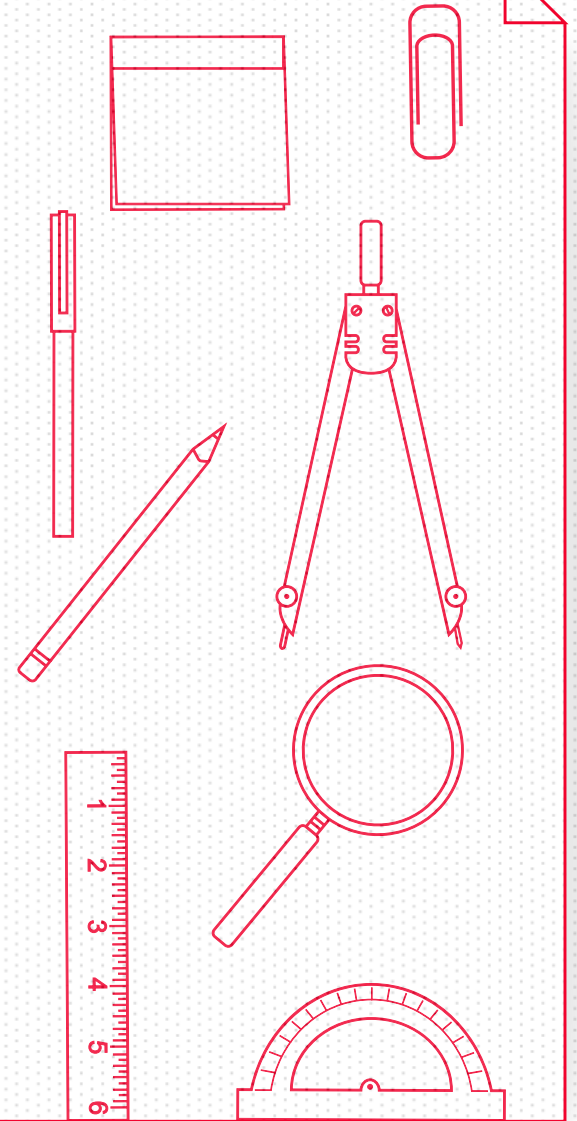


Ver. 2019

# BUSINESS MODEL STORYTELLING CANVAS



The  
**Invention**  
Lab



Copyright © The Invention Lab Inc.

본 워크시트는 더인벤션랩의 자산입니다. 상업적 용도로 사용할 수 없습니다.

[www.theilab.kr](http://www.theilab.kr)

Narrative  
Test

Customer

Problem Thinking

Solution Investigation



핵심 타겟/잠재 고객은 누구인가?



(잠재) 고객의 진짜 문제점은 무엇인가?



대안들이 지닌 한계점을 극복하는 솔루션은?



현존하는 대안에는 어떤 것들이 존재하는가?



제안하는 솔루션의 가장 큰 차별점은?



대안들이 가진 가장 큰 한계점은 무엇인가?

## Number Test

### Revenue Modeling

### Market Exploring

### Ultimate Goal & EXIT



해당 솔루션으로 획득가능한 수익모델은 무엇인가?



초기 진입 시 반드시 확보해야 할 시장과 그 이후 확대 가능한 인접시장은?

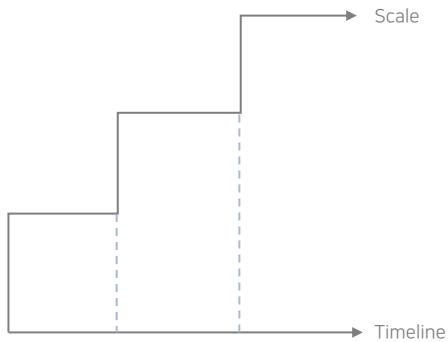
- ✓ 초기 거점시장 정의
- ✓ 인접시장 정의



해당 솔루션이 궁극적으로 추구하는 Goal은 무엇인가?



해당 솔루션은 어떤 과정으로 성장할 수 있는가?



초기 솔루션 개발 및 진입 시 얼마나 비용이 드는가?

- ✓ 초기 인건비(1년)
- ✓ 운영비(1년, 인건비 제외)
- ✓ 기타 경비



해당 솔루션의 EXIT 전략은 무엇인가?

# The Invention Lab\_\_\_\_\_

더인벤션랩은 국내최고의 Corporate Innovation Advisory Firm이며,  
O2O/ON-DEMAND TECH & SERVICE PLATFORM 전문  
SEED INVESTOR 기관입니다.

더인벤션랩 홈페이지 [www.theilab.kr](http://www.theilab.kr)

워크샵 문의 [business@roailab.com](mailto:business@roailab.com)

교육 프로그램 개발 및 운영문의 [contact@roailab.com](mailto:contact@roailab.com)