



# 임팩트 비즈니스 정의 기법

## 1. 문제해결(=문제정의 중심) 방법론 구조

| 단계                         | 목적   | 주요 활동·질문   | 도구·프레임워크                             | 산출물                            | 비고  |
|----------------------------|--|--|--------------------------------------|--------------------------------|---|
| 1단계 - 문제 인식<br>과 임팩트 맥락 잡기 | 왜 이 문제를 비즈니스로 다루어야 하는가를 사회·환경·경제 관점에서 명확히 함. 임팩트 비즈니스의 방향과 연결. | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 이 문제가 사회적·환경적으로 어떤 손실을 내고 있는가?</li> <li>- 경제적 가치와 함께 창출될 수 있는가?</li> <li>- 문제를 잘못 잡았을 때의 비용은?</li> </ul>      | 임팩트 비즈니스 개념화, 목적-결과 매핑               | 문제 배경 설명 초안, 임팩트 관점 문제 정의 문장   | 이후 단계의 기준점. 여기서 모호하면 뒤가 다 흐릿해짐.             |
| 2단계 - 현황 분석                | 현재 상태를 사실과 데이터로 붙잡아서 "어디가 문제인가"의 범위와 강도를 설정.                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 데이터 수집(통계, 인터뷰, 관찰)</li> <li>- 데이터 분석(심각성·발생 원인·영향 파악)</li> <li>- 문제의 지리·시간·대상 범위 명시</li> </ul>               | 현황 분석, 기초 데이터 수집 템플릿                 | 현황 분석 노트, 문제 영향도 요약 (인구·지역·시간) | 이 단계가 약하면 뒤에서 자꾸 '추측형 문제'가 나옴.              |
| 3단계 - 이해관계자 분석             | 실제로 이 문제에 얽힌 사람·기관의 관점과 니즈를 수집해 문제 정의를 현실화. 갈등·우선순위도 여기서 드러남.  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 이해관계자 식별 (직접·간접)</li> <li>- 이해관계자 인터뷰·관찰</li> <li>- 니즈·불편·제약 정리</li> <li>- 영향 받는 정도에 따른 분류</li> </ul>         | 이해관계자 맵, 인터뷰 가이드                     | 이해관계자 목록, 니즈 테이블, 페인 포인트 정리    | 임팩트 비즈니스는 수혜자와 지불자가 다른 경우가 많아 이 단계가 특히 중요함. |
| 4단계 - 문제 구조화(원인-결과 파악)     | 표면적 증상이 아니라 근본 원인을 보이게 해서 "어디를 개입해야 효과가 큰가"를 찾음.               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 문제나무 작성: 핵심 문제를 가운데 두고 위는 결과, 아래는 원인</li> <li>- 5 Whys로 원인 깊이 파기</li> <li>- 원인끼리 묶어 핵심 레버리지 포인트 찾기</li> </ul> | 문제나무 분석, 5 Whys 분석                   | 문제 구조도, 핵심 원인 리스트, 개입 우선순위     | "증상 해결형"을 여기서 걸러냄.                          |
| 5단계 - 문제 정의 문서화·검증         | 분석 결과를 하나의 문서로 고정해서, 조직과 이해관계자가 같은 문제를 보게 함.                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- 문제 정의서 작성(배경, 현황, 이해관계자, 원인-결과, 영향)</li> <li>- 이해관계자와 공유</li> </ul>   | 문제 정의서 (Problem Definition Document) | 확정본 문제 정의서, 합의된 문제 진술문         | "일단 이걸로 간다"는 합의 장치. 이후 솔루션 설계의 기준.          |

| 단계                  | 목적  | 주요 활동·질문  | 도구·프레임워크           | 산출물                 | 비고                    |
|---------------------|---|---|--------------------|---------------------|-----------------------|
|                     |   | - 피드백 반영해 개정  |                    |                     |                       |
| 6단계 - 지속적 모니터링과 재정의 | 상황·데이터·이해관계자 변화에 따라 문제를 다시 조정해 비즈니스가 현실을 놓치지 않도록 함. | - 데이터 지속 수집<br>- 외부 환경 변화 모니터링<br>- 피드백 루프 운영<br>- 필요 시 문제 정의서 개정 | 모니터링 체크리스트, 피드백 루프 | 개정 이력, 최신 문제 정의서 버전 | “문제 정의는 한 번에 끝나지 않는다” |

## 단계별 해설

- 1단계 “이건 임팩트 비즈니스인가?” 질문하기

“매출만 나면 된다” VS “사회·환경 문제를 풀면서 경제성을 붙인다”

- 2단계 “이것이 진짜 문제인가?” 근거 찾기

데이터 수집(설문, 인터뷰, 현장 관찰)

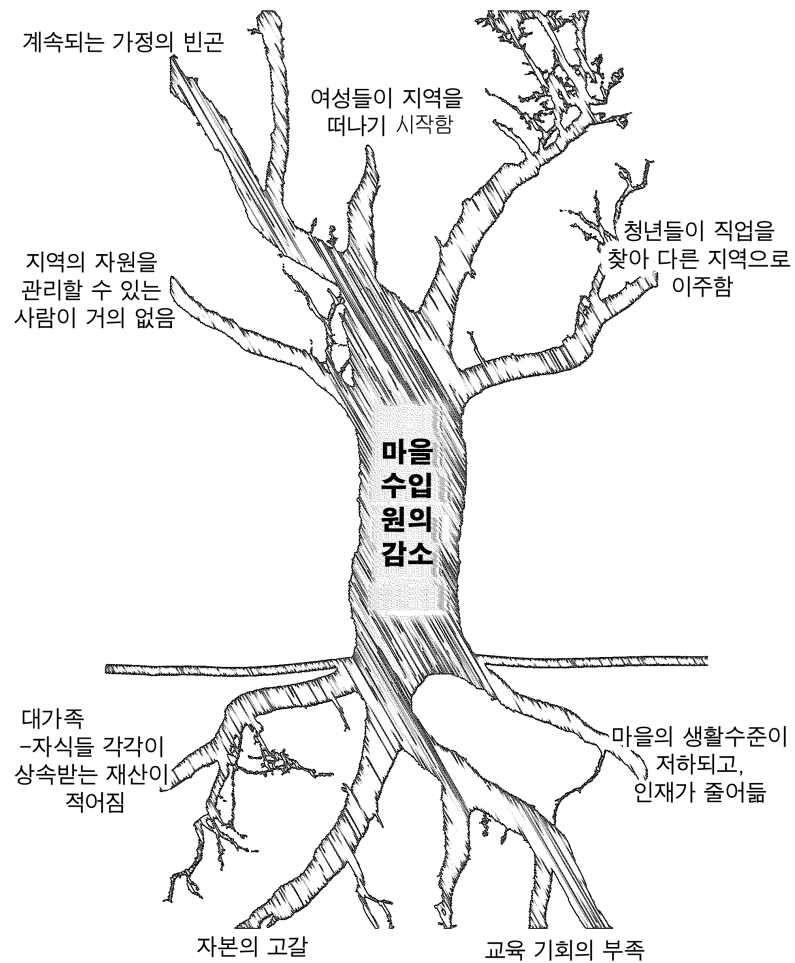
데이터의 구조화(심각성, 원인, 영향)

- 3단계 “문제에 대한 시각 왜곡 피하기”

임팩트 비즈니스의 문제는 이해관계자가 여럿이라 단일 시각으로 정의하면 왜곡된다!

“식별 → 인터뷰 → 니즈 이해”의 3단계 접근 필요!

- 4단계 “문제나무와 5 Whys를 사용한 분석하기”



“구조화된 그림”과 “깊이 파기 질문” 기법을 함께 사용해서, 사고의 폭과 깊이를 함께 추구!

<https://withoutwar.org/?p=15150>

- 5단계 “문제정의서 작성”
- 6단계 “꾸준한 업데이트!”