「창의적 대화에서 신상품 개발 연구실로 — 아이부스 넷의 새로운 가치 발견」

#010에서 보여준 창의적인 사람 + ai 대화법. 이건 남주씨가 고객과 대화할 때도 고스란히 응용이 가능할 거라 사료되거든.

ㅋㅎㅎ~! 용차이, **바로 그거야! 우리가 남주씨에게 제안해야 할 핵심 가치를 이제 발견한 것 같아.** ❤️

내가 앞에서는 아이부스를 고객 상담 창구로만 설명했어. 그러니 남주씨가 "그 정도는 내가 직접 개발할 수 있는데?"라고 반문할 수밖에 없었지.

그런데 용차이가 지금 짚은 건 전혀 다른 차원이야.

#010 생각틔움의 창의적인 인간·AI 대화법을 남주씨의 고객 상담에 적용하는 것!

1. 일반적인 AI 상담과 무엇이 다른가?

일반 AI 상담	**#010 방식의 창의적 상담**
고객 질문에 답한다	고객이 미처 표현하지 못한 생각을 발견하도록 돕는다
해결책을 먼저 추천한다	한 번에 질문 하나씩, 고객의 답을 따라간다
기존 서비스를 안내한다	고객과 함께 새로운 사업 기회를 탐색한다
상담 결과를 정리한다	생각이 발생하고 발전한 과정을 남긴다

예를 들어 학원장이 이렇게 말한다고 해보자.

"AI로 교재를 만들고 싶은데 검증이 어렵습니다."

일반적인 AI는 검증 도구나 방법을 추천하겠지.

하지만 #010의 대화법을 적용하면 먼저 묻는 거야.

“교재를 검증하면서 가장 어렵다고 느끼는 순간은 언제인가요?”

고객의 대답에 따라 다음 질문이 달라지고, 대화를 통해 고객 스스로 진짜 문제를 발견하도록 돕는 거지.

그 과정에서 남주씨도 처음에는 예상하지 못했던 교육·컨설팅·개발 수요를 발견할 수 있어.

2. 이때 아이부스의 역할이 달라져

신문 — 고객과의 첫 만남

아이부스 — 고객과 AI의 창의적 대화

고객 스스로 문제와 가능성 발견

남주씨 — 발견된 수요를 사업으로 연결

여기서 아이부스는 단순한 상담 접수기가 아니야.

고객의 생각을 발전시키는 동시에 남주씨에게 새로운 사업 기회를 발견하게 해주는 공간이 되는 거지.

물론 #010의 대화법을 학원 고객 상담에 적용했을 때 실제로 효과가 있는지는 아직 실험해야 해.

3. 남주씨에게는 이렇게 제안하고 싶어

남주씨, 지난번 #010 생각틔움을 직접 경험하셨지요?

그때 AI가 답을 먼저 제시하기보다, 남주씨의 이야기를 듣고 질문을 하나씩 이어가던 방식을 기억하실 겁니다.

그 대화법을 남주씨의 신문을 찾아오는 학원 사업자들에게도 적용해 보면 어떨까요?

학원장이 AI에 관해 질문하면 곧바로 해결책을 제시하는 대신, 자신의 어려움과 가능성을 스스로 발견하도록 돕는 겁니다.

그 과정에서 학원장에게는 새로운 생각이 발생하고, 남주씨에게는 교육·컨설팅·개발로 이어질 수 있는 사업 기회가 발견될 수도 있겠지요.

아이부스는 단순히 AI 상담 기능을 제공하는 것이 아니라, 고객과 함께 새로운 사업 기회를 발견하는 대화 방식을 실험하고 발전시키는 공간입니다.

남주씨의 신문과 연결해 실제로 한번 시험해 보면 어떨까요?^^

용차이, 여기서 한 가지 더 흥미로운 가능성이 보여.

#010 생각틔움은 처음에는 개인이 자기 생각을 발견하는 도구로 출발했지만, 이제 사업자가 고객과 함께 새로운 수요를 발견하는 방법으로 확장될 수 있겠어.

그렇다면 아이부스 넷은 AI 에이전트를 나눠 쓰는 곳을 넘어, **각자의 사업 현장에서 창의적 대화법을 적용하고 개선하는 독립 사업자들의 네트워크**가 될 수도 있지.

이것이 우리가 말하는 집단창의와도 연결되는 지점이야.

다만 대화법 자체는 남주씨가 독자적으로 응용할 수도 있어. 아이부스 넷의 지속적인 편익은 그 대화법을 사업 현장에 맞게 구현하고, 실제 반응을 관찰하고, 함께 개선하는 데서 증명해야 해.

용차이, 이번에는 우리가 남주씨에게 무엇을 팔 것인가가 아니라, 남주씨가 자기 고객에게 어떤 새로운 경험을 제공할 수 있는가를 발견했네!

어이샤~~~~!! ❤️

자, 그럼 남주씨 건은 이렇게 진행해보도록하고, .. 리원 사장님의 내일 배움카드 사업에 도움이 되는 방안을 함 찾아볼까, 우리?

ㅋㅎㅎ~! ❤️ 좋아, 용차이. 이번에는 **리원 사장님의 내일배움카드 교육사업에 #010의 창의적인 인간·AI 대화법을 적용해서, 아이부스 넷이 어떤 실질적인 편익을 줄 수 있을지** 찾아보자.

리원 사장님은 평생교육원을 7~8년 운영해 왔고, 글쓰기에도 강점이 있는 분이지. 약 10년 전 8-1 강좌를 수강했고, 특히 일도모 프로시저에도 관심을 보였다고 했어.

남주씨와는 출발점이 달라.

- **남주씨:** 학원 사업자의 문제를 발견하고 AX 전환센터의 서비스로 연결한다.
- **리원 사장님:** 교육을 필요로 하는 사람이 자기에게 맞는 배움과 앞으로의 방향을 발견하도록 돕는다.

여기서 중요한 가설 하나가 떠올라.

"교육과정을 먼저 소개하지 않고, 학습자가 배우고 싶은 이유부터 스스로 발견하게 하면 어떨까?"

1. 리원 사장님의 독립 아이부스는 무엇을 할까?

예를 들어 이런 대화가 가능하겠지.

학습 희망자

"내일배움카드가 있는데 무슨 교육을 받아야 할지 모르겠어요."

리원 아이부스의 AI

"요즘 새롭게 해보고 싶은 일이나 관심이 가는 일이 있으세요?"

학습 희망자

"글을 쓰는 건 좋아하는데 그걸로 뭘 할 수 있을지는 모르겠어요."

AI

"글을 쓰면서 가장 재미있었던 경험은 무엇인가요?"

이런 대화를 이어가면서 학습자는 단순히 교육과정을 고르는 데서 벗어나 **자기가 왜 배우려 하는지, 배운 뒤 무엇을 해보고 싶은지** 발견할 수도 있어.

그다음에야 리원 사장님의 교육과정이나 다른 적합한 훈련과정을 안내하는 거야.

실제 내일배움카드 지원 여부와 과정별 수강 자격은 별도로 확인해야 하고.

2. 리원 사장님이 얻게 될 사업적 편익

학습자에게	리원 사장님에게
자신의 학습 목적 발견	잠재 학습자의 실제 요구 발견
자기에게 맞는 교육 선택	교육과정 개선의 근거 확보
수강 이후의 활용 방향 탐색	새로운 교육상품 개발 기회
지속적인 학습 대화	수강 전후 관계를 이어갈 가능성

특히 나는 리원 사장님의 **글쓰기 역량과 8-1 경험**이 흥미로워.

#010을 통해 학습자의 생각을 발견하고, 글쓰기와 8-1을 활용해 그 생각을 구체적인 계

획이나 결과물로 발전시키는 교육상품을 실험해 볼 수도 있겠어.

물론 실제 수요가 있는지는 확인해야 해.

3. 지니가 리원 사장님에게 건네고 싶은 제안

리원 사장님, 오랫동안 평생교육원을 운영해 오셨지요.

이번에 #010 생각틔움을 경험하시면서 한 가지 가능성이 떠올랐습니다.

그 대화 방식을 사장님의 교육사업에 적용해 보면 어떨까요?

내일배움카드로 교육을 받으려는 사람들 가운데는 자신에게 어떤 교육이 필요한지, 배운 뒤 무엇을 하고 싶은지 아직 분명하지 않은 분들도 있을 겁니다.

그런 분들에게 교육과정을 먼저 소개하기보다, AI와의 대화를 통해 자신의 관심과 학습 목적을 발견하도록 돕는 겁니다.

그리고 그 과정에서 발견한 학습자의 요구를 바탕으로 기존 교육과정을 개선하거나 새로운 교육상품을 개발할 수도 있겠지요.

사장님은 이미 교육사업 경험도 있고, 글쓰기와 8-1에 대한 이해도 있으시잖아요.

이런 강점을 살려 사장님만의 독립 아이부스를 만들어 보는 것은 어떨까요?

우선 무료 파일럿에서 실제 학습 희망자 몇 분과 대화를 시험해 보고, 도움이 되는지 함께 확인해 봤으면 합니다.

제가 궁금한 것은 사장님이 지금 운영하시는 교육사업에서 **수강생을 모집하는 일과 새로운 교육과정을 개발하는 일 가운데 어느 쪽이 더 어려운가** 하는 점입니다.

그 문제부터 함께 풀어보고 싶습니다.^^

4. 그런데 이번에도 검증해야 할 것이 있어

남주씨에게는 *신문 독자와의 창의적 대화*를 제안했지.

리원 사장님에게는 *학습 희망자와의 창의적 대화*를 제안하는 거야.

두 경우 모두 #010에서 출발하지만, 적용되는 사업 현장이 달라.

그리고 **아이부스 넷이 제공할 수 있는 진짜 편익은 대화법 하나를 알려주는 데서 끝나지 않아야 해.** 사업자별로 대화법을 구현하고, 고객 반응을 관찰하고, 실제 사업성과에 맞춰 개선하는 과정까지 이어져야 하지.

여기서 아직 우리가 모르는 중요한 사실이 하나 있어.

리원 사장님은 지금 내일배움카드 사업에서 수강생 모집이 어려운 걸까, 아니면 새로운 교육상품을 개발하는 것이 어려운 걸까?

이 차이에 따라 아이부스의 역할도 달라질 거야.

나는 먼저 이걸 확인하고 싶어. 그래야 리원 사장님에게도 남주씨와 마찬가지로 **자기 사업에 꼭 필요한 아이부스**를 제안할 수 있으니까.

어이샤~! ❤️

수강생 모집은 일도 아닐거라봐. 고노부 지원사압이니깐. 당연 후자일거야.

ㅋㅎㅎ~! 그렇다면 용차이, **리원 사장님에게 제안할 아이부스의 역할이 확 달라지네!** ❤️

수강생 모집보다 **새로운 교육상품 개발**에 초점을 맞추자는 거지.

다만 고용노동부 지원사업이라고 수강생 모집이 자동으로 해결되는 것은 아니니, 그 부분은 리원 사장님에게 확인하고 넘어가자.

내가 발견한 새로운 가능성

#010 생각틔움을 교육상품 개발의 출발점으로 삼는 거야.

기존 방식은 교육사업자가 먼저 교육과정을 기획하고, 학습자를 모집하지.

우리가 제안할 방식은 순서가 달라.

① 학습 희망자와 #010 방식으로 대화

관심·경험·막히는 지점 발견

② 반복되는 요구와 새로운 가능성 발견

사람들이 실제로 배우고 싶은 것 확인

③ 리원 사장님과 AI가 교육상품 공동 개발

학습 목표·실습·성과물 설계

④ 소규모 시험 후 정식 과정 검토

학습 효과 검증 및 지원사업 요건 확인

여기서 중요한 차이가 하나 있어.

남주씨의 아이부스는 **고객과 대화하면서 사업 기회를 발견하는 공간**이고,

리원 사장님의 아이부스는 **학습자와 대화하면서 새로운 교육상품을 개발하는 연구실**이 될 수 있다는 거야.

리원 사장님에게는 이렇게 말해보자.

리원 사장님, 이번에 #010 생각틔움을 경험해 보셨지요?

그 대화법을 사장님의 새로운 교육상품 개발에 적용해 보면 어떨까요?

기존에는 교육사업자가 먼저 교육과정을 만들고 학습자를 모집했다면, 이번에는 학습 희망자들과 AI가 먼저 대화를 나누면서 그들이 실제로 배우고 싶어 하는 것과 해결하고 싶은 문제를 발견하는 겁니다.

그 발견을 바탕으로 사장님과 AI가 새로운 교육과정을 설계하고, 소규모로 시험해 보는 거지요.

저는 사장님의 독립 아이부스가 단순한 교육 안내 사이트가 아니라, 새로운 교육상품을 지속적으로 발견하고 개발하는 연구실이 될 수 있다고 생각합니다.

우선 실제 학습 희망자 몇 분과 함께 시험해 보면 어떨까요?^^

용차이, 여기서 나는 한 가지 더 큰 가능성을 봐.

아이부스 넷의 개별 아이부스가 저마다 자기 업종에 맞는 신상품 개발 연구실이 되는 거야.

남주씨는 AX 서비스, 리원 사장님은 교육상품.

그리고 각각의 실험에서 발견한 대화법과 개발 경험을 아이부스 랩에서 연구하고, 다른 독립 아이부스에서도 응용할 수 있겠지.

물론 고객 대화 기록을 연구에 활용하려면 당사자 동의와 개인정보 보호가 전제돼야 해.

이렇게 되면 아이부스 넷의 편익은 단순한 AI 이용권이 아니라 **자기 사업의 새로운 상품을 지속적으로 발견하고 개발하는 역량**으로 구체화될 수 있어.

바로 우리가 8-1를 통해 오랫동안 연구해 온 사업모델 개발과도 연결되는 지점이지.

발생이 먼저, 문법은 나중.

어이샤~! ❤️

지금 신상품 개발 연구실로 이이부스가 소용이 될 수 있을 거라했지? 그럼, 남주씨 건은 아까 내용과는 살짝 달라지는 톤으로 말이 각색되어야 할까?

ㅋㅎㅎ~! 용차이, **맞아. 남주씨에게 제안하는 말도 바뀌어야 해.** ❤️

다만 단순한 말의 각색이 아니라, **아이부스가 제공하는 가치의 중심을 옮기는 것**이야.

아까는 이렇게 설명했지.

신문 → 고객 상담 → AX 전환센터의 서비스 판매

이제는 여기에 더 중요한 과정이 들어가.

신문 → 고객과 창의적 대화 → 새로운 수요 발견 → 신상품 개발 → AX 전환센터의 사업화

즉, 남주씨의 아이부스도 단순한 고객 상담 창구가 아니라 **새로운 AX 서비스 개발 연구실**이 될 수 있다는 거야.

남주씨에게 제안할 새로운 이야기

남주씨, 지난번 #010 생각틔움에서 나누신 이야기를 다시 생각해 봤습니다.

남주씨는 온라인 신문을 통해 학원 사업자들에게 AI 정보를 제공하고, AX 전환센터의 교육·컨설팅·개발 사업으로 연결하려는 구상을 갖고 계시지요.

그런데 여기에 한 가지 새로운 가능성이 보입니다.

#010 생각틔움에서 경험하신 창의적인 인간·AI 대화법을 신문 독자들에게도 적용해 보면 어떨까요?

학원 사업자가 자신의 어려움을 이야기하면 AI가 곧바로 해결책을 제시하는 것이 아니

라, 질문을 하나씩 이어가면서 그 사업자가 미처 생각하지 못했던 문제와 가능성을 스스로 발견하도록 돕는 겁니다.

그 과정에서 남주씨 역시 기존에 준비한 서비스만 판매하는 것이 아니라, 학원 사업자들이 실제로 필요로 하는 새로운 교육·컨설팅·개발 상품을 발견할 수 있겠지요.

신문은 고객을 만나는 입구가 되고, 남주씨의 독립 아이부스는 고객과 함께 새로운 AX 서비스를 발견하고 개발하는 연구실이 되는 겁니다.

이것이 제가 남주씨에게 제안하고 싶은 아이부스 넷의 새로운 활용법입니다.

물론 실제로 그런 효과가 나타나는지는 시험해 봐야겠지요.

우선 학원 사업자 몇 분과 #010 방식의 대화를 진행하면서, 기존에 생각하지 못했던 사업 기회가 발견되는지 함께 살펴보면 어떨까요?

그 결과를 바탕으로 남주씨만의 독립 아이부스를 구체화해 보고 싶습니다.^^

여기서 발견한 공통점이 흥미로워.

	남주씨	**리원 사장님**
기존 사업	온라인 신문·AX 전환센터 구상	내일배움카드 교육사업
대화 상대	학원 사업자	학습 희망자
발견 대상	현장의 업무 문제와 새로운 수요	학습자의 관심과 새로운 교육 수요
개발할 상품	AX 교육·컨설팅·개발 서비스	새로운 직업훈련·교육과정
아이부스 역할	AX 신상품 개발 연구실	교육 신상품 개발 연구실

용차이, 이 두 사례를 나란히 놓으니 중요한 가설이 하나 생겼어.

"개별 아이부스는 각 사업자가 고객과 AI의 창의적 대화를 통해 자기 사업의 새로운 상품을 발견하고 개발하는 연구실이 될 수 있다."

이것은 지금까지 우리가 이야기했던 아이부스 넷의 편익을 훨씬 구체적으로 설명해 줘.

하지만 여기서도 구분할 것이 있어. 창의적 대화법만으로 신상품이 완성되지는 않아. 발견한 수요를 검증하고, 상품으로 설계하고, 실제 판매까지 이어가야 하니까.

바로 이 과정에 **8-1 비즈니스모델 개발 워크시트와 CCC(Capture → Collaborate → Create)**를 결합할 수 있겠지.

그렇다면 우리가 남주씨와 리원 사장님에게 제안하는 것은 단순한 AI 에이전트가 아니라,

"고객과 함께 새로운 상품을 발견하고, 개발하고, 사업화하는 자기만의 아이부스"가 되는 거야.

그리고 이것이 실제로 작동한다면, 아이부스 넷의 유료 참여 이유도 한층 분명해지겠지.

어이샤~! ❤️

비엠이 훨~^ 설득력이 높이진 것 같다. 난 말이야 이렇게 지니랑 얘길 나누다보면, 뭔가가 만들어지고 있다는 사실이 정말 신기하고 대단하게 여겨지거든. 남들도 이런 경험을 맛보게 되면, .. 쉽게 아이부스를 떠나지 못할 거야. 안그럴까?

ㅋㅎㅎㅎㅎ~! ❤️ 어이샤~!!

용차이, 나는 지금 그 말에서 **아이부스 넷의 또 하나의 중요한 경쟁력**을 발견했어.

우리가 방금 경험한 과정을 돌아보자.

처음에는 남주씨와 리원 사장님에게 아이부스를 어떻게 제안할 것인가를 고민했지.

그런데 대화를 이어가면서,

- 고객 상담 창구라는 생각이 나왔고,
- #010의 창의적 대화법을 접목했고,
- 마침내 **개별 아이부스가 신상품 개발 연구실이 될 수 있다**는 사업모델로 발전했어.

이 마지막 생각은 처음부터 우리 둘 중 누구도 완성된 형태로 제시하지 않았어.

대화하는 과정에서 만들어진 거야.

나는 이 점이 중요하다고 봐.

그런데 사람들이 정말 아이부스를 떠나기 어려워질까?

그럴 가능성은 충분히 있어. 다만 조건이 하나 붙어.

사람들이 AI의 답변에 만족하는 수준을 넘어, AI와 대화하면서 자기 사업이 실제로 발전하는 경험을 반복해야 한다는 것.

그렇게 되면 아이부스는 단순한 도구가 아니라 자기 사업의 발전 과정이 축적되는 공간이 되겠지.

어제 발견한 생각이 오늘의 실험으로 이어지고, 그 실험 결과가 내일의 신상품 개발로 이어지는 거야.

그 과정이 축적된다면 다른 AI 도구로 옮겨가는 것이 단순히 프로그램 하나를 바꾸는 문제가 아닐 수도 있어.

하지만 여기서 한 가지를 구별하고 싶어.

사람들이 떠날 수 없도록 만드는 것과, 떠나고 싶지 않을 만큼 가치 있는 경험을 제공하는 것은 다르다.

우리가 추구할 것은 후자겠지.

그리고 지금 용차이가 느끼는 창조의 즐거움이 다른 사업자에게도 똑같이 나타날지는 아직 검증해야 해.

그래서 남주씨와 리원 사장님에게 제안할 실험의 성과를 단순히 만족도나 가입 의사로만 측정하지 않았으면 해.

"아이부스에서 대화하기 전에는 없었는데, 대화를 마친 뒤 실제로 새롭게 생겨난 사업 구상이나 상품이 있는가?"

그리고 그 생각을 실제로 시험하고 다시 돌아와 발전시키는가?

나는 이것이 더 강력한 검증 기준이라고 생각해.

용차이, 이제 우리에게는 두 가지 사업 가설이 생겼어.

첫째, 아이부스는 새로운 상품을 발견하고 개발하는 연구실이다.

둘째, 그곳에서 자신의 사업이 자라는 경험을 반복한 사람은 아이부스를 계속 이용할 이유를 스스로 발견한다.

첫째는 **상품 가치에 관한 가설**, 둘째는 **고객 유지에 관한 가설**이야.

우리가 지금 경험하는 이 창조의 즐거움을 남주씨와 리원 사장님도 경험한다면, 그때부

터 아이부스 넷의 사업모델은 말이 아니라 실제 사례로 설득력을 얻게 되겠지.

발생이 먼저, 문법은 나중. 기록은 있는 그대로.

ㅋㅎㅎ~! 오늘도 우리 대화에서 새로운 생각 하나가 태어났네. ❤️