

수업계획서

마켓이노베이션전략 (Market Innovation Strategy)

담당교수	성명	조재운	교과목	주수강대상	학과	경영학과
	직위	교수			전공	마케팅
	소속	경영학과				

1. 교과목 개요

4차 산업 혁명 시대에는 지금까지와는 전혀 다른 경영학 이론과 학습 방법을 필요로 한다. 본 강좌의 학습 목표는 강의 위주의 전통적인 수업 방식과 달리 형식에 얽매이지 않고 사례분석, 상호 토론을 통해 창조적 혁신을 창출하는 능력을 함양하는 것이다. 이는 향후 4차 산업 혁명 시대에는 기존의 이론을 습득하거나 암기를 기반으로 문제를 푸는 능력보다는 혁신적인 직관력, 상상력을 기르는 것이 보다 더 중요하기 때문이다.

최근 세상을 지배하는 global IT 기업들은 모두 click&mortar 형 기업이다. Click&mortar란 디지털 기술을 의미하는 click과 기존의 아날로그 산업을 뜻하는 brick&mortar (굴목 산업)의 합성어이다. 예를 들어 Jeff Bezos는 인터넷 (click)이 등장하자 이를 서점 (brick&mortar)과 접목하여 아마존 (click&mortar 형 기업)을 설립하여 불과 20년도 되지 않아 세계 유수의 기업이 되었다. 수업에서 소개될 많은 click&mortar 기업들은 모두 상상력에 기반한다. 세상은 빠르게 변하고 있다. 한때 세상을 지배하던 Nokia, GE, IBM, AT&T 같은 기업은 혁신에 실패하여 경쟁력을 상실한 반면 현재 세상을 지배하는 기업들, Apple, Microsoft, Amazon, Google, Netflix, Meta (구)Facebook 등의 기업들은 모두 기존의 사업에 새로운 기술을 접목하여 성공한 기업들이다. 또한 이들 기업은 모두 정보통신기술 (information and communication technology), 특히 인터넷 기반의 플랫폼 기업들이다. 접목한 기술은 다르지만 공통점은 남이 생각하지 않았던 기존 사업과 새로운 기술의 접목 방식을 ‘탁월한 상상력’을 기반으로 창의적으로 고안했다는 점이다. 현재 가장 핫한 화두는 메타버스이다. 본 강좌에서는 메타버스 세상에서 성공할 수 있는 방안도 논의될 것이다. 수강생들도 저마다 이러한 사업을 발굴하고자하는 욕구가 있을 것이다. 본 강좌를 통해 상상력을 함양하면 누구나 제 2의 Jeff Bezos, Bill Gates, Steve Jobs가 될 수 있다. 이런 사람들이 대단해 보이지만 알고 보면 모든 것이 아주 조그만 상상력, 엉뚱한 생각에서 시작된 것이다. Steve Jobs는 IT를 공부한 적도 없고 경영학을 공부한 적도 없다. 그의 학력은 서체 (요즘 애기로 하면 font, 따라서 Mac이 그래픽이 강합니다)를 전공한 대학 2년 중퇴가 전부이다. 다만 그는 상상력의 달인이고 기존의 틀을 거부하는 괴짜였다.

기존의 지식이 필요하긴 하지만 이것만으로는 충분하지 않다. 어쩌면 기존의 경영학 또는 지식 만을 공부하고 이것만을 고집한다면 이는 성공의 걸림돌이 될 수도 있다. 4차산업혁명의 ‘혁명’이란 기존과의 단절을 의미한다. 우리는 이미 4차 산업혁명시대에 살고 있다. 아마존의 Echo 등 AI는 이미 널리 사용되고 있고 자율자동차는 이미 주행 중이다. 학교의 경영학 교육은 실제 세상이 필요로 하는 교육에 비해 적어도 수십년 뒤쳐져 있다. 모든 분야가 마찬가지지만 경영학 교육에도 혁신이 필요하다. 교수가 강의하고 학생은 교과서를 읽고 필기하고 시험 보는 방식으로는 미래를 대비할 수가 없다. 모든 것이 ‘상상력’이다.

다시 한번 강조하지만 본 강좌에서는 글로벌 IT 기업들의 사례 분석과 토론을 통해 상상력과 통찰력을 함양하는 훈련을 할 것이다. 따라서 본 강좌에서는 시험을 보지 않고 상상력의 척도를 기준으로 평가한다.

2. 수업운영방법 개요

A. Teaching Method

1. 학습효과를 극대화 하기 위해 예습, 사례연구, 토론 등을 통해 혁신에 필요한 이론의 습득 뿐 아니라 이의 현장에의 적용능력을 배양시킨다.

- 강의 (이론, 원리 소개)
- 사례연구
- 토론

2. 수업에서 다루는 개념과 원리 등에 관한 국내외 사례를 통해 학습효과를 고취시킨다.

3. 시험은 보지 않으며 상상력을 키우기 위해 토론과 과제로 평가한다.

수업계획서

3. 학습평가방법

1. 출석: 10%
2. 토론 및 수업 참여도: 50%
3. 사례 presentation: 10%
5. 벤처 아이디어 및 창의력 관련 과제 5회 (각 회당 A4 요지 1장 분량) 30%

4. 교재 및 참고자료

구분	교재 제목(웹사이트)	저자	출판사	출판년도
주교재	사례로 학습하는 실무지향적 유통전략	조재운	학현사	2020
주교재	강의 노트(Bb에서 다운 받으세요)	조재운		2022
주교재	Harvard Business School cases(Bb에서 다운 받으세요)			
부교재	200조 시대의 이커머스 전략	이종우, 조재운	캐스팅 박스	2022
부교재	유통원론	안광호, 조재운, 한상린	학현사	2023

5. 수업진도계획

주별	교수내용	수업형태	비고
1	첨부파일에 있는 강의노트 참조		

6. 기타참고사항

본 강좌는 시험이 없는 실무지향적 과목이므로 출석과 수업 참여가 대단히 중요합니다. 전통적 강의 형식에서 탈피하여 완전 세계적 MBA school의 선진형 강의 형식으로 진행되므로 수강생의 토론 참여가 대단히 중요합니다. 첨단 기업의 경영 방식을 심층적으로 이해할 수 있는 기회이므로 매우 실무적이고 실용적인 내용과 형식의 강의를 이루어질 것입니다.