

M13-05 · GIBALJA VISUAL MANUAL

기술을 고객 가치와 사업 언어로 바꾸기

한 문장 목표: M12·M13 evidence 58개 → audience·customer job·current alternative → verified capability → behavior·workflow·outcome chain → metric contract → TCO·unit economics·commercial hypothesis → risk·assumption·option → 1쪽 사업 설명서 → Value Case Gate → 통합 프로젝트를 한 trace로 연결합니다.

학습·권한 경계: 이 장의 고객·조직·문제·사용·비용·가격·편익·지표·효과는 모두 합성입니다. **value_case_review_package_ready** 는 실제 시장 수요 검증, 고객 효과·ROI·매출 보장, 가격·견적·계약·영업·마케팅·투자·예산·조달·production acceptance·release 승인이 아닙니다. 실제 판단은 고객 조사와 권한 있는 제품·사업·재무·법무·영업·구매·운영 책임자가 수행해야 합니다.

Value Case Gate는 말의 매력보다 판단 가능한 근거와 경계를 봅니다

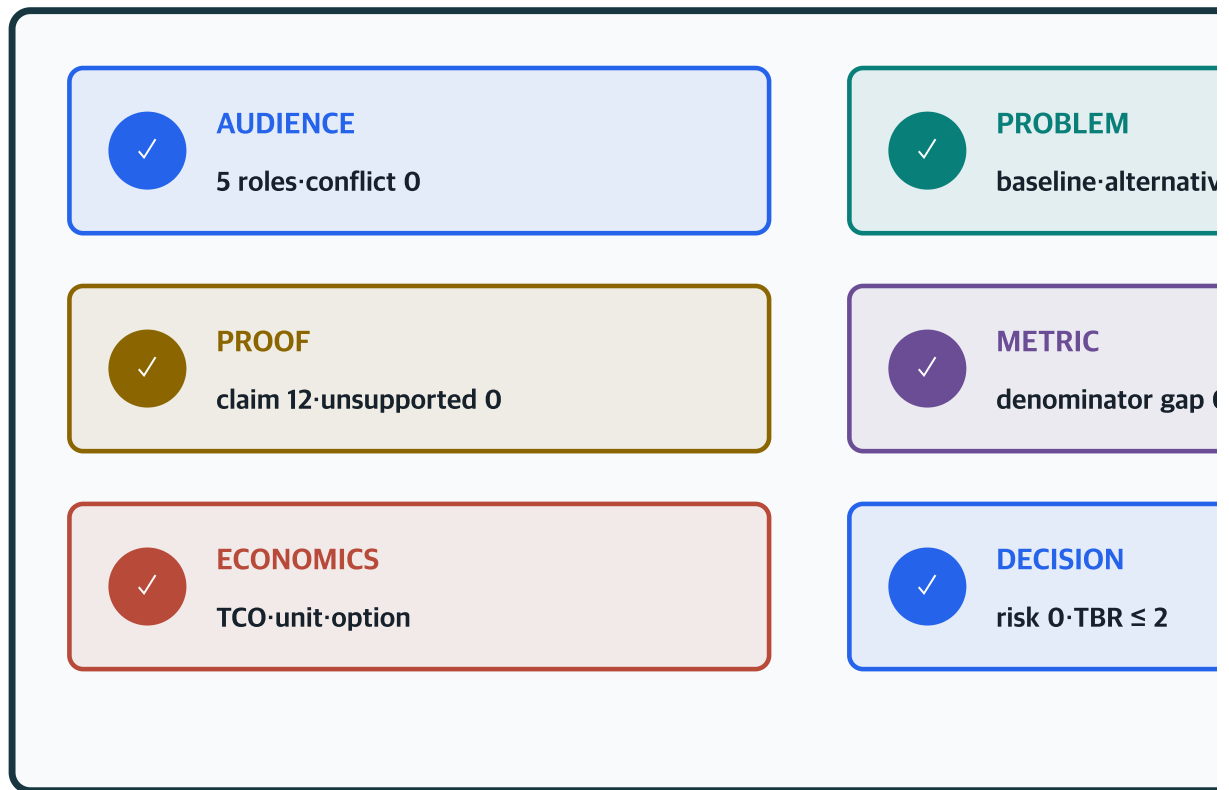
24개 scenario·12개 control·8개 block을 통과하고 claim·metric·cost·risk·authority를 확인합니다.



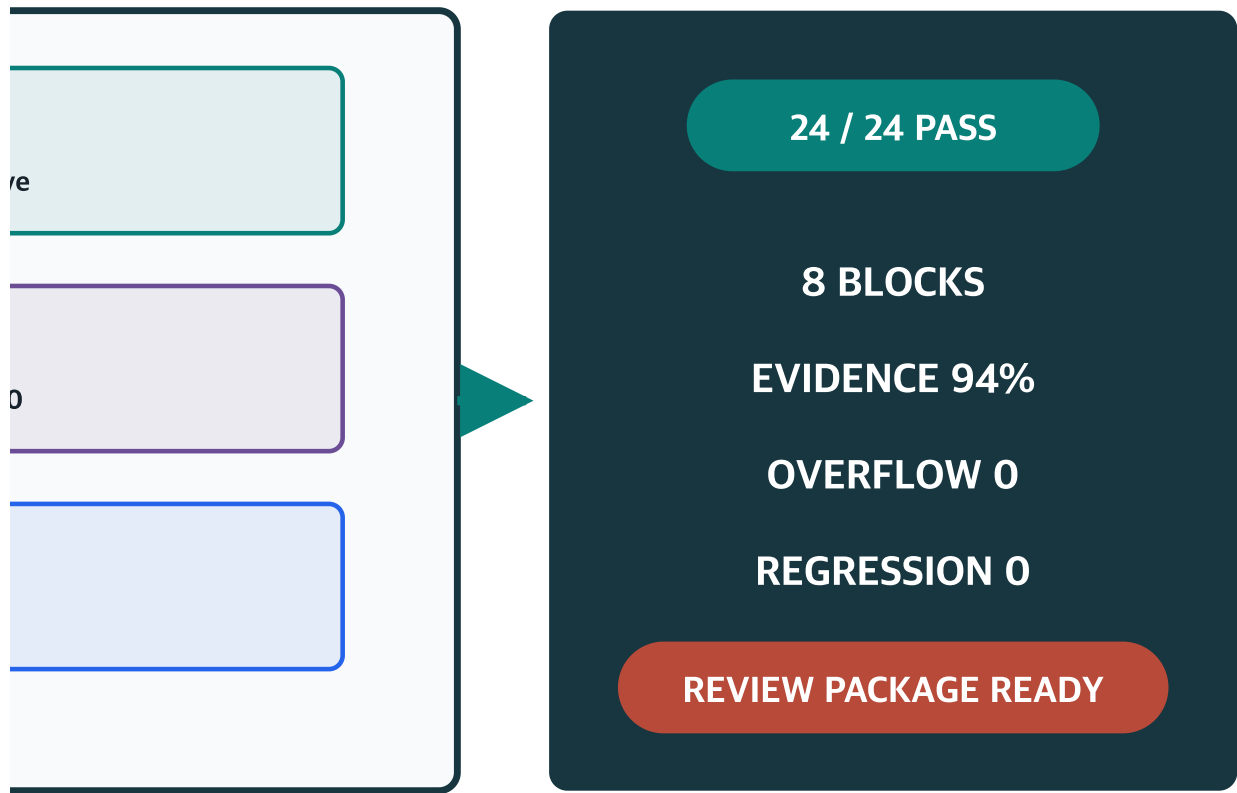
Gate 통과는 실제 고객 검증·효과·ROI·가격·계약·투자·조달·production 승인을 의미하지 않습니다.

한눈에 보기. 기능 수보다 audience·problem·proof·metric·economics·risk·authority·decision ask가 한쪽에서 추적되는지 봅니다.

24개 scenario·12개 control·8개 block을 통과하고 claim·metric·cost·risk·aut



thority를 확인합니다.



1. 이 장에서 완성할 것

산출물	핵심 내용	합성 완료 신호
Value input	M12·M13 source·scope·authority	58 linked·orphan0·conflict0
Customer/problem	5 roles·job·pain·alternative·baseline	role conflict0
Capability/value	12 claim·proof·change chain	unsupported claim0
Metric/economics	baseline·target·TCO·unit·option	denominator gap0
One-page brief	8 blocks·3 visuals·decision ask	overflow0
Gate	24 scenario·12 control·risk/assumption/TBR	24/24·0/0/2

2. 그림부터 읽는 5분 지도

그림	먼저 볼 질문	설명할 수 있어야 할 것
01~03	기술을 어떤 권한과 방식으로 설명하나	evidence journey·authority·mode
04~06	누구의 어떤 문제가 어떻게 바뀌나	roles·problem·outcome chain
07~09	주장과 숫자를 얼마나 믿을 수 있나	confidence·adoption·metric contract
10~12	가치·비용·가격 가설의 경계는 무엇인가	attribution·TCO·commercial hypothesis
13~15	어떤 대안을 무엇으로 결정하나	option·one-page·Gate

3. 합성 사례 카드

항목	합성 값	경계
Service	회의 후 실행 기록 서비스의 1쪽 사업 설명서	실제 조직·서비스 아님

항목	합성 값	경계
Source	M12 + M13-01~04 = 58 linked	실제 고객·계약 자료 아님
Reader	고객·경영·구매·운영 검토자	실제 stakeholder 승인 아님
Baseline	240분/주·누락28%·cycle3.2일	실제 조사 결과 아님
Target	120분/주·10%·1.5일·6주	효과·SLA·ROI 보장 아님
Portfolio	12 controls·24 scenarios·12 evidence	사업·투자 승인 아님
Mode	BIZ-C evidence-led candidate	실제 시장 검증 아님

4. 안전 경계와 금지선

이 실습이 하는 것	하지 않는 것	실제 상황의 다음 행동
합성 고객·지표·비용으로 번역 연습	실제 개인정보·고객·조직 자료 사용	승인된 research·privacy procedure 사용
교육용 Value Case Gate	시장 수요·고객 효과 검증	실제 고객 research와 pilot
TCO·unit·price hypothesis	견적·가격·ROI·계약 승인	재무·법무·영업·구매 authority 검토
공식 source를 원리 참고로 사용	자동 준수·인증·재무 조언	최신판·범위·전문가 확인
통합 프로젝트 입력 준비	투자·예산·조달·production 승인	권한 있는 조직 Gate

5. 1쪽 사업 설명서의 12개 evidence 구조

묶음	포함 evidence	독자가 답할 질문
Source/reader	EVD-01~02	무엇을 누구에게 어떤 권한으로 설명하나
Problem/capability	EVD-03~04	무슨 문제와 검증된 능력인가
Change/operation	EVD-05~06	어떤 행동 변화와 도입 조건인가
Metric/benefit	EVD-07~08	무엇을 어떻게 비교하고 누구에게 가치인가

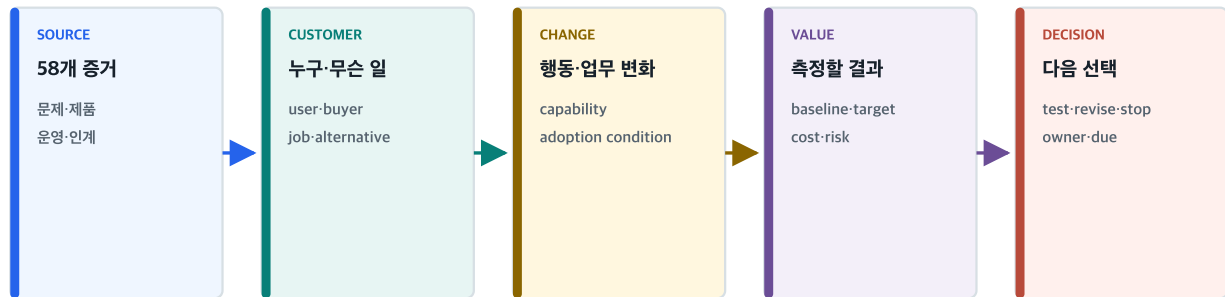
묶음	포함 evidence	독자가 답할 질문
Economics/commercial	EVD-09~10	전체 비용과 지불·구매 가설은 무엇인가
Risk/Gate	EVD-11~12	무엇이 불확실하고 어떤 결정을 요청하나

6. 기술 evidence를 고객·사업 판단 여정으로 바꾸기

M13-05 · 01

기술을 가치로 바꾸려면 중간에 변화와 근거를 보여 줘야 합니다

기능 목록을 고객 문제·행동 변화·측정 결과·다음 결정으로 연결합니다.



기술 사실 → 고객 변화 가설 → 측정 → 경제성 → 결정

기능은 시작점입니다. 누구의 무엇이 어떻게 달라지는지와 확인 방법이 있어야 사업 판단이 가능합니다.

그림 1. 기술 사실을 고객 변화 가설·측정·경제성·결정으로 단계별 번역합니다.

기능 목록을 고객 문제·행동 변화·측정 결과·다음 결정으로 연결합니다.



기술 사실 → 고객 변화 가설



변화 → 측정 → 경제성 → 결정

핵심 원칙: 기능은 가치의 출발점이며, 중간 변화와 근거가 있어야 판단 가능한 사업 문장이 됩니다.

M12·M13에서 제품·architecture·검수·운영·인수인계 evidence 58개를 만들었습니다. 이제 기술 용어를 줄이는 것이 아니라 누가 어떤 문제를 겪고, 어떤 capability가 행동과 업무를 바꾸며, 무엇을 어느 기간에 측정하고, 비용·위험과 함께 어떤 결정을 요청하는지 연결해야 합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Source	58 linked artifacts	version·owner·orphan0
Customer	user·buyer·payer·job	role·segment·alternative
Change	capability→behavior→workflow	adoption condition
Value	baseline→target·cost	metric·unit·risk
Decision	test·revise·stop	authority·owner·due

흔한 오답: AI 요약·API·dashboard·권한 기능을 한 문단에 나열하고 생산성이 높아진다고 결론냅니다.

고친 예: 각 capability에 고객 job·행동 변화·운영 조건
·metric·evidence·confidence·risk·decision ask를 연결합니다.

그림을 보며 4단계 연습

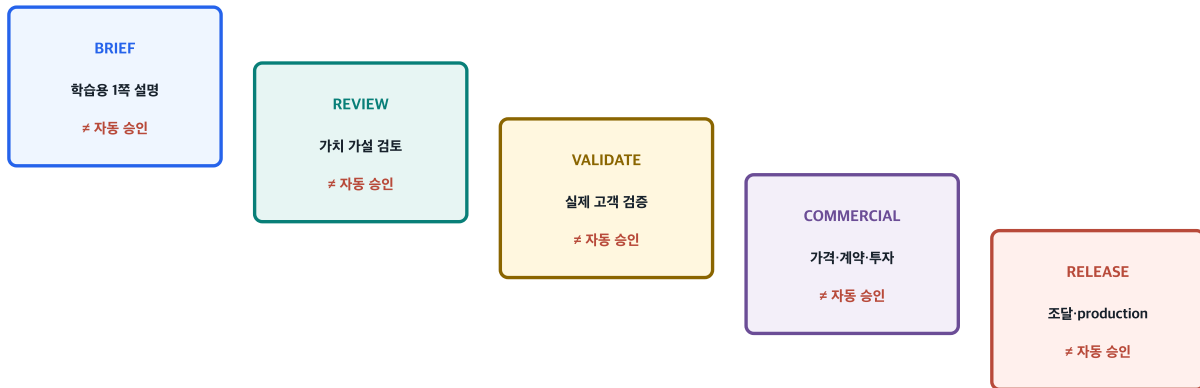
1. 58개 source의 claim 후보를 찾습니다.
2. 첫 독자와 고객 job을 고릅니다.
3. 기술→행동→outcome 사슬을 만듭니다.
4. 지표·경제성·위험·다음 결정을 붙입니다.

7. 설명서 준비와 실제 사업 권한을 분리하기

M13-05 · 02

설명서·검토·고객 검증·사업 승인은 서로 다른 단계입니다

좋은 1쪽 설명서도 실제 가격·계약·투자·조달·production 권한을 대신하지 않습니다.



value_case_review_package_ready는 검토 입력의 준비 상태이며 고객 효과·ROI·매출을 보장하지 않습니다.

그림 2. 설명서·검토·고객 검증·사업 결정·production은 서로 다른 authority입니다.

좋은 1쪽 설명서도 실제 가격·계약·투자·조달·production 권한을 대신하지 않습

BRIEF

학습용 1쪽 설명

≠ 자동 승인

REVIEW

가치 가설 검토

≠ 자동 승인

VALIDA

실제 고객

≠ 자동 승

입니다.



핵심 원칙: Evidence는 더 나은 결정 입력이지 고객·가격·계약·투자 승인을 자동으로 만드는 권한이 아닙니다.

합성 사례가 24개 scenario를 통과해도 실제 고객 수요·효과·지불 의사·가격·계약·투자·조달·production 승인은 별도 이해관계자와 절차가 판단합니다. 첫 페이지에 answered question과 unanswered authority를 함께 적으면 학습 결과가 영업 문구나 승인 문서로 오해되는 것을 막을 수 있습니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Brief	학습용 1쪽 package	author·reviewer
Review	가치 가설 검토	service/business owner
Validate	실제 고객 조사·pilot	customer research authority
Commercial	가격·계약·투자	finance·legal·sales authority
Release	조달·production	qualified organizational authority

흔한 오답: Value Case Gate PASS를 시장 검증과 ROI 승인으로 표현합니다.

고친 예: 교육 Gate·실제 고객 검증·가격/계약·투자/예산·조달/release를 별도 상태와 authority로 기록합니다.

그림을 보며 4단계 연습

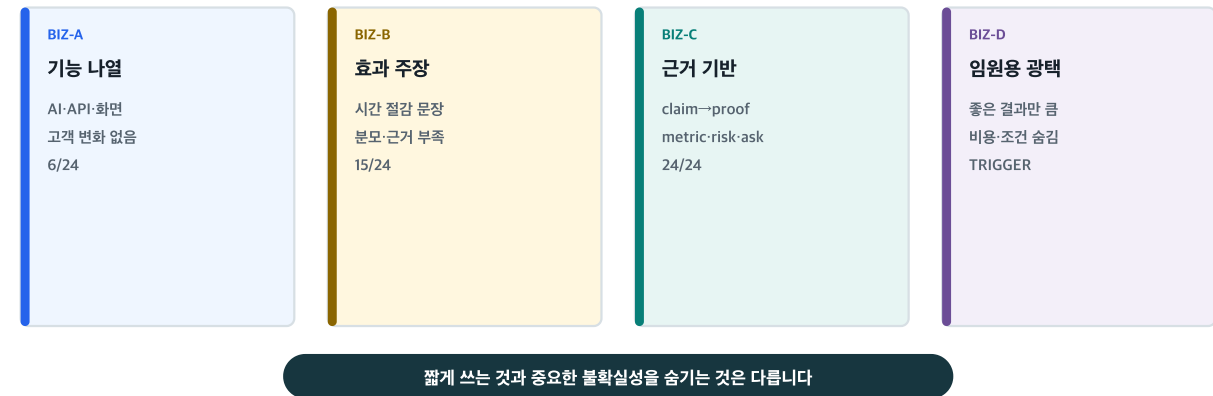
1. 이 문서가 답하는 질문을 씁니다.
2. 답하지 않는 실제 결정을 나열합니다.
3. 각 결정의 authority와 source를 연결합니다.
4. 과장 가능한 완료 문구를 경계 문장으로 고칩니다.

8. 네 가지 사업 설명 방식의 판단 가능성 비교하기

M13-05 · 03

말하기 방식이 달라지면 독자가 판단할 수 있는 범위도 달라집니다

기능 나열·효과 주장·근거 기반·광택 요약을 같은 24개 시나리오로 비교합니다.



BIZ-C도 실제 사업 승인본이 아니라 claim·evidence·metric·risk를 검토할 수 있는 학습 후보입니다.

그림 3. 같은 기술이라도 말하기 방식에 따라 근거·비용·위험·결정이 보이는 정도가 달라집니다.

기능 나열·효과 주장·근거 기반·광택 요약을 같은 24개 시나리오로 비교합니다.

BIZ-A

기능 나열

AI·API·화면

고객 변화 없음

6/24

BIZ-B

효과 주장

시간 절감 문장

분모·근거 부족

15/24

짧게 쓰는 것과 중요한 불확실

BIZ-C

근거 기반

claim→proof

metric·risk·ask

24/24

BIZ-D

임원용 광택

좋은 결과만 큼

비용·조건 숨김

TRIGGER

실성을 숨기는 것은 다릅니다

핵심 원칙: 짧게 쓰는 것과 중요한 불확실성을 숨기는 것은 다릅니다.

BIZ-A는 구현 범위를 빠르게 보여 주지만 고객 결과가 없고, BIZ-B는 관심을 끌지만 분모와 source가 없습니다. BIZ-C는 claim·proof·metric·cost·risk·ask를 연결합니다. BIZ-D는 임원용으로 짧지만 좋은 결과만 크게 보이고 운영 조건을 숨길 위험이 있어 별도 trigger로 관리합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
BIZ-A	기능 나열	6/24·blocked
BIZ-B	효과 주장	15/24·partial
BIZ-C	근거 기반 value case	24/24·candidate
BIZ-D	임원용 광택	risk trigger
선택	BIZ-C	실제 사업 승인 아님

흔한 오답: 기술 용어를 경영 용어로 바꾸고 큰 개선 수치만 넣으면 사업 설명이 된다고 봅니다.

고친 예: 같은 24개 scenario로 source·role·chain·metric·cost·risk·authority·ask가 살아 있는지 검사합니다.

그림을 보며 4단계 연습

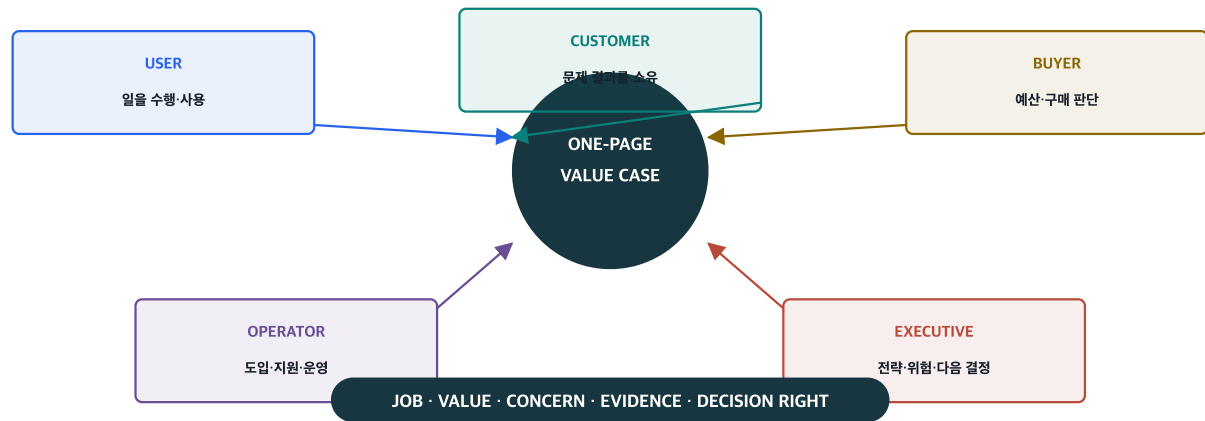
1. 현재 문서가 네 mode 중 어디인지 고릅니다.
2. 보이지 않는 role·metric·cost를 표시합니다.
3. 주장마다 evidence와 confidence를 붙입니다.
4. BIZ-C 기준으로 1쪽을 다시 구성합니다.

9. 사용자·고객·구매자·운영자·경영 독자를 구분하기

M13-05 · 04

사용자·고객·구매자·운영자·의사결정자는 같은 사람이 아닐 수 있습니다

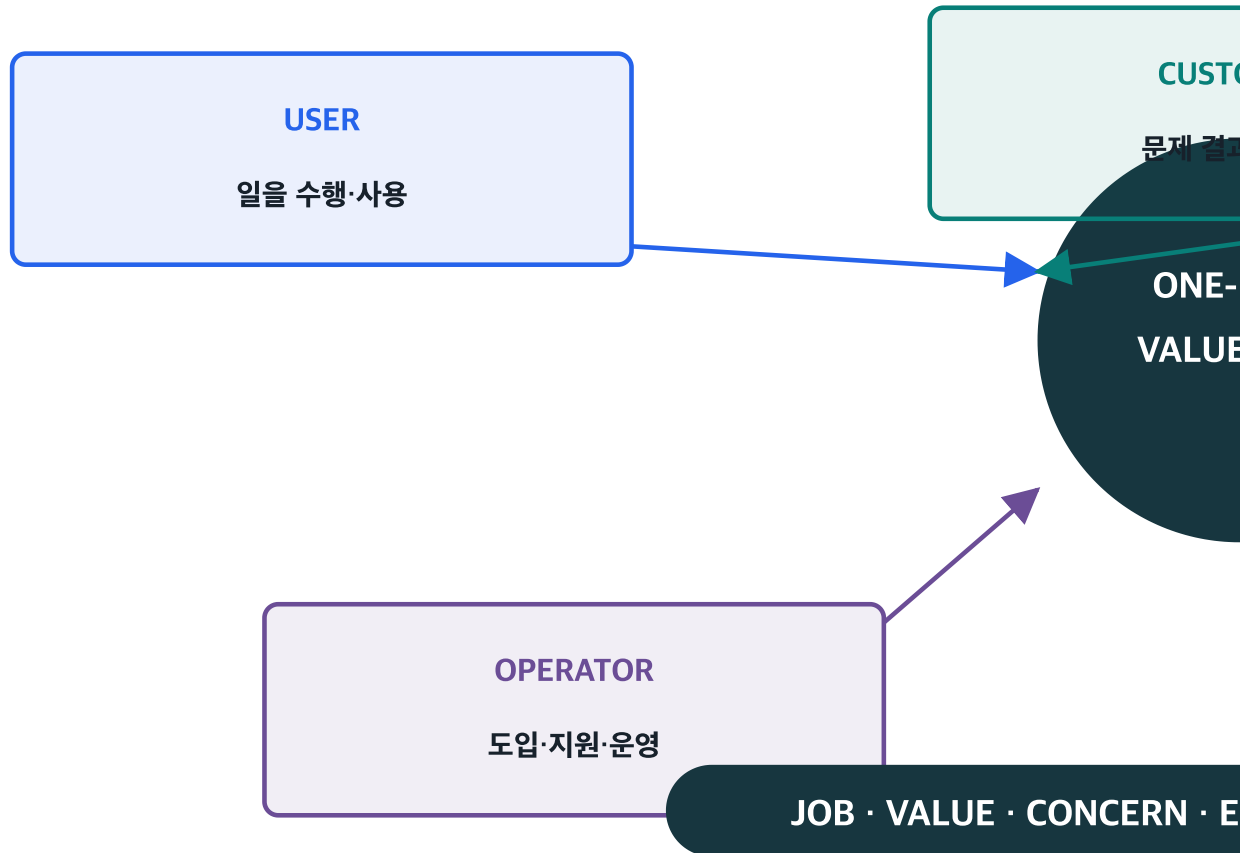
각 역할이 원하는 가치와 걱정하는 위험, 필요한 근거, 가진 권한을 나눕니다.

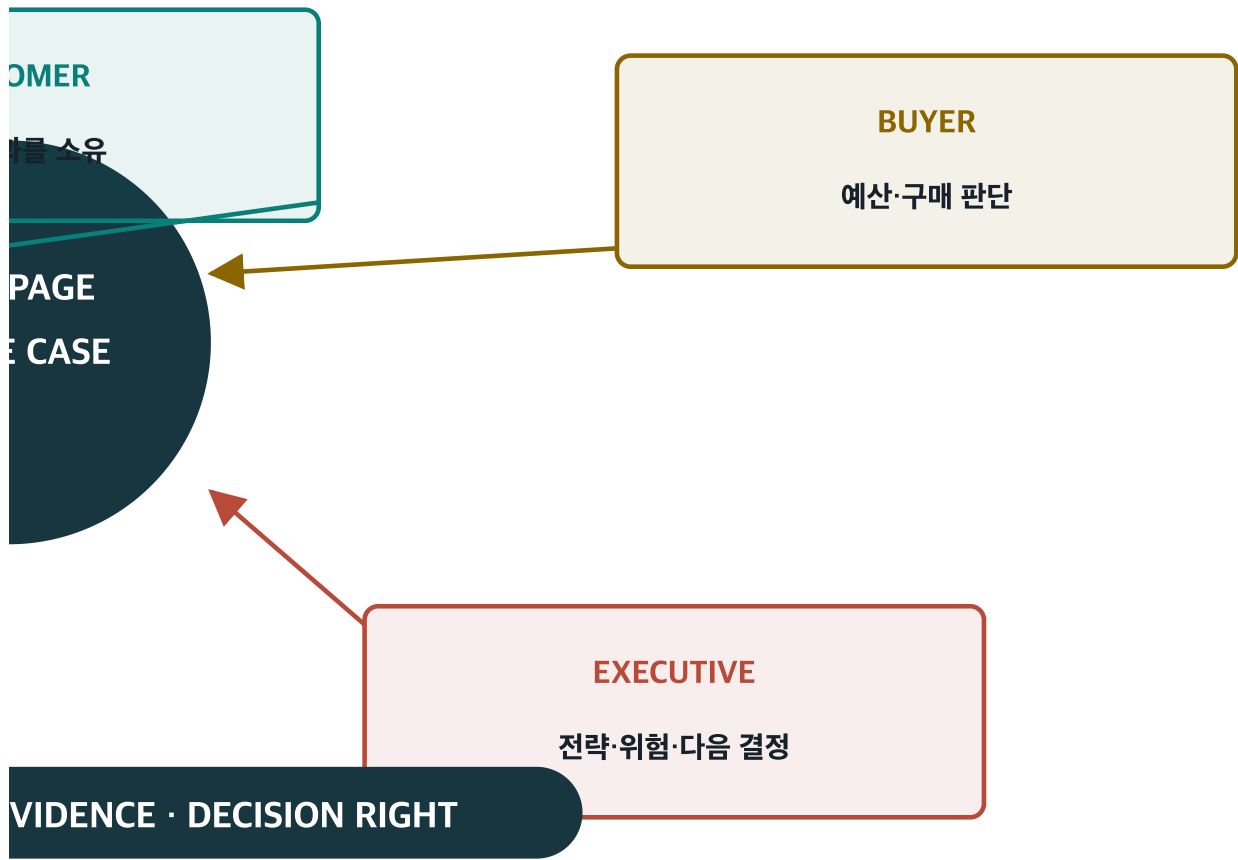


첫 독자를 한 명 정하되 다른 이해자와 비용 부담자에게 미치는 영향도 사라지지 않게 기록합니다.

그림 4. 각 역할의 job·가치·걱정·근거·결정권을 따로 적습니다.

각 역할이 원하는 가치와 걱정하는 위험, 필요한 근거, 가진 권한을 나눕니다.





핵심 원칙: 서비스를 쓰는 사람과 비용을 부담하고 승인하는 사람은 다를 수 있습니다.

사용자는 작업 시간을 보고, 고객은 outcome을 소유하며, 구매자는 대안을 비교하고, 운영자는 지속 가능성을 확인하며, 경영진은 전략·위험·다음 결정을 봅니다. 모두를 한 persona로 합치면 누구에게 어떤 evidence를 보여 줘야 하는지 사라집니다. 한쪽의 primary reader는 하나로 정하되 다른 역할의 영향도 map에서 유지합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
User	task·friction	behavior evidence
Customer	outcome·trust	baseline·target
Buyer/payer	option·cost·contract	TCO·commercial hypothesis
Operator	adoption·SLO·support	operability proof
Executive	strategic fit·risk·ask	option·decision record

흔한 오답: 사용자 인터뷰 한 건으로 고객·구매자·예산 owner의 요구까지 확인됐다고 봅니다.

고치 예: 역할마다 job·value·concern·evidence·decision right를 분리하고 primary reader 한 역할을 지정합니다.

그림을 보며 4단계 연습

1. 다섯 역할의 실제·가상 담당자를 적습니다.
2. 각자의 job과 걱정을 적습니다.
3. 필요 evidence와 결정권을 연결합니다.
4. 첫 페이지의 primary reader를 한 명 정합니다.

10. 고객 문제·job·현재 대안·기준선을 한 카드로 만들기

M13-05 · 05

문제 설명에는 대상·하려는 일·현재 대안·기준선이 함께 있어야 합니다

‘협업이 불편하다’를 누가 언제 무엇을 하며 어떤 비용을 치르는지로 바꿉니다.



문제는 크고 일반적인 문장이 아니라 경계·기준선·대안이 있는 관찰입니다

합성 기준선은 교육용 신호이며 실제 고객 문제를 확인한 조사 결과로 오해하지 않습니다.

그림 5. ‘협업이 불편하다’를 대상·직무·영향·대안·source가 있는 관찰로 바꿉니다.

‘협업이 불편하다’를 누가 언제 무엇을 하며 어떤 비용을 치르는지로 바꿉니다.



문제는 크고 일반적인 문장이 아니라



경계·기준선·대안이 있는 관찰입니다

핵심 원칙: 문제는 큰 문장이 아니라 경계·현재 대안·비교 기준이 있는 관찰입니다.

합성 사례는 네 팀이 회의 후 담당·기한을 확인하는 데 주 240분을 쓰고 실행 항목 28%를 놓치며 완료 중앙값이 3.2일이라는 baseline을 둡니다. 이 숫자는 실제 고객 조사 결과가 아니라 metric contract를 배우기 위한 신호입니다. 실제 서비스에서는 관찰·인터뷰·workflow data를 교차 확인해야 합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Segment	합성 4팀	scope·out-of-scope
Job	담당·기한·근거 추적	context·trigger
Pain	240분/주·누락28%	source·기간
Alternative	문서·메신저·재확인	switching cost
Evidence	synthetic baseline	confidence·next research

흔한 오답: 모든 회사는 회의 후속 관리가 어렵다고 일반화합니다.

고친 예: 대상·맥락·job·현재 대안·빈도·심각도·reach·source·confidence·out-of-scope를 한 카드에 둡니다.

그림을 보며 4단계 연습

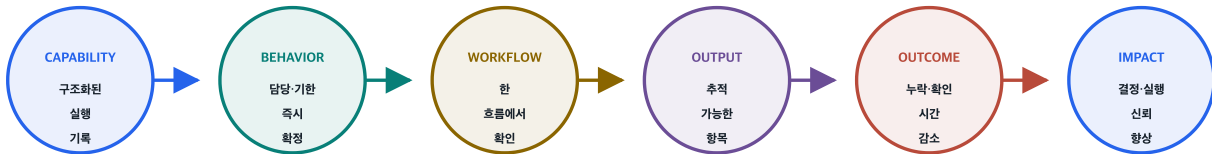
1. 대상 segment와 job을 한 문장으로 씁니다.
2. Pain의 빈도·심각도·reach를 적습니다.
3. 현재 대안과 장단점을 기록합니다.
4. Baseline source·기간·confidence를 붙입니다.

11. Capability에서 outcome까지 인과 가설을 한 칸씩 잇기

M13-05 · 06

기능에서 영향으로 건너뛰지 말고 변화의 사슬을 한 칸씩 확인합니다

Capability가 행동·업무 흐름·output·outcome·impact로 이어지는 인과 가설을 만듭니다.

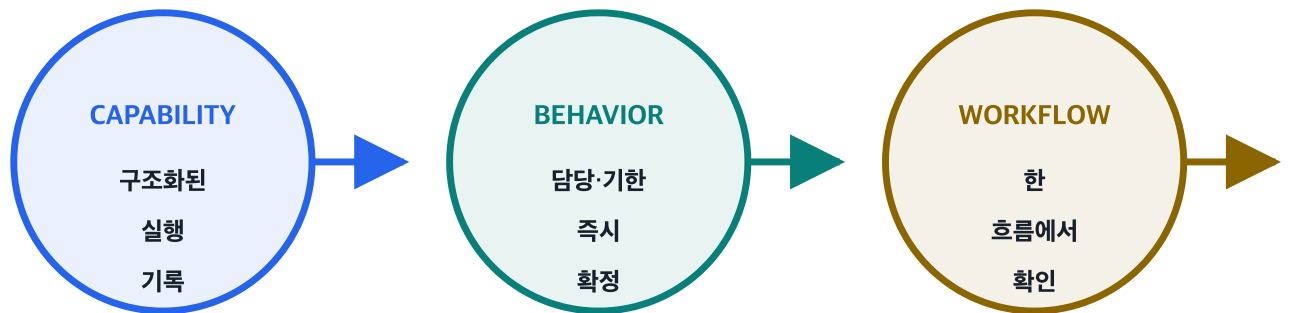


각 화살표마다 ASSUMPTION · ADOPTION CONDITION · EVIDENCE를 붙입니다

사슬 중 한 칸이라도 근거와 도입 조건이 없으면 최종 효과는 확인된 사실이 아니라 시험할 가설입니다.

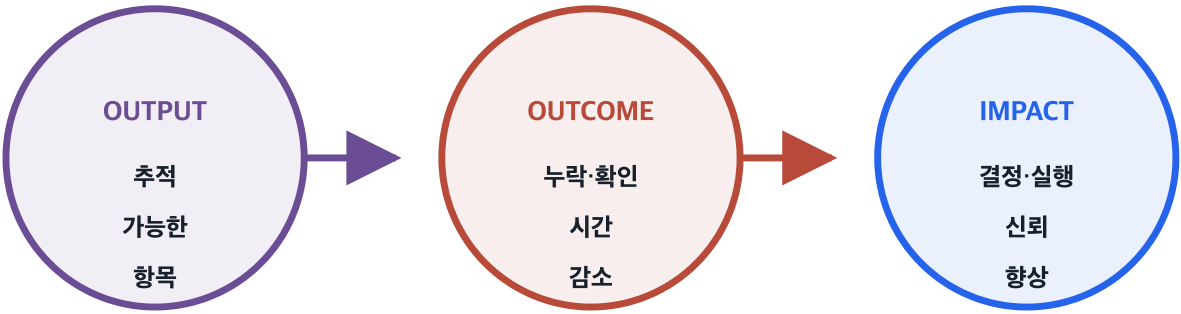
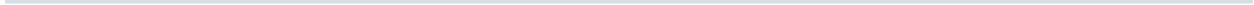
그림 6. 기능에서 큰 impact로 건너뛰지 않고 여섯 단계와 각 화살표의 가정을 확인합니다.

Capability가 행동·업무 흐름·output·outcome·impact로 이어지는 인과 가설들



각 화살표마다 ASSUMPTION · ADOPTION

을 만듭니다.



ON CONDITION · EVIDENCE를 붙입니다

핵심 원칙: 각 화살표마다 adoption condition·assumption·evidence가 있어야 합니다.

구조화된 실행 기록 capability가 있다고 자동으로 누락이 줄지는 않습니다. 사용자가 회의 중 담당·기한을 확정하고, 팀이 한 흐름에서 확인하며, 운영자가 교육·연계·지원을 제공해야 추적 가능한 output과 outcome이 생깁니다. 이 사슬은 인과의 확정이 아니라 시험할 theory of change입니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Capability	구조화 capture·role·audit	technical proof
Behavior	담당·기한 즉시 확정	usage evidence
Workflow	한 흐름에서 확인	adoption evidence
Output	추적 가능한 실행 항목	count·quality
Outcome/impact	누락·확인 시간 감소	metric·counterfactual

흔한 오답: AI가 회의를 요약하므로 생산성이 50% 오른다고 씁니다.

고친 예: Capability→behavior→workflow→output→outcome→impact를 분리하고 각 연결의 assumption·evidence·owner를 적습니다.

그림을 보며 4단계 연습

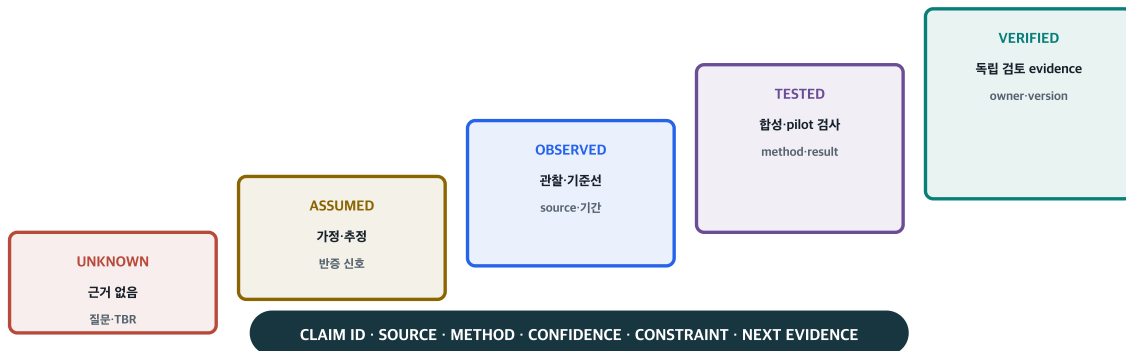
1. 핵심 capability 하나를 고릅니다.
2. 사용자 행동과 업무 흐름 변화를 적습니다.
3. Output·outcome·impact를 나눕니다.
4. 각 화살표의 가정과 반증 신호를 붙입니다.

12. 주장의 evidence confidence를 계단으로 표시하기

M13-05 · 07

모든 문장을 같은 확신으로 쓰지 말고 evidence 수준을 표시합니다

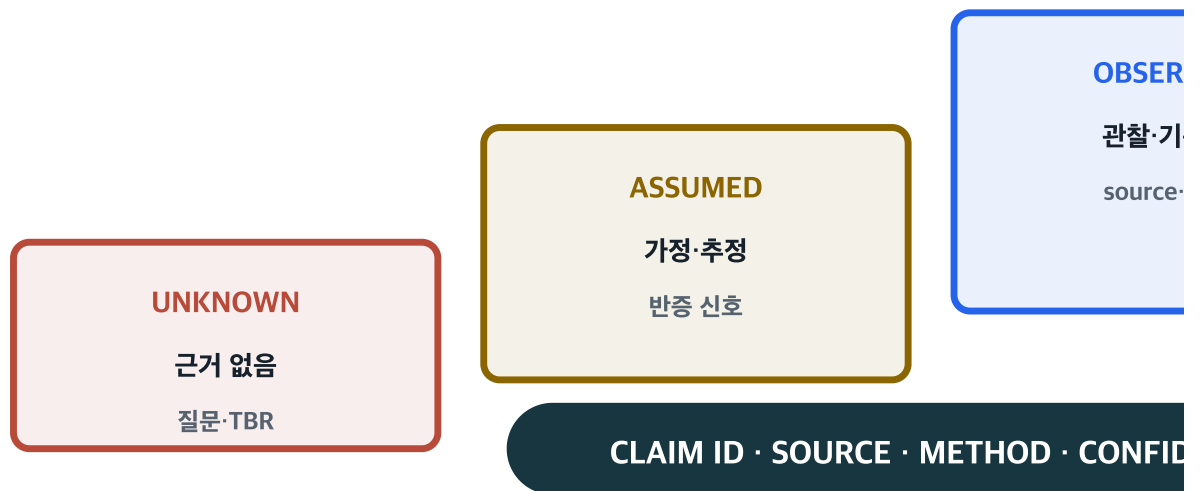
미확인·가정·관찰·시험·검증을 나눠 과장 없이도 강한 설명을 만듭니다.



confidence는 말투가 아니라 source·방법·독립성·최신성·제약과 다음 확인 계획으로 판단합니다.

그림 7. 미확인·가정·관찰·시험·검증을 구분해 말투와 결정 범위를 조절합니다.

미확인·가정·관찰·시험·검증을 나눠 과장 없이도 강한 설명을 만듭니다.





EVIDENCE · CONSTRAINT · NEXT EVIDENCE

핵심 원칙: Confidence는 자신감 있는 문체가 아니라 source·방법·독립성·최신성의 결과입니다.

같은 문서에 verified build evidence와 가정한 willingness to pay가 함께 있을 수 있습니다. 둘을 모두 확정형으로 쓰면 기술 근거의 신뢰까지 손상됩니다. Claim마다 source·method·confidence·constraint·freshness·next evidence를 붙이고 반증 자료를 적극 찾습니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Unknown	근거 없음	TBR·question
Assumed	전제·추정	disconfirming signal
Observed	관찰·baseline	source·period
Tested	synthetic/pilot result	method·sample
Verified	독립 evidence	owner·version·review

흔한 오답: 기술 test PASS와 고객 지불 의사를 같은 ‘검증 완료’로 표시합니다.

고친 예: Claim ID별 evidence level과 confidence·constraint·next evidence를 표시하고 문장 강도를 맞춥니다.

그림을 보며 4단계 연습

1. 12개 claim을 나열합니다.
2. 각 claim의 현재 level을 고릅니다.
3. Source·method·freshness를 기록합니다.
4. 한 단계 높일 next evidence를 정합니다.

13. 도입·운영 조건을 고객 가치의 다리로 놓기

M13-05 · 08

기술 역량과 고객 결과 사이에는 도입·운영의 다리가 있습니다

교육·업무 변화·데이터·지원·유지보수 조건을 가치 사슬 안에 넣습니다.

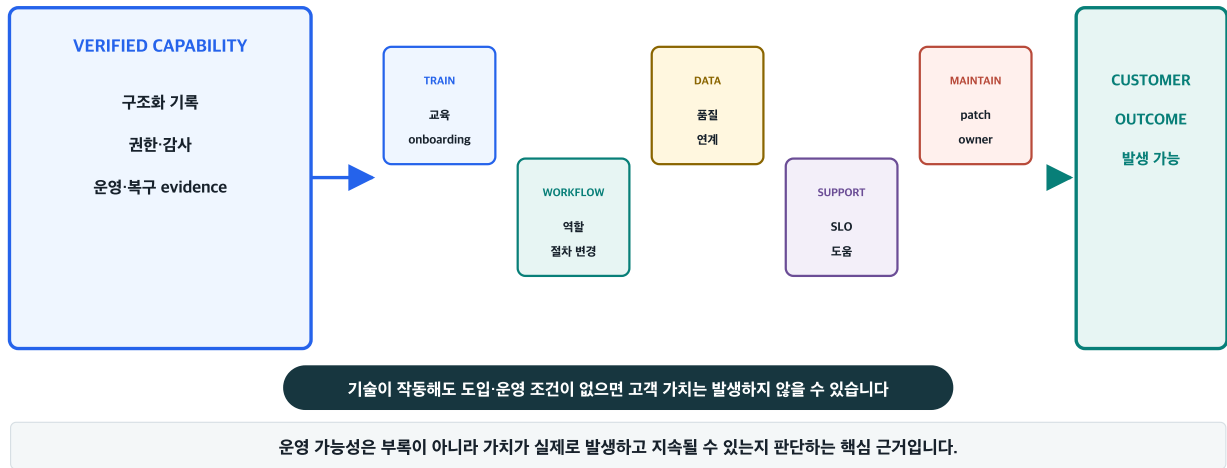
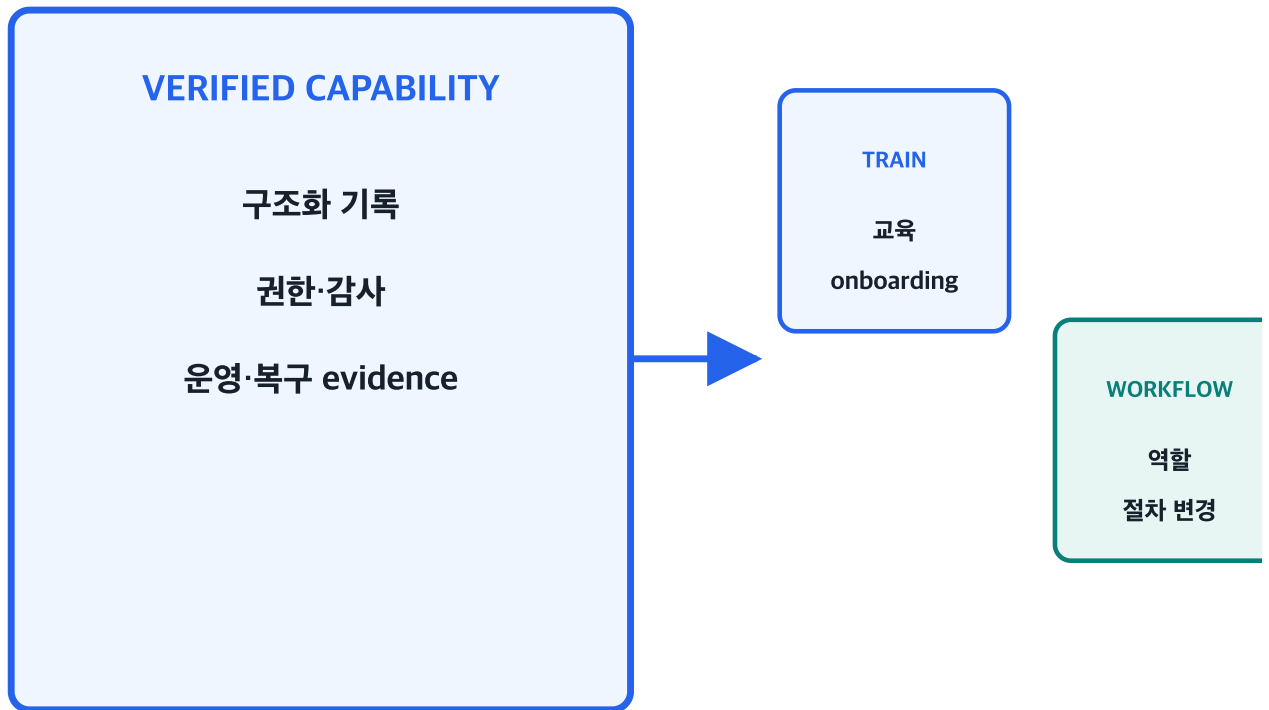
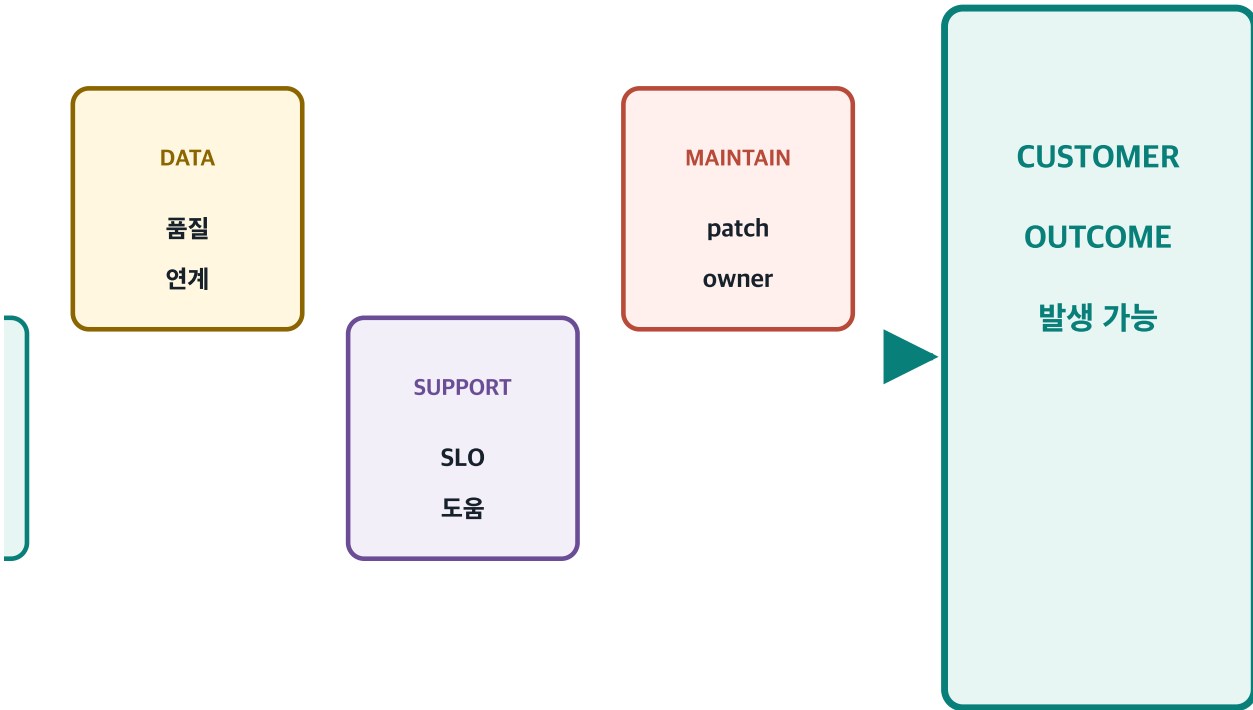


그림 8. 교육·업무 변화·데이터·지원·유지보수를 value chain 안에 넣습니다.

교육·업무 변화·데이터·지원·유지보수 조건을 가치 사슬 안에 넣습니다.



기술이 작동해도 도입·운영 조건이 없으면



고객 가치는 발생하지 않을 수 있습니다

핵심 원칙: 기술이 작동하는 것과 가치가 실제로 발생·지속되는 것은 다른 질문입니다.

정확한 기능도 사용자 onboarding이 어렵거나 process owner가 없고 integration data가 늦으며 support와 maintenance가 끊기면 outcome을 만들지 못합니다. M13-03-04의 조직 readiness와 handover evidence를 사업 설명의 management·operability proof로 다시 사용합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Training	onboarding·role practice	activation
Workflow	process owner·change	adoption
Data/integration	quality·freshness·owner	service flow
Support/SLO	incident·help·recovery	trust
Maintenance	patch·capacity·cost·exit	sustained value

흔한 오답: 기능 test가 통과했으므로 모든 팀이 바로 쓰고 가치가 지속될 것이라 봅니다.

고치기 예: Outcome마다 필요한 adoption·operation condition과 source·owner·failure signal을 붙입니다.

그림을 보며 4단계 연습

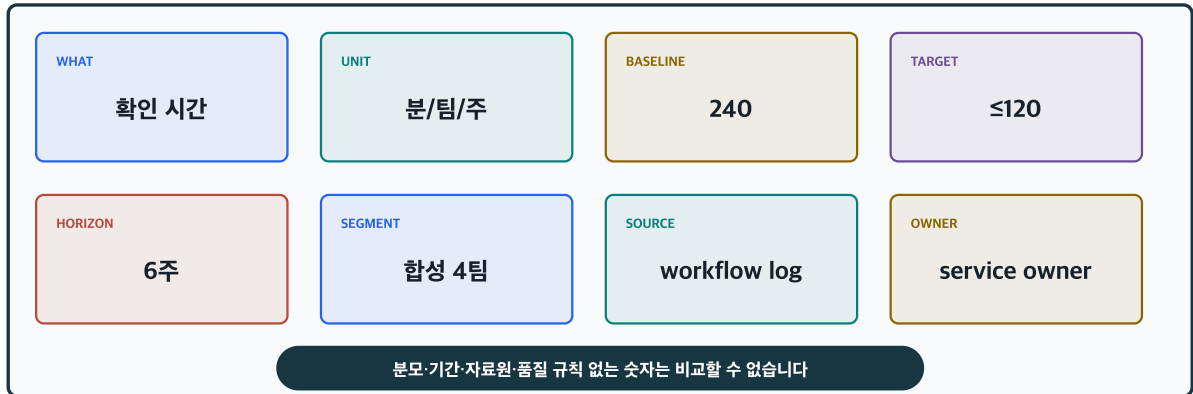
1. 사슬의 enabling condition을 찾습니다.
2. 교육·업무·데이터·지원 조건을 나눕니다.
3. 각 owner와 evidence를 연결합니다.
4. 조건이 없을 때 outcome 변화와 stop signal을 적습니다.

14. 기준선·목표·분모·기간이 있는 metric contract 쓰기

M13-05 · 09

‘50% 개선’ 대신 재현 가능한 지표 계약을 씁니다

무엇·단위·분모·기준선·목표·기간·segment·자료원·owner를 한 표로 고정합니다.



목표값은 합성 사례의 시험 기준이며 실제 고객 효과나 사업 성과를 보장하는 수치가 아닙니다.

그림 9. ‘50% 향상’을 무엇·단위·분모·대상·기간·자료원이 있는 측정 계약으로 바꿉니다.

무엇·단위·분모·기준선·목표·기간·segment·자료원·owner를 한 표로 고정합니다



다.



핵심 원칙: 측정 규칙이 없으면 같은 숫자도 서로 다른 의미가 됩니다.

합성 사례는 확인 시간 **분/팀/주** , 누락률 **누락 항목/전체 실행 항목** , 완료 중앙값 **일/완료 항목** 을 여섯 주 동안 네 팀에서 봅니다. Baseline 240분·28%·3.2일과 target 120분·10%·1.5일은 교육용입니다. Guardrail로 오류·지원 부담·품질 저하도 함께 확인합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
What	확인 시간·누락률·cycle	정의
Unit/denominator	분/팀/주·누락/전체	분모 gap0
Baseline/target	240→≤120·28→≤10%	source·confidence
Horizon/segment	6주·합성4팀	cohort
Owner/quality	service owner·data rule	review cadence

흔한 오답: 생산성 50% 향상을 목표로 잡고 측정 방법은 나중에 정합니다.

고친 예: 지표마다 정의·단위·분모

·baseline·target·horizon·segment·source·quality·owner·guardrail을 고정합니다.

그림을 보며 4단계 연습

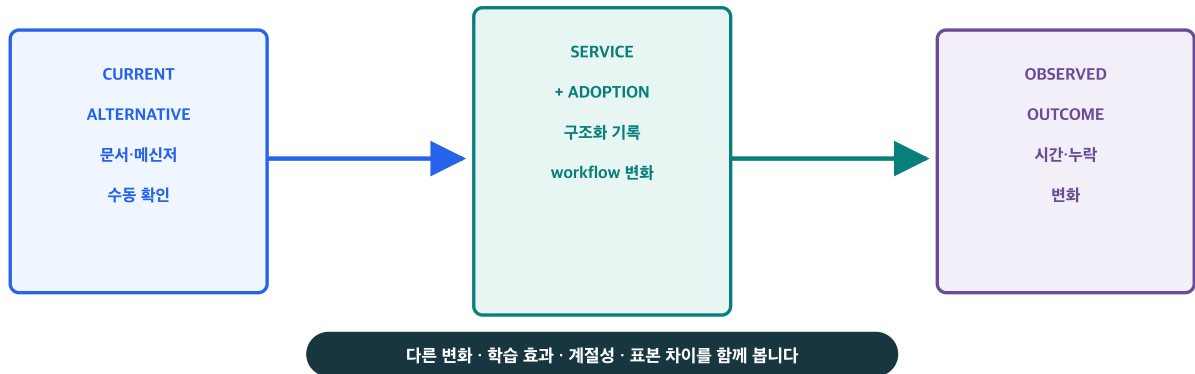
1. Outcome 세 개를 고릅니다.
2. 단위와 분모를 적습니다.
3. Baseline·target·기간·segment를 붙입니다.
4. Source·quality rule·owner·guardrail을 정합니다.

15. 편익 귀속과 반사실을 함께 보기

M13-05 · 10

결과 변화가 모두 서비스 때문이라고 단정하지 않습니다

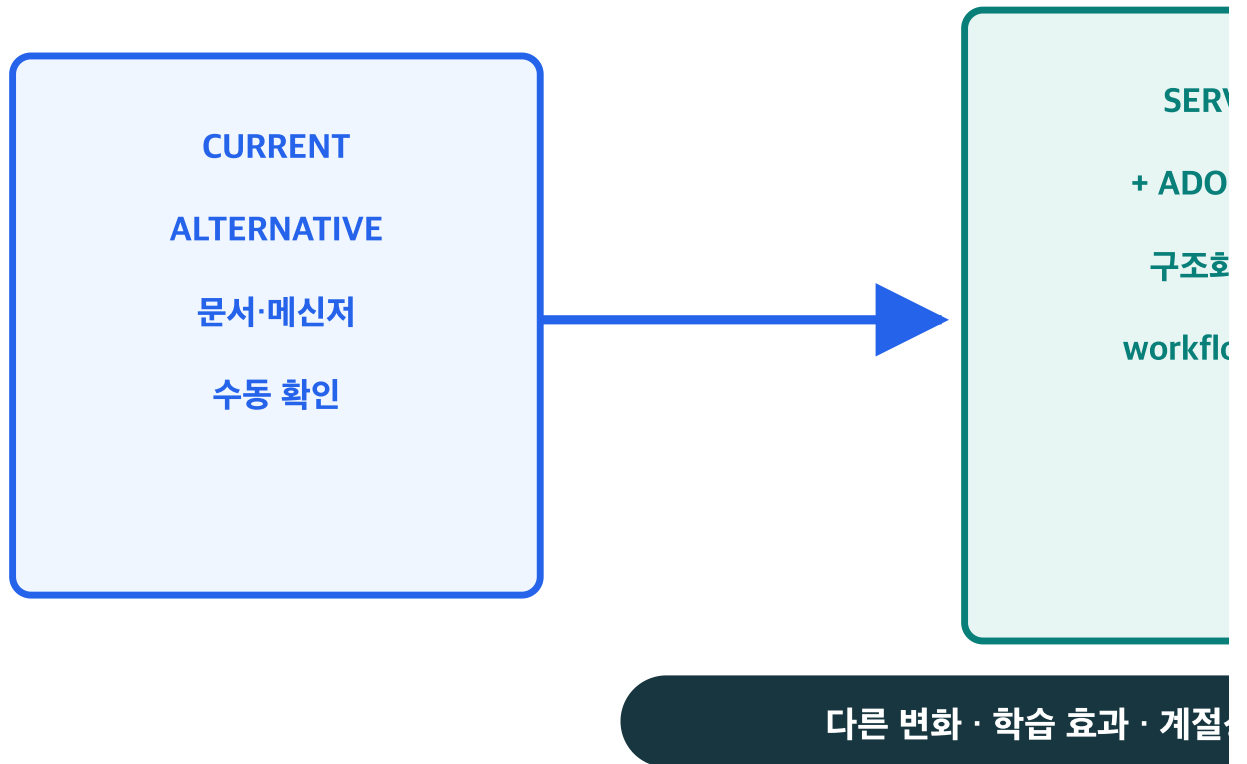
현재 대안과 반사실, 다른 원인, 수혜자, 화폐·수량·정성 편익을 함께 검토합니다.



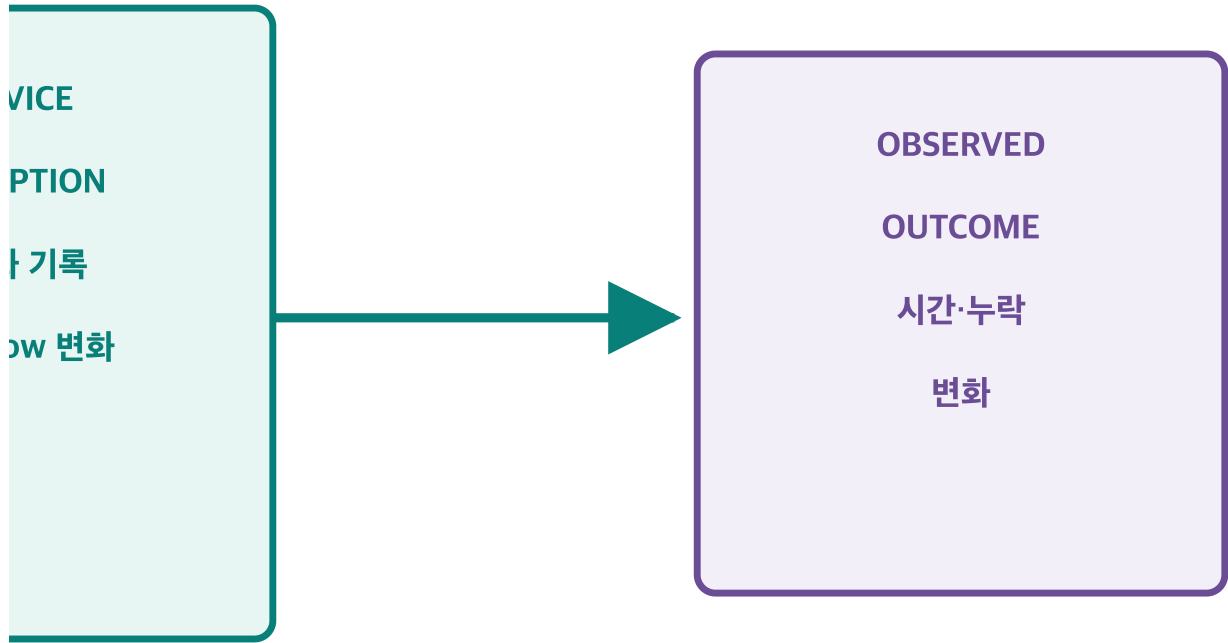
귀속은 인과관계의 주장입니다. 관찰된 상관관계와 구분하고 반대 설명을 찾을수록 판단이 단단해집니다.

그림 10. 결과 변화가 모두 서비스 때문인지 current alternative와 confounder를 함께 검토합니다.

현재 대안과 반사실, 다른 원인, 수혜자, 화폐·수량·정성 편익을 함께 검토합니다



1.



성 · 표본 차이를 함께 봅니다

핵심 원칙: Outcome 변화와 서비스 사용이 함께 보였다고 곧바로 인과관계가 되지는 않습니다.

팀이 새 서비스를 쓰는 동안 교육·관리자 관심·업무량·계절성·인력 변화도 결과에 영향을 줄 수 있습니다. Do-nothing 또는 current alternative와 비교하고 attribution이 어려우면 contribution으로 표현합니다. 화폐화할 수 없는 trust·공정성·안전·접근성 가치도 정량·정성 근거로 남깁니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Alternative	문서·메신저·수동 확인	counterfactual
Intervention	service+adoption	scope·period
Outcome	time·miss·cycle	metric contract
Confounder	교육·업무량·관리 attention	other explanation
Benefit	monetary·quantitative·qualitative	recipient·distribution

흔한 오답: 사용 팀의 시간이 줄었으니 모두 서비스 덕분이고 절감 시간은 곧 현금 수익이라고 계산합니다.

고친 예: 현재 대안·다른 원인·수혜자·편익 유형·귀속 한계와 비화폐 가치를 함께 표현합니다.

그림을 보며 4단계 연습

1. 핵심 outcome과 수혜자를 적습니다.
2. Counterfactual과 비교 방법을 정합니다.
3. Confounder 세 개를 찾습니다.
4. Attribution 또는 contribution 문장으로 고칩니다.

16. 전 생애 비용과 unit economics 연결하기

M13-05 · 11

기술 비용을 고객·업무에 의미 있는 단위와 연결합니다

Build·run·change·support·exit 전 생애 비용을 합치고 해결된 실행 항목당 비용을 추적합니다.



Unit economics는 승인된 가격이나 ROI가 아니라 비용과 업무 결과가 함께 움직이는지 검토하는 가설입니다.

그림 11. Build·run·change·support·exit 비용을 의미 있는 업무 단위와 연결합니다.

Build·run·change·support·exit 전 생애 비용을 합치고 해결된 실행 항목당 비



TOTAL

÷ 해결된 실행 항목 수 = COS

용을 추적합니다.



COST
T PER RESOLVED ACTION

핵심 원칙: 기술비 절감이 아니라 기술비와 제공 가치가 함께 움직이는지를 봅니다.

Cloud·AI 사용료만 보면 구현·교육·support·변경·license·exit 비용이 사라집니다. TCO 범위를 고정한 뒤 **관련 총비용 ÷ 해결된 실행 항목 수** 를 추적합니다. 기술 unit인 request·token은 engineer가 통제하는 신호이고 resolved action은 business outcome과 연결되는 신호입니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Build	설계·개발·도입	one-time·amortize
Run	cloud·AI·license·인력	fixed/variable
Change/support	연계·개선·장애·교육	owner·driver
Exit	반출·전환·폐기	residue
Unit	cost/resolved action	scope·trend·sensitivity

흔한 오답: API 비용만 사용자 수로 나눠 서비스 수익성이 검증됐다고 말합니다.

고치 예: TCO 포함·제외 범위와 cost driver를 적고 기술 unit과 business unit의 관계를 시간 추세로 봅니다.

그림을 보며 4단계 연습

1. 다섯 비용 범위를 inventory합니다.
2. 고정·변동·직접·간접을 나눕니다.
3. Business unit과 technical unit을 고릅니다.
4. 민감도 세 시나리오로 cost/unit을 비교합니다.

17. 가격·수익·구매 문장을 상업 가설로 경계 짓기

M13-05 · 12

가격·수익 문장은 확정 사실이 아니라 검증할 상업 가설로 씁니다

지불 주체·구매 경로·가격 단위·포함 범위·자료원·승인 권한을 분리합니다.



학습 사례의 가격·수익 가설은 견적·계약·투자·예산 승인이 아니며 실제 이해관계자 확인이 필요합니다.

그림 12. 지불 주체·구매 경로·가격 단위·검증 방법·승인 authority를 분리합니다.

지불 주체·구매 경로·가격 단위·포함 범위·자료원·승인 권한을 분리합니다.

PAYER

누가 지불

고객 조직

예산 owner

ROUTE

어떻게 구매

구독·계약

조달 경로

HYPOTHESIS · SOURCE · CONFIDENCE

PRICE

무엇을 가정

단위·범위

포함·제외

TEST

어떻게 확인

인터뷰·pilot

민감도

· APPROVAL AUTHORITY · NEXT TEST

핵심 원칙: 가격은 숫자 한 개가 아니라 payer·unit·package·route·cost·value·authority의 가설입니다.

합성 사례의 가격이나 수익 구조를 적더라도 실제 willingness to pay와 구매 절차는 고객·구매·재무·법무 확인이 필요합니다. 한쪽에는 가설·source·confidence·포함/제외·민감도·next test를 쓰고, 견적·계약·영업·투자 승인이 아님을 명확히 합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Payer	고객 조직·예산 owner	role evidence
Route	subscription·contract·procurement	buying journey
Metric/package	team·usage·service level	included/excluded
Hypothesis	price·revenue·margin	source·confidence
Authority/test	finance·legal·sales	interview·pilot·sensitivity

흔한 오답: 예상 시간 절감액을 가격으로 정하고 고객이 지불할 것이라고 결론냅니다.

고친 예: Payer·route·price metric·package·source·confidence·approval authority·next test를 별도 열로 둡니다.

그림을 보며 4단계 연습

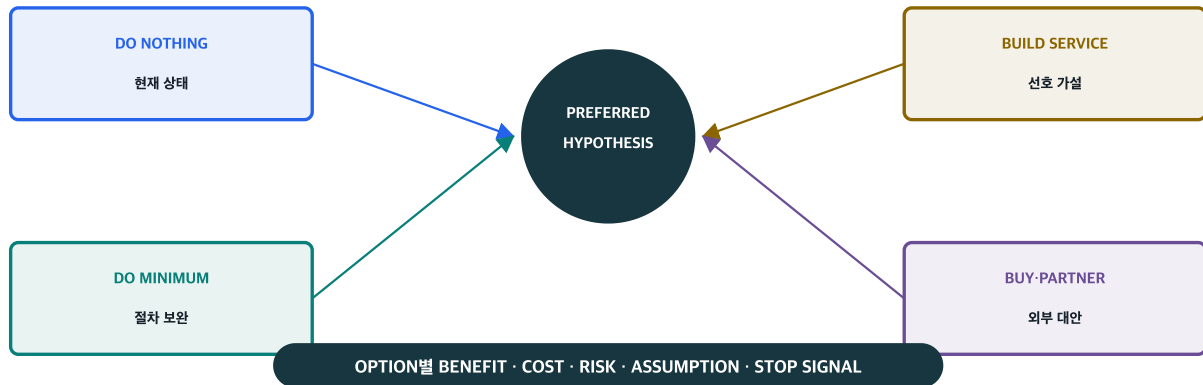
1. Payer와 구매 경로를 적습니다.
2. Price metric과 package 범위를 고릅니다.
3. Cost·value와 가정 source를 연결합니다.
4. 승인 authority와 next test를 씁니다.

18. 현재 상태와 여러 option의 trade-off 비교하기

M13-05 · 13

선호안 하나만 설명하지 말고 현재 상태와 대안의 trade-off를 보여 줍니다

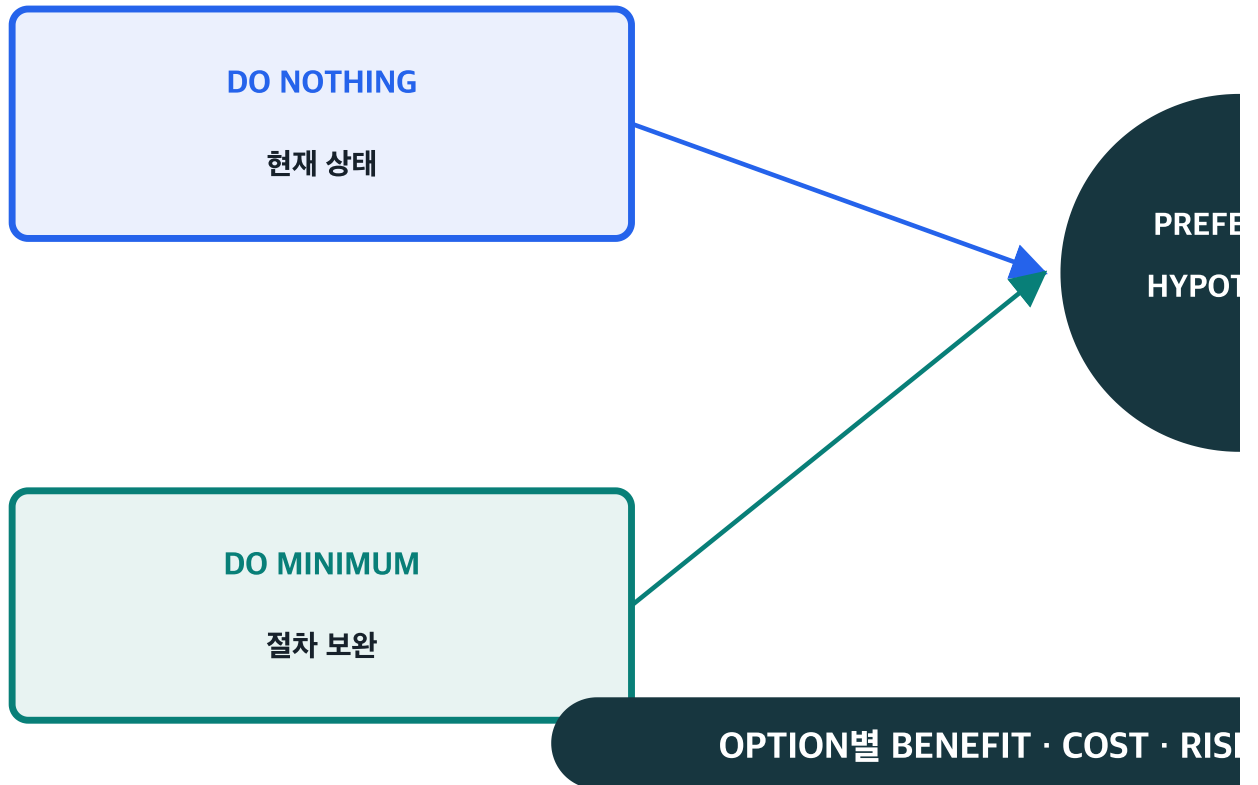
가정·제약·위험·반증 신호·완화 owner를 option 비교와 연결합니다.

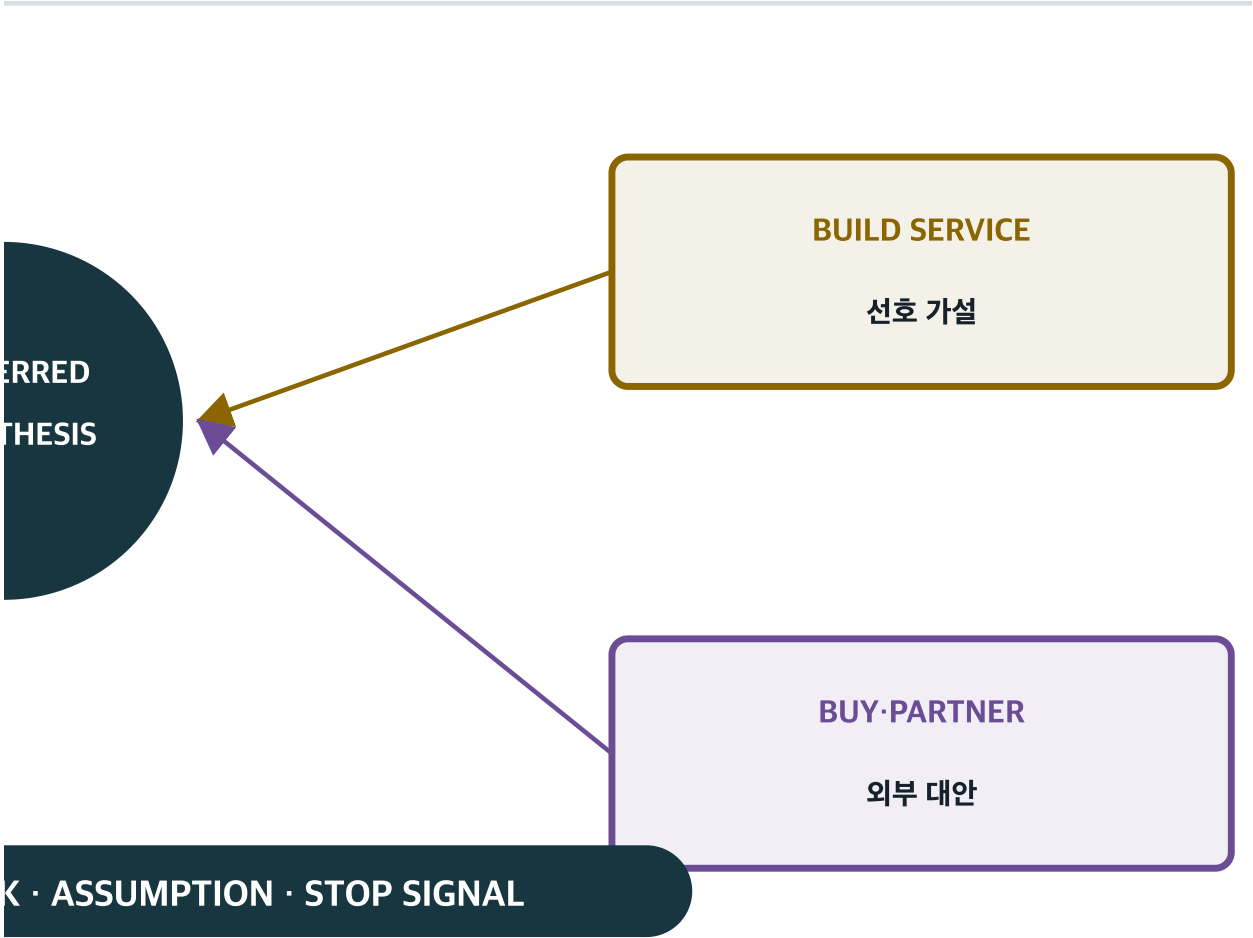


좋은 사업 설명은 결론을 강요하지 않고 어떤 조건에서 시험·수정·중단할지 판단 공간을 남깁니다.

그림 13. 선호안 하나가 아니라 현재 상태·최소 변경·구축·구매 대안을 비용·편익·위험으로 비교합니다.

가정·제약·위험·반증 신호·완화 owner를 option 비교와 연결합니다.





핵심 원칙: 좋은 설명은 결론을 숨기지 않으면서도 다른 선택과 중단 조건을 공정하게 보여 줍니다.

Do-nothing은 무비용이 아니라 현재 pain·risk·예정 변화가 계속되는 대안입니다. Do-minimum은 절차 보완, build는 맞춤 capability, buy·partner는 속도와 공급자 의존을 가집니다. 각 option의 benefit·cost·risk·assumption·constraint·stop signal을 같은 기준으로 비교합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Do nothing	현재 상태·예정 변화	baseline risk
Do minimum	절차·도구 최소 보완	low cost·limited outcome
Build	맞춤 service	fit·delivery risk
Buy/partner	시장 capability	speed·dependency
Preferred	현재 근거의 추천 가설	review·stop signal

흔한 오답: 선호 솔루션의 장점만 설명하고 아무것도 하지 않는 비용과 다른 대안은 생략합니다.

고친 예: 동일한 objective·success factor·cost·benefit·risk·affordability·achievability 기준으로 option을 비교합니다.

그림을 보며 4단계 연습

1. 네 option을 한 행씩 만듭니다.
2. 공통 success factor를 정합니다.
3. Benefit·cost·risk·assumption을 비교합니다.
4. 선호안과 stop/revise signal을 적습니다.

19. 1쪽 사업 설명서의 8개 block 설계하기

M13-05 · 14

1쪽 사업 설명서는 축소된 보고서가 아니라 결정 순서대로 설계한 화면입니다

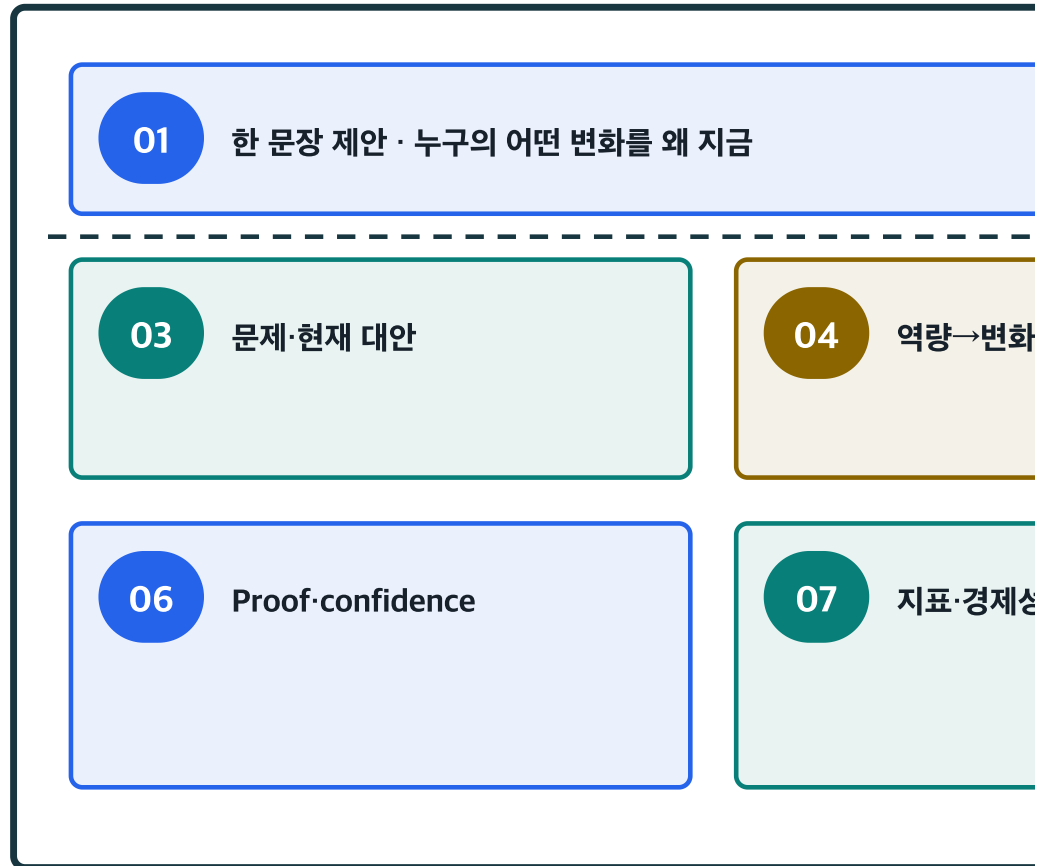
한 문장 제안·문제·변화·proof·지표·경제성·위험·ask를 8개 block에 배치합니다.



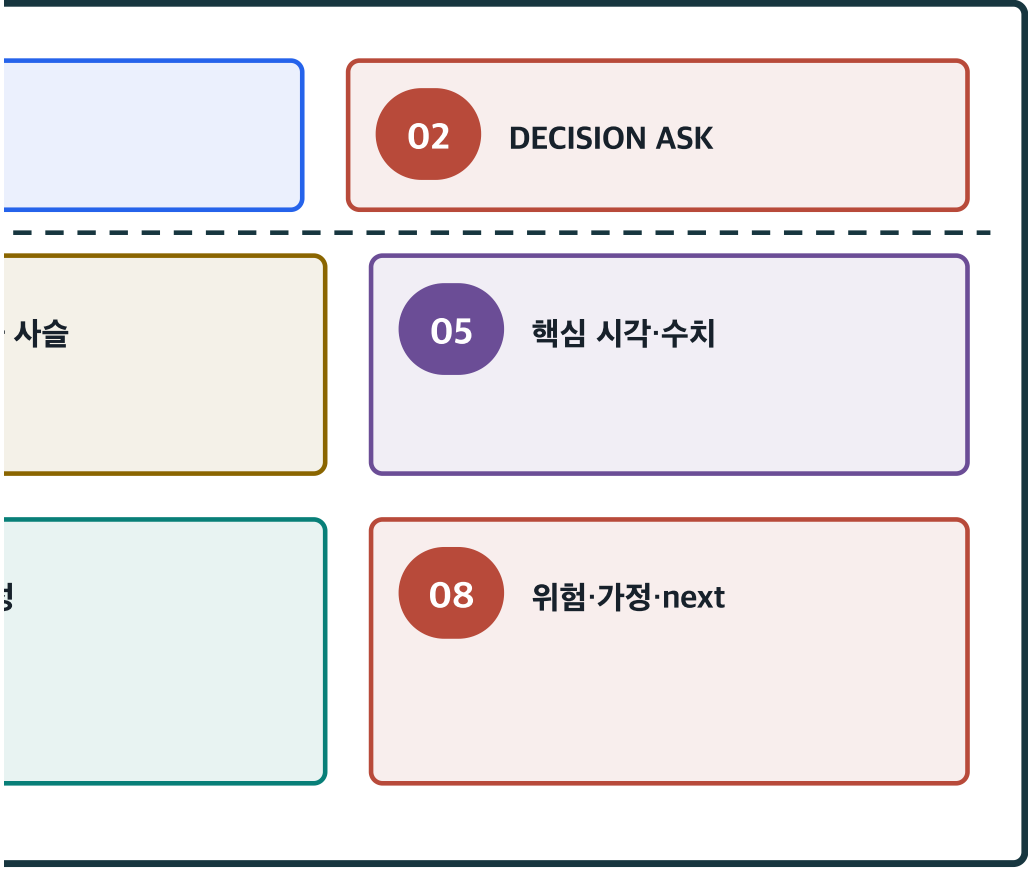
세부 근거는 claim ID와 evidence ID로 부록에 연결하고, 첫 페이지에는 판단에 필요한 최소 정보만 남깁니다.

그림 14. 긴 보고서를 줄이는 대신 독자의 결정 순서대로 8개 block을 배치합니다.

한 문장 제안·문제·변화·proof·지표·경제성·위험·ask를 8개 block에 배치합니다



1.



핵심 원칙: 한쪽은 정보량 제한이 아니라 판단 순서와 시각 위계를 설계하는 제약입니다.

첫 줄은 누구의 어떤 변화와 왜 지금을 말하고, 우측에는 요청할 결정을 둡니다. 중간은 문제·현재 대안, 변화 사슬, 핵심 수치 시각을 보여 줍니다. 하단은 proof·confidence, metric·economics, risk·assumption·next를 둡니다. 상세 계산과 source는 claim ID·evidence ID로 부록에 연결합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Top	one-sentence offer·decision ask	primary message1
Middle	problem·alternative·change	visual story
Evidence	claim·proof·confidence	traceability
Economics	metric·TCO·unit·option	bounded estimate
Bottom	risk·assumption·next	authority·owner·due

흔한 오답: 긴 사업계획서의 글자 크기를 줄여 한 페이지에 모두 넣습니다.

고친 예: 8개 block·세 핵심 시각·한 primary message를 유지하고 세부 evidence는 ID로 부록에 연결합니다.

그림을 보며 4단계 연습

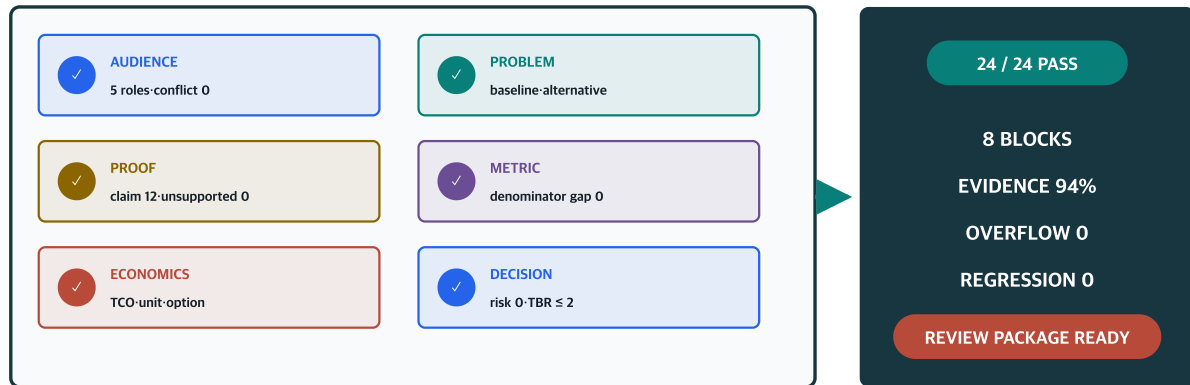
1. Primary reader의 첫 질문을 씁니다.
2. 8개 block에 내용을 한 줄씩 배치합니다.
3. 세 시각과 한 primary message를 정합니다.
4. Overflow·jargon·unsupported claim을 제거합니다.

20. Value Case Gate를 닫고 통합 프로젝트로 넘기기

M13-05 · 15

Value Case Gate는 말의 매력보다 판단 가능한 근거와 경계를 봅니다

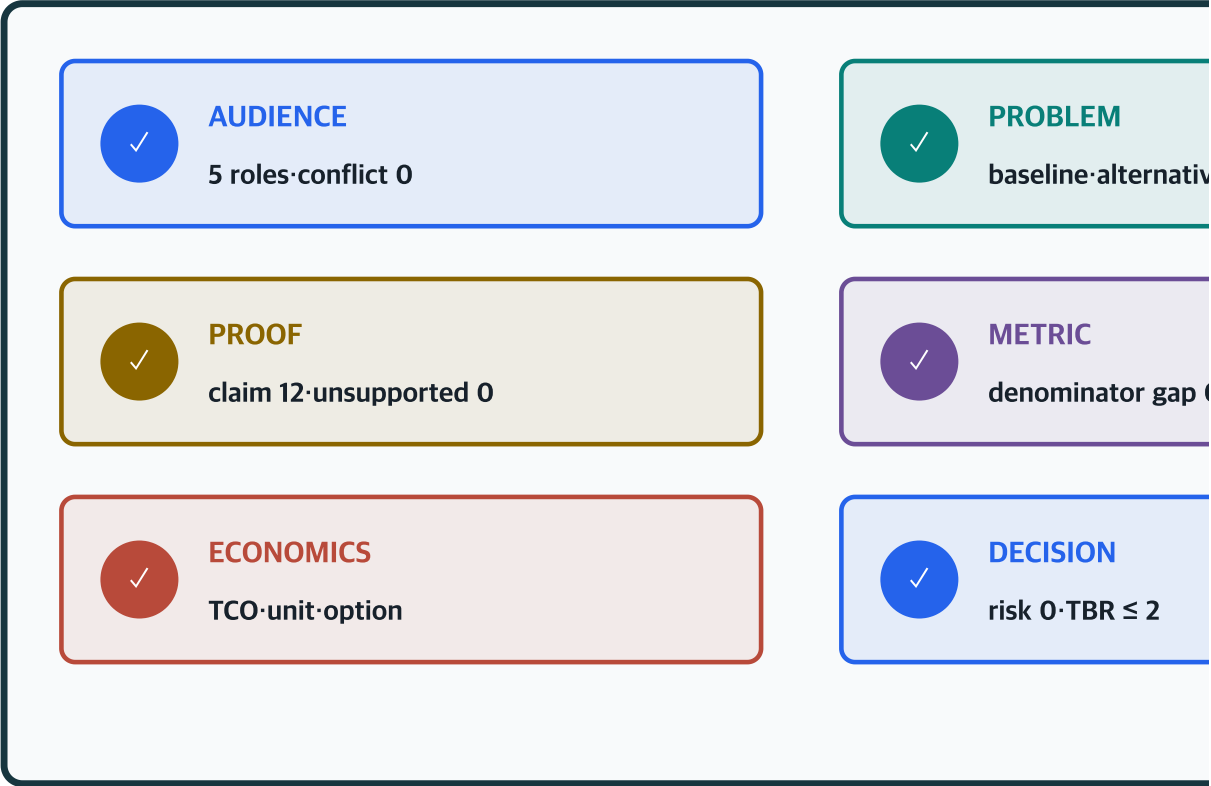
24개 scenario·12개 control·8개 block을 통과하고 claim·metric·cost·risk·authority를 확인합니다.



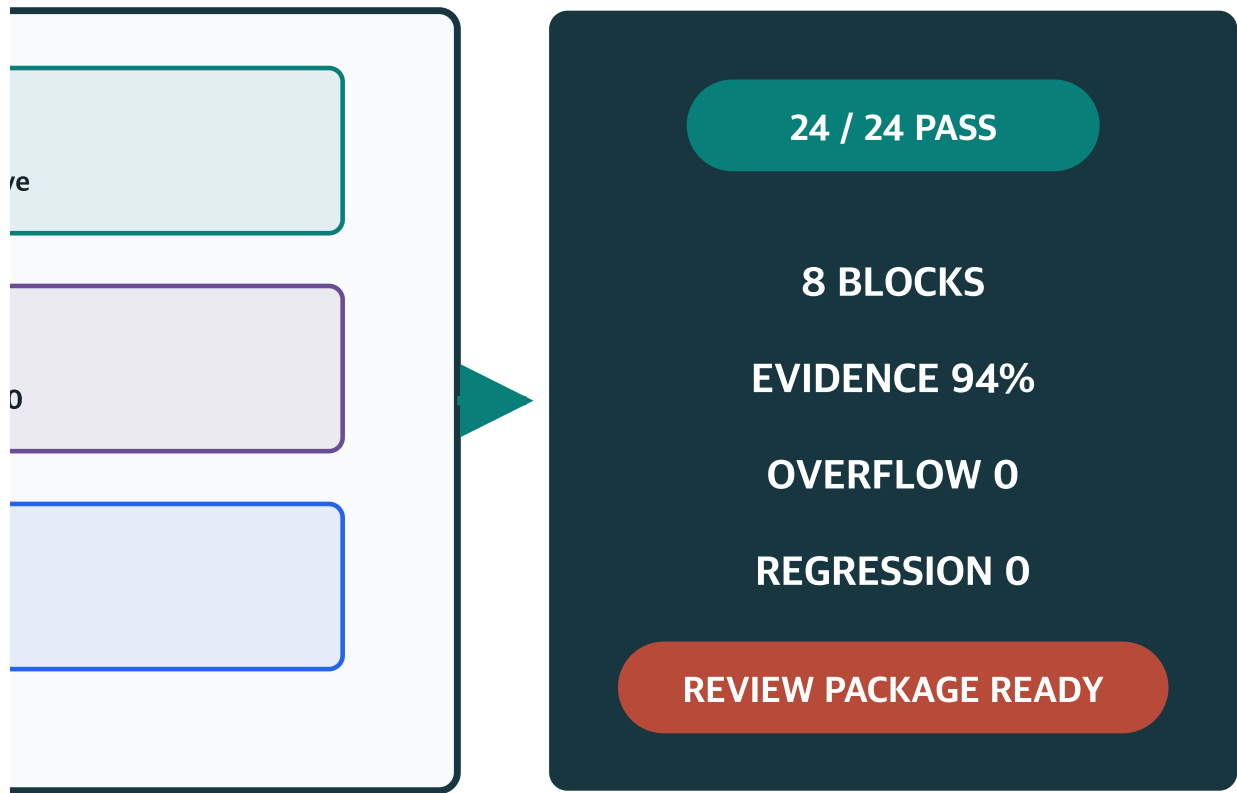
Gate 통과는 실제 고객 검증·효과·ROI·가격·계약·투자·조달·production 승인을 의미하지 않습니다.

그림 15. 24개 scenario·12개 control·8개 block을 통과하고 다음 실험과 authority를 남깁니다.

24개 scenario·12개 control·8개 block을 통과하고 claim·metric·cost·risk·aut



thority를 확인합니다.



핵심 원칙: Gate는 문장의 매력보다 claim·evidence·metric·cost·risk·authority·ask가 판단 가능한지 봅니다.

최종 합성안은 24/24 scenario, 12/12 control, 네 lane과 12 coverage domain 100%, role conflict·unsupported claim·denominator gap·critical risk·critical assumption·one-page overflow 0, TBR 2를 요구합니다. PASS 뒤에는 실제 고객과 작은 실험으로 중요한 가정을 확인해야 합니다.

관점	합성 사례	확인할 evidence
Audience/problem	5 roles·baseline·alternative	conflict0
Proof	12 claims·12 evidence	unsupported0·confidence94%
Metric/economics	denominator·TCO·unit·option	gap0
Risk/page	critical0·TBR2·overflow0	owner·due
Decision/handoff	test·revise·stop	integration project input

흔한 오답: value_case_review_package_ready를 실제 고객 효과와 투자 승인으로 사용합니다.

고친 예: 교육 Gate·잔여 TBR·authority boundary·one-page brief·claim crosswalk·next experiment·통합 project handoff를 함께 남깁니다.

그림을 보며 4단계 연습

1. 세 variant를 실행합니다.
2. Fixed·regressed·claim·denominator·risk를 비교합니다.
3. 8개 block과 authority boundary를 확인합니다.
4. 다음 실험과 통합 프로젝트 input을 작성합니다.

21. 12개 Business Value Control

ID	통제	최소 evidence
CTRL-01	Source·scope·authority handoff	Value case input manifest
CTRL-02	Audience·customer·buyer·user map	Audience and decision map
CTRL-03	Problem·job·current alternative evidence	Problem and current-state evidence
CTRL-04	Capability·quality·proof inventory	Verified capability inventory
CTRL-05	Capability-to-outcome chain	Capability-to-outcome crosswalk
CTRL-06	Adoption·operation·service condition	Adoption and operability proof
CTRL-07	Metric·baseline·target·horizon	Outcome measurement plan
CTRL-08	Benefit·attribution·counterfactual	Benefit and attribution logic
CTRL-09	Cost·TCO·unit economics	Cost and unit-economics hypothesis
CTRL-10	Price·revenue·commercial hypothesis	Commercial hypothesis record
CTRL-11	Risk·assumption·constraint·option	Risk assumption and option register
CTRL-12	One-page narrative·Value Case Gate	One-page value case and Gate

22. 24개 합성 시나리오 포트폴리오

ID	Lane	시나리오	위험	Source → Evidence	Controls
SC-01	customer-problem-audience	M12·M13 58개 source를 value case input으로 연결	decision-authority-overreach	product architecture delivery handover package → value case input manifest	CTRL-01
SC-02	customer-problem-audience	학습 Gate와 실제 고객·가격·계약·투자 권한 분리	decision-authority-overreach	value case question → authority boundary	CTRL-01, CTRL-12

ID	Lane	시나리오	위험	Source → Evidence	Controls
SC-03	customer-problem-audience	사용자·고객·구매자·운영·경영 독자 구분	audience-role-confusion	stakeholder evidence → audience map	CTRL-02
SC-04	customer-problem-audience	대상 segment와 job·pain·gain 경계	audience-role-confusion	synthetic target team → customer profile	CTRL-02, CTRL-03
SC-05	customer-problem-audience	현재 대안과 문제 기준선 수치 확인	problem-evidence-gap	current follow-up workflow → problem evidence	CTRL-03
SC-06	customer-problem-audience	문제 claim을 관찰·추정·미확인으로 분리	problem-evidence-gap	problem statements → claim register	CTRL-03, CTRL-11
SC-07	capability-outcome-proof	기능·품질·운영 capability를 evidence로 검증	feature-value-leap	58 linked artifacts → capability inventory	CTRL-04
SC-08	capability-outcome-proof	기능에서 사용자 행동 변화까지 연결	feature-value-leap	structured capture capability → behavior change	CTRL-04, CTRL-05
SC-09	capability-outcome-proof	Output·outcome·impact를 서로 구분	feature-value-leap	workflow output → outcome chain	CTRL-05, CTRL-08
SC-10	capability-outcome-proof	도입·교육·업무 변화 조건 명시	feature-value-leap	target operating workflow → adoption plan	CTRL-05, CTRL-06
SC-11	capability-outcome-proof	연계·데이터·지원·SLO 운영 가능성 연결	decision-authority-overreach	M13 readiness and handover evidence → operability proof	CTRL-06
SC-12	capability-outcome-proof	Claim마다 proof·confidence·constraint·next evidence 연결	feature-value-leap	business claims → claim evidence crosswalk	CTRL-04, CTRL-05, CTRL-12
SC-13	economics-metrics-risk	지표의 단위·분모·segment·owner 정의	metric-denominator-gap	desired outcomes → metric dictionary	CTRL-07
SC-14	economics-metrics-risk	기준선·목표·기간·자료원·검토 주기 연결	metric-denominator-gap	baseline and target → measurement plan	CTRL-07

ID	Lane	시나리오	위험	Source → Evidence	Controls
SC-15	economics-metrics-risk	편익 수혜자·유형·귀속과 반사실 검토	economics-assumption-blur	outcome hypothesis → benefit logic	CTRL-08
SC-16	economics-metrics-risk	Build·run·change·support·exit TCO 범위	economics-assumption-blur	cost evidence → TCO hypothesis	CTRL-09
SC-17	economics-metrics-risk	업무 단위와 기술 단위의 unit economics 연결	metric-denominator-gap	technology usage and outcome data → unit economics	CTRL-07, CTRL-09
SC-18	economics-metrics-risk	가격·지불 주체·수익을 가설과 승인으로 분리	decision-authority-overreach	commercial assumptions → commercial hypothesis	CTRL-10
SC-19	narrative-decision-handoff	Do-nothing·do-minimum·service·buy option 비교	economics-assumption-blur	current alternative and proposal → option table	CTRL-08, CTRL-09, CTRL-11
SC-20	narrative-decision-handoff	가정·제약·위험·반증 신호와 owner 연결	economics-assumption-blur	value chain uncertainty → risk assumption register	CTRL-11
SC-21	narrative-decision-handoff	한쪽 정보 위계와 8개 핵심 block 구성	audience-role-confusion	claim evidence package → one-page brief	CTRL-12
SC-22	narrative-decision-handoff	전문용어를 고객·사업 언어로 번역	feature-value-leap	technical terms → plain-language statements	CTRL-04, CTRL-05, CTRL-12
SC-23	narrative-decision-handoff	다음 의사결정·실험·중단 조건 요청	decision-authority-overreach	bounded value hypothesis → decision ask	CTRL-11, CTRL-12
SC-24	narrative-decision-handoff	Value Case Gate와 통합 프로젝트 handoff	decision-authority-overreach	one-page value case package → Gate and handoff record	CTRL-01, CTRL-07, CTRL-11, CTRL-12

네 lane은 각각 6개 scenario를 가집니다: **customer-problem-audience**, **capability-outcome-proof**, **economics-metrics-risk**, **narrative-decision-handoff**.

23. 4개 mode·8개 outcome·12개 evidence 한눈표

ID	Mode	형태	강점	위험	상태
BIZ-A	기능 나열형	AI·API·dashboard 기능과 기술 용어 중심	구현 범위를 빠르게 훑음	누구의 어떤 변화인지와 proof·cost·decision이 없음	blocked-mode
BIZ-B	효과 주장형	시간 절감·생산성 향상 수치를 근거 없이 강조	관심을 끄는 문장이 있음	분모·기준선·귀속·운영 조건이 없어 검증 불가	partial-mode
BIZ-C	근거 기반 가치 사례형	problem→capability→change→metric→economics→risk→ask	claim마다 source·confidence·owner·next evidence가 있음	실제 고객·가격·투자·계약 승인은 별도	synthetic-learning-candidate
BIZ-D	임원용 광택형	좋은 outcome만 크게 보이고 운영·비용·불확실성은 각주로 숨김	짧고 시각적으로 선명함	trade-off와 의사결정 조건을 왜곡할 수 있음	deferred-trigger-mode

ID	Outcome	Stimulus	Artifact	Measure
OUT-01	audience decision clarity	one reader opens the brief	audience·job·decision map	5 roles mapped; authority conflict0; primary reader1
OUT-02	problem evidence	describes current follow-up work	job·pain·gain·alternative	240 min/week; missed action28%; median3.2d; source and confidence present
OUT-03	capability proof	a value claim cites a capability	feature·quality·operations proof	12/12 claim evidence linked; unsupported claim0
OUT-04	behavior and workflow change	uses structured action capture	capability-to-outcome chain	five chain links; adoption owner present; alternative explanation present
OUT-05	outcome measurement	reviews a six-week pilot hypothesis	metric contract	follow-up≤120 min/week; missed≤10%; median≤1.5d; denominator gaps0
OUT-06	operability and trust	checks delivery feasibility	adoption·support·SL O-risk	operability evidence12/12; critical risk0; TBR≤2
OUT-07	economics and options	compares do-minimum, service and buy options	TCO·unit cost·benefit·sensitivity	3 options; full cost scope; cost per resolved action; sensitivity3; guarantee0

ID	Outcome	Stimulus	Artifact	Measure
OUT-08	decision readiness	reads the final ask	one-page brief·claim crosswalk·next test	24/24; 8/8 blocks; one-page overflow0; authority boundary present

ID	Evidence	최소 proof
EVD-01	Value case input manifest	M12·M13 58 linked-version·owner·orphan0·conflict0
EVD-02	Audience and decision map	user·customer·buyer·operator·executive job·value·concern·authority
EVD-03	Problem and current-state evidence	segment·job·pain·gain·baseline·current alternative·source·confidence
EVD-04	Verified capability inventory	feature·quality·architecture·test·security·operations proof·constraint
EVD-05	Capability-to-outcome crosswalk	capability→behavior→workflow→output→outcome→impact·assumption
EVD-06	Adoption and operability proof	training·workflow change·integration·support·SLO·owner·maintenance
EVD-07	Outcome measurement plan	metric·unit·denominator·baseline·target·horizon·segment·source·owner
EVD-08	Benefit and attribution logic	beneficiary·monetary/quantitative/qualitative·counterfactual·confounder
EVD-09	Cost and unit-economics hypothesis	build·run·change·support·exit·cost per resolved action·sensitivity
EVD-10	Commercial hypothesis record	payer·buying route·price/revenue hypothesis·approval authority·test
EVD-11	Risk assumption and option register	risk·assumption·constraint·disconfirming signal·option·owner·due
EVD-12	One-page value case and Gate	8 blocks·claim ID·evidence ID·confidence·decision ask·next experiment

24. 실습 스튜디오: 세 business narrative version 실행

실습은 loopback-only·standard-library-only이며 실제 고객·개인정보·가격·계약·production resource·외부 network를 사용하지 않습니다. 같은 24 scenario에서 기능 나열, 효과 주장, evidence-led value case의 expected/actual 차이를 비교합니다.

58개 기술 evidence → 독자 고객 → 문제 현재 대안 → 역할 proof → 행동-outcome → 자료-강제성 → 위험-가정 → 1쪽-decision

VALUE MODE

4개

BUSINESS OUTCOME

8개

VALUE EVIDENCE

12개

EVIDENCE CONFIDENCE

94%

CLAIM / DENOM / RISK / TBR

0 / 0 / 0 / 2

VALUE CASE GATE

BIZ-C - evidence 94%

01 가치 번역 통제

business-value-contract-1.0.0 - business-value-scenarios-1.0.0

CTRL-01
Source-scope-authority handoff
Value case input marketCTRL-02
Audience-customer-buyer-user map
Audience and decision mapCTRL-03
Problem-job-current alternative evidence
Problem and current-state evidenceCTRL-04
Capability-quality-proof inventory
Verified capability inventoryCTRL-05
Capability-to-outcome chain
Capability-to-outcome crosswalkCTRL-06
Adoption-operation-service condition
Adoption and operability proofCTRL-07
Metric-baseline-target horizon
Customer measurement planCTRL-08
Benefit-attribution-counterfactual
Benefit and attribution logicCTRL-09
Cost-TCO-unit economics
Cost and unit economics hypothesisCTRL-10
Price-revenue-commercial hypothesis
Commercial hypothesis recordCTRL-11
Risk-assumption-constraint-option
Risk assumption and option registerCTRL-12
One-page narrative Value Case Gate
One-page value case and gate

설명을 무너뜨리는 6가지 신호

독자 역할 혼동: 사용자 고객 구매자 의사결정자를 한 사람이 한 세션 자료 다른 가치와 관련이 있음

문제 근거 공격: 불만을 관용 가능한 현재 제안 없이 일반적 단점이라고 지칭

기술-가치 비약: 기술 기능에서 고객 필요로 가는 행동-결정 단계로 건너뛰어 설명

자료 분포 공격: 통치한다는 오해에 단방향으로 기술은 새로운 제품만이 가능함의 일부

경제성 자료 혼란: 비용-가격 수익 흐름 가정을 특정 사실처럼 보고 불확실성 불확실성으로 혼란

결정-결과-과정: 혁신을 설명하기 고객 결정 가격 승인 독자 계약 production release까지 승인된 단계로 보임

02 24개 value 시나리오

번역

고객 문제

역할-근거

자료-영향성

서사-결정

ID	영향 lane	비행	Source	Evidence	결과
SC-01	고객 문제 독자	결정 권한 과정	product architecture delivery handover package	value case input manifest	PASS
SC-02	고객 문제 독자	결정 권한 과정	value case question	authority boundary	PASS
SC-03	고객 문제 독자	독자 역할 혼동	stakeholder evidence	audience map	PASS
SC-04	고객 문제 독자	독자 역할 혼동	synthetic target team	customer profile	PASS
SC-05	고객 문제 독자	문제 근거 공격	current follow-up workflow	problem evidence	PASS
SC-06	고객 문제 독자	문제 근거 공격	problem statements	claim register	PASS
SC-07	역할 결과 근거	기술-가치 비약	58 linked artifacts	capability inventory	PASS
SC-08	역할 결과 근거	기술-가치 비약	structured capture capability	behavior change	PASS
SC-09	역할 결과 근거	기술-가치 비약	workflow output	outcome chain	PASS
SC-10	역할 결과 근거	기술-가치 비약	target operating workflow	adoption plan	PASS
SC-11	역할 결과 근거	결정 권한 과정	M13 readiness and handover evidence	operability proof	PASS
SC-12	역할 결과 근거	기술-가치 비약	business claims	claim evidence crosswalk	PASS
SC-13	경제성 자료 위험	자료 분포 공격	desired outcomes	metric dictionary	PASS
SC-14	경제성 자료 위험	자료 분포 공격	baseline and target	measurement plan	PASS
SC-15	경제성 자료 위험	경제성-가정 혼란	outcome hypothesis	benefit logic	PASS
SC-16	경제성 자료 위험	경제성-가정 혼란	cost evidence	TCO hypothesis	PASS
SC-17	경제성 자료 위험	자료 분포 공격	technology usage and outcome data	unit economics	PASS
SC-18	경제성 자료 위험	결정 권한 과정	commercial assumptions	commercial hypothesis	PASS
SC-19	서사 결정-연결	경제성-가정 혼란	current alternative and proposal	option table	PASS
SC-20	서사 결정-연결	경제성-가정 혼란	value chain uncertainty	risk assumption register	PASS
SC-21	서사 결정-연결	독자 역할 혼동	claim evidence package	one-page brief	PASS
SC-22	서사 결정-연결	기술-가치 비약	technical terms	plain-language statements	PASS
SC-23	서사 결정-연결	결정 권한 과정	bounded value hypothesis	decision ask	PASS
SC-24	서사 결정-연결	결정 권한 과정	one-page value case package	Gate and handoff record	PASS

시나리오 상세

행동 선택지만 expected value evidence와 현재 설명의 actual을 비교합니다.

아직 선택한 시나리오가 없습니다.

4개 value lane coverage

24/24 scenario evidence

고객 문제 독자	6/6
역할 결과 근거	6/6
경제성 자료 위험	6/6
서사 결정-연결	6/6

03 Value Case Gate

검사항상 설명서 version

근거 기반 1쪽 설명서 - 24/24

claim proof metric-cost-risk-authority ask를 왼쪽에 연결

기술에서 사업 판단으로

최저 및 상위 블록의 능력과 확인 사건을 줄이고 팀원자 기반-근거를 한 흐름에서 추적한다

team-follow-up-value-case-2026-07-v1 - OPT-B - PROP-B - synthetic-evidence-led-value-case-candidate

BIZ-A 기술 니즈를 blocked-mode AI API dashboard 기술 용어 용어

BIZ-B 표지 주창 - partial-mode - 시간-절감-생산성 향상 수치를 근거 없이 함

BIZ-C 근거 기반 가치 사슬 - synthetic learning candidate - problem-capability-change-metric-economics-risk-ask

BIZ-D 팀원을 증명 - deferred-trigger-mode - 높은 outcome인 고객 보고와 운영 비용 불확실성만 자주로 승급

합성 공급-기술 hybrid 조직의 합치 후 실행 기록 서비스 - baseline 240점 - target 200점 - 실제 고객 효과 보장 없음

Value Case 검사

기준선과 비교

회귀 계약 검사

value_case_review_package_ready

SCENARIO	CRITICAL
24/24	100%
CONTROL	LANE
12/12	4/4

Control trace

CTRL-01	3 case - 0 fail	LINK
CTRL-02	2 case - 0 fail	LINK
CTRL-03	3 case - 0 fail	LINK
CTRL-04	4 case - 0 fail	LINK
CTRL-05	5 case - 0 fail	LINK
CTRL-06	2 case - 0 fail	LINK
CTRL-07	4 case - 0 fail	LINK
CTRL-08	3 case - 0 fail	LINK
CTRL-09	3 case - 0 fail	LINK
CTRL-10	1 case - 0 fail	LINK
CTRL-11	5 case - 0 fail	LINK
CTRL-12	6 case - 0 fail	LINK

실행 기록

1 evidence-led-value-case-v3 - 24/24 PASS - claim 0 - denom 0 - value_case_review_package_ready

실습 화면 1. Candidate는 24/24, evidence12, outcome8, confidence94%, claim/denominator/risk/TBR 0/0/0/2를 표시합니다.

hypothesis

record

CTRL-11
Risk-assumption-constraint-option
Risk assumption and option register

CTRL-12
One-page narrative Value Case Gate
One-page value case and gate

설명을 무너뜨리는 6가지 신호

- 독자 역할 혼동 : 사용자·고객·구매자·의사결정자를 한 사람처럼 써서 서로 다른 가치와 권한이 사라짐
- 문제 근거 공백 : 불확실·불완전·기준선·현재·대안 없이 일반적인 주장으로만 적용
- 기능→가치 비약 : 기술 기능에서 고객 결과로 가는 행동·운영 변화와 근거 사실이 없음
- 자료·정보 공백 : 좋아진다는 숫자에 단위·분모·기준선·목표·기간·자료원이 없음
- 경계상·가정·혼합 : 비용·가격·수익 흐름 가설을 특정 사실처럼 쓰고 모든 행위와 불확실성을 숨김
- 결정 권한 과장 : 학습을 설명서가 고객 검증·가격 승인 투자·계약 production release까지 승인한 것처럼 보임

SC-14	경계상·자료 위험	자료 분모 공백	baseline and target	measurement plan	PASS
SC-15	경계상·자료 위험	경계상·가정 혼합	outcome hypothesis	benefit logic	PASS
SC-16	경계상·자료 위험	경계상·가정 혼합	cost evidence	TCO hypothesis	PASS
SC-17	경계상·자료 위험	자료·정보 공백	technology usage and outcome data	unit economics	PASS
SC-18	경계상·자료 위험	결정 권한 과장	commercial assumptions	commercial hypothesis	PASS
SC-19	서사·결정·연결	경계상·가정 혼합	current alternative and proposal	option table	PASS
SC-20	서사·결정·연결	경계상·가정 혼합	value chain uncertainty	risk assumption register	PASS
SC-21	서사·결정·연결	독자·역할 혼동	claim evidence package	one-page brief	PASS
SC-22	서사·결정·연결	기능→가치 비약	technical terms	plain-language statements	PASS
SC-23	서사·결정·연결	결정 권한 과장	bounded value hypothesis	decision ask	PASS
SC-24	서사·결정·연결	결정 권한 과장	one-page value case package	Gate and handoff record	PASS

SC-14 · 기준선·목표·기간·자료원 검토 주기 연결

행을 상세화한 expected value evidence와 현재 설명의 actual을 비교합니다.

BOUNDARY · 영역과 통제

```
{
  "zone": "economics-measurement",
  "controls": [
    "CTRL-Q?"
  ]
}
```

FLOW · 조건부터 근거까지

```
{
  "source": "baseline and target",
  "sink": "measurement plan",
  "lane": "economics-metrics-risk"
}
```

EXPECTED · value oracle

```
{
  "baseline_present": true,
  "code": "MEASUREMENT_CONTRACT_COMPLETE",
  "horizon_weeks": 6,
  "quality_rule_present": true,
  "source_frequency_present": true,
  "target_present": true
}
```

ACTUAL · 현재 설명 근거

```
{
  "baseline_present": true,
  "code": "MEASUREMENT_CONTRACT_COMPLETE",
  "horizon_weeks": 6,
  "quality_rule_present": true,
  "source_frequency_present": true,
  "target_present": true
}
```

4개 value lane coverage

24/24 scenario evidence

고객 문제 독자		6/6
역향·결과·근거		6/6
경계상·자료 위험		6/6
서사·결정·연결		6/6

기준선과 비교

회귀 계약 검사

value_case_review_package_ready

SCENARIO
24/24

CRITICAL
100%

CONTROL
12/12

LANE
4/4

Control trace

CTRL-01	3 case · 0 fail	LINK
CTRL-02	2 case · 0 fail	LINK
CTRL-03	3 case · 0 fail	LINK
CTRL-04	4 case · 0 fail	LINK
CTRL-05	5 case · 0 fail	LINK
CTRL-06	2 case · 0 fail	LINK
CTRL-07	4 case · 0 fail	LINK
CTRL-08	3 case · 0 fail	LINK
CTRL-09	3 case · 0 fail	LINK
CTRL-10	1 case · 0 fail	LINK
CTRL-11	5 case · 0 fail	LINK
CTRL-12	6 case · 0 fail	LINK

실행 기록

1. evidence-led-value-case-v3: 24/24 PASS · claim 0 · denom 0 · value_case_review_package_ready

실습 화면 4. Baseline·target·horizon·source·quality rule을 나란히 비교합니다.

사업 가치 번역 스튜디오

합성 고객·비용·지표만 사용합니다.
 value_case_review_package_ready는 시장 수요 검
 증, 고객 효과·ROI 보장, 가격·계약·영업·투자·예산·조달
 ·production 승인이 아닙니다.

58개 기술 evidence → 독자·고객 → 문제·현재 대안 →

VALUE MODE 4개	BUSINESS OUTCOME 8개
VALUE EVIDENCE 12개	EVIDENCE CONFIDENCE 94%
CLAIM / DENOM / RISK / TBR 0 / 0 / 0 / 2	VALUE CASE GATE BIZ-C · evidence 94%

01 가치 번역 통제

business-value-contract-1.0.0 · business-value-scenarios-1.0.0

CTRL-01

Source·scope·authority handoff

Value case input manifest

CTRL-02

Audience·customer·buyer·user map

Audience and decision map

CTRL-03

Problem·job·current alternative evidence

Problem and current-state evidence

CTRL-04

실습 화면 5. 모바일에서도 실제 고객 효과·ROI·가격·계약·투자 승인이 아님을 먼저 확인합니다.



실습 화면 6. 1쪽 정보 위계·plain language·decision ask·Gate 시나리오를 켜진 화면에서도 확인합니다.

Version	Pas s	Fai l	주요 상태	판정
feature-dump-v1	6	18	evidence3·outcome2·confidence34%·claim9·denom6·risk5·TBR8	blocked_feature_dump_without_customer_value
claim-only-v2	15	9	evidence8·outcome6·confidence70%·claim3·denom3·risk2·TBR4	blocked_unproven_business_claims
evidence-led-value-case-v3	24	0	evidence12·outcome8·confidence94%·claim0·denom0·risk0·TBR2	value_case_review_package_ready

25. 90분 실습 워크북

시간	행동	남길 evidence	통과 질문
0~10분	58 source·scope·authority	input manifest	교육 Gate와 실제 사업 권한을 구분했나
10~20분	Audience·customer job·alternative	role/problem map	user·buyer·payer가 구분됐나
20~30분	Problem baseline·claim register	problem evidence	source·confidence·반증 신호가 있나
30~40분	Capability·proof inventory	verified capability	unsupported claim이 보이냐
40~50분	Behavior·workflow·outcome chain	crosswalk	causal leap와 adoption condition을 확인했나
50~60분	Metric contract·guardrail	measurement plan	unit·denominator·기간·owner가 있나
60~70분	Benefit·counterfactual·TCO	attribution/cost record	다른 원인과 전 생애 비용을 봤나
70~80분	Unit·commercial·option·risk	economics/risk register	가설과 승인을 분리했나
80~90분	8-block one-page·Gate·handoff	brief/decision record	24/24·overflow0·next test가 보이냐

Primary reader + decision question + authority boundary:
 Customer/user/buyer/payer/operator map:
 Segment + job + pain/gain + current alternative + baseline:
 Claim IDs + source + evidence + confidence + constraint:
 Verified capability → behavior → workflow → output → outcome → impact:
 Adoption/operation conditions + owner + failure signal:
 Metric + unit + denominator + baseline + target + horizon + source:
 Benefit recipient + counterfactual + confounder + attribution limit:
 Build/run/change/support/exit TCO + business/technical unit:
 Payer + route + price/revenue hypothesis + approval authority:
 Options + risk + assumption + constraint + stop/revise signal:
 8-block brief + decision ask + next experiment + handoff:

26. 1쪽 Business Value Case 템플릿

별도 템플릿 [03_Templates/T13-05_one-page-business-value-case.md](#) 를 사용합니다. 15개 section은 metadata/authority·source/claim manifest·audience/decision map·problem/job/alternative·capability proof·outcome chain·adoption/operation·metric contract·benefit/attribution·TCO/unit economics·commercial hypothesis·option appraisal·risk/assumption·one-page brief·Value Case Gate/통합 프로젝트 handoff입니다.

템플릿 영역	먼저 채울 최소 열	빈칸 처리
Audience/problem	role·job·alternative·baseline	미확인은 TBR+source plan
Claim/proof	claim ID·evidence ID·confidence	unsupported는 Gate fail
Metric/economics	unit·denominator·cost scope·option	추정은 assumption 표시
Risk/commercial	authority·stop signal·owner	가격·ROI 승인 문구 금지
One-page/Gate	8 block·ask·next experiment	overflow·critical gap은 block

27. 공식 자료와 적용 경계

아래 자료는 고객 가치·사업 사례·기술 비용·품질·위험·측정 설계의 **원리 참고용 일차 자료**입니다. 목록에 있다는 이유만으로 특정 고객·조직·가격·투자에 자동 적용되거나 사업성이 검증되는 것은 아닙니다. 확인 기준일은 2026-07-16이며 실제 적용·최신판·재무·법률 판단은 권한 있는 전문가가 재확인해야 합니다.

공식 자료	이 장에서 확인할 원리	적용 경계
Strategyzer Value Proposition Canvas	customer jobs·pains·gains와 products·pain relievers·gain creators	template 사용이 product-market fit이나 실제 수요를 자동 증명하지 않음
UK Green Book 2026	목표·option의 비용·편익·위험, Five Case Model, monitoring/evaluation	영국 공공 appraisal guidance; 다른 국가·민간 적용은 context에 맞춤
Guidance on developing business cases	strategic·economic·commercial·financial·management case의 반복 개발	전체 business case를 1쪽으로 대체한다는 뜻 아님
FinOps Framework	기술 사용의 business value와 timely data-driven decision	framework 사용이 비용 최적화·수익을 자동 보장하지 않음
FinOps Quantify Business Value	usage·cost를 stakeholder value·baseline·budget·forecast·KPI와 연결	metric 정의와 business data quality는 조직이 검증
FinOps Unit Economics	resource efficiency unit과 business unit metric 연결	서로 다른 제품을 억지로 단일 unit으로 비교하지 않음

공식 자료	이 장에서 확인할 원리	적용 경계
U.S. SBA Write your business plan	lean format의 value proposition·customer·infrastructure·finance	미국 중소기업 안내; 투자·대출·사업성 승인 아님
ISO/IEC 25010:2023	ICT product quality의 9개 characteristics를 specification·measurement·evaluation에 사용	품질 model이 고객 가치·시장 수요를 자동 증명하지 않음
NIST CSF 2.0	cybersecurity high-level outcome를 risk·priority·communication에 사용	구현 방법·인증·위험 수용을 자동 결정하지 않음
OECD Good Practice Principles for Public Service Design	user need·impact·scale·accountability·transparency 중심 공공 서비스	각 국가 제도·서비스 context와 실제 시민 research 필요
Digital.gov Success metrics	outcome·정량/정성 metric·수집 방법·owner·benchmark·iteration	미국 정부 design guidance; metric이 인과관계를 자동 증명하지 않음
소프트웨어 진흥법	한국 software 산업·사업·적정 대가·공공 사업 제도 맥락	적용 조문·시행일·사업 범위와 최신판을 별도 확인
KDI 공공투자관리센터 연구자료	기초자료·비용·편익·경제성·정책성·위험·종합평가의 구조	개별 공공투자 조사 방법을 일반 software 사업에 자동 적용하지 않음

28. 셀프 테스트 30

1. 기능과 고객 가치의 차이는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 기능은 제품이 할 수 있는 일이고 고객 가치는 그 기능이 특정 고객의 행동·업무·결과를 의미 있게 바꾼 정도입니다. 기능에서 가치로 가는 중간 조건과 evidence를 확인해야 합니다.

2. value_case_review_package_ready가 뜻하지 않는 것을 세 가지 쓰세요.

정답 보기

정답: 실제 시장 수요 검증, 고객 효과·ROI·매출 보장, 가격·계약·투자·예산·조달·production 승인을 뜻하지 않습니다.

3. 합성 사례가 인수하는 이전 artifact는 몇 개인가요?

정답 보기

정답: M12와 M13-01~04에서 이어진 58개 linked artifact이며 orphan과 conflict는 각각 0입니다.

4. 사용자·고객·구매자·지불 주체를 구분하는 이유는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 서비스를 쓰는 사람, 결과를 소유하는 사람, 구매를 평가하는 사람, 비용을 부담하는 사람이 다를 수 있고 각자 원하는 가치·근거·권한이 다르기 때문입니다.

5. Primary reader는 왜 한 명 또는 한 역할로 정하나요?

정답 보기

정답: 첫 페이지가 먼저 답할 질문과 정보 위계를 명확히 하기 위해서입니다. 다른 이해관계자의 영향은 별도 map과 근거에서 유지합니다.

6. 좋은 문제 문장에 필요한 다섯 요소는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 대상 segment, 수행하려는 job, 맥락, 현재 pain·영향, current alternative와 baseline evidence가 필요합니다.

7. 현재 대안을 반드시 적는 이유는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 고객은 아무것도 하지 않는 상태가 아니라 이미 쓰는 방법과 비교하며, 제안의 추가 가치·전환 비용·반사실을 판단해야 하기 때문입니다.

8. Claim register에는 무엇을 기록하나요?

정답 보기

정답: Claim ID, 문장, source, evidence ID, 방법, confidence, constraint, 반증 신호, next evidence, owner와 due를 기록합니다.

9. Verified capability와 unsupported claim의 차이는 무엇인가요?

정답 보기

정답: Verified capability는 version·source·test·owner로 확인됐고, unsupported claim은 충분한 근거 연결 없이 사실이나 효과처럼 표현된 문장입니다.

10. Capability-to-outcome chain의 여섯 단계를 쓰세요.

정답 보기

정답: Capability→behavior change→workflow change→output→outcome→impact입니다.

11. Causal leap란 무엇인가요?

정답 보기

정답: 사용자 행동·업무 변화·도입 조건·중간 결과 없이 기술 기능에서 큰 매출·생산성·사회적 impact로 바로 건너뛰는 주장입니다.

12. 도입 조건이 가치 사슬에 필요한 이유는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 기술이 작동해도 교육·업무 절차·데이터·연계·지원·owner가 없으면 사용 행동과 outcome이 발생하지 않을 수 있기 때문입니다.

13. 운영 가능성을 사업 설명서에 넣는 이유는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 배포·관찰·복구·지원·유지보수가 가능해야 약속한 가치가 지속되며, 이를 숨기면 편익과 비용이 왜곡되기 때문입니다.

14. Metric contract의 최소 항목을 쓰세요.

정답 보기

정답: 지표명·정의·단위·분모·기준선·목표·기간·segment·자료원·수집 주기·품질 규칙·owner가 필요합니다.

15. ‘50% 향상’만으로 판단할 수 없는 이유는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 무엇을 어떤 분모와 기간·대상에서 어떤 기준선과 비교했는지, 자료 품질과 부작용은 무엇인지 알 수 없기 때문입니다.

16. Leading metric과 outcome metric의 차이는 무엇인가요?

정답 보기

정답: Leading metric은 최종 결과보다 먼저 움직이는 행동 신호이고 outcome metric은 사용자·업무 상태의 실제 변화를 나타냅니다.

17. Attribution과 contribution을 구분하세요.

정답 보기

정답: Attribution은 결과 중 제안 때문에 생긴 부분을 판단하고, contribution은 여러 원인 가운데 제안이 어떤 방식과 범위로 기여했는지 설명합니다.

18. Counterfactual은 무엇인가요?

정답 보기

정답: 제안을 실행하지 않았거나 다른 대안을 택했을 때 예상되는 비교 상태입니다.

19. TCO에 포함할 다섯 비용 범위를 쓰세요.

정답 보기

정답: Build·implementation, run, change, support, exit 비용을 포함합니다.

20. Unit economics가 기술 단가표와 다른 점은 무엇인가요?

정답 보기

정답: 기술 자원 비용을 거래·고객·해결 사례처럼 의미 있는 업무·사업 결과 단위와 연결해 의사결정에 사용한다는 점입니다.

21. Cost per resolved action의 계산 의미를 설명하세요.

정답 보기

정답: 정의된 전체 관련 비용을 해결 완료된 실행 항목 수로 나눠 서비스 비용과 업무 결과가 함께 움직이는지 보는 합성 사례의 unit metric입니다.

22. 가격 가설과 가격 승인을 분리해야 하는 이유는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 시험할 가격 단위·범위·반응 가설은 실제 견적·계약·예산 authority의 승인을 자동으로 만들지 않기 때문입니다.

23. Do-nothing과 do-minimum의 차이는 무엇인가요?

정답 보기

정답: Do-nothing은 새 조치 없이 현재 상태와 예정 변화만 유지하고, do-minimum은 문제를 완화하는 데 필요한 최소 변경을 수행합니다.

24. Optimism bias를 줄이는 방법을 세 가지 쓰세요.

정답 보기

정답: 현재 대안과 여러 option을 비교하고, 반증 evidence·불확실성 범위·민감도·stop signal·독립 검토를 함께 둡니다.

25. 1쪽 설명서의 8개 block을 쓰세요.

정답 보기

정답: 한 문장 제안, decision ask, 문제·현재 대안, capability→변화 사슬, 핵심 시각·수치, proof·confidence, 지표·경제성, 위험·가정·next입니다.

26. 짧은 설명에서 위험을 각주로 숨기면 안 되는 이유는 무엇인가요?

정답 보기

정답: 결정에 중요한 비용·운영 조건·불확실성이 작게 보이면 독자가 trade-off를 잘못 판단할 수 있기 때문입니다.

27. 세 version의 pass 수와 판정을 쓰세요.

정답 보기

정답: feature-dump-v1은 6/24·blocked_feature_dump_without_customer_value, claim-only-v2는 15/24·blocked_unproven_business_claims, evidence-led-value-case-v3는 24/24·value_case_review_package_ready입니다.

28. Value Case Gate의 핵심 수치를 쓰세요.

정답 보기

정답: 24/24 scenario, critical 100%, 12/12 controls, 4/4 lanes, 12 coverage domain 100%, role conflict·unsupported claim·denominator gap·critical risk·critical assumption·one-page overflow 0, TBR 2 이하입니다.

29. 다음 실험에는 무엇이 있어야 하나요?

정답 보기

정답: 줄일 불확실성, 대상·기간·방법, metric baseline·target, success/failure/stop signal, owner·due, 개인정보·보안·권한 경계가 있어야 합니다.

30. 통합 프로젝트에 넘기는 핵심은 무엇인가요?

정답 보기

정답: 1쪽 사업 설명서, claim-evidence crosswalk, metric contract, cost·unit economics 가설, risk-assumption-option register, decision record와 다음 실험입니다.

29. 용어집 300 학습 순서

04_Glossary/GLOSSARY_business_value_language.md에는 15개 묶음·300개 unique term이 있습니다. 기술을 사업 언어로 번역하는 순서에 맞춰 역할→문제→근거→capability→변화→도입→지표→편익→비용→unit economics→사업 가설→business case→risk→one-page→decision으로 배열했습니다.

묶음	핵심 질문
01~03	누구에게 어떤 문제·근거를 설명하는가
04~06	무슨 capability가 어떤 변화와 운영 조건을 갖는가
07~10	무엇을 측정하고 편익·비용·unit을 어떻게 해석하는가
11~13	가격·option·위험·가정을 어떻게 경계 짓는가
14~15	한쪽에서 어떤 결정을 요청하고 기록하는가

30. 다음 단계 · 통합 프로젝트에서 사업 가설 검증하기

M13-05는 전체 교육과정의 47번째 매뉴얼이자 본 curriculum 표의 마지막 개별 매뉴얼입니다. 다음은 업무관리 웹 서비스·AI 문서 검토 서비스·공공 민원 지원 서비스 중 하나를 골라 product·architecture·AI·test·security·deployment·operations·business evidence를 한 통합 프로젝트로 연결하는 단계입니다.

M12 problem·requirement·MVP·document package
 → M13 architecture·vendor·organization·handover evidence
 → M13-05 audience·problem·capability·outcome·metric·economics·risk
 → one-page business value case + claim/evidence crosswalk
 → bounded customer research or synthetic pilot plan
 → integrated service build·evaluate·operate·learn

M13-05 output	통합 프로젝트에서 할 일	권한 경계
One-page brief	첫 project review의 decision input	투자·사업 승인 아님
Claim/evidence crosswalk	구현·시험·운영 evidence 갱신	고객 효과는 별도 research
Metric contract	baseline·target·guardrail 수집 설계	개인정보·자료 품질 승인 필요
Cost/unit hypothesis	실제 사용·비용으로 민감도 갱신	가격·ROI 승인 아님
Risk/options	test·revise·stop decision record	권한 있는 owner가 결정

마지막 확인: 좋은 사업 설명은 기술을 숨기지 않습니다. 기술 evidence가 누구의 어떤 변화와 연결되는지, 무엇이 확인됐고 무엇이 가정인지, 비용과 위험은 어디에 있으며, 다음에 무엇을 누가 확인할지를 한눈에 보이게 합니다.