



COMPANY INTRODUCTION · 2026

비즈니스혁신을 연구하고, 기업의 실행으로.

더이노베이션랩은 산업과 시장의 변화를 비즈니스모델·전략
방법론으로 구조화하고, 이를 기업의 교육·워크숍·코칭·컨설팅
현장에 적용하는 비즈니스혁신 연구소이자 실행 파트너입니다.

THE INNOVATION LAB

BUSINESS INNOVATION RESEARCH LAB · EXECUTION PARTNER

EXECUTIVE SUMMARY

좋은 제품과 기술의 가능성을 시장에서 작동하는 사업으로 바꿉니다.

더이노베이션랩이 다루는 것은 ‘교육 한 번’이나 ‘보고서 한 권’이 아닙니다. 고객이 선택할 언어, 구매할 제안, 지속 가능한 수익, 조직이 반복할 실행의 구조를 함께 설계합니다.

기업은 좋은 기술과 아이디어를 가지고도 시장에서 반복 가능한 성과로 연결하지 못합니다. 고객이 느끼는 진짜 문제를 발견하지 못하거나, 기술의 특징이 고객의 언어로 번역되지 않거나, 제품이 구매 가능한 제안으로 묶이지 않거나, 가격·채널·조직의 실행이 서로 분리되어 있기 때문입니다.

더이노베이션랩은 이 단절을 **시장언어, 제안구조, 수익구조, 실행구조**의 네 축에서 진단하고 재설계합니다. 사업을 바꾸는 비즈니스모델 전환, 조직의 신사업 혁신, 스타트업·기술사업화 성장, 개인과 조직의 전문역량 내재화라는 네 가지 경로를 운영합니다.

핵심에는 2013년부터 현장에서 발전시켜 온 **BM ZEN**과 사업 진단에서 실행까지 연결하는 **8×48 혁신 워크플로**가 있습니다. 하나의 캔버스를 기계적으로 적용하지 않고, 지금 내려야 할 결정과 확보해야 할 증거에 맞춰 방법과 도구를 조합합니다.

수행 방식은 자문·진단·교육·워크숍·프로젝트 기반 학습(PBL)·코칭·컨설팅·엑셀러레이팅까지 과제의 깊이에 따라 달라집니다. 다만 모든 과정은 문제 발견, 고객·시장 검증, 결과물 고도화, 의사결정, 다음 실행으로 이어집니다.

2010—

비즈니스혁신 연구·저술

10,000+

누적 교육 참여

1,000+

팀 진단·코칭·컨설팅

8 + 25

저서 8종 · 산업 연구 25권

2026년 9월 기준

CONTENTS

우리가 만드는 변화, 그리고 그 방법

더이노베이션랩의 정체성과 관점에서 시작해 서비스, 독자 방법론, 수행 방식, 실행 사례와 축적된 지식자산을 차례로 소개합니다.

01	회사 정체성과 관점	04	02	문제 프레임과 재설계 축	05
03	서비스 아키텍처	06	04	비즈니스모델 전환	07
05	기업 신사업 혁신	08	06	스타트업·기술사업화	09
07	아카데미·CBMP	10	08	BM ZEN과 8×48	11-12
09	수행 방식과 산출물	13	10	실행 사례와 고객 변화	14-16
11	연구·저서·지식자산	17	12	TIL AI Lab	18
13	대표 소개	19	14	회사 정보와 협업 안내	20

HOW WE WORK

정답을 먼저 제시하기보다, 바꿔야 할 병목부터 함께 찾습니다.

더이노베이션랩은 정형 상품을 그대로 적용하기보다 고객의 현재 병목과 기대 결과를 먼저 진단합니다. 같은 주제의 교육이라도 참여 인원, 보유 데이터, 고객 접점, 조직의 의사결정 구조에 따라 워크숍·코칭·자문·검증의 비중이 달라집니다.

IDENTITY

연구의 끝은 보고서가 아니라 실행과 결과입니다.

비즈니스혁신을 연구하고, 검증된 방법론으로 구조화하며, 기업의 실제 과제 안에서 실행합니다.

더이노베이션랩은 고객이 처음 말한 요구를 곧바로 과제로 받아 적지 않습니다. 제품과 기술의 가능성이 시장과 조직 안에서 어디에 막혀 있는지, 고객이 해결하려는 진짜 문제는 무엇인지, 수익과 실행을 가로막는 구조는 무엇인지부터 다시 묻습니다.

시장 경계의 변화, 플랫폼 전략, 비즈니스모델 혁신과 수익구조를 꾸준히 연구해 왔습니다. 연구를 BM ZEN, 8×48 혁신 워크플로, BM Renovation, BM HealthCheck, Market Backward와 같은 현장 방법론으로 바꾸고 기업의 실제 과제에 적용합니다.

특강 한 번에서 다개월 프로젝트 기반 학습과 실행 밀착형 파트너십까지 수행 방식은 달라질 수 있습니다. 그러나 기준은 같습니다. 참여자가 실제 고객과 시장의 증거를 만들고, 조직이 다음 결정을 내릴 수 있으며, 프로젝트가 끝난 뒤에도 같은 판단 언어와 실행 습관이 남아야 합니다.

이것이 더이노베이션랩이 스스로를 단순한 교육회사나 컨설팅회사로 규정하지 않고 **비즈니스혁신 연구소이자 기업의 실행 파트너**라고 말하는 이유입니다.

RESEARCH

변화의 신호를 읽습니다.

산업·플랫폼·고객·기술의 변화가 사업의 경계와 수익구조를 어떻게 바꾸는지 연구합니다.

METHOD

반복 가능한 언어로 만듭니다.

통찰을 진단, 캔버스, 질문, 워크플로와 판단 게이트로 구조화합니다.

EXECUTION

현장에서 결과를 만듭니다.

교육·워크숍·코칭·컨설팅을 실제 과제, 고객 증거, 의사결정과 연결합니다.

“시장의 판이 바뀌는 순간을 포착하고, 기업이 움직일 수 있는 구조로 번역합니다.”

PROBLEM FRAME

왜 좋은 제품이 좋은 비즈니스모델이 되지 못할까요?

문제는 제품 자체보다, 그 가능성이 시장과 조직 안에서 어떤 병목에 막혀 있는지 발견하지 못하는 데 있습니다.

01

발견되지 않음

고객과 조직의 진짜 문제, 반복되는 딜레마와 병목이 표면적인 요구 뒤에 가려져 있습니다. 해결책을 만들기 전에 무엇을 풀어야 하는지부터 다시 발견합니다.

02

이해되지 않음

고객이 왜 이 문제가 중요하고 왜 지금 해결해야 하는지 자기 언어로 받아들이지 못합니다. 기술의 언어를 고객의 변화와 효익의 언어로 번역합니다.

03

선택되지 않음

제품과 서비스가 고객이 비교하고 구매할 수 있는 제안 구조로 묶이지 않습니다. 고객이 무엇을 위해 무엇을 선택하는지 오퍼링과 가치제안을 설계합니다.

04

굴러가지 않음

수익구조와 실행구조가 조직 안에서 반복 작동하지 않습니다. 가격·채널·파트너·핵심활동과 실행 우선순위를 하나의 운영 흐름으로 연결합니다.

네 가지 재설계 축

시장언어 — 기술의 특징을 고객의 문제와 효익으로

제안구조 — 아이디어를 비교하고 구매할 수 있는 오퍼링으로

수익구조 — 가치를 가격과 지속 가능한 경제성으로

실행구조 — 계획을 조직의 반복 가능한 판단과 행동으로

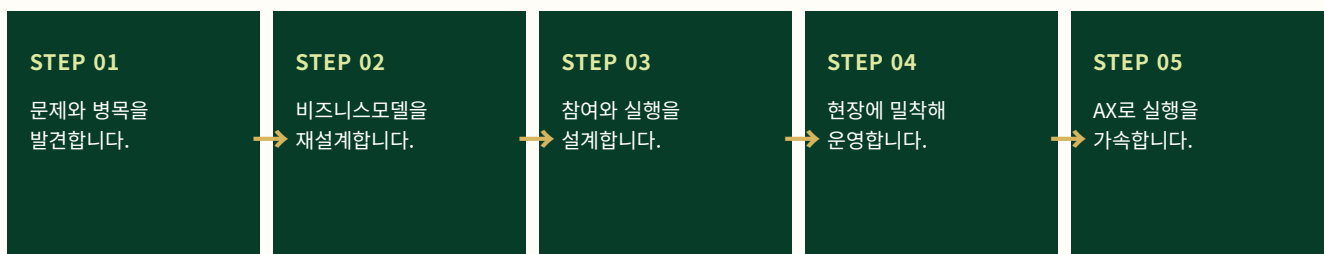
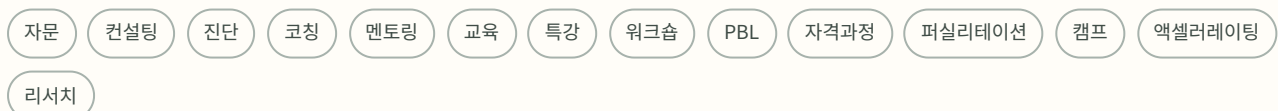
SERVICE ARCHITECTURE

하나의 혁신 체계, 네 가지 변화의 경로

사업, 조직, 생태계, 사람 가운데 지금 바뀌야 할 대상에서 시작합니다. 네 경로는 독립된 상품 목록이 아니라 BM ZEN과 실행 밀착형 파트너십으로 연결됩니다.

변화 경로	핵심 과제	대표 수행 방식	기대 결과
01 사업을 바꾸다	사업병목 진단, 고객가설 검증, BM 고도화, 수익모델, GTM	자문, 진단, 워크숍, 코칭, 컨설팅	선택 가능한 가치제안과 실행 로드맵
02 조직을 바꾸다	신사업 기회, 사내벤처, 조직 정렬, 경영진 보고, 혁신역량	특강, 교육, 워크숍, PBL, 팀별 코칭	검증된 신사업안과 의사결정 근거
03 생태계를 키우다	스타트업 성장, 기술사업화, 액셀러레이팅, 코호트 운영, 성과관리	교육, 캠프, 멘토링, 코칭, 액셀러레이팅	팀별 병목 해소와 시장검증 증거
04 전문성을 만들다	공통언어, Change Agent, 퍼실리테이터·코치, BM 설계 역량	교육, 워크숍, PBL, 자격과정, 코칭	조직 안에 남는 판단 기준과 전문가

과제의 깊이에 따라 수행 형식을 조합합니다.



PATH 01

제품과 기술을 고객이 선택하고 수익을 만드는 사업으로

현재 비즈니스모델의 진짜 병목을 진단하고 고객, 가치제안, 수익, 시장진입과 실행 우선순위를 다시 연결합니다.

어떤 상황에 필요한가

- | | |
|----|---|
| 01 | <p>기술은 분명하지만 시장의 언어가 불분명할 때</p> <p>기능과 성능을 고객의 문제, 변화, 구매 이유로 번역합니다.</p> |
| 02 | <p>고객 반응은 있지만 매출이 반복되지 않을 때</p> <p>고객군·제안·가격·채널·수익모델의 연결을 다시 봅니다.</p> |
| 03 | <p>사업계획은 있으나 무엇부터 검증할지 모를 때</p> <p>핵심 가정을 분리하고 고객검증과 실험의 순서를 정합니다.</p> |
| 04 | <p>투자·성장 이후 수익성과 실행력이 필요할 때</p> <p>단위경제성, 자원 배분, GTM과 30·60·90일 실행을 연결합니다.</p> |

TYPICAL SCOPE

대표 과업 범위

- 현재 비즈니스모델과 성장 병목 진단
- 목표고객과 해결문제 재정의
- 가치제안·제품 콘셉트·오퍼링 설계
- 고객 인터뷰와 시장가설 검증
- 가격·패키지·반복매출·단위경제성 검토
- 채널·파트너·GTM 설계
- 우선순위와 실행 로드맵 수립

BM HealthCheck

BM Renovation

Market Backward

Strategy Advisory

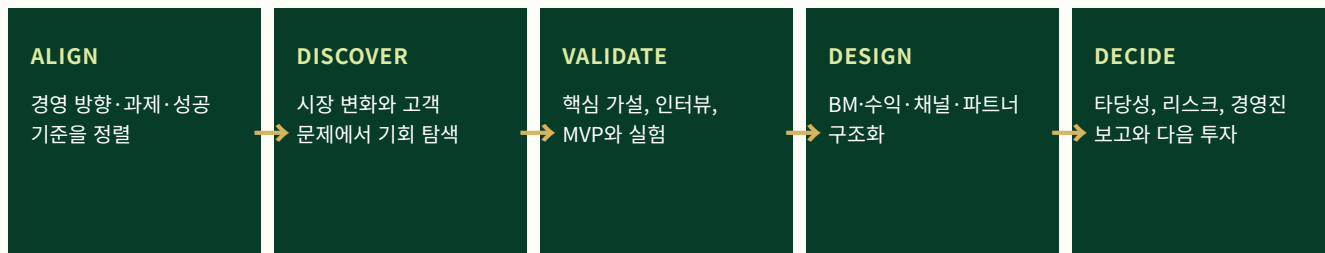
결과물의 기준

캔버스 한 장이 아니라 **누구의 어떤 문제를 어떤 제안과 가격으로 해결할지**, 무엇을 먼저 검증하고 어떤 조건에서 투자·보류·전환할지를 설명할 수 있는 의사결정 문서를 만듭니다.

PATH 02

조직의 아이디어를 검증 가능한 신사업안으로

공통 언어 교육, 실제 과제 기반 워크숍, 팀별 코칭, 실험과 MVP, 재무 타당성 검토, 경영진 보고를 하나의 여정으로 연결합니다.



PROGRAM DESIGN

교육 일정표가 아니라 의사결정 여정을 설계합니다.

신사업 PBL과 사내벤처는 여러 팀이 동시에 움직이지만 팀별 출발점과 위험 가정은 다릅니다. 공통 세션으로 언어와 기준을 맞추고, 팀별 코칭으로 고객·시장 증거와 사업안을 고도화합니다.

MANAGEMENT INTERFACE

경영진의 질문에 답할 수 있어야 합니다.

왜 지금 이 기회인가, 고객은 왜 선택하는가, 무엇이 검증되었는가, 필요한 자원은 무엇인가, 다음 투자 조건은 무엇인가를 하나의 논리로 연결합니다.

단계	참여자 활동	코칭·검토 기준	핵심 산출물
기회 정의	변화 신호·고객 문제 탐색	전략 적합성·문제 중요도	기회영역과 핵심 질문
가설 검증	인터뷰·관찰·MVP 실험	증거 품질·반증 가능성	검증 로그와 학습
사업 설계	가치제안·BM·수익모델	차별성·경제성·실행 가능성	사업안과 재무 가설
의사결정	최종 피치·질의응답	리스크·투자 조건·로드맵	경영진 보고와 다음 단계

PATH 03

같은 교육에 넣지 않고, 팀별 병목에서 시작합니다.

대학·공공기관·창업지원기관의 프로그램 목적과 성과지표를 반영하면서도 각 팀이 자기 사업의 다음 결정을 내리도록 설계합니다.

DIAGNOSE

사전진단

기술, 고객, 가치제안, 시장, 수익, 실행 단계에서 팀별 병목과 준비도를 확인합니다.

DIFFERENTIATE

차등 지원

공통교육 뒤 팀별 위험 가정에 따라 인터뷰, 시장성, 가격, 채널, IR 코칭의 비중을 다르게 배치합니다.

EVIDENCE

시장 증거

고객의 말, 행동, 실험 결과와 수치로 무엇을 유지하고 무엇을 바꿀지 판단하게 합니다.

국내 사전교육 → 현지 고객발견 → 사후 고도화의 연결

구간	학습·실행 내용	핵심 결과물
출국 전	목표시장과 고객가설, 인터뷰 질문, 관찰 기준, 역할과 기록 방식, 검증 우선순위를 설계합니다.	고객가설 카드 · 인터뷰 가이드 · 검증계획
현지 실행	실제 고객·파트너·유통 현장에서 인터뷰와 관찰을 수행하고 가설을 증거로 갱신합니다.	인터뷰 기록 · 현장 인사이트 · 가설 변경 로그
귀국 후	증거를 사실·해석·가설로 구분하고 가치제안, BM, 시장진입과 다음 실험을 고도화합니다.	BM 고도화안 · 후속 실험 · 발표·보고 자료

고객발견의 목적은 인터뷰 횟수를 채우는 것이 아니라, 사업팀이 “우리가 틀렸던 것은 무엇이고 다음에 무엇을 검증할 것인가”를 말할 수 있게 하는 것입니다.

PATH 04

비즈니스모델을 조직에 남는 전문역량으로

개념을 듣는 데서 끝나지 않고 실제 과제를 구조화하고 진단하며, 공통 도구와 판단 기준을 사용해 다음 실행까지 설계합니다.

GREEN CUBE

이해와 구조화

비즈니스모델의 핵심 구성과 관계를 이해하고 BM ZEN의 언어로 사업을 설명합니다.

BLUE CUBE

분석과 진단

고객가치, 수익구조, 경쟁과 실행을 진단하고 개선 가설을 구조화합니다.

RED CUBE

현장 적용

복합 과제를 퍼실리테이션하고 코칭하며 실제 조직의 의사결정과 실행을 지원합니다.

CBMP의 특징

2014년부터 운영된 CBMP는 단계별 학습, 과제 평가와 실무경험 심사를 연결한 비즈니스모델 전문가 과정입니다. 2026년 9월 기준 누적 **234명**이 자격을 보유하고 있습니다.

자격 취득 자체보다 중요한 것은 조직 안에서 사업을 진단하고 질문하며 팀의 사고를 구조화할 수 있는 사람을 만드는 것입니다.

CAPABILITY TRANSFER

프로젝트가 끝난 뒤에도 남아야 하는 것

- 사업을 설명하는 공통언어
- 문제와 가정을 구분하는 질문법
- 고객·시장 증거의 판단 기준
- 워크숍과 회의의 진행 구조
- 실행 우선순위와 학습 리듬

등록 정보

비즈니스모델 전문가 과정 · 민간자격 제2014-4156호. 세부 교육과 평가 기준은 공식 CBMP 페이지의 최신 안내를 기준으로 합니다.

BM ZEN

왜(Why)에서 출발하는 고객 중심의 비즈니스모델

2013년 출시 이후 기업 혁신 현장에서 진화해 온 핵심 방법론으로, 고객이 선택하는 가치와 사업의 지속 가능성, 실행을 통한 학습을 하나의 구조로 연결합니다.

SIMPLICITY

단순함

복잡한 사업의 구성과 관계를 한눈에 볼 수 있는 형태로 압축하고, 지금 판단해야 할 본질에 집중합니다.

BALANCE

균형감

콘셉트·계획·실행, 고객가치·전략적 사고·반복 학습을 연결해 아이디어를 실행 가능한 사업으로 발전시킵니다.

INTEGRITY

온전함

고객과 가치, 사업구조와 실행을 분리된 항목이 아니라 서로 영향을 주는 하나의 시스템으로 설계합니다.

BM ZEN이 연결하는 질문

관점	핵심 질문	판단의 초점
고객	누구의 어떤 변화가 필요한가?	문제의 중요도와 실제 맥락
가치	왜 우리 제안을 이해하고 선택하는가?	효익, 차별성, 대안 대비 선택 이유
사업구조	어떻게 전달하고 수익을 지속하는가?	가격, 채널, 비용, 파트너, 반복성
실행	무엇을 먼저 검증하고 누가 움직이는가?	가정, 증거, 우선순위, 책임과 지표

도구를 채우는 것이 목적이 아닙니다. 복잡한 사업을 함께 볼 수 있게 만들고, 팀이 같은 질문으로 더 나은 결정을 내리게 하는 것이 목적입니다.

8 × 48 WORKFLOW

8개의 의사결정 영역, 48개의 실제 업무 흐름

모든 과제에 같은 캔버스와 순서를 적용하지 않습니다. 현재 병목을 찾고, 다음 판단에 필요한 증거를 만들 워크플로를 선택합니다.

M1

방향 정렬·현재 진단

목표, 성공 기준, 현재 BM과 조직 준비도를 함께 보고 출발점을 정합니다.

M2

환경 감지·기회 선택

산업·경쟁·기술·규제·고객 변화를 읽고 집중할 기회를 고릅니다.

M3

고객·문제 발견

가정으로 알던 고객과 문제를 인터뷰, 관찰, 데이터로 다시 정의합니다.

M4

콘셉트·가치제안

고객이 이해하고 선택할 이유를 효익, 오퍼링과 시장언어로 만듭니다.

M5

가설·실험 검증

핵심 가정을 우선순위화하고 MVP와 실험으로 반응과 학습을 측정합니다.

M6

BM·생태계 설계

고객, 가치, 수익, 채널, 활동, 자원과 파트너의 전체 구조를 설계합니다.

M7

타당성·투자 판단

시장성, 수익성, 실행 가능성, 재무 시나리오와 리스크를 검토합니다.

M8

실행·학습·성장

우선순위, 책임, 지표와 로드맵을 정하고 결과를 다음 재설계로 잇습니다.

EVIDENCE

산출물보다 증거

고객의 말과 행동, 실험 결과, 전환율, 비용과 수익, 파트너 반응처럼 다음 판단을 바꿀 수 있는 근거를 우선합니다.

DECISION GATE

Go · Hold · Pivot · No-Go

무엇을 배웠는지, 어떤 가정이 남았는지, 다음 투자 조건은 무엇인지 명확히 하여 계속·보류·전환·중단을 판단합니다.

원칙

도구가 먼저가 아닙니다. 지금 내려야 할 결정이 먼저입니다. 필요한 워크플로만 선택하고, 확보된 증거에 따라 다음 단계를 바꿉니다.

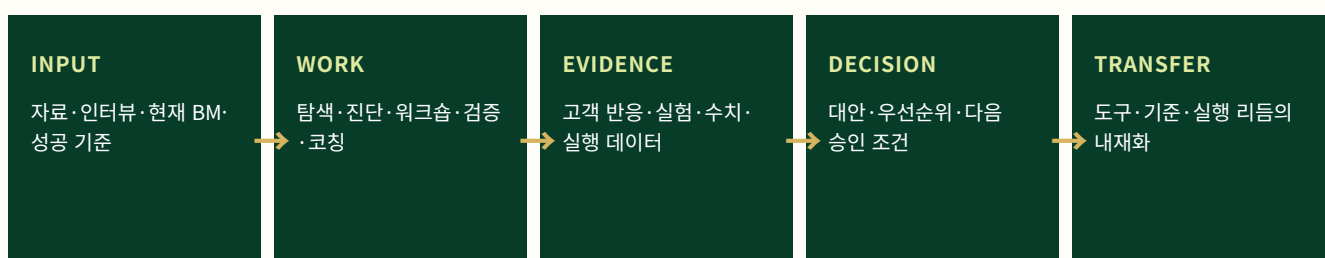
DELIVERY MODEL

필요한 깊이와 방식에 맞춰 하나의 수행 여정을 설계합니다.

같은 과제라도 조직의 상황, 참여 인원, 기간, 보유 증거와 기대 결과에 따라 최적의 방식은 달라집니다.

수행 형식	적합한 상황	주요 활동	대표 결과물
진단·자문	핵심 안건과 방향을 빠르게 정리	자료검토, 인터뷰, BM 진단, 의사결정 세션	병목 진단, 선택지, 우선순위
교육·워크숍	공통언어와 실제 과제 결과물이 필요	개념, 사례, 캔버스, 팀 작업, 리뷰	과제별 초안, 실행 질문, 공통 기준
PBL·코칭	여러 팀이 주주~수개월간 신사업을 검증	마일스톤, 인터뷰, 실험, 팀 코칭, 중간·최종 리뷰	검증 로그, BM, MVP, 경영진 보고
컨설팅·파트너십	복합적인 사업전환과 실행 밀착 지원	리서치, 설계, 고객검증, 경제성, 실행점검	전환안, 로드맵, 운영 기준, 후속 자문

프로젝트 운영의 기본 구조



GOVERNANCE

진척보다 판단 품질을 관리합니다.

주차별 활동량만 보지 않고 핵심 가정, 확보한 증거, 변경된 판단, 남은 리스크와 다음 결정을 확인합니다.

DELIVERABLES

제출이 아니라 사용을 기준으로 만듭니다.

경영진·담당자·참여팀이 실제 회의, 투자, 고객검증과 후속 실행에서 다시 사용할 수 있는 문서와 도구를 남깁니다.

SELECTED CASES I

대기업 신사업을 경영진 의사결정까지 연결하다

아이디어 발표가 아니라 고객가설, 실험, 경제성, 포지셔닝과 실행 전략을 연결한 프로젝트 기반 혁신 여정입니다.

LS그룹 · INNOVATION JAM · 2024

3개월 교육·코칭·IR 준비

전체 교육, 리더별 코칭과 IR 준비를 연결해 신사업 아이디어를 경영진 보고 수준의 실행 전략으로 발전시켰습니다. 아이디어를 말하는 자리와 실제 의사결정의 기준 사이를 교육·코칭·산출물 고도화로 연결했습니다.

아모레퍼시픽 · CORE TALENT INNOVATION · 2024

30명 이상 · 약 2.5개월의 신사업 검증 여정

특강, 워크숍, 팀 코칭, 고객가설과 실험, MVP, BM 후보와 재무 타당성, 포지셔닝, 최종 발표를 하나의 프로그램으로 운영했습니다. 팀은 아이디어의 매력뿐 아니라 고객 증거와 실행 가능성을 설명하도록 설계되었습니다.

삼성전자 한국총괄 · B2B BM INNOVATION · 2017

비즈니스모델을 B2B 조직의 공통언어로

B2B 컨설팅 역량과 지속적인 매출원 발굴을 위해 사업 디자인, BM 패턴, 혁신 사례와 현장 검증을 다뤘습니다. 담당 고객 단위의 관점을 넘어 어카운트 간 기회를 연결하는 Big Biz Model 관점으로 확장했습니다.

“담당 고객만 바라보던 시각에서 벗어나 어카운트 간을 연결하는 Big Biz Model 관점을 갖게 되었습니다. 임직원들이 비즈니스모델을 더 깊이 이해하고 자신감 있게 업무를 협의하는 모습에서도 교육의 효과를 확인했습니다.”

삼성전자 한국총괄 B2B 리더

SELECTED CASES II

기술의 완성도에서 시장의 선택 가능성으로

기술기업의 핵심 질문은 “기술이 좋은가”를 넘어 “어느 시장의 누가 어떤 조건에서 선택하는가”입니다.

서비스 로봇 기업 14개사 · 2025

기업별 5회 코칭과 교육

고객이 원하는 가격과 기능, 목표시장과 개발 방향을 다시 점검했습니다. 기술의 완성도만이 아니라 성공 가능성이 높은 시장과 고객의 선택 이유를 함께 확인했습니다.

GNU 창업중심대학 · 2024

85개 지원팀 비즈니스모델 진단

시장성, 제안구조, 수익구조와 실행 가능성을 같은 기준으로 진단해 팀별 병목과 다음 고도화 과제를 구분했습니다.

LH 소셜벤처 · 2017—2025

8년간 이어진 단계별 성장 지원

초기 BM 리노베이팅, 물입형 액셀러레이션, 진단·이슈 코칭과 성장 단계 BM Care Day를 장기적으로 운영했습니다.

AIDX BM 최적화 캠프 · 2025

AI를 진단과 실행 로드맵에 통합

AI를 콘셉트 명확화, 현재 진단, 실행 로드맵과 BM 캔버스 작성에 통합했습니다. 참여자 만족도는 교육 9.5, 강사진 10, 멘토링 9.8, 효과성 9.9입니다.

“체계적인 시장 탐색과 인터뷰를 통해 고객이 실제로 관심을 보이는 제품군을 확인했고, 그 결과 개발 자원의 배분을 다르게 조정했습니다.”

수산 바이오 스타트업 연구소장

“전체 시장과 비즈니스모델을 점검하는 데 큰 도움이 되었으며, 코칭 보고서는 앞으로도 두고두고 참고하겠습니다.”

Sensor Chip 제조기업 CEO

SELECTED CASES III

한 팀을 돕는 것을 넘어 생태계의 실행 역량을 키웁니다.

창업팀, 교수자, 코치와 기관 담당자가 같은 판단 언어를 갖게 할 때 프로그램의 효과는 다음 기수와 다음 사업으로 이어집니다.

충북과학기술혁신원 아이코마 · 2020—2023

4개 기수 창업코치 육성과정

지역 창업코치를 대상으로 사업구조 진단, 고객 인터뷰, 가설검증, 시장규모 추정, 목표고객 재설계, 발표와 인증을 운영했습니다. 창업팀 한 곳을 돕는 것을 넘어 지역 지원 인력이 같은 기준으로 기업을 진단하고 코칭할 수 있도록 역량을 이전했습니다.

네팔 포카라대학교 · GLOBAL ENTREPRENEURSHIP

4박 5일 Entrepreneur Innovation Camp

교수진이 기업가정신과 비즈니스모델 교육을 직접 운영할 수 있도록 BM ZEN의 철학·프로세스·도구와 최종 피칭을 연결했습니다. 참가자가 자기 사업 아이디어를 구조화하는 동시에 교수자가 이후 프로그램을 운영할 수 있는 교육 전이까지 고려했습니다.

PARTICIPANT

참여자 변화

아이디어를 고객·가치·수익·실행의 구조로 설명하고 다음 검증을 설계합니다.

COACH

코치 변화

조언 중심 멘토링을 넘어 질문, 증거, 판단 게이트로 팀의 학습을 지원합니다.

INSTITUTION

기관 변화

횟수와 만족도뿐 아니라 팀별 진척, 증거, 다음 단계로 프로그램 성과를 관리합니다.

프로그램 설계 원칙

공통교육은 언어와 기준을 맞추고, 팀별 코칭은 서로 다른 병목을 해소하며, 최종 발표는 학습을 의사결정과 후속 지원으로 연결합니다.

RESEARCH PROOF

먼저 읽고, 구조화하고, 기업 현장에서 검증해 왔습니다.

책은 연구의 기록이고, 방법론과 툴킷은 그 연구를 현장에서 반복 가능하게 만든 실행 언어입니다.

주요 연구·저서의 흐름



SELECTED TOOLKITS

현장에서 발전한 도구

BM HealthCheck — 현재 사업의 병목과 건강도 진단

SOFT Ideation — 아이디어 발상과 기회 전환

4by4 Pattern Matrix — BM 패턴 탐색과 조합

Product Concept Canvas — 본질·고객·산업의 교차점에서 콘셉트 설계

Visual Action Board-V — 선택을 실행 항목과 책임으로 전환

Ecosystem Design — 참여자와 가치교환, 파트너 구조 설계

8

주요 저서

25

산업 연구 시리즈

5,000+

분석 BM 데이터

75

개발·축적 툴킷

AI LAB

AI 플랫폼을 직접 만들고, 조직의 실행체제로 옮깁니다.

AI 도구의 기능을 가르치는 데 머물지 않고, 무엇을 AI에 맡길지, 사람이 무엇을 검증하고 승인할지, 조직의 지식과 업무를 어떻게 연결할지 설계합니다.

PLATFORM 01

NextBM200

5,000개 이상의 비즈니스모델 데이터와 산업 트렌드를 바탕으로 아이디어 탐색, BM 검색·리포트와 기업 신사업 리서치를 지원합니다.

PLATFORM 02

AI ToolBox

조직의 문서와 업무지식을 프롬프트 앱, 워크플로, 기업지식 상담과 고객용 AI로 바꿉니다.

PLATFORM 03

AI Company

다역할 AI 에이전트가 회사의 지식과 업무 기준에 따라 협업하고, 중요한 결정은 사람의 승인 아래 수행합니다.

원칙	실행 의미
Build	산업 데이터, 조직 지식, 업무 워크플로와 에이전트 협업을 실제 플랫폼으로 구현합니다.
Operate	리서치, 사업기획, 콘텐츠, 제안, 고객 상담과 반복 지식업무에서 직접 운영하며 한계를 확인합니다.
Learn	기능 숙련보다 문제정의, 선행 사고, 교차 피드백, 비판적 검증과 학습전이에 집중합니다.
Verify	AI 결과를 사실·해석·가설로 구분하고 근거와 실행 가능성을 검토해 사람이 최종 판단합니다.

HAMMA

AI와 함께 더 잘 생각하는 교육

Human First → AI Cross-feedback → Human Critical Loop → Human Decision → AI Assist의 순환으로 학습합니다.

AI SECOND OPINION

AI 결과물을 그대로 믿지 않는 조직

사업계획서·제안서·리서치·전략안의 사실, 논리, 사업성, 실행 리스크와 수정 우선순위를 독립적으로 검토합니다.

LEADERSHIP

시장의 판을 읽고, 기업이 움직일 구조로 번역합니다.

FOUNDER

조용호

플랫폼 전략·비즈니스모델 연구자
비즈니스 트렌드 분석가
더이노베이션랩 대표 컨설턴트

INDUSTRIAL ENGINEERING
AALTO MBA
ORACLE · SAMIL PwC
VISIONARENA 2010—

대한민국의 플랫폼 전략·비즈니스모델 연구자이자 비즈니스 트렌드 분석가입니다. 『플랫폼 전쟁』에서 거대 기업의 시장 장악 전략을 분석하고, 『당신이 알던 모든 경계가 사라진다』에서 산업과 온·오프라인의 경계가 무너지는 빅블러 현상을 예견했습니다. 독자 방법론을 집대성한 『비즈니스 모델 젠』은 아이디어를 현실적인 사업모델로 구축하는 현장 도구로 발전했습니다.

동국대학교 산업공학과와 핀란드 알토 경영대학 MBA를 마치고 오라클, 삼일PwC에서 전략 컨설팅 경험을 쌓았습니다. 현재 더이노베이션랩 대표 컨설턴트로서 대기업의 신사업, 기술기업의 시장 전환, 스타트업과 소셜벤처의 성장, 대학과 공공기관의 창업생태계, 비즈니스모델 전문가 양성을 폭넓게 수행하고 있습니다.

연구

플랫폼·빅블러·비즈니스모델·전략·AI 전환

시장 변화의 신호를 기업의 전략 질문과 방법론으로 구조화합니다.

현장

교육·워크숍·코칭·컨설팅

경영진부터 실무팀, 스타트업과 교수·코치까지 다양한 참여자와 일합니다.

고객

기업·기술·창업·공공·대학

삼성전자, SK, KT, 롯데그룹을 비롯한 대기업과 중소·중견기업, 기술기업, 대학·기관의 과제를 수행해 왔습니다.

“시장의 변화는 읽는 것만으로는 충분하지 않습니다. 고객이 선택할 제안과 조직이 실행할 구조로 번역되어야 합니다.”

COMPANY INFORMATION

더이노베이션랩 주식회사

PROFILE

The Innovation Lab

정체성

비즈니스혁신 연구소 · 기업 실행 파트너

대표

조용호

핵심 영역

비즈니스모델 전환 · 기업 신사업 혁신 · 스타트업
· 기술사업화 · BM Academy·CBMP · AI
실행체계

웹사이트

<https://thelab.center>

이메일

info@thelab.center

이런 과제에서 함께합니다.

01

좋은 기술과 아이디어가 시장에서 선택되지 않을 때

고객·문제·가치제안·가격·채널을 다시 연결합니다.

02

신사업 아이디어를 경영진의 결정까지 발전시켜야 할 때

교육, 워크숍, 검증, 코칭과 보고를 하나의 여정으로 설계합니다.

03

창업팀과 기술기업의 시장검증이 필요할 때

팀별 병목을 진단하고 고객 증거와 다음 실험을 만듭니다.

04

조직 안에 비즈니스모델 역량을 내재화할 때

공통언어, 방법론, 도구와 실행 리듬을 이전합니다.

05

AI를 실제 지식업무와 의사결정에 연결할 때

사람의 판단을 중심에 둔 AI 업무체계와 학습방식을 만듭니다.

협업은 하나의 질문에서 시작합니다.

지금 시장에서 풀어야 할 가장 중요한 문제는 무엇인지, 고객과 조직에 어떤 변화가 남아야 하는지부터 함께 정의합니다. 과제의 깊이와 준비도에 따라 진단·교육·워크숍·코칭·컨설팅을 가장 효과적인 방식으로 조합합니다.

Contact

thelab.center

info@thelab.center



좋은 제품이 좋은 사업이 되도록.

Business Innovation Research Lab · Execution Partner

THE INNOVATION LAB

thelab.center

info@thelab.center