타 데이터를 사용해 파인 튜닝한 것도 사내 베타 테스트 후에 외부에 오픈. 부적절한 정보를 내보낼 수도 있으니, 내부에서 먼저 베타 테스트를 한 다음에 피드백도 받음. 내부적으로 버그 리포팅하고 피드백 줄 수 있는 채널도 존재함.

생성형 AI와 프로그래밍

- 단순한 코드생성에는 유용하지만 전체를 다 만들 순 없음.
주석까지 달아서 잘 만들어 준다고 생각. 생성 결과를 그대로 쓸 때도 절반 정도 있음. 기존 코드를 조합해 주는 건 확실히 잘해주고 다른 코드들을 비슷한 포맷으로 만들어주는 기능을 유용하게 사용 중. 그렇지만 코드 전체를 생성해 본 적은 없고 할 생각도 없음.

- 학생들의 사용에 대해 : Why Not?
써도 문제 될 게 있는지 모르겠다. 사실 프로그래밍이 막히면 둘 중 하나일 것. 예전처럼 구글링하고 Stack overflow 가서 검색해 보고 깨닫고 코딩하는 것뿐.

→ GPT를 사용한다고 하더라도 코드를 바로 쓸 수 있는 것이 아니라 수정하는 과정을 거쳐야 하므로 구글링하는 기존의 방법과 큰 차이가 없다고 생각함.

OpenAI나 MS의 폐쇄적인 개발 방향과 반대로 개방형 AI 연구를 진행 중인 메타 : 이러한 연구 방향의 차이가 스타트업 업계에 불러올 영향에 대해

- 메타의 빠른 발전 이유 중 하나는 오픈소스
개인적으로 AI는 오픈소스 하는 게 맞다고 생각. 왜냐하면 대기업이 아닌 그룹에서 개발했을 때, 문제 되는 AI 관련 프라이버시, 윤리 문제도 있고 너무 많음. 그런 요소들을 작은 데이터로 테스트 해봤자 아무 필터링이 안 되기 때문에 많은 사람들이 연구하고 사용해 봐야 하는거고 그래야 발전 속도도 다를 것.
확실히 Meta가 AI에 빨리 들어간 편이지만 그래도 이만큼 빠르게 발전할 수 있었던 이유 중 하나가 오픈 소스라고 생각함. 프라이빗하게 연구하면 돈 벌기는 좋겠지만 최고의 엔지니어들만 있지 않은 이상 발전 속도는 오히려 정체될 수밖에 없을 것 같음.

- 파인튜닝의 중요성

사내에 내부 사용자만을 위해 개발하고 연구하는 팀이 따로 있음. 그래서 파인튜닝이 가능. 라마만 가져와서 그대로 쓰는 게 아닌 내부 데이터 베이스를 다 끌고 와서 다시 트레이닝, 파인튜닝해서 다시 내보내서 내부에서 쓸 수 있도록 하는 것.

파운데이션 모델은 오픈 소스 하는 게 맞다고 생각함. 그 소스를 통해 다른 조직들이 가져가서 파인튜닝을 더 하면서 새로운 걸 계속 만들어내면 서로 참조할 수도 있음. 메타도 파운데이션 모델을 공개했지만, 내부에서 쓰는 파인튜닝 한 모델은 공개를 안 함. 자체적으로 가지고 있는 거고 다른 예시를 보고 더 발전하기도 함.

→ 신기술 습득력과 활용 속도가 빠른 스타트업 업계가 오픈소스와 파인튜닝 활용에 최적화 되어있음. 거대한 모델을 개발하고 공개하는 것이 대기업의 역할이라면, 이를 활발히 활용하며 수익을 창출하고 피드백을 주고 받는 것이 스타트업의 역할. 이러한 방법으로 AI 시대에서 대기업과 스타트업이 공존할 수 있음

인터뷰 인사이트

회사 내부에서는 Meta Mate를 사용하여 생성형 AI를 활용하도록 권장하고 있으며, ChatGPT와 같은 외부 도구 사용을 지양. 이는 Meta Mate가 내부 프로세스 및 데이터와 통합되어 있어 더욱 효율적인 활용이 가능하며, 외부 AI 도구 사용 시 보안 및 기타 이슈에 대한 우려가 있기 때문임.

회사 내에서는 새로운 기술 도입 시 사전에 베타 테스트를 통해 부작용에 대응하고 있으며, 특히 AI 모델의 파인튜닝을 통해 보다 정확하고 안전한 AI 개발을 추구하고 있음.

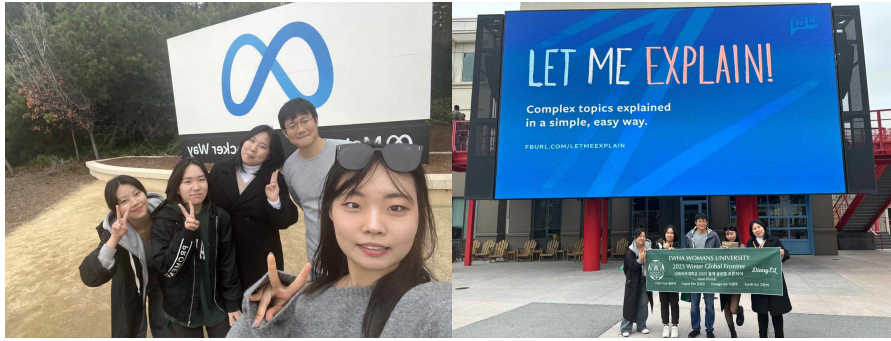
→ 스타트업과 달리, 대기업의 경우 자체 AI 모델을 활용. 반대로 규모가 작은 스타트업의 경우, 베타테스트의 의미가 없어지므로 자체 AI 모델 개발은 어려움.

PCS 작성이나 학생들의 프로그래밍 학습에 있어서 생성형 AI의 활용을 긍정적으로 바라봄. 특히, 언어적인 요구사항이 있는 외국어 문서 작성에 대해서는 AI 도구의 활용이 특히 유용함.

→ 대기업 직원들 또한 서류 작업에서 AI를 활용한다는 사실을 확인함.

메타는 오픈소스 기반의 AI 연구 및 개발을 지향하고 있으며, 일부 대기업의 폐쇄적인 개발 방향과는 대조적으로 오픈 소스를 통한 협력을 강조하고 있음. 이러한 협업 과정은 AI의 발전 속도를 높일 수 있는 효과적인 방법임.

→ 생성형 AI의 부작용을 방지하기 위한 피드백 과정을 거치기 위해서는 오픈소스 형태의 협업이 중요함. 예비 창업자들 또한 창업 과정에서 오픈소스를 적극적으로 활용하는 태도가 권장됨.



<기념사진 촬영>

[인터뷰 7] UC Berkeley Undergraduate, Nathan

방문일	2024.01.16 (화)
장소	1900 Shattuck Ave., Berkeley, CA 94704
세부 일정	(17:00) 인터뷰 진행
대상자	Nathan
소개	UC Berkeley의 Electrical Engineering & Computer Science 4학년 재학생
방문목적	- 세계에서 가장 많은 스타트업을 배출한 대학인 UC Berkeley 창업 문화 탐구 - UC Berkeley 학생들의 생성형 AI 활용 방안 탐구

인터뷰 내용 정리
미국의 컴퓨터공학 열풍 - 실리콘밸리 컴퓨터공학 열풍으로 인한 변화 코로나 시기에 많은 사람들이 채용되는 것을 보고, 컴퓨터공학과로 전과하는 사람들이 많았음. 이는 큰 문제가 되어 현재는 전과가 불가능해졌음. 이에, 현재는 컴퓨터공학 전공을 한 사람은 많으나 직장은 충분하지 않음. 현재 미국 경제 상태와 더불어, 직장 구하기가 어려워진 이유임. 나도 계속 지원서를 작성하고, Job Interview를 하고 있음. - 컴퓨터공학 과열 상태에서 나만의 차별성을 갖는 법 이러한 상황에서 '나'를 차별화시킬 수 있는 방안은 코딩을 잘하는 것이라고 생각함. 그래서 코딩을 공부하는데 대부분의 시간을 보내고 있음.
버클리 학생이 코딩할 때 ChatGPT 활용하는 방법

- Job Interview시 ChatGPT 활용 Job Interview에서는 ChatGPT 사용이 금지되어 있지만 (감독관이 화면을 볼 수 있음) Online Test에서는 가끔 사용함. Online Test를 응시하는 웹사이트마다 다르기는 하나, 가끔, Online Test 이외의 웹사이트(ChatGPT 등)로 전환했을 때 감독관이 알게 되는 경우가 있음. 또, Online Test를 응시하는 모습을 촬영해야하는 경우도 있음. Online Test를 볼 때 ChatGPT를 활용하는 것을 나쁘다고 생각하지 않음. 해당 테스트는 '코딩을 할 수 있는지'를 알아보기 위해 진행되는데, 이를 통과하지 못한다면 기업 관계자가 학생의 resume를 볼 기회조차 없기 때문.
- 코딩 수업시 ChatGPT 활용 그러나 코딩 수업에서는 많이 사용하는 것 같지 않음. 그렇게 큰 도움을 받지 못함. ChatGPT가 준 코드를 테스트 해보면 제대로 작동하지 않을 때도 있음.
생성형 AI 관련 UC Berkeley 규정 원칙적으로는 학교 과제에 사용하면 안됨. 'Cheating'이기 때문. 학기 시작 전, 'Cheating을 하지 않겠다.' 등의 내용이 포함된 규정에 서명을 하게됨. AI 사용 유무를 포함한 Cheating을 점검하는 웹사이트가 존재함.
UC Berkeley 재학생이 바라보는 창업 문화
- 버클리의 창업 문화 정말 많은 버클리 학생들이 창업을 함. 비즈니스 플랜을 계획하는 수업 또한 존재함. 다만 스타트업에서 일한다는 것은 워라벨이 보장되지 않는 만큼, 아직까지는 크게 생각이 없음.
- 대기업과 스타트업 업무 차이 대기업에서, 특히 소프트웨어 엔지니어라면 적은 시간을 일해도 '결과'가 좋으면 됨. 그러나 스타트업은 더 많은 일을 해야하기에 선호하지 않음. 하지만 지금 직장을 구하기가 힘든 상황이기 때문에, 스타트업이 유일한 선택지라면 갈 것임. 많은 버클리 학생들이 스타트업에서 일을 하고 있음.

인터뷰 인사이트
코로나 시기 때 '컴퓨터 공학' 열풍이 불. 현재 경제 이슈와 더불어, 취업이 어려운 요인 중 하나. 이에 버클리에서는 '컴퓨터 공학'으로의 전과를 금지하고 있음. 컴퓨터 공학도들이 많은 상황에서 차별성을 갖기 위해서는 코딩 공부를 해야함.
UC 버클리 학생들은 ChatGPT를 수업에서 적극 활용하고 있음. 동시에 학교에서는 생성형 AI를 활용한 부정행위를 방지하기 위한 웹사이트 등의 감시 도구가 존재함.
'비즈니스 플랜 수업' 등의 창업 커리큘럼이 존재하며, 많은 학생들이 스타트업 인턴 등의 경험을 쌓고 있음. 창업이 활발한 학교이기에, 버클리 출신 스타트업에서 버클리 학생들이 인턴을 하기도 함.



<기념사진 촬영>

[인터뷰 8] UC Berkeley Undergraduate, Kayla & Ardan

방문일	2024.01.16 (화)
장소	Imm Thai
세부 일정	(18:30 ~ 20:30) 저녁식사 및 인터뷰 진행
대상자	Kayla Choi, Ardan Giordjie
소개	UC Berkeley SCET 창업 프로그램 참가 Kayla Choi : UC Berkeley Psychology/ UI·UX Designer Ardan Giordjie : UC Berkeley Cognitive Science/ Data Scientist
방문목적	- UC Berkeley에서 창업 프로그램에 참여하는 학생들과의 만남을 통해 양국 간 학부생 창업 지원 프로그램 비교 - UC Berkeley 학생들의 기업가정신 탐구 - UC Berkeley 학생들의 생성형 AI 활용 현황 탐구

인터뷰 내용 정리
창업에 관심을 가지게 된 계기 - 다양한 창업 지원프로그램 & 창업에 관심 많은 주변인 교내 창업지원프로그램이 잘 되어 있으며, 창업에 관심이 많은 학생들도 많다보니 많은 학생들이 창업을 고려함. 실제 창업에 이어지지 않더라도 주변인들과 창업과 관련된 이야기를 하는 게 꽤 흔함. 또한 내 능력으로 무언가를 더 도전할 수 있는 새로운 것을 해 보고 싶었음. Berkeley의 SCET 프로그램

- 기술력을 사업 아이템에 결합시킴

SCET는 공대에서 주관하는 창업지원센터임. 다른 단과대 소속 창업지원센터보다 실제 이 세상에 만들어낼 수 있는 공학적 기술 기반으로 사업 아이템에 결합시킬 수 있음. 이러한 점이 비즈니스적으로 창업 아이템을 설계하는 다른 단과대 프로그램과 차별점을 보임.

- SCET 프로그램 소개

SCET에서는 다양한 프로그램을 운영 중에 있음. 이번에 참여한 프로그램은 방학 중 1주일 간 다양한 전공의 학생들이 자신만의 사업 아이템 아이디어가 있는 석사 과정 이상의 팀 CEO와 한 팀을 이뤄 사업 아이템을 구체화시키는 과정임. 굉장히 짧은 시간동안 완성도를 높여야해서 팀원 간 많은 협업이 필요함. 하지만 짧은 시간동안 대중 앞에서 피칭 가능한 수준까지의 완성도를 만들어내는 것 자체가 의미있음. 이뿐만아니라, 한 학기동안 진행하는 프로그램들도 있음.

실제 창업 계획

- ‘박사’가 필요해

팀 CEO가 곧 박사 과정에 진학할 예정임. 미국에서 자신의 전문 분야에서 박사 학위를 받으면 스타트업 투자를 받기 쉬워짐. 그래서 박사 학위를 받으면 좀 더 본격적으로 창업에 임하지 않을까 싶음. 그전까지 다양한 경험을 하며, 팀에 도움이 되는 사람으로 거듭나겠음. 한국으로 교환학생도 고려 중임.

Berkeley의 창업 지원 프로그램 특징

- 쉬운 접근성

누구나 조금이라도 창업에 관심있다면 쉽게 참여할 수 있음. SCET뿐만 아니라 다양한 단과대에서 창업지원센터를 운영하기 때문에 마음만 있다면 참여는 쉬움

- 다양한 사람들과의 만남

학부생 위주의 스타트업 피칭을 진행할 때도 투자자들이 찾아옴. 무엇보다 창업에 관심있다면 네트워킹을 활발하게 진행할 수 있음. 창업을 하고 싶다면 나만의 멘토를 찾기 위해 노력해야 함. 멘토를 만날 수 있는 기회의 장이 자주 마련됨.

인터뷰 인사이트

UC Berkeley는 이미 창업한 수많은 동문 선배, 실리콘밸리 근처에 위치한 지리적 이점을 활용해 학부생들이 다양한 네트워킹을 통해 한층 더 성장할 수 있도록 지원을 아끼지 않음.

UC Berkeley에 재학 중인 많은 학생들은 창업에 관심이 많으며, 실제 창업까지 이어지지 않더라도 창업에 대해 일상적으로 이야기 함.

-> UC Berkeley가 세계에서 2번째로 가장 많은 창업가를 배출 한 데 한 몫함.

투자자로부터 투자를 잘 받기 위해서는 박사 학위가 있는 것이 유리함. MBA와 박사 과정 중 어떤 것이 더 유리한지는 어떤 창업 아이템을 선보이느냐에 따라 다름.



<기념사진 촬영>

[인터뷰 9] EEUM

방문일	2024.01.17 (수)
장소	EEUM 사무실 (838 Walker Rd Ste 21-2)
세부 일정	(10:00) 인터뷰 진행
대상자	- EEUM CTO - EEUM 소프트웨어 리드 개발자 - EEUM 하드웨어 리드 개발자
소개	EEUM : CXL(Compute Express Link) Switch 비메모리 반도체를 개발 및 판매하는 스타트업
방문목적	- 하드웨어 개발 전문 스타트업의 생성형 AI 활용 방안 탐구 - 하드웨어 관점에서 바라보는 AI 기술에 대한 견해 탐구

인터뷰 내용 정리
신기술의 시장성을 판단하는 방법 - ‘유즈케이스(Use Case)’를 찾아라 많은 대기업들이 CXL 개발에 참여하고 있음. 여기서 스타트업이 무엇을 할 수 있는지 찾는 유즈케이스(Use Case)’를 찾음. 대기업 메모리 회사들이 CXL 디바이스를 개발하면, EEUM은 완성된 메모리 제품을 통합하여 솔루션을 제공하는 CXL 스위치에 집중함. 이것이 스타트업이 할 수 있는 일 중에서 가장 의미가 있는 일이라고 판단. 시장성의 경우, CXL이 게임체인저와 같은 역할을 하여, 백본에서는 굉장히 많은 변화가 있을 것. 그래서 아예 지금 우리가 알고 있는 PCI라는 IO 인터페이스들이 대부분 CXL로 넘어갈 것이기 때문에 시장성이 굉장히 크다고 예상하고 시작함.
한국과 실리콘밸리 스타트업 문화 차이 - Exit 전략 차이 한국 스타트업 Exit의 90%는 IPO(Initial Public Offering)고, 미국 스타트업 Exit의 90%는 Merge이라는 말이 있음. 그래서 미국 대기업들은 신생 스타트업들의 기술을 내재화하

고 싶으면, 그 회사들을 많이 구입. 자신들이 처음부터 개발하는 것보다 더 빨리 개발할 수 있으리라 판단하여 스타트업에 구입하는데, 한국은 아직 그런 풍토는 아니어서 사주지 않으면 IPO까지 가야하는 경우가 많음. 그래서 한국보다는 미국 쪽 풍토가 더 좋은 것 같다고 생각함.

- 실리콘밸리 네트워킹의 중요성

또, 여기서는 네트워킹도 정말 중요함. 내가 누구랑 일을 많이 했었고, 어떤 회사에서 일을 했었는지 등이 하나의 중요한 요소임. 대기업 측에서도 새로운 프로젝트나 개발을 외부 협력을 할 때, 내부 개발 대비 비용 및 결과물에 대한 고려가 필수적임. 이때, 초기 비용 절감 및 효율성을 위해 협력의 형태로 일을 진행을 하다가, 그 과정에서 스타트업을 인수하거나, 아니면 단순 협력사로서의 관계를 유지함. 해당 스타트업이 다른 곳으로부터 투자를 많이 받을 수도 있어서 시기도 굉장히 중요함.

- 실리콘밸리 스타트업 제도

실리콘밸리에서는 스타트업을 보호해주는 제도가 법적으로 되게 잘 되어 있음. NDA 체결 전까지 기술에 관한 이야기는 하지 않음. NDA 체결 후, 기술에 관련 대화를 할 수 있으며, 이때 상대방이 정보를 유출하거나 적용을 하면 법적으로 책임을 물어야 함. 그래서 스타트업의 아이디어를 훔치기가 굉장히 어려움. 이러한 소송비용 보다는 회사를 인수하는 것이 훨씬 저렴하기 때문에 많은 경우 인수를 선택함. 그럼에도 스타트업 입장에서 진짜 중요한 핵심 기술이라면 NDA여도 조심해야할 필요는 있음.

스타트업과 대기업의 이상적인 공존 방향

스타트업이 혁신적인 기술을 개발하면, 대기업이 이에 지원을 해주는 모델이 가장 이상적이라고 생각. 한국의 경우, 대기업이 스타트업의 기술을 그냥 따라서 하는 경우가 많음. 이보다는 스타트업을 빨리 인수해주는 것이 더 좋을 것이라 생각함.

스타트업의 생성형 AI 사용 가이드라인

- 효율적이라면, Why not?

작은 규모의 스타트업이기 때문에 아직 없고, 생성형 AI 활용을 적극 권장하고 있음. 오픈 소스에서 하고 있기도 하고, 보안 관련해서 걱정할만한 코드가 아직은 없어서 괜찮음. 추후에 보안이 필요한 부분들은 당연히 ChatGPT 사용을 금지하고, 코드를 클라우드에 올리는 여부 또한 고민하게 될 것 같음.

업무에서 생성형 AI를 활용하는 방법

기본적으로 코드 짤 때 활용함. 추가적으로, 생성형 AI를 통해 단순 작업을 자동화 함. 이전에는 하드웨어 레지스터 스택을 분석하고 코드를 짜는 일을 직접했으나, 지금은 PDF 문서로부터 텍스트 추출 후 파이썬 구조체로 ChatGPT에게 예제와 함께 변환을 요청하면 코드를 다 짜줌.

개발 직무 예비 창업자를 위한 조언

- 적극 활용하되, 의존하지 말것

결론적으로 중요한 것은 개인의 업무 효율이기에 ChatGPT를 적극 활용하는 것은 좋고, 필요함. 그러나 ChatGPT에 '의존'하면 안됨. 의존성이 커지면 개발 능력이 퇴화될 수 있음. ChatGPT에 의존하지 않고 주의깊게 사용하는 것이 중요함. ChatGPT가 제시한 코드를 충분히 이해하고, 자신의 트레이너로 활용하는 것이 바람직함.

- 코딩 초보를 위한 조언 또, 이제 막 코딩에 입문 하려는 학생들은 ChatGPT와 같은 AI 도구를 빠르게 익히고 활용하는 것이 중요할 것 같음. 앞으로 10-20년은 AI에 대한 걱정보다는 어떻게 활용할지 집중하는 것이 더 좋을 것 같음. 현재 세대는 AI를 최대한 활용하는 방법에 집중하는 것을 권장.
예비 창업자들이 주목해야 하는 생성형 AI 도입에 따른 창업 생태계의 변화
- 생성형 AI 도입에 따른 개발자 업무 변화 부분보다는 전체 큰 그림을 많이 보고, 어떻게 하면 Software engineering Critics를 할 수 있을지 고민하는 것이 더 좋을 것 같음. 본인도 가끔 코드를 직접 짜지 않음. 생성형 AI가 코드를 짜주면 95%는 정확하고 5% 정도를 고치면 됨. 그 5%가 존재하기에 개발자가 필요한 것. 생성형 AI를 잘 활용하는 것이 큰 도움이 될 것임. - 생성형 AI의 발전에 따른 개발자의 미래 이러한 현상이 지속되면 주니어 개발자의 수요가 낮아질 수도 있음. 지인 임베디드 엔지니어가 프로토타입 어플리케이션을 만들 때, Chat GPT가 회사 데모형을 모두 개발함. 그 작업을 주니어 엔지니어가 했었는데, 그런 부분들이 위협을 받고 있는 것 같음. 지금 아직 현재 단계는 그런 문제는 아닌 것 같은데 한 2~3년 뒤에 어떻게 될지 모르겠음.
예비 창업자들이 고려해야 할 생성형 AI 부작용, 그리고 대처 방안
수학을 못함. 또, 그럴싸한 오답을 많이 내놓기에 오히려 시간을 낭비할 수 있음. ChatGPT 응답의 오류를 빠르게 파악하지 못한다면 시간을 낭비할 수도 있음. 아직 ChatGPT가 완벽하지 않으니, 소프트웨어 전공에 대해서는 걱정하지 않아도 됨.

인터뷰 인사이트
한국과 실리콘밸리의 스타트업 문화는 많이 다름. 한국에 비해 실리콘밸리는 ‘merge’ 문화가 활발함. 대기업이 적극적으로 스타트업과 협업하는 것이 스타트업과 대기업의 이상적인 공존 방향. 또한, 실리콘밸리에는 스타트업을 보호해주는 제도들이 잘 되어 있음.
생성형 AI를 활용해 개발 업무를 효율적으로 할 수 있음. 학생들도 이를 적극 활용하되, 생성형 AI가 제공하는 코드에 대한 이해를 해야함. 다만, 생성형 AI가 개발자의 업무를 대체하지는 않을 것. 현재 세대로서는 생성형 AI를 어떻게 활용할지에 대한 고민을 하는 것이 중요.
초기 단계 스타트업에서는 생성형 AI 활용에 대한 걱정을 크게 하지 않아도 됨. 생성형 AI를 통해 업무 효율을 높일 수 있다면 활용하는 것이 좋음. 그러나, 유출되면 안되는 정보 등에 한해서는 입력을 유의해야함.



<기념 사진 촬영>

[인터뷰 10] Rézme 창업가 Jodi Anderson Jr.

방문일	2024.01.17 (수)
장소	스탠포드 대학교
세부 일정	(12:30 ~ 15:00) 수업 참여 (15:30 ~ 16:30) 스탠포드 대학교 캠퍼스 투어 (16:30 ~ 18:00) 인터뷰 진행
대상자	Jodi Anderson Jr.
소개	스탠포드 대학 학부·석사 출신이자, 교도소에서 출소 한 사람들이 채용될 수 있도록 돕는 플랫폼 Rézme의 창업자
방문목적	- 사회적 기업에 대한 운영 방식 및 수익구조 탐색 - 실제 창업 과정에서의 어려움 해결 방식 탐색

인터뷰 내용 정리
인터뷰이 소개 My name is Jody Anderson Junior. My academic background is in political science and labor law for my undergraduate studies, and in education for my graduate career. I focused on education technology policy, specifically legal policy. Currently, I serve as a researcher for the Stanford Accelerator for Learning, which is dedicated to helping student-led tech entrepreneurs build products for underserved learners in various learning populations. In addition to that, I have also contributed to building software for universities' HR departments. This software aims to assist in hiring, recruiting, and retaining non-traditional workers, especially those who have been involved in the justice system or face other barriers to employment. 창업가에게 있어 필요한 테크놀로지 역량 - Be a 'Technologist'?

I believe there's a distinction between being a technologist and having a deep understanding of technical systems. For example, someone may possess in-depth knowledge of APIs and how they work, allowing them to connect them without necessarily being proficient coders. They might understand infrastructure and engage in architectural design for software systems but may not implement the code themselves. These individuals can scope out projects, present designs, manage sprints, and oversee teams of engineers, making them technical even if they don't perform the day-to-day coding tasks.

In higher positions like CTOs, individuals may not actively write code anymore, but they are still considered technical because of their understanding of systems. Even those who may not excel at writing code but comprehend systems could be deemed technical.

In conversations with recruiters from A16Z, including Duce and Harwoods, I've learned that their definition of technical extends to roles like product managers. Product managers interface with both the product and engineering teams, requiring a technical understanding. So, even in roles traditionally seen as non-coding, such as product management, being technical is crucial for building successful products.

In my experience, this perspective aligns with the trend in places like ours. Product designers or managers often have some level of coding experience, whether it's basic computer science knowledge or even proficiency in tools like Figma and Adobe, where they can export front-end code automatically.

생성형AI 도입으로 스타트업 업계에 체감하는 변화

Yeah, I think there have been noticeable changes after incorporating Generative AI. Initially, there was this concern that AI, in general, would replace human roles and take away jobs. However, in my experience—keeping in mind that this is anecdotal and biased, as we're encouraged to be—I believe it has made us more productive.

Previously, we might spend four months on a specific product idea, but now the expectation is that we can accomplish that in three weeks without necessarily hiring additional engineers. This has shifted our team's mindset towards doing more and doing it faster. The integration of Generative AI tools, such as GitHub's offering like GitHub Copilot, has been beneficial. It allows us to review code, identify bugs more quickly, and even generate starter code for our ideas. In essence, it has empowered us as a team.

However, it has also brought about additional expectations. On the design front, while designers are inherently creative and invaluable, the magic they bring lies in generating ideas and determining the best ones. Nonetheless, when you just need a starting point, they can create a plethora of interesting app ideas and designs, streamlining the design process.

This has eliminated the need for extensive onboarding of design consultants, a

significant part of the process in the past. Even with a core team, we used to consult with external designers, but now, it's not as necessary.

사회적 기업가로서 투자에있어 겪는 어려움 및 해결 방안

So, there's a growing category of investors known as social impact investors or impact capital. Unlike traditional investors who primarily focus on financial returns, these investors have additional objectives beyond maximizing revenue for shareholders. They consider the social benefits that an organization brings, such as improving quality of life, enhancing educational outcomes, promoting equality, or even contributing to the reduction of crime and other health-related benefits tied to the product or service.

This social impact is factored into the evaluation of a company, considering aspects like ESG (Environmental, Social, and Governance) criteria, which are becoming increasingly relevant in the startup space. Investors in this space look at a 'double bottom line,' where a company not only makes money but also contributes to societal well-being.

Aligning with these socially conscious investors can provide a startup with a longer runway, as they understand that the impact on society may not immediately translate into monetary returns. For instance, improving air quality may not result in immediate financial gains, but it contributes to longer life spans, better health outcomes, and reduced strain on the medical system.

Social impact startups often serve underserved populations, making it challenging for traditional venture capitalists to invest in pre-revenue startups. Philanthropic organizations or government agencies, while supportive, often involve longer sales cycles for grants or funding applications. In our case, we positioned ourselves to find unique ways to generate revenue creatively.

For example, my brother Dante, a savvy tech entrepreneur, played a crucial role in devising strategies to tap into governmental programs, demonstrating our commitment to finding innovative revenue streams. This approach distinguishes us in the market, providing a solid foundation for attracting investors who appreciate the long-term societal benefits our startup aims to achieve

범죄 이력이 있는 사람을 고용할 수 있도록 고용주를 설득한 방법

We've developed a strategy that leverages existing legal frameworks to persuade employers to adopt our application, particularly in areas like San Francisco, Los Angeles, Chicago, and New York City, where it is legally mandated that employers, upon issuing a conditional offer to an applicant, must conduct an interview and allow the individual to present evidence of their employability. This is a key aspect of compliance, and we position our application as a tool to facilitate this process.

In regions where such laws are not in place, we acknowledge that it can't be forced upon employers. However, we subtly emphasize the potential risks by

pointing out that adhering to these practices can help them avoid lawsuits and negative publicity. We don't approach it as a moral or emotional issue but rather as a financial responsibility for the company.

Our success in this approach is evident in the traction we've gained, particularly in the compliance software space. We highlight class action lawsuits against employers who have violated these laws, showcasing the potential consequences of non-compliance. While we may not be directly involved in class action suits, we're connected with lawyers who are.

Additionally, we are conducting research studies that aim to demonstrate the efficacy of our platform, including its impact on yield retention and other relevant metrics. Although the results are pending, we believe that these studies will provide convincing evidence of the value our application brings to the hiring process.

Moreover, we are compiling research on the employability of specific demographics, showcasing positive outcomes. This information serves as compelling evidence when engaging with potential clients. Overall, our strategy involves not only leveraging legal frameworks but also presenting research findings that demonstrate the practical benefits of our application in the hiring process.

인터뷰 인사이트

사회적기업에 투자를 받는 것은 쉽지 않음. 그러나 우리 사회의 필요성을 지속적으로 역설하며, 이러한 스타트업에 지원해주는 투자자를 만나는 것이 중요함. 될 때까지 도전하며, 교수님의 도움을 얻는 것도 좋음.

실제 고객인 고용주를 가장 직관적으로 설득할 수 있는 방법은 '범'임. 그렇기에 스타트업 운영 시, 실제 법률에도 많은 관심을 가져야 함.

생성형 AI는 그동안 사람이 오랜 시간 걸쳐서 해 온 일의 시간을 단축 시킴. 업무 효율에 있어 큰 혁신을 불러일으켰으나, 내가 분별할 수 있는 정보에 있어 활용하는 것이 중요함. 그렇지 않다면 환각 효과에 빠질 수 있음.



<기념 사진 촬영>

[인터뷰 11] Stanford University Graduate School of Education Paul Kim 부학장

방문일	2024.01.18 (목)
장소	Stanford University
세부 일정	(10:00) 인터뷰 진행
대상자	Paul Kim 부학장님
소개	Stanford University Graduate School of Education Chief Dean
방문목적	- 스탠포드의 창업 문화 탐색 - 창업 활성화를 위해 필요한 문화 탐색

인터뷰 내용 정리
스탠포드의 창업 문화 - 왜 스탠포드는 가장 많은 창업가를 낸 1위 학교가 되었는지
- 스탠포드의 인재상 스탠포드가 아니어도 창업을 할 학생들을 선발함. 그런 애들이 많이 모여 있다 보니까 창업을 많이 하는 거임. 그런 성향의 애들을 데리고 온 거지 학교에서 이렇게 가르쳤고 저렇게 지도했기 때문에 창업이 많이 일어나고 이게 아님. 스탠포드 학생들은 말려도 창업을 할 것임. 하지 말라고도 할 거고 스탠포드 안 오고 다른 데 갔어도 할 애들임.
- 명확한 방향성을 가진 자기주도력 지원서를 딱 읽어보면 자기주도력이 보이는 아이들이 있음. 어떤 아이들은 저거 했고 저거 했고 이거 했고 저거 했는데 도대체 뭘 하려고 했는지 알 수 없는 애들이 많음. 그런 애들은 일단 짝 거름. 아무리 공부를 잘하고 어디서 상을 타고 봉사활동을 하고 멋진 일을 했어도. 궁극적으로 목표 의식이 있어 많은 활동을 한 애들이 자기 주도적으로 사는 아이들임.
- 스탠포드의 창업 지원 스탠포드는 일단 자기주도적인 학생들이 많이 모여있음. 또 근처에 VC나 인큐베이터, 액셀러레이터가 되게 많다보니 자연스럽게 창업이 활성화 됨. 학교 자체적으로도 창업 지원에 관련된 프로그램이 많음.
한국 학생들이 기업가정신 함양을 위해 필요한 마인드
- 빠르게 실패하고, 다시 도전하라 궁극적인 교육의 목표는 자꾸 하게 하는 것임. 그게 제일 중요한 부분임. 빨리 하면 실수가 많아지고, 잘 될 수 없다는 것을 인식시키는 거임. 어차피 실수할 거고 어차피 잘 안 됨. 그러니까 자꾸 많이 시도를 끊임없이 하고, 포기하지 말라는 가치를 가르치기 위해 일부러 잘 못하게 하는 것임. 그런 거를 자꾸 하다 보면 학생들이 아 이거 어차피 한 번에

되는 게 아니구나 시간이 또 많다고 해서 잘하는 것이 아니라는 것을 깨닫게 하는 것임. 디자인 스쿨에서 디자인을 평가할 때 무계로 평가한다고 말함. 그게 무슨 뜻이냐 하면 얼마나 많은 스케치를 해보고 얼마나 많은 프로토타입을 만들어봤는지가 중요한 것임. 그만큼 시도를 많이 하라는 것임. 빨리빨리 또 해보고 또 해보고 또 해보고 또 보고 그게 훨씬 더 멋진 완벽한 디자인을 나오게 함.

창업문화 활성화를 위해 필요한 요소

- 학생 개인이 할 수 있는 문제는 아님

시스템이 충분히 갖춰져야 함. 아직 대한민국은 학생들의 적극성뿐만 아니라 전반적으로 창업 활성화를 위한 시스템이 잘 갖춰져 있지 않음. 하지만 개인이 극복하도록 노력해야 함.

- 질문을 많이 해라

좋은 질문을 많이 하도록 개인은 노력해야 함. 좋은 질문을 만들 줄 알아야 자기 주도적인 사람이 될 수 있고, 창업에 대한 인사이트도 생김. 좋은 질문을 하기 위해서는 새로운 환경을 두려워하지 않아야 함. 또 내가 도전해 보지 않은 새로운 것을 보고 경험하려고 해야 함.

인터뷰 인사이트

스탠포드가 선호하는 학생은 명확한 방향성을 가지고 자신의 삶을 주도적으로 사는 학생임. 이러한 학생들이 모여 창업이 활성화되었으며, 교내외적으로 많은 지원 프로그램이 있음.

다양한 방법으로 다양하게 도전하고 실패하는 것이 중요함. 너무 오래 시간만 질질 끄는 건 좋지 않음. 빠르게 결과물을 내고 피드백을 받으며 완성 시키는 것이 필요함.



<기념 사진 촬영>

[인터뷰 12] 삼성(Samsung)

방문일	2024.01.16 (화)
장소	Samsung Strategy and Innovation Center (SSIC), Semiconductor, Silicon Valley
세부 일정	(12:00) 점심식사 및 인터뷰 진행
대상자	방병우 연구원
소개	삼성전자 소프트웨어 연구소 선임 연구원
방문목적	- 삼성전자의 생성형 AI 활용 가이드라인 탐구 - 삼성전자의 사내 AI 활용 사례 및 업무 효율을 위한 AI 활용 방안 탐색 - 한국 및 미국 사내 문화 차이점 탐구

인터뷰 내용 정리
생성형 AI를 대하는 대기업의 태도 - 삼성의 생성형 AI 활용 회사에서는 ChatGPT와 같은 생성형 AI의 활용을 권장하고 있음. 이를 통해 업무를 효율적으로 하도록 함. 근데, 본사의 정보 등이 외부로 유출되면 안되기 때문에 내부에서 자체적으로 생성형 AI를 만들고, 업무에 도움이 되도록 하고 있음. - 현재 생성형 AI의 한계 그리고 이미 DX(Digital Transformation)이라고 해서 디지털로 액셀러레이션하는 작업을 하고 있음. 예전에는 문서 기반이었다면 요즘은 데이터를 끌고 와서 다른 곳에다가 응용할 수 있도록 하는 것을 하고 있음. 그러나 회사 시스템이 너무 커서 이들을 인식시키고 트레이닝 시키는 것이 조금 어려운 것 같음.
대기업의 생성형 AI 관련 및 규제 회사 자체 AI에는 소스 코드 등을 입력해도 되지만, OpenAI에는 그런 것들을 하면 안됨. 예를 들어, 본사 소스 코드나 정보 등은 은닉시키라는 등의 가이드가 있음. → 회사의 중요한 정보 유출을 막기 위해 자체 생성형 AI를 활용하고 있음. 예비 창업자 역시 중요한 정보 유출을 막기 위해서는 생성형 AI 활용을 지양해야 할 것.
업무 효율 증진을 위한 생성형 AI 활용 방안 크게 두 가지로 사용함. 우선, 추천서 작성시에 생성형 AI를 활용함. 회사에 누군가를 추천해야 할 때 어떻게 추천할지에 대한 아이디어를 얻음 또한, 외국인에게 이메일 등을 보낼 때에도 사용함. 보통, 영어로 작성한 다음에 문장을 Correction하는 형태로 생성형 AI를 많이 활용하기도 하지만, Sample 템플릿 몇 가지를 만들어 각 상황에 맞는 템플릿을 적용하여 활용함.
실리콘밸리와 한국의 사내 문화 차이 많이 다른 것 같음. 미국이 나이, 인종 등에 대해 훨씬 평등함. 또한, 직원들이 일을 진정으로 즐깁니다. 자기가 하고 싶은 일을 찾아서 하는 바텀업 구조라고 할 수 있음. 한국의

탐다운 구조와 많이 다름. 업무에 대한 ‘퍼포먼스’로만 사람을 평가하기 때문에 눈치도 크게 보지 않음.

AI 또는 개발 직무 예비 창업자를 위한 조언

- Specialist가 되자

‘Generalist’ 보다는 ‘Specialist’가 되는 것을 추천. Generalist는 너무 많음. ‘나 이거는 제대로 알아요’라고 하는 것이 더 어필이 되며, 그 분야를 필요로 하는 산업계 어디에서든 여러분을 데리고 갈 것입니다. General 하게 알고 있는 것은 전문적으로 보지 않는 경우가 많음. Specific 한 분야에 대해 잘 안 후, 변화에 잘 대응할 수 있는 사람이 되는 것이 가장 좋다고 생각함.

- 프롬프트 엔지니어링보다는 다른 사람들이 쉽게 접근할 수 없는 영역 선택

반면, 프롬프트 엔지니어링은 잘 모르겠음. 프롬프트 엔지니어 보다는 수학을 조금 더 보는게 좋을 것 같음. 다른 사람들이 배운다고 하더라도 빠르게 배울 수 있는 것이라 생각함. 차라리 머신러닝, AI 등에 대한 논문을 잘 이해를 해서 비슷하게 만들어 보는 것이 더욱 좋을 것 같음.

인터뷰 인사이트

생성형 AI 활용을 적극 권장하고 있으나, 정보 유출 방지를 위해 내부에서 자체적으로 생성형 AI를 만들어 활용하고 있음. 생성형 AI 활용에 대한 명확한 규제가 존재함. 추천서, 이메일 작성 등에 생성형 AI를 활용하여 업무 효율을 높이고 있음.

빠르게 변화하는 AI 시장에서 Generalist 보다는 Specialist가 될 것을 추천. 전문 분야를 갖추고, 변화에 빠르게 대응할 수 있는 사람이 될 것. 남들이 빠르게 배울 수 있는 영역보다는 전문성이 필요한 분야에 대해 깊게 공부할 것.



<기념 사진 촬영>

방문일	2024.01.19. (금)
장소	Mountain View Google
세부일정	(15:00) 인터뷰 진행
대상자	Young Kim & Hane Roh
소개	구글 (Google) Devices Experience Designer 구글 (Google) UX Designer
방문목적 및 기대효과	- 구글에서의 생성형 AI 활용 방안 탐구 - 구글 내 생성형 AI 도입 현황 및 개발 전략 파악 - 디자인 분야에서의 생성형 AI 활용 및 생성 툴 접목 방안 탐구

인터뷰 내용 정리
창업동아리부터 구글까지, 스타트업을 향한 여정 - 다양한 커리어패스를 통한 스타트업 관련 경험 연합동아리 INSIDERS에서 시작해서 창업 분야에 대한 지속적인 관심을 가지고 있었음. 이후에는 약간의 자본을 갖춘 안전한 환경에서 스타트업을 하고 싶다고 생각해서 당시 삼성 안에 있었던 사내 벤처 프로젝트에서 시작해서 이후 스피노프하게 되었음. 스타트업이지만 삼성이라는 대기업의 자본과 네트워크 등을 활용하게 되니 훨씬 성공 확률이 높다는 것을 알게 됨. 그때의 경험이 지금까지 쌓아온 커리어중 가장 재미있었고 항상 그때의 기억 때문에 스타트업을 다시 해보고 싶은 생각이 항상 있음.
실리콘밸리 창업에서 디자이너의 역할 - 실제 제품을 만들기까지 디자인 분야의 역할에 대해 디자인은 결국 응용학문임. 디자인 엔지니어링을 전공하면서 디자인을 어떻게 다른 항목과 접목할 수 있을가에 대해 많은 고민을 했고 디자인 중에서도 제품 디자인과 UX 디자인을 모두 해봤기 때문에 둘 모두 할 수 있는 Wearable 분야를 선택하게 됨. 졸업하고 나서는 패션 회사에서도 일을 했는데, 패션 회사 중에서도 예를 들어 안경을 스마트 안경으로 만든다든지, 위치를 스마트 위치로 만든다든지 이런 wearable분야를 하는 회사였음. Wearable에 대해서 이전에는 너무 기술적인 측면에서만 바라보는 경향이 많았음. 그래서 진짜 패션 업계를 이해해보고 싶다는 생각, 패션 회사는 어떻게 사고를 하고 제품을 낼까 그래서 패션의 렌즈로 한 번 바라보려고 가기를 결정했음. 패션 업계에서는 반대로 기술에 대한 이해가 없으니까 말도 안되는 뭔가를 만들어놓고 우리 패션 유저들은 좋아할 거다 하는데 기술이 들어갈 자리가 없고 이래서 대립을 하게 된다는 걸 알게 되었음. - 실리콘밸리의 차별성은 결국 '문화' 그래픽 디자이너를 전공하고 ux,ui라는 분야에 발을 드리게 됐는데 그때만 해도 학교에서 ux,ui를 가르친다거나 이런 건 없었고 그냥 회사에 나와서 스스로 찾아서 공부했음. 그러면서 실리콘밸리에서는 디자이너들이 이렇게 한다, 이런걸 보는데 너무 피상적이었음. 이후 inclusive design이라는 것을 처음 경험하면서 실리콘밸리에서는 그림을 그릴 때 사람의 인종같은 다양한 요소들을 하나하나 모두 고려하는 등의 경험을 함. 개념적으로는 사

실 다 알고 있는 것이지만 진짜 생각해서 만든 경우는 처음이었음.

생성형 AI로 나타난 구글과 디자인 업계의 변화

- AI 분야에 집중하는 구글 (Google)

구글이 현재 Bard를 가지고 GPT를 대항하려고 하기 때문에 계속 그쪽을 밀고 있고 AI의 workforce를 집중하고 있기 때문에 단순한 업계의 트렌드가 아닌 회사에서 집중하겠다고 하니까 해당 분야의 인력들을 많이 뽑고 반대로 다른 곳의 사업 분야를 줄이는 등 일자리 창출과 쇠퇴같은 실질적인 변화가 일어나는 중임.

- 테크 중심의 구글 문화

구글은 테크 집중 문화가 있기 때문에 실제로 개발자와 디자이너가 협업하는 과정에서도 개발자들과 디자이너 간의 수정사항을 서로가 파악하기 쉽도록 변환해주는 내부 툴 등을 배포하여 사용하고 있음.

- 구글 내 디자인 분야에서의 생성형 AI 활용 방안

서비스와 관련해서는 현재 우리 팀은 전화 서비스와 문자 서비스를 담당하는 팀으로 구성되어 있음. 전화 쪽은 많지 않은데 문자 서비스 팀은 생성형 AI를 활발히 사용함. 문자를 대신 써준다는가 문자를 다른 톤으로, 좀 더 포멀하게 바꿔준다는가 이미지를 보내는 경우에 이미지를 어떤 식으로 고정해서 보낸다는가와 같은 다양한 방식을 많이 시도하고 있음. 현재 구글 내의 모든 사업부가 어떻게든 생성형 AI와 접목할 수 있는 방향으로 develop 하려는 움직임이 많음.

생성형 AI를 활용한 산업디자인 분야의 창업 가능성

- 실제 디자인 프로세스 별 생성형 AI 활용 가능성 제언

디자인 업무는 사실 만들어진 이미지를 쓰는 곳이 아니기 때문에 생성형 AI 같은 기술을 제품에 넣어야 하는 상황이 올 수는 있지만 디자인을 하는 입장에서 대기업에서 근무하면서 업무에 바로 적용하기에는 아직 어려운 상황이라고 생각함.

실제로 최근 로고를 만드는 과정에서 단순한 스케치 단위의 프롬프트를 생성형 AI에게 주었을 때 로고 후보를 약 10개 정도 대충 생성해주고 하는 등의 활용을 한 경험이 있음. 이처럼 정말 초기의 아이디어 generation 단계에서의 생성형 AI의 결과를 가지고 아이디어만 빼는 정도라고 생각함. 대기업의 결과물은 굉장히 완성도 있는 제품을 만들어야 하니까 아이디어 단계를 발전시켜서 완성도 있는 제품으로 만드는 것까지는 아직 활용이 어렵다고 생각함. 이렇게 아이디어 초기 단계에서는 많이 쓸 수 있을 것 같음.

- 다양한 방식의 생성형 AI를 도입한 디자인 프로세스

최근에 본 기사에서는 3D 분야의 디자이너가 원래는 처음부터 끝까지 렌더링을 보통 해야 하는데 본인은 디자인의 틀만 만들어놓고 생성형 AI를 사용해서 계속해서 돌리면서 완성물을 지속적으로 만들어 낸다고 함. 이처럼 디자인의 틀 모양까지는 사람을 만들어놓고 위의 예시와 반대로 생성형 AI를 프로세스의 뒷부분에 활용해서 결과물을 완성하는 경우도 있음.

- 디자인 업무에서의 필연적인 인간의 개입

실제로 업무를 하는 과정에서 사용자의 반응을 예측해서 높은 퀄리티의 결과물을 만들어 내는 데에는 사실 디자이너의 감이 많이 개입이 됨. 인간에 대한 이해와 경험, 행동 경제학 같은 많은 요소가 관여하기 때문에 생성형 AI의 대체 가능성에 대해 부정적으로 예측함.

실제로 한 디자이너는 클라이언트는 자기가 원하는게 뭔지 모른다고 이야기 함. 즉, 클라

이언트들은 자신이 원하는 걸 정확히 알고 있다고 말을 하지만 사실 그 역할을 하는 것이 디자이너임. 디자이너는 이 사람이 말하는 것을 곧이곧대로 믿고 만드는 것이 아님. 가령 black을 원한다고 해서 그림 black만 써야지 이런 게 아니라 이 사람의 이야기를 종합적으로 다 듣고 현재 문제가 무엇이고 이를 해석해서 만들어내는 것이 디자이너의 역할이기 때문에 이 역할을 완전히 대체한다기 보다는 이를 보조해주는 역할로써의 생성형 AI의 가능성을 생각하는 것이 타당해보임.

인터뷰 인사이트
테크 중심 문화를 가진 회사에서 각 직무의 관점을 반영한 협업 툴을 바탕으로 효과적인 협업 방식을 도출하고 이를 통해 생성형 AI의 생성형 AI의 주요 장점인 효율성을 극대화한 업무 방식을 도입할 수 있음.
-> 예비창업자의 입장에서 이와 같은 업무 협업 등의 실무 과정에 대한 솔루션을 제시하는 것 역시 하나의 경쟁력을 가질 수 있음.
디자이너의 역할은 퀄리티 있는 디자인 결과물을 만들어내는 것만 있는 게 아님. 클라이언트의 언어적 요구사항을 바탕으로 ‘정말로’ 상대가 원하는 종합적인 결과물이 무엇인지를 판단하여 제시하는 것까지가 진정한 디자이너의 역량임.
-> 창업을 준비하는 예비창업자가 디자인 과정에서 필수적인 디자이너의 판단 과정이 가지는 중요성을 창업 과정에서 충분히 고민해야 함을 깨달음.



<기념사진 촬영>

[인터뷰 14] 유튜브 (YouTube)

방문일	2024.01.19 (금)
장소	YouTube HQ
세부일정	(11:30) 오피스 투어 및 점심식사 (12:30) 인터뷰 진행
대상자	이재범 개발자

소개	유튜브 백엔드 개발자
방문목적 및 기대효과	- 유튜브 사내 생성형 AI 사용 동향 파악 - 생성형 AI기술이 프로그래밍에 미친 영향 탐구 - 프로그래밍 학습 과정에서의 구체적인 GPT 사용 방법 도출

인터뷰 내용 정리
사내 생성형 AI 관련한 규제에 대해
회사 안에서 쓰진 않지만, 규제가 되어있진 않음.
생성형 AI의 등장으로 개발자로서 변화된 점
- 편리성 편해진 건 있음. 개인적으로는 집에서 따로 코딩할 때 사용. 하지만 없는 데 있는 것처럼 말하는 (환각효과) 경우가 많아서 간단한 걸 물어보면 잘하는 데 복잡한 거는 잘 모르는 것 같음. - 프롬프트 엔지니어링의 중요도 프롬프트 엔지니어링 쪽도 중요함. 같이 일하시는 분이 프롬프트 하나하나가 되게 차이가 크다고 하더라. 그런데 그걸 어떻게 체계적으로 배울 수 있는지는 잘 모르겠음. 프롬프트 구성이 모델마다 다를 텐데 따로 프롬프트 엔지니어라는 직위가 필요한 건 아니고 원래의 엔지니어가 역량을 발전시켜야 함. - 문서작성 회사에서는 사실 코드 짜는 게 한 50%라면 나머지 반은 문서 작성. 이때 생성형 AI를 사용함. 문서가 중요한 요소인 이유가, 결국 승진을 할 때는 코드가 아니라 그 문서를 봄. 코드를 쓰는 것보다 디자인하는 게 더 어려운 건데 그 디자인을 이해하기 쉽게 작성해야 됨. 그래서 요즘에는 영어로 쓴 글에 대해 문장을 다듬어 주는 용도로 사용함.
문서 작성업무에 대해
- 글쓰기 역량의 중요성 사실 엔지니어는 코드도 그렇지만, 글을 잘 써야 한다는 걸 점점 느끼고 있음. 코딩이란 것은 어느 정도 이상이면 다 할 수 있지만 코딩 전 설계가 중요. (좋은 코드의) 예를 들면, 미래를 생각했을 때 더 확장될 수 있거나 장기적으로 더 쉽게 스케일 업을 할 수 있게끔. 항상 모든 옵션에는 좋은 게 있고 안 좋은 게 있음. 그런 트레이드 오프를 다 따지고 봤을 때, 결과적으로 이게 제일 좋다고 판단을 해야함. 그리고 그걸 주장할 근거를 다 가지고 설득하는 것. → 이 모든 과정을 생성형 AI가 전부 대체하는 것은 아직 불가능.
유튜브가 지향하는 좋은 엔지니어링에 대해

- 간단한 코드를 지향

간단하면 간단할수록 좋을 것 같음. 확장은 웬만하면 할 수 있지만 애초에 너무 복잡하게 만들면 오히려 확장을 못함. 처음부터 머리를 많이 써서 엄청 복잡하게 나올수록 나중에 안 좋고 어차피 사람들이 이해를 못 함.

사실 그 코드에 대해 구성한 장본인은 잘 알겠지만, 다른 사람들은 잘 모름. 그렇기 때문에 사람들이 알아듣기 쉽게 듣고 싶어 하는 것들을 잘 보여주는 것이 중요. 결국 설득하는 대상은 엔지니어가 아니기 때문에 거기서 좋은 엔지니어와 안 좋은 엔지니어가 차이가 갈림.

프로그래밍을 학습에 있어서 GPT 사용에 대한 생각

- 똑같은 질문을 반복하지 말기

편리한 도구이기 때문에 GPT를 사용하되, GPT에게 답변받았을 때 똑같은 걸 다시 안 물어볼 수 있도록 노력해야 함.

- 모르는 것에 대해 질문하기

계속 GPT에 다 물어보는 것이 오히려 힘들듯. 질문을 입력할 때도, 한 번 생각을 해본 다음에 자신이 정말 뭘 모르는지 찾아서 물어보는 건 좋은 것 같음.

인터뷰 인사이트

생성형 AI 기술이 적용되면서 엔지니어링 분야에서의 변화가 나타나고 있음. 이는 개발자들에게는 편의성을 제공하지만, 환각효과를 실제로 일으킨다는 사실을 확인함. 프롬프트 엔지니어링의 중요성은 더욱 부각되고 있는데, 그러나 이를 체계적으로 학습하는 방법은 아직 모호함. 미래 엔지니어의 역량 중 하나로 자리 잡을 것임. 예비창업자의 입장에서도 좋은 엔지니어링을 위해서는 프롬프트 엔지니어링을 습득해야할 필요성을 도출함.

문서 작성은 엔지니어의 중요한 역량 중 하나이며, 향후 엔지니어의 기여도를 파악하는 데 큰 영향을 미침. 엔지니어링에서는 코드뿐만 아니라 명확하고 설득력 있는 문서 작성 능력이 중요함. 이때 사람을 설득하기 위한 글쓰기의 전과정을 챗 GPT가 대체하는 데에는 아직 한계가 있음. 하지만 사업계획서로 투자자들을 설득해야하는 예비 창업팀의 입장에서도 챗 GPT 활용의 한계가 존재할듯.

GPT와 같은 도구를 활용할 때는 반복적인 질문은 피하고, 질문을 통해 자신이 정말로 모르는 부분을 찾아내는 것이 중요함. 이를 통해 학습과정에서 GPT 사용이 불러올 수 있는 부작용을 예방할 수 있음.



<기념사진 촬영>

2) 화상

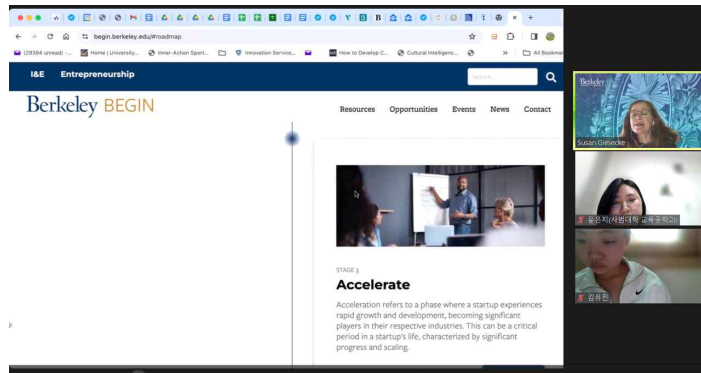
[인터뷰 15] Susan L. Giesecke

방문일	2024.01.30 (화)
장소	ZOOM 화상 인터뷰
세부일정	(08:00) 인터뷰 진행
대상자	Susan L. Giesecke
소개	Director of Global Engagement for the Center for Entrepreneurship and Technology at UC Berkeley
방문목적 및 기대효과	- UC Berkeley 공과대학 창업센터의 창업 교육 제공 방식 및 예비창업 대상 진행 프로그램 운영 방식 탐구 - UC Berkeley 창업 교육 모델 탐구를 통한 창업 시작 단계에서의 글로벌 진출 활성화를 위한 전략 탐구

인터뷰 내용 정리
Entrepreneurship at Berkeley
- The way of entrepreneurship program works in Berkeley We operate as a center that specializes in providing education and training to students who have a keen interest in entrepreneurship. Our focus is not on funding startups or providing acceleration services, but rather on assisting students in the early stages of forming their ideas and finding solutions to various global challenges. Some of our courses are co-listed as Berkeley Changemaker courses, which serve as a roadmap to guide students through the idea stage. We are listed as a resource under this category. Additionally, we offer support during the early formation phase, helping students lay the foundation for their companies. After this stage, students can access resources such as Berkeley's business accelerator, Skydeck, as well as other entities that assist with refining viable ideas and scaling businesses.
The Evolution of the Entrepreneurship Center at UC Berkeley
- From One Class to Twenty: The Growth and Evolution of UC Berkeley's Entrepreneurship Center The Entrepreneurship Center at UC Berkeley, now two decades old, began with a single class focused on entrepreneurship for engineers. Recognizing the untapped potential of patented ideas by talented engineers, the center decided to help transform these ideas into viable businesses. This initiative evolved over

time, and today, the center offers approximately 20 classes each semester. These classes, often referred to as "Challenge Labs," address a range of societal and technological problems, offering hands-on experience to the students.
The Unique Educational Approach of the Center
- Emphasizing Real-World Experience: The Center's Unique Pedagogical Approach The center's pedagogical approach emphasizes real-world experience over traditional exam-based evaluations. Students work in diverse teams to develop solutions to problems, gather information to test the viability of their ideas, and pitch their proposals. Rather than focusing solely on the final pitch, the grading system also takes into account teamwork, adaptability, and entrepreneurial spirit. This approach, coupled with the opportunity to take these courses as electives, allows students from a variety of majors to gain a broader understanding of entrepreneurship and innovation.
Additional Resources and Support for Students
- Beyond the Classroom: Additional Resources and Support for Aspiring Entrepreneurs Beyond the classroom, the center provides additional resources for students. The Newton Lecture Series, for instance, invites successful entrepreneurs, many of whom are UC Berkeley alumni, to share their experiences and insights. The center also hosts an intensive startup boot camp twice a year and offers a Startup Semester program for international students. After completing the courses, students can receive a certificate in entrepreneurship and technology, and if they have a viable business idea, the center provides further support such as mentoring, coaching, and funding assistance.

인터뷰 인사이트
The Entrepreneurship Center at UC Berkeley exemplifies the power of evolution and adaptability, growing from a single class aimed at engineers to a comprehensive program with 20 classes each semester that address a variety of societal and technological issues.
The center's unique pedagogical approach, emphasizing real-world experience and teamwork over traditional exam-based evaluations, provides students from diverse majors with a broad understanding of entrepreneurship and innovation.



<인터뷰 진행 사진>

[행사 참가 1] UC Berkeley SCET (Sutardja Center for Entrepreneurship and Technology) Practice Pitching

전세계에서 지난 10년 간, 가장 많은 창업자를 배출 한 대학 2위에 오른 UC Berkeley 대학에서 진행하는 학생 창업 피칭을 참관했다. 본 팀이 참석한 일정은 실제 피칭이 있기 하루 전으로, 학생들이 연습 피칭을 하며 실시간으로 교수님께 피드백을 받는 모습을 볼 수 있었다.

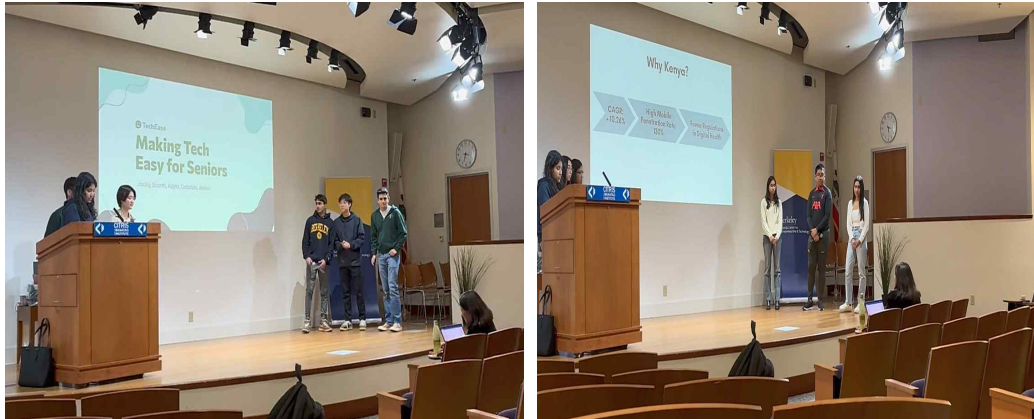
UC Berkeley대학의 경우 단과대 별로 창업 지원센터가 따로 있다. SCET의 경우, 공대 기반 창업 지원센터로 학생들이 기술력을 기반으로 창업 아이템을 소개하였다. 본 프로그램은 일주일 간 진행되었으며, 한명의 대학원생 CEO와 학부생 4~5명이 팀을 이뤄 피칭 준비를 하였다. 해당 프로그램에 참여한 팀 중 하나인 TechEase팀과 인터뷰를 진행했으며, 해당 내용은 [인터뷰 8]에서 확인할 수 있다. 또한 본 프로그램을 지원하는 담당자와 현장에서 미팅을 진행했으며, 상세한 인터뷰는 줌으로 진행했다. 이는 [인터뷰 15]에서 확인할 수 있다.

UC Berkeley 대학은 새로운 도전을 좋아하는 소위 말하는 'CRAZY'한 학생들을 입학 과정에서 선발한다고 한다. 또한 다양한 창업지원 프로그램으로, 학부생들이 실제 창업까지 이어질 수 있도록 그들의 잠재력을 강화시킨다. 본 프로그램 참관을 통해 창업을 꿈꾸는 학부생 예비 창업자가 어떻게 훈련받으며 실제 창업의 길로 나아갈 수 있도록 지원하는지 살펴볼 수 있었다. 또한 담당 교수님의 냉철하지만, 섬세한 피드백을 실시간으로 들으며 학생들이 자신의 아이템 및 피칭의 장단점을 어떻게 발전시키고자 하는지 알 수 있었다.

<Start up practice pitch를 진행하고 있는 UC BERKELEY 학생들>

[행사참가 2] 82 startup summit day

82 startup은 실리콘밸리의 한국 스타트업 모임으로, 미국 최대 규모 한인 스타트업 행사로 성장하였다. 본 행사에는 미국에 진출한 창업자, VC, 한국 스타트업 관계자 등 1천명이 참석했다. 또한 다양한 분야의 특강 및 세션이 진행되어 실리콘밸리의 최신 트렌드를 파악할 수 있었으며, 네트워킹을 진행할 수 있었다.



<82 startup summit 팜플렛>

[세션 1] Entrepreneur's Exit & Professor-founded startups in the U.S

: 미국에서 엑시트한 창업가 및 교수 창업가들 간 논의

연사	Keith Ryu, Jihun Yu, Jin Hyung Lee, Greg Kwangrog Kim
연사 소개	Keith Ryu: Co-founder, Fountain 유지훈: Co-founder, Hypersense 이진형: Founder, LVIS & Associate Professor, Stanford University 김광록: Managing Partner, Primer Sazze Partners

예비 창업가들이 투자 유치 할 때 고려해야할 것

- 네트워킹, 팀워크, 기술 개발 능력이 투자에 중요한 요소
- 개인적인 네트워크 뿐만 아니라, 회사로서의 신뢰성에 대한 네트워크를 유지하는 것이 중요
- 스타트업 성공을 위해서는 인간적인 요소와 기술적인 요소가 균형을 이루어야 함. 기술 개발 뿐만 아니라, 네트워킹도 중요하다는 것.

세계적인 스타트업이 되기 위한 조언

- 한국에 대한 자부심 갖기
- 카피캣 모델보다는 세계의 문제를 살피고, 이에 대한 해결방안 찾기
- 시야를 확장해 어떻게 'Global Impact'를 줄 수 있을지 생각하기

[세션 2] AI Special Session

: 현재 AI 업계에서 종사하고 있는 전문가 연사들이 최신 AI 트렌드에 대해 토론

S2 STARTUP PRIMER SAZZE

SUMMIT 2024

DAY

When : 1/12/2024 11:30 AM - 6:00 PM

Where : Plug and Play, 440 N Wolfe Rd, Sunnyvale, CA 9408

SPEAKERS



문동혜
DR CSC 회장



이수진
이노비즈 대표



안명진
폴리온 대표



정세주
창이름



김상국
클라우드 Co-Founder



이주연
스타 대표



이승준
청풍 대표



김기택
Foundation 대표



김성훈
인스타메이지 대표



이전형
Stanford 교수



제프리 리
KVC & HRC 공동창업자



태준
Atlas Ventures 창립자



김동수
U.S. Technology Ventures 대표



이준성
인스타메이지 대표



김명준
우즈벤처 대표



Steven Kim
Nota AI America 대표



이승주
Orum Therapeutics 대표



장상균
이클립스 테라퓨틱스 대표



유지훈
Hyperion 대표



In Sik Rhee
General Partner at Vertex Ventures US



Bryan Kim
Partner at Andreessen Horowitz



장현원
Research Scientist at OpenAI



김리만 박
Seol 대표



이동애
Google Research



노태승
Director at KVC

MC & MODERATORS



이소은
인스타메이지 대표



김명호
Primer Sazze Partners Co-Founder



Sungjeon Cho
General Partner at Foundation VC



이연수
DR, PRINCIPLE & ADVISOR, KVC



Claire Chang
Founding Partner at SparkUS, Venture

NIGHT

When : 1/12/2024 6:00 PM- 10:00 PM

Where : Plug and Play, 440 N Wolfe Rd, Sunnyvale, CA 94085

SPONSORS

PLATINUM



DREAM PLUS



JC & ASSOCIATES



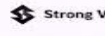
ALTOS VENTURES

주샌프란시스코 대한민국 총영사관
Consulate General of the Republic of Korea in San Francisco

중소벤처기업부

HRZ
HANRIVER

GOLD



Strong Ventures



JIRANFAMILY



MISSION

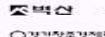


invest Seoul



nipa

SILVER



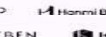
B&B



SK



B&B



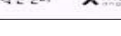
COMPO



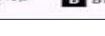
Hanmi Bank



B&B



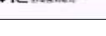
mashup



B&B



B&B



KVIC

연사	이홍래 / 차상균 / 정원형 / 김성훈
연사 소개	이홍래 : Staff Research Scientist, Google 차상균 : Professor, Seoul National University 정원형 : Research Scientist, OpenAI 김성훈 : Co-founder & CEO, Upstage AI (Moderator)

직접 경험한 생성형 AI의 영향	
- AI가 해고 메일쓰기, 여행계획과 같은 일상적인 작업을 자동화하고 생산성을 높일 수 있다는 점을 강조함. - 교육 분야에서의 혁신을 예측했으며 맞춤형 학습 경험이 학생들에게 더 많은 이점을 제공할 수 있음. 특히 계속 공부를 해야하는 정원형 연구원님 같은 경우 쉬운 설명부터 시작해서 점점 난이도를 높여나가는 식으로 Chat GPT를 활용해 공부를 함. - 프로그래밍을 할 때에도 효율을 높여줌. Upstage AI의 김성훈 대표님은 Chat GPT를 활용해 코딩을 하니가 속도가 굉장히 향상되어 1인 프로젝트로 일을 많이 진행함.	
앞으로 전망하는 AI 발전	
- 생성형 AI가 티켓 예약, 물품 구매 같은 실질적 행위와 연결되어 비즈니스 크리티컬한 영역으로 확대될 것으로 예상하며, 사람들의 일상적인 작업을 자동화하고 개선할 수 있는 가능성을 강조함. - AI가 기업의 비즈니스 모델을 혁신하고, 데이터 중심의 운영 방식이 주목받을 것으로 예측됨. Chat GPT에게 사소한 코딩을 맡기고 최상의 예시 데이터를 잘 마련하면 코딩 없이 운영할 수 있는 플랫폼을 만들 수 있음. 그 시기가 오면 제일 중요한건 데이터가 될 것. - 텍스트 인풋과 아웃풋을 활용해 AI 모델이 자체적으로 발전하고 자기 자신의 성능을 향상할 수 있는 능력에 대한 가능성이 보임. 이러한 자기 평가 및 발전 능력이 AI 기술의 발전을 가속할 것으로 전망됨.	

[세션 3] 82 스타트업 Global VC session

: 실리콘밸리 VC들과 스타트업에 관해 투자의 관점에서 논의

연사	이인식 / Jeffrey Lee / Bryan Kim / 조성준
연사 소개	이인식 : General Partner, Vertex Ventures US Jeffrey Lee : Co-founder NLVC Bryan Kim : Partner, Andreessen Horowitz (a 16z) 조성준 : General Partner, Fortitude VC (Moderator)

한국과 미국의 시장 환경 비교와 미국에서의 성공 전략	
- 한국에서의 창업은 어렵지만 미국에서도 어려운 점이 많음. - 한국인 창업자들이 미국에서 활동하는 경우, 한국의 인재나 자본에 접근하는 것이 중요함. 동시에 미국에서 사업을 성장시키고자 한다면 미국 시장에 직접 참가하고 적극적으로 시간을 투자해야 함. - 한국적인 뿌리를 살려가면서 미국 시장에 적응하는 것이 중요함. - 미국 투자자들과의 협력을 끌어내고, 기업을 성장시키는 데 필요한 자원을 확보할 수 있	

어야 함.
2024년 기업 동향 및 전망
- 2024년에는 AI를 통한 혁신과 함께 소비자 영역에서 소비자들의 흥미로운 경험에 대한 기술적인 발전이 이루어질 것으로 예상됨. - 사이버 보안 문제는 더욱 심각해질 것으로 보임. 사이버 보안 위협에 있어 AI가 악의적인 용도로 사용될 가능성도 있을 것으로 예측됨. 투자를 받는 과정에서도 AI를 활용해 투자자를 속이는 경우도 있음. - 이러한 동향을 고려하여 기업들은 보안에 대한 대비책을 마련해야 할 것.

[세션 4] Startups with dual teams in Korea and the US
 : 한국과 미국, 양국에 팀과 지사를 두고 있는 스타트업의 실제 운영 사례 및 발전 방안에 대한 논의

연사	이주환/이승훈/김성겸/이연수
연사 소개	이주환 : Co-Founder & CEO, Swit 이승훈 : Co-Founder, Ringle 김성겸 : Co-Founder, Blind 이연수 : President, DL Bridge Law (Moderator)

시장 확장 및 미국 진출을 위한 한국 및 미국의 이중 구조 설계
- 글로벌 제품을 만들기 위해서는 글로벌 팀이 되어야 함. 한국과 미국에서 역할을 나누어서 미국에서는 go-to-market, 한국에서는 엔지니어링을 담당하는 방식으로 사업을 팀을 운영하는 것의 한계를 느낌. 해당 문제를 해결하기 위해, 이분화된 구조가 아닌 이중 구조의 팀을 설계하여 한국에서 근무하는 팀과 미국에서 근무하는 팀이 함께 상호작용하며 협업할 수 있도록 함.
이중 구조의 팀이 가지는 장점
- 한국의 장점과 미국의 실리콘밸리의 다양성을 바탕으로 글로벌한 제품을 만들 수 있는 문화를 가진 글로벌 팀을 스크래치 단계에서부터 만들어 나갈 수 있음. - 고객의 관점에서 미국과 연계된 서비스나 이벤트에 대해서 더 높은 리텐션 및 선호를 보인다는 것을 확인함. - 한 국가에서만 제품을 만들었을 때는 볼 수 없었던 넓은 시야를 바탕으로 제품의 완성도를 높임.
이중 구조의 팀이 가지는 단점
- 영어를 사용한 의사소통 과정에서의 어려움이 항상 존재함. - 원거리 의사소통 과정에서 생기는 언어 전달 및 감정 전달의 제약 및 이로 인한 의사소통 과정 상의 오해와 불화 가능성 - 경험적 데이터를 바탕으로 한 의사결정 과정인 경우 상대팀을 설득하는 데 한계가 있음. 실제로 대시보드에 존재는 데이터 이외의 경험적 데이터 역시 의사결정 과정에서 판단의 중요한 근거로 사용됨. 동일한 경험적 데이터를 공유할 수 없다는 점에서 오는 설득 과정에서의 어려움이 많음.

[세션 5] Global Investment Success/Failure Cases

: 글로벌 투자 성공 및 실패 사례에 관해 논의

연사	김동수/ 태운/ 이현송/ 노태승/ Claire Chang
연사 소개	김동수 : CEO, LG Technology Ventures. 태운 : Partner, Altos Ventures. 이현송 : CEO, Smart Study Ventures. 노태승 : Tech Investment Lead at KIC. Claire Chang : Founding Partner (Moderator) igniteXL Ventures.

내용 요약 및 인사이트
투자자vs창업가 - 투자자가 싫어하는 것 첫 투자 미팅을 하는데 며칠 안에 클로징한다 일주일 안에 클로징한다 이런 러시된 딜들이 오는 것을 선호하지 않음. 투자를 결정하는 데 있어 필요한 절차가 있음. - 창업가가 싫어하는 것 이거 내나라 저거 내나라 하면서 시간 끄는 거 정말 싫어함. 창업가들은 빠른 결정을 바람. - 투자자와 창업가의 역지사지 필요 서로 간 항상 입장 차이가 존재하나, 서로 협력해야 할 사이임. 또한 자신의 스타트업이 현재 어떤 종류의 투자 기관에게 투자를 받아야 할지, 투자가 필요한지를 분별할 수 있어야 함. 투자자들도 최대한 빠른 결정을 할 수 있도록 최선을 다하겠음. 실리콘밸리의 투자 방향성 현재 AI, Cybersecurity, Fintech 분야가 유망함 -> 하지만 대세를 따라서 우르르 가는 것은 바람직하지 않음. 닷컴버블 사례가 분명히 있음. 믿을만한 투자사와 상호 신뢰 속에서 내실을 다지는 스타트업을 만드는 것이 중요.

[세션 6] Startup Pitch

: 실리콘밸리에 진출한 신생 스타트업들의 Pitch (실리콘밸리 스타트업 트렌드 파악)

연사	김영준/스티븐 김/이승주/줄리안 박
연사 소개	김영준: Founder & CEO, B GARAGE 스티븐 김: CEO (America), Nota AI 이승주: CEO, Orum Therapeutics 줄리안 박: Co-founder & CEO, Beiz

내용 요약 및 인사이트
B GARAGE - 드론을 사용한 자동 분류화 작업 서비스 - 하드웨어 및 소프트웨어 통합 자동화 솔루션

Nota AI
- AI 최적화 원천 기술 기반 엣지 최적화 AI 솔루션 - 엣지 기반 지능형 교통 시스템, 안면 인식 기반 출입 인증, 차량 내 저전력 운전자 모니터링 솔루션
Orum Therapeutics
- 차세대 항암제 ADC 개발 바이오텍스 스타트업 - 암세포 추적 정밀 표적 단백질 분해제 및 안정제 제공 솔루션
Bezi
- 디자이너 주도의 3D 프로토타입 설계 및 협업 툴 - 앱/웹사이트 및 VR/AR 도입을 통한 몰입형 프로토타입 및 리뷰 서비스

[연사 특강 1] 윤풍영 : SK C&C, CEO

K company & startup partnership in ICT B2B space

내용 요약 및 인사이트
한국의 스타트업과 대기업의 협업이 어려운 이유
- 거버넌스 및 필로소피 이슈 스타트업과 협업을 할 때 어떤 부분에 포커싱해야 할지 명확하지 않음. 내가 지금 가지고 있는 프로덕을 개선하고 싶어서인지, 돈을 벌고 싶어서인지, 목적이 혼재됨. 목적이 불분명해질 수록 스타트업과의 협업이 힘들어짐. 또한 잘될 때 고과에 비해, 잘 되지 않았을 때 책임져야 할 사항이 너무 많음.
B2B 스타트업의 미래 제시
- 고객의 축을 2~3년 후로 보라 투자 및 기술 환경에서 고객의 스케일을 2~3년 후로 보는 것을 추천함. B2B의 경우 고객에게 다가가는 데 있어 대기업이 스타트업만큼 혁신성은 없지만, 보유하고 있는 데이터 베이스를 공유하면 서로 큰 시너지를 낼 수 있음. 고객의 문제를 잘 풀어야 함. - 스타트업 투자자로 나선 대기업 스타트업이 가진 기술과 혁신의 속도를 대기업이 낼 수 없기에 함께 가야 함. 대기업이 분명 도움을 줄 수 있는 부분이 있기 때문에 투자자로 나서고자 함. 스타트업 입장에서 지금 자신이 하고 있는 산업의 확장 측면에서 하이테크 고객의 커버리지를 넓힐 수 있음. 이는 좀 더 컴플렉스한 서비스를 제공할 수 있음.

[연사 특강 2] 이수진 : Yanolja, CEO

Who moved my cheese?

내용 요약 및 인사이트
야놀자의 과거, 현재, 미래
- 야놀자 히스토리 2005년, 책상 2개와 자본금 5천만원으로 스타트업 시작. 2015년, 매출 200억

2024년, 매출 1조 달성 목표
데카콘(기업가치 100억달러)이 되었을 때, 조직 내외적으로 생기는 문제점
- 조직은 비대해지나, 내실이 없음 고연봉, 고스펙자가 많아짐. 하지만 실질적으로 일이 잘 되지 않음. 당시 야놀자 조직은 소위 말하는 1등병에 걸려있었음. 사람들의 이목이 집중되어 있었으며, 갈채 박수를 받다 보니 굉장히 자신의 프라이드가 높아졌고, 스스로 일을 잘한다고 착각하게 됨. 조직 모두가 스카웃 제의 대상이었음. - 문제에 대한 이야기는 많이 함 하지만 문제를 푸는 사람이 없음. 4천명이 넘는 직원들은 자신의 말 한마디를 믿고 가지 않음. 자신의 일생을 바친 회사가 무너지는 느낌을 받았음.
누가 내 치즈를 옮겼는가?
- 나의 치즈는 어디있는가? 사람마다 치즈는 다 다름. 내가 좋아하는 것이 무엇일지, 내가 무엇을 하고 싶을지 끊임없이 고민함. 도전정신을 잃고 싶지 않았음. 새로운 것을 도전하는 것이 너무 좋고, 그러한 삶이 너무 값지게 느껴졌음. 수많은 창업자들이 어느정도 사업이 궤도에 오르면, 현업에서 물러나 어드바이저의 역할을 함. 하지만 계속 도전하고 싶었음. - 회사 내 시스템 재정비 1년에 두번 있었던 평가를 상시 평가로 바꿈. 원격 근무에서 대면 근무 전환. 조직 내 구성원과 치열하게 다툼. 실제 미디어에서도 갈등이 보도되기도 함. 하지만 자신은 열심히 하는 사람이 더 많이 가져갈 수 있는 미래를 만들고 싶었음.
글로벌 원탑 트래블 테크 컴퍼니를 향해
- 여행을 10배 더 쉽게 여러가지 이유로 여행을 떠나지 못하는 사람들이 모두 여행을 떠날 수 있는 날을 위해, 이것을 사람들에게 충족시키기 위해 미션을 재정의 함. - 한번에 모든 문제를 해결할 수는 없음. 무너지더라도 조금씩 축적되어 쌓이다보면, 조금씩 문제를 해결해 나갈 수 있음. 그렇기에 여기 계시는 모든 분들이 어려운 이 시대에도 지속적으로 도전을 하길 바람.

[연사 특강 3] 정세주 : Founder & Executive Chairman, Noom

내용 요약 및 인사이트
Noom 창업 과정
- 창업 성공을 위한 시행착오 실리콘밸리에서 아이디어를 개발하고 사업 계획서를 작성함. 여러 커뮤니티를 다니며 투자자를 모집하려고 노력함. 투자자 모집을 위한 셀 수 없이 많은 PT를 함. PT 자료를 프린트 해서 언제, 어디서든 발표할 수 있도록 준비함. 투자자로부터 상처도 많이 받음. 투자자들이 자신의 이야기를 듣지 않는다는 공포와 절망감을 느낌. - 현재의 Noom 현재는 미국 디지털 헬스케어 시장 점유율 1위, 8천 억 이상의 매출 달성. 맨하탄 비상장 기업 중 1위. 정세주 대표님은 최근 의장직에서 물러났고, 새로운 도전을 준비하고 계심.

- 브랜딩의 어려움 브랜드 만드는 것이 어려움. Noom도 브랜드 가치를 유지하기 위해 계속해서 기술 개발 등의 노력을 하고 있음.
실리콘밸리 진출을 염두에 두고 있는 예비 창업자들에게 가장 중요한 것: 네트워킹
- 82 스타트업 어디를 가든 Key Executive Korean이 있으며 82 스타트업은 다양한 분야의 한국인이 한 곳에 모여 소통할 수 있는 장이 됨. - 네트워킹의 중요성 미국 서부에 비해 뉴욕에는 한인 스타트업 커뮤니티가 부족함. 이에 작년 뉴욕 스타트업 이벤트를 개최하였음. 540여명이 참여하였고, 다양한 분야의 창업가들이 창업가로서의 열정을 공유할 수 있는 자리. 커뮤니티를 통해 서로의 실패 경험을 공유하고, 실패를 최대한 피할 수 있도록 해야함.

[연사 특강 4] 안익진 : Co-Founder&CEO, Moloco

내용 요약 및 인사이트
예비 창업자들이 알아야 할, AI 시장 전망 - 더욱 커질 AI 시장 AI가 hype 되어 있다고 하는 사람은 많으나, 앞으로 AI 시장은 더욱 성장할 것으로 전망. 많은 AI 기업들이 팬데믹을 기반으로 성장하였고, 지금은 지속가능한 기업을 만드는 것에 대한 고민을 하고 있음. 이를 머신러닝을 통해 실현시킬 수 있으리라 생각. AI의 중요성은 계속해서 커질 것이며, 하드웨어, 비즈니스, 비용, 기술을 넘어선 역할을 수행할 것. - 머신 러닝의 중요성 Good Company와 Great Company를 나누는 기준은 '새로운 Innovation을 계속 유지할 수 있는가'라고 생각. 몰로코의 경우 이를 머신러닝을 통해 실현하고자 함. - 몰로코와 AI 몰로코는 2년 전 부터 Transformer 기술을 사용하고 있음. TPU라는 하드웨어 솔루션을 도입하여 비용절감, 시간절약과 더불어 대형 모델을 사용할 수 있게 됨. 계속해서 모델을 튜닝시키고 있으며 어떻게 하면 더욱 비용 절감을 할 수 있을지에 대한 고민을 하고 있음
예비 창업자들을 위한 조언 - Jump First, Think Second 스타트업 실패를 크게 걱정하지 말것. 회사 팀이 접히고, 다른 팀으로 부서 이동한다고 생각. - Work on your long-term passion 업앤 다운이 심한 상황에서, 자기가 하고 싶은 일을 하고 있다면 덜 괴로움. 자신이 하고 싶은 것을 passion을 갖고 한다면 언젠가는 impact을 만들 것 - Understand the Silicon Valley Game 실리콘밸리는 다양한 Career Path가 존재함. 어디에서 큰 성공을 거둘지는 아무도 모름.

다양한 Stage의 회사들이 있음. 다양한 옵션이 있다는 뜻임.



<기념 사진 촬영>

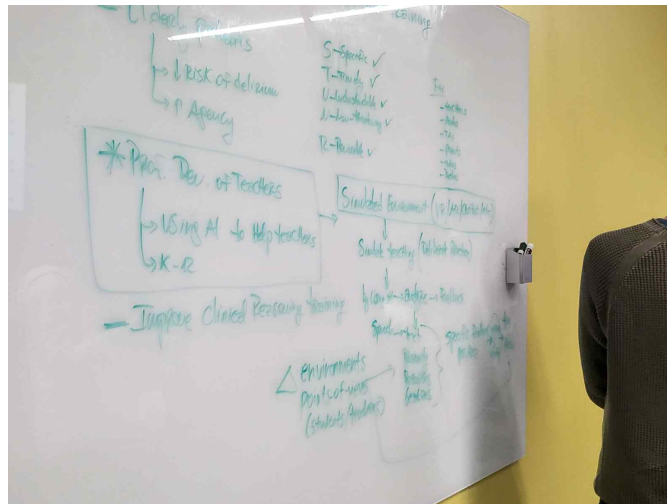
[행사참여 3] Stanford Graduate School of Education 수업 참여

Stanford 교육 대학원에서 진행하는 수업에 참여했다. 수업마다 세미나 형식으로 진행되는 수업으로, 이번 수업에서는 학습자들이 학습 중 겪는 어려움에 대해 어떻게 해결할 수 있는지를 주제로 주변 학생들과 의견을 나눈 후 공유하는 시간을 가졌다.

그룹 활동도 진행되었다. 원하는 학습 대상의 연령층으로 팀을 나눈 후, 팀별로 화이트보드 앞에 모여 해당 연령층에 대한 문제를 정의하고 해결 방법에 대한 브레인스토밍 시간을 가졌다. 본 팀은 각자 영유아, 고등학생, 성인팀에 나누어 참여했다. 해결 아이디어를 하나로 정해 의견을 공유하며 점점 구체화하는 과정을 거쳐 피칭할 수 있을 정도의 아이디어를 완성할 수 있었다. 그다음으로는 다른 팀의 화이트보드를 돌아다니며 팀별 아이디어에 대한 의견을 공유하며 더 발전시키는 시간을 마지막으로 수업을 마무리했다.

성인을 학습 대상으로 삼은 팀에는 스타트업 CEO들이 포진해 있었다. 조직 내 성과 증진을 위해 직원들이 어떤 역량을 갖춰야 하는지, 어떤 교육이 필요한지, 실질적인 업무 적용에 효과적인지를 논의하였다. 교육 대학원 수업인 만큼, 에듀테크 스타트업 관련 종사자들이 많을 것이라 예상했으나 실제로는 변호사, 의사 등 각종 전문직에 종사하는 분들 뿐만 아니라 다양한 배경의 스타트업 CEO들도 많이 있었다. 이는 실리콘밸리 리가 혁신적인 서비스를 출시하기 위해 노력함과 동시에 효과적인 조직 문화 구축에 많은 시간과 노력을 투자함을 알 수 있다.

<수업 진행 사진>



4. 종합

개발자 관점: 인터뷰이 중 프로그래밍을 하면서 생성형 AI를 사용하지 않는 분은 없었다. 스타트업 업계에 계신 분들은 Chat GPT와 코파일럿 기능을 많이 사용하고 있었으며, 메타나 구글 같은 대기업에는 사내 생성형 AI를 활용하고 있었다. 거의 모든 개발자가 생성형 AI를 사용하고 있다는 사전 조사 내용을 확인할 수 있었으며, 학생들의 Chat GPT 사용에 대해서도 모두 긍정적인 답변을 받았다. 오히려 더 적극적으로 활용할 수 있도록 돕는 교육 방식이 필요하다는 의견도 있었다. 옛날엔 생소했지만, 현재 개발자의 기본 역량이 된 구글 검색 능력처럼 프롬프트 엔지니어링과 생성형 AI 사용 능력도 미래 개발자의 기본 역량처럼 자리 잡을 것이라 예상할 수 있었다. 하지만 생성형 AI의 한계도 있었다. 대부분 프로그래밍하면서 기존 코드를 검토하거나, 부분적으로 코드를 생성해 직접 수정하는 과정을 거쳐 활용한다고 하셨다. 오히려 모든 코드를 생성하려고 하면 시간이 더 걸릴뿐더러, 코드 전체를 생성하더라도 기존 맥락에 맞추어 수정하는 작업을 거쳐야 하기 때문이다. 이처럼 효율성과 관련한 우려가 주로 나왔고 학습 과정에서 생길 수 있는 부작용에 대한 우려는 적었다. 따라서 프로그래밍 학습을 하는 예비창업자는 앞으로 Chat GPT를 적극적으로 활용하되, 직접 코드를 쓰고 이해하는 역량이 뒷받침되어야 한다는 결론을 얻을 수 있었다.

실무적 관점: 실리콘밸리 스타트업 및 직장인들은 디자인, 마케팅, 이메일 작성 등 전반적인 업무 효율 증가를 위해 생성형 AI를 활용하고 있었다. 링글에서는 교재 초안 작성, 마케팅 카피 제안, 뉴스레터 작성 등에 생성형 AI를 활용하고 있으며, 구글에서 근무하는 디자이너는 생성형 AI의 결과값을 통해 아이디어 초안을 얻는다고 하였다. 주된 업무에 적용하기 보다는 사이드 업무에 생성형 AI를 활용하는 경향을 보였으며, 업무의 대체 수단이 아닌, 보조 수단으로 인식하며 사용하고 있었다. 생성형 AI의 한계를 명확히 인지하고 이를 최대한 효율적으로 활용할 수 있는 방안을 찾아 사용하고 있었다. 또한 생성형 AI의 부작용 중 정보 유출을 가장 우려하고 있었으며, 이를 위해 대기업에서는 자체 AI 모델을 사용하기도 한다. 이를 토대로 예비 창업자들이 창업을 위한 아이디어 초안을 얻을 때, 생성형 AI를 활용할 수 있으리라 판단했다. 생성형 AI에 전적으로 의존하지 않되, 창업 과정에서 아이디어를 얻고, 사업 계획서를 작성하는 데에 AI를 활용하는 방향으로 활용할 수 있다. 그 과정에서 활용할 수 있는 다양한 생성형 AI 툴이 존재하며, 더 나아가 그러한 툴을 개발하는 것이 새로운 예비 창업자

들의 역할이 될 것이다. 설새 없이 많은 일을 해야하는 예비 창업자, 그리고 창업자들에게 생성형 AI는 업무 효율을 높여주는 소중한 자원으로서 기능할 것이다.

규제적 관점: 기존 본 팀이 세웠던 가설과는 다르게, 실제 실리콘밸리에서는 생성형 AI의 활용에 대해 엄격한 규제보다는 책임있는 자율을 통한 시너지 효과를 촉진하는 전략을 취하고 있었다. 신기술의 도입에 따라 발생하는 문제점들에만 몰두하는 것이 아니라 오히려 신기술의 발전으로 해결할 수 있는 문제들에 집중하는 태도를 보였다. 특히 직원 개인의 오픈소스 기반 생성형 AI 툴의 활용에 있어서, 실리콘밸리에서는 정책적으로 제한하기 보다는 활용 범위와 그에 따른 관리 책임까지 모두 개인의 몫이라는 인식이 강함을 알 수 있었다. 또한, 생성형 AI를 대하는 실리콘밸리의 스타트업들과 대기업들의 방식에 차이가 있음을 확인했다. 대기업의 경우 자체적으로 확보 가능한 자본과 독점적 데이터를 토대로 내부 자체 툴을 개발하고 AI 관련 연구 부서를 확충하는 등 장기적 관점에서 AI 분야의 경쟁력을 확보하기 위한 전략을 세운다는 것을 알게 되었다. 반면 스타트업들의 경우, 공개된 오픈소스 기반의 LLM 및 생성형 AI의 API를 활용하여 혁신적인 사업 아이템을 발굴하고 이를 상용화하는 것에 집중하는 것으로 나타났다. 최근 스타트업의 대다수가 앱/웹을 기반으로 한 서비스 시장에 집중하는 추세인 것에 근거하여 현지 스타트업들의 생성형 AI 시장 관련 전략이 새로운 서비스 개발 분야일 것이라고 예측한 것과 달리, 실제 방문한 실리콘밸리 스타트업의 상당수가 서비스 개발과 동시에 자체 모델 개발이나 하드웨어 분야의 연구 등 장기적 관점에서의 성장 전략을 함께 수립하고 있다는 것을 새롭게 발견할 수 있었다.

실리콘밸리에서 사람들: 실리콘밸리의 구성원들은 공통적으로 ‘열정’과 ‘자부심’을 엿볼 수 있었다. 자신이 하는 일이 이 세상에 꼭 필요한 일이며, 이 일이 세상을 변화하는 데 시작점이 될 것이며, 세상의 모든 혁신은 실리콘밸리에서 시작된다는 확고한 믿음이었다. 이는 스타트업을 창업한 창업가뿐만 아니라, 개발자, 디자이너, 학생 등 모든 사람들의 공통된 사고였다. 각 대학 담당자들과의 인터뷰를 통해, 그들은 공부만 잘하는 학생이 아닌 자기 주도적이며, 외부에서 봤을 땐 미쳤다는 표현이 어울리는 학생들을 원함을 알 수 있었다. 학생들이 실리콘밸리 근교에 있었기 때문에 특별히 감화되어 혁신적이게 된 것이 아니라, 이곳은 그 누구보다도 자신의 인생을 개척하고자 하는 사람을 원하고 있었다. 그렇기 때문에 그런 성향의 사람들만이 살아남고, 새로운 혁신을 만들어내는 선순환 구조를 만들어내는 것이다. 훗날 실리콘밸리로 진출하기 위해 무엇을 해야 할지 고민 중인 한국의 대학생이라면, 지금 당장 해야 할 일은 ‘행동’이다. 무엇을 어떻게 해야 할지 막막할 수 있다. 하지만 실제 실리콘밸리 근교 대학에 재학 중인 학생들도 링크드인을 활용하고 있었다. 그들은 자신이 관심있는 분야의 전문가들에게 링크드인을 통해 먼저 쪽지를 보내며 궁금한 부분에 대해 조언을 얻으며, 인생 멘토를 찾고 있었다. 거절당하는 일도 부지기수지만, 누군가는 분명 답변을 해준다. 내가 실리콘밸리를 꿈꾸고 있다면, 준비 부족을 방패 삼아 ‘다음’을 외치는 것이 아닌 지금 당장 행동하라. 그것이 창업이든, 개발이든, 그 무엇이든 실리콘밸리의 사람들에게 불가능은 없다.

예비창업자는 급변하는 시장에 대한 분석을 통해 자신만의 경쟁력을 갖춰 생존 가능성을 높여야 한다. 이를 위해 현재 산업 현장의 가장 큰 변화인 AI에 대한 자신만의 판단 기준을 세우는 것이 필요하다. 본 팀은 이번 탐사를 통해 생성형 AI의 도입으로 실제 실리콘밸리 생태계에는 탐사 이전에 예측한 수준 이상의 광범위한 변화가 일어났음을 알게 되었다. 이미 생성형

AI를 활용한 수많은 사업 아이템이 시장의 검증을 거치고, 변화하며, 구현되고 있었다. 많은 예비창업자들이 생성형 AI를 접목해 제시한 수많은 아이템의 상당수가 이미 현장에서 업무에 활용되고 있는 경우가 많았다. 단순히 생성형 AI를 서비스에 결합한 정도의 아이템으로는 시장에서의 생존 가능성이 현저히 낮음을 확인할 수 있었다. 이를 통해 새로운 시장의 등장이라고 여겨졌던 AI 분야가 이미 빠르게 포화되고 있으며 예비창업자가 창업 생태계에서 생존하기 위해서는 기존의 방식을 답습하는 것이 아닌, 기술에 대한 폭넓은 이해를 바탕으로 새로운 패러다임의 해결방안을 제시해야 함을 확인했다. 또한 실제 인터뷰에 응해주신 대상자분들 중 대다수가 생성형 AI가 등장하기 이전에 창업을 준비하고 실제 사업을 진행했기 때문에 창업 준비 과정에서의 실제 활용 예시를 접하기는 어려웠다. 반면, 실제 관련 산업 종사자의 입장에서 생성형 AI로 대표되는 시장에 변화에 맞춰 창업의 성공 가능성을 높이기 위한 아이템 선정 방향에 대한 인사이트를 얻을 수 있었다.

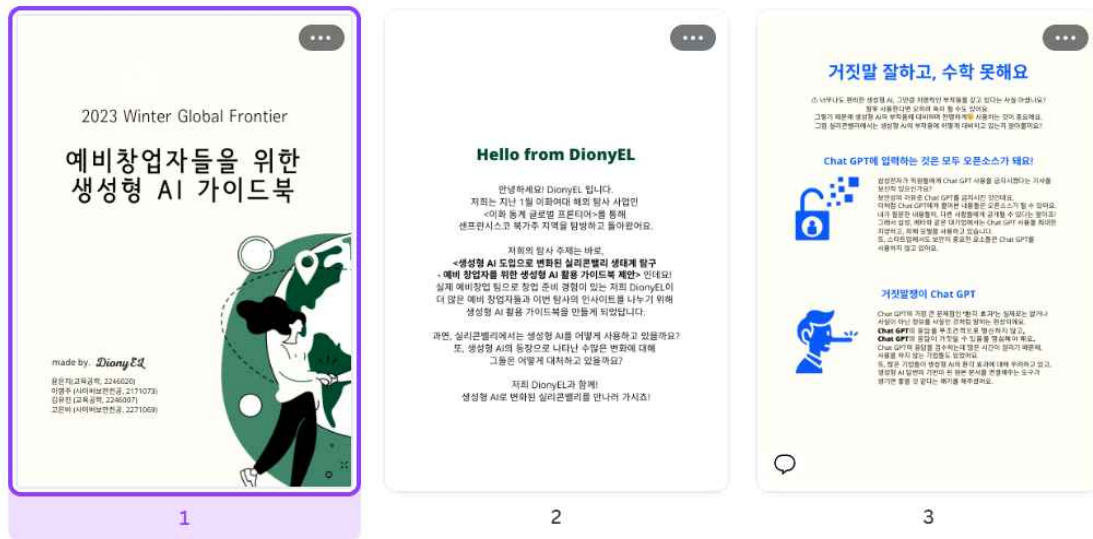
Ⅲ. 결론

1. 결론 및 제언

탐사를 통해 실리콘밸리 스타트업 및 현직자들이 생성형 AI를 적극적으로 활용하고 있음을 확인했다. 생성형 AI가 불러 온 변화들에 적응하는 동시에 이를 주도하는 모습을 보이고 있다. 즉, 생성형 AI를 단순히 도구로서 활용하는 것이 아니라, 기술의 한계와 가능성을 이해하고 있는 것이다. 또한, AI의 발전에 따른 인간의 미래를 부정적으로 전망하지 않고 오히려 다양한 가능성이 열릴 것으로 기대하신다. 이에 학생들은 생성형 AI를 적극적으로 활용하되, 책임감 있는 태도를 갖고, AI에 대한 과도한 의존은 경계해야한다. 그리고 AI와 함께 어떻게 성장할 것인지에 대한 고민과 계획을 해야한다.

본 팀은 탐사기간 동안 실리콘밸리의 창업자, 개발자, 디자이너와 인터뷰를 진행했으며, 이를 바탕으로 ①개발자적 관점 ②실무적 관점 ③규제적 관점 ④실리콘밸리 현황을 목차로 가이드북을 제작했다. 각 섹션별 구성은 다음과 같다.

목차	구성
개발자적 관점	i 실제 개발자들의 생성형 AI 활용 현황 및 직접 수집한 프로그래밍 공부 팁 ii 생성형 AI를 활용한 프로그래밍 공부 시 주의사항
실무적 관점	i 업무에서 생성형 AI 활용 방안 ii 업무에 지장을 주는 생성형 AI의 단점 및 해결 방안
규제적 관점	i 실리콘밸리 기업들의 생성형 AI 대처 방안 ii 생성형 AI로 인한 변화에 대처하는 스타트업과 대기업의 대응 방안 비교
실리콘밸리 사람들	i 실리콘밸리의 창업자들



2. 감사 소감

윤은지

탐사 기간 동안 내내 짝짝 채운 스케줄이었지만 돌이켜보면 앞으로 무엇을하며, 어떻게 살아야할지를 진지하게 고민해볼 수 있는 시간이었다. 자기주도적으로 모든 탐사를 기획하고, 컨택하고 보고서를 쓰는 지금 이 순간까지, 단 한순간도 쉬운 적은 없었지만 그만큼 한층 더 성장할 수 있는 시간이었다. 무엇보다 한국에서 쉽게 만나볼 수 없는 분들과의 만남을 통해 시야가 훨씬 더 넓어졌다. 자신들이 하는 일에 큰 자부심이 있으며, 세상의 혁신을 주도한다는 프라이드, 그리고 ‘make the world better’에 일조하며 그것을 해낼 수 있는 행동력과 추진력이 있는 실리콘밸리 사람들의 모습에 나 역시 이 세상에서 무엇을 할 수 있는 존재일지 진지하게 고민해보게 된다. 활자에서의 지식은 살아 숨쉬지 않는 다는 게 무슨 말일이 체감할 수 있는 탐사였다. 책으로 알고 있는 지식이라 할지라도, 실제 눈빛을 빛내며 자신의 일에 열정을 보이는 사람들을 직접 눈으로 보고 만나면 체감하는 감동의 차이가 확연히 다르다는 것을 느꼈다.

이영주

실제 실리콘밸리 현장에서 종사하고 계시는 다양한 분들을 만나 뵈면서, 이전에는 보지 못했던 새로운 시각들을 끊임없이 발견할 수 있었다. 2주라는 길다면 길고 짧다면 짧은 시간 동안, 하루하루 새로운 시각을 가지신 다양한 분야의 현직자분들을 만나 뵈면서 벽처럼 얹힌 인사이트들을 들을 수 있는 시간이었다. 실리콘밸리에 진출하기까지의 다양한 배경을 가지신 분들의 생생한 이야기를 들으며 앞으로의 미래에 과연 내가 무엇에 집중해야 하는지에 대한 실마리를 얻게 되었다. 실리콘밸리에서 만나 뵈 모든 분이 보여주신 한 가지 공통점은, 현재 하는 일에 대한 열정과 자신감이 자연스럽게 상대방에게 전달된다는 것이었다. 상황과 관계없이 자신에 대한 믿음을 유지하는 것은 그 자체로 앞으로 나아가는 원동력이 된다는 것을 알게 되었다. 또한 이처럼 단단한 자기 확신은 셀 수 없이 오랜 시간 축적된 노력과 도전의 산물이라는 것 역시 자연스럽게 깨닫게 된 시간이었다. 주도적인 삶과 꾸준함에 대한 진정한 가치에 대해 책이나 머리가 아닌, 현장에서 온몸으로 느낄 수 있는 벽처럼 단단한 시간이었다.

고은비

하루하루가 도전 같았던 2주였다. 물론 힘들었지만, 더 힘들었던 준비 초반 컨택 과정이 무색 하듯, 너무나 다양하고 맛있는 분들과 직접 이야기할 수 있어 꿈같은 시간이었다. 그 모든 분이 대단한 커리어를 쌓고 회사를 운영하고 꿈의 직장에 다니고 계셨다. 하지만 그 무엇보다도 우리가 학생이라는 이유로 시간을 내어 도움을 주신 마음에 대해 본받고 싶었다.

나도 대학생들이 찾아와 인터뷰를 요청하는 어른으로 성장하기 위해 무엇을 해야 할지 고민 해 보는 계기가 되었고 현재 가장 영향력 있는 패러다임을 주제로 바다 건너 탐사를 진행했다는 것 자체가 뜻깊었던 활동이었다. 과거는 미래를 꽃피우기 마련이다. 이 6개월 동안의 탐사 준비와 탐사 경험이 앞으로 나의 삶에 어떤 형태로 나타날지 기대된다.

김유진

내 인생의 Why에 대해 깊게 고민하고, 찾을 수 있었던 뜻 깊은 시간이었다. 실리콘밸리로 향 하는 비행기에서부터 스타트업 대표님을 만나 더욱 새로웠다. 평소에는 쉽게 만날 수 없는 귀 한 분들을 여럿 만나며 그들의 이야기를 듣고, 피가 되고 살이 되는 조언을 들었다. 이 탐사 를 새로운 자극으로 삼아서, 더 멋진 내가 될 수 있도록 노력할 것이다. 그리고 머지 않아 더 멋진 내가 되어 실리콘밸리에 다시 방문하고 싶다. 또, 우리에게 도움을 주신 사람들처럼 나 도 많은 창업 꿈나무들에게 도움을 줄 수 있는 사람이 될 것이다.

IV. 참고문헌

The State of Developer Ecosystem 2023 . (n.d.). <https://www.jetbrains.com/lp/devecosystem-2023/>.

노성호. (2023, 9월 4일). 생성형 AI에 의한 생산성 혁신과 금융업의 대응 방향. 자본시장포커 스.

김성현. (2024, 1월 11일). 삼성SDS, 생성AI로 직원 업무 효율 높인다. ZDNET Korea.

Candelon, F., Krayner, L., Rajendran, S., & Zuluaga Martínez, D. (2023, 9월). How People Can Create—and Destroy—Value with Generative AI.

김호준. (2023, 12월 31일). 생성형 AI의 한계 ‘환각’, 대안으로 주목받는 RAG. IT Daily.

권혜미. (2023, October 25). 생성형AI, 저작물 활용 어디까지...26일 가이드라인 초안 공개. 전자신문. <https://www.etnews.com/20231025000100>

저작권tv. (2023, November 15). 2023 서울 저작권 포럼: 생성형 인공지능(AI)과 저작권. <https://www.youtube.com/watch?v=pvpTUjqJShE>

세일즈포스. (2023, July 13). 생성형 AI: 책임 있는 개발을 위한 5가지 지침. 세일즈포스. <https://www.salesforce.com/kr/hub/crm/generative-ai-guidelines>

1) The State of Developer Ecosystem 2023 . (n.d.). <https://www.jetbrains.com/lp/devecosystem-2023/>.

2) 이선용. (2023, 11월 3일). 한성대, 중장년 예비창업자 ‘생성형 AI 프롬프트 역량교육’. 대학저널. <https://www.dhnews.co.kr/news/view/1065588627869729>

3) 권혜미. (2023, October 25). 생성형AI, 저작물 활용 어디까지...26일 가이드라인 초안 공개. 전자신

- 문. <https://www.etnews.com/20231025000100>
- 4) 저작권tv. (2023, November 15). 2023 서울 저작권 포럼: 생성형 인공지능(AI)과 저작권. <https://www.youtube.com/watch?v=pvpTUjqJShE>
- 5) 세일즈포스. (2023, July 13). 생성형 AI: 책임 있는 개발을 위한 5가지 지침. 세일즈포스. <https://www.salesforce.com/kr/hub/crm/generative-ai-guidelines/>