

중소기업 AX 도입 방법론 및 영업 관리 AI 소개

우리 기업 AX 전환, 어디서부터, 어떻게 시작할 것인가?

INDEX

SECTION 01	INTRO
SECTION 02	AI 활용 3단계
SECTION 03	기업 실전 사례
SECTION 04	AI 실전 도입 방법
SECTION 05	이볼브 실제 사례

SECTION 1 | INTRO

신동수

- 국내 주요 AI · SaaS 기업에서 CPO 및 사업 총괄로 재직
- 1년 만에 **"15억에서 60억"**으로 데이터 기반의 플랫폼 세일즈 고도화
- 국내 그룹웨어 서비스 총괄, **17만 기업 회원 및 20억 이상 연매출 달성**

-
- ✓ 데이터 기반 영업 전략 수립
 - ✓ 성공적인 서비스 런칭 노하우
 - ✓ 스타트업 성장 전략
 - ✓ 실무 중심 맞춤형 컨설팅



오늘 가져갈 4가지

우리 기업의 AI 도입과 AX 전환, 어디서부터 어떻게 시작할지 정리합니다.

AI 활용 3단계

01

기업의 AI 활용은 어디까지 발전하는가
증강 → 자동화 → 조직화

기업 실전 사례

02

다른 회사들은 AI로 어떻게 일하는가
제조업·서비스업 사례

우리 회사 도입 가이드

03

어떤 부서, 어떤 업무부터 시작할 것인가
실패하지 않는 4단계

의사결정 핵심 3가지

04

보안 · 비용 · 정부지원
대표가 반드시 확인할 사항

AI 도입은 '도구 구매'가 아니라 '경영 의사결정'입니다. 작게 시작해서 빠르게 확장하세요.

SECTION 2 | AI 활용 3단계

1) AI는 무엇인가?

AI는 '월급 안 받는 신입 전문가 1명'입니다.

좌측: 우리가 흔히 오해하는 AI

마법 같은 만능 도구

한 번 사면 알아서 일함

IT 전문가만 쓸 수 있음

직원을 대체함

우측: 실제 AI의 모습

똑똑하지만 맥락이 없는 신입

지시하고, 가르치고, 점검해야 함

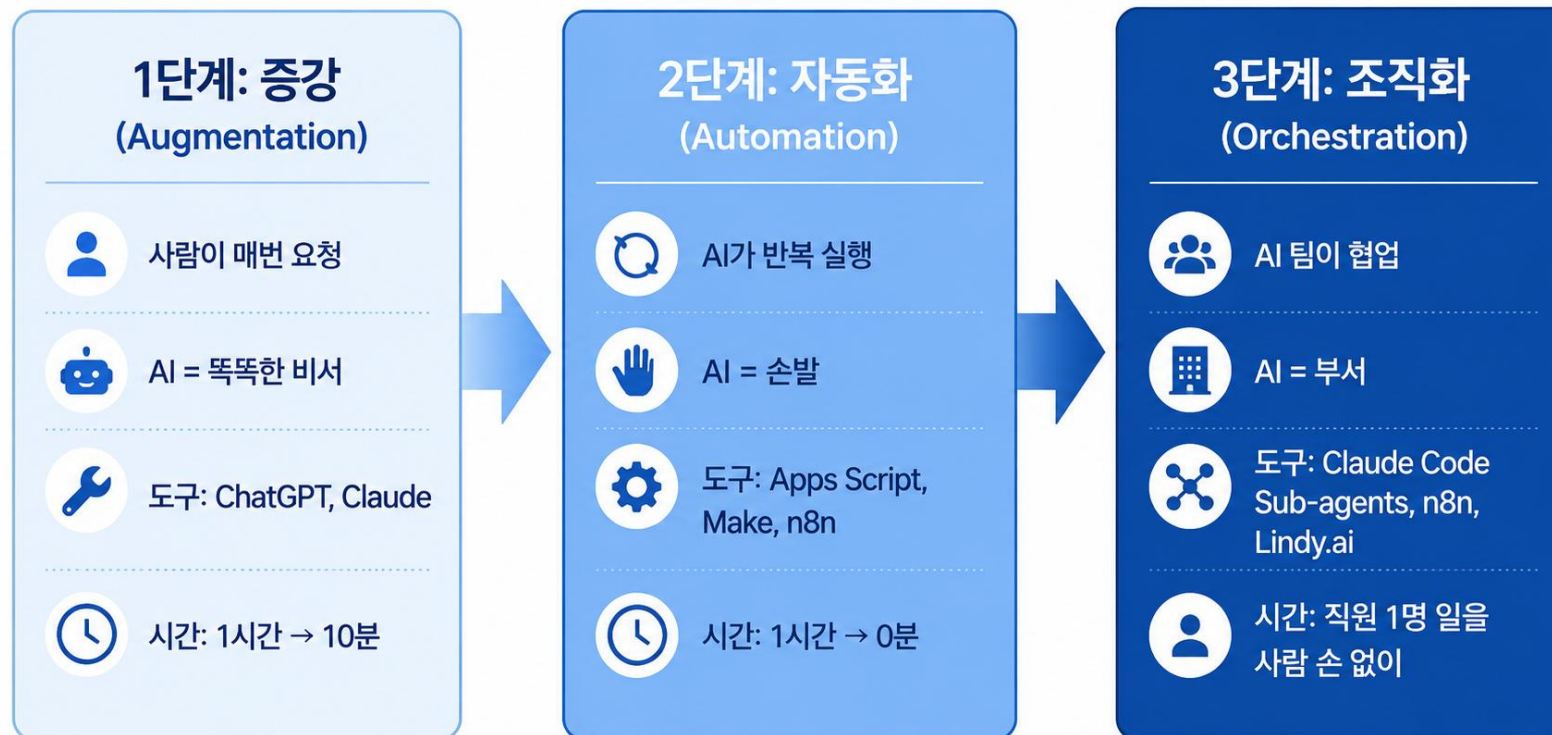
누구나 한국어로 지시 가능

직원의 역량을 2~3배로 늘림

AI를 잘 쓰는 회사 = 신입 직원을 잘 키우는 회사. 도구가 아니라 동료로 다뤄야 합니다.

2) 한 장으로 보는 AI 활용 3단계

AI 활용은 3단계로 발전합니다.



지금 대부분의 기업은 1단계에 머물러 있습니다. 1년 후에는 2단계가 표준이 됩니다. 그 전에 도착해야 합니다.

3) 1단계 – 증강 (Augmentation)

AI는 부서별로 다르게 일합니다. 우리 회사 어디에 먼저 도입할지 정하세요.

부서	활용 영역	기대 효과
영업·마케팅	잠재고객 리서치, 견적·제안서 초안, 콜드메일	영업사원 1명 작업시간 50%↓
구매·자재	협력사 평가, 자재 시세 모니터링, 견적 비교	구매 담당 1명 → 0.5명
생산·품질	작업 매뉴얼·SOP 다국어화, 품질 클레임 분류	신입 교육기간 30%↓
인사·총무	채용 1차 스크리닝, 사내 공지·매뉴얼 작성	채용 1건당 시간 70%↓
회계·재무	영수증·세금계산서 분류, 월간 보고서 초안	결산 시간 단축, 외주비 절감
CS·A/S	클레임 분류·답변 초안, FAQ 자동 정리	응대 30분 → 5분

전부 한 번에 도입하지 마세요. 가장 사람이 많이 붙어 있는 부서 1개부터 시작하세요.

3) 2단계 - 자동화 (Automation)

한 번 만들어 계속 돌리기

한 번 세팅하면 AI가 알아서 반복 실행. 사람 손이 떴지는 단계

가벼운 활용 예시

- Google Form 응답 → AI 자동 분류 → 담당자 Slack 알림
- 매일 산업 뉴스 자동 수집 → AI 요약 → 메일 발송
- 영수증 100장 사진 → AI가 자동으로 시트에 입력·분류
- 고객 클레임 메일 → AI 분류 + 답변 초안 + 담당자 배정

자동화 흐름 도식 (예시)

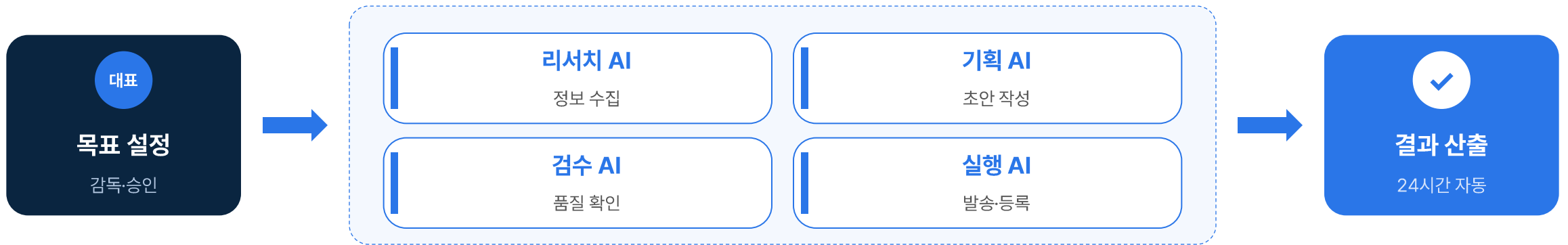


자동화 1개를 만들면, 그 부서의 일하는 방식이 영구히 바뀝니다.

3) 3단계 – 조직화 (Orchestration)

AI 팀이 부서처럼 협업

여러 AI가 부서처럼 협업하는 단계. 사람은 목표 설정과 감독만



BEFORE

AFTER

직원 1명 풀타임 (40시간/주)

사람 손 없이 매주 자동

직원 이직 시 노하우 사라짐

AI가 노하우를 자산으로 보관

새 시도마다 사람 다시 투입

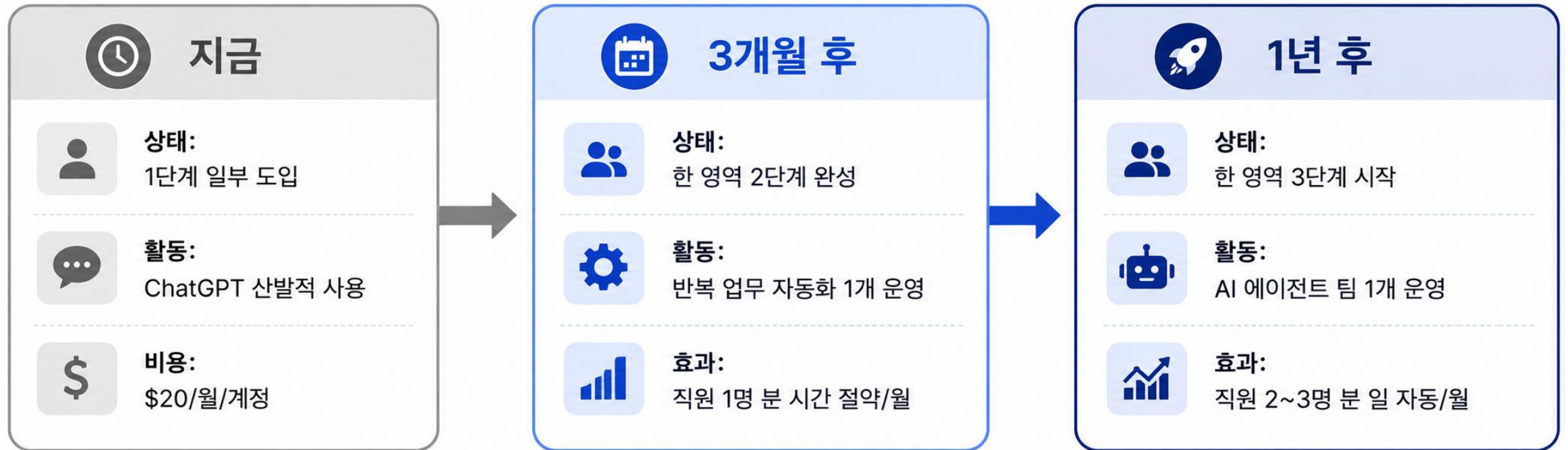
한 번 만들면 24시간 운영

AI 에이전트 팀 구성만으로도 풀타임 직원 1명분의 일을 24시간 운영할 수 있습니다.

4) 우리 회사의 1년, 이렇게 진화합니다.

한 번에 3단계로 가지 마세요.

한 영역 1단계 → 그 영역 2단계 → 다른 영역 1단계 → 한 영역만 3단계 순서로



SECTION 3 | 기업 실전 사례

다른 기업들은 AI로 이미 일하고 있습니다.

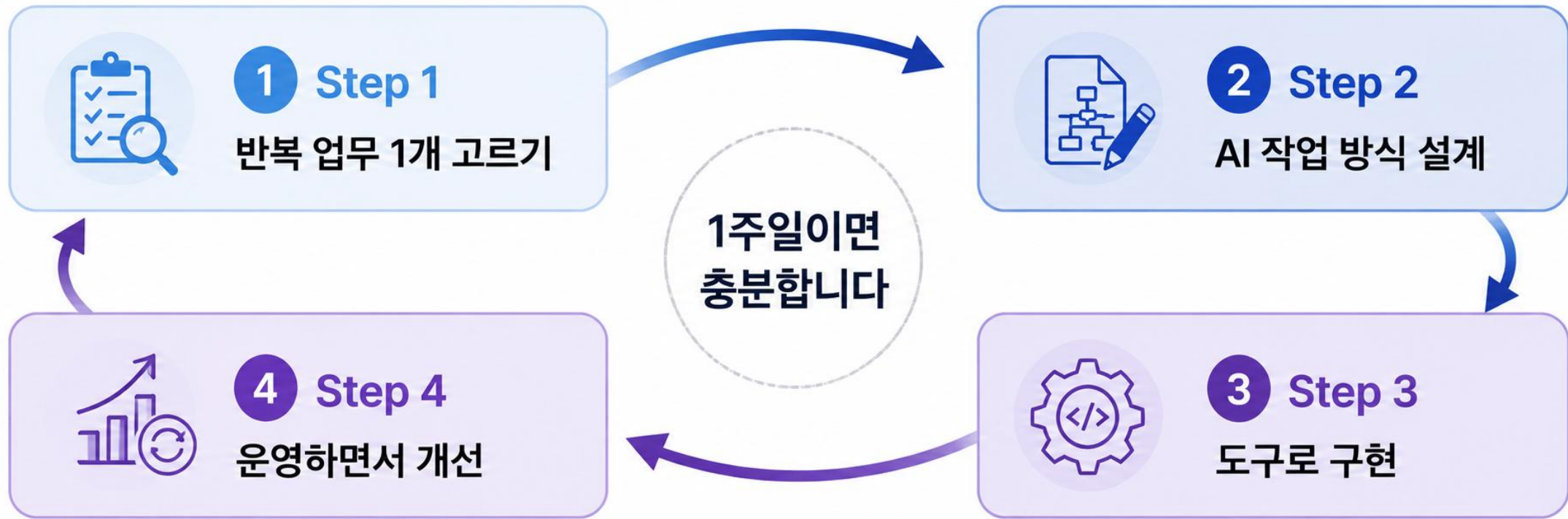
업종·회사	영역	어떻게 활용했나
제조업 A사 (자동차 부품)	생산·품질	클레임 메일을 AI가 분류·우선순위 부여 → 품질팀 대응시간 60%↓
제조업 B사 (식품)	영업·견적	AI가 거래처별 견적 이력 학습 → 신규 견적서 초안 5분 작성
제조업 C사 (화학)	인사·교육	작업 매뉴얼을 AI가 다국어 번역 → 외국인 근로자 교육 자동화
DL이앤씨 (건설)	홍보·문서	ChatGPT로 보도자료 작성 — 직원 작성본과 큰 차이 없음
IMWEB (B2B SaaS)	DevOps	Claude Code + MCP 서버로 인프라 작업 자동화
팀스파르타 (교육)	교육 서비스	수강생 코드 오류를 AI가 즉시 교정
인덴트코퍼레이션 (마케팅)	마케팅 자동화	AI가 인플루언서 자동 매칭·제안서 발송· 성과 추적

AI를 잘 쓰는 회사는 '기술'이 좋은 게 아닙니다. 하나의 작은 업무부터 끈질기게 적용한 회사들입니다.

SECTION 4 | AI 실전 도입 방법

1) 도입 4단계 프레임

AI 도입을 어렵게 생각하지 마세요. 시작은 단순합니다.



2) 1단계 - 반복 업무 1개 고르기

전사 한 번에 가지 마세요. 우리 회사 단 하나의 업무부터 정합니다.

선정 기준 4가지:

4개 모두 면 최우선 자동화 후보. 3개도 가능. 2개 이하면 패스.

매주/매일 반복되는가?

입력·출력이 정형화되어 있나?

시간을 측정할 수 있나? (몇 분/몇 시간)

사람의 판단이 80% 이하인가?

우리 회사 후보 발굴법:

1. 각 부서장에게 30분 인터뷰: "직원이 가장 많이 반복하는 일 3가지가 무엇인가요?"
2. Top 3 시간 소비 업무 추출
3. 4가지 기준으로 평가 → 1개 선정

2) 2단계 – 추진체계와 변화관리

AI 도입의 성패는 도구가 아니라 '누가 추진하느냐'에 달려있습니다.

추진 모델 3가지

모델	특징	적합한 회사
대표 직접 주도	첫 6개월 대표가 위원장	50인 이하
챔피언 임명	적극적 직원 1명에게 권한·시간 부여	50~200인
전문 파트너 협업	AI 도입 경험 기업과 함께	도입 경험 없는 경우

직원 유형별 대응 3가지

거부형 베테랑

- 강요 X · 성공사례 보여주기
- 6개월간 평가 면제 약속

관망형 중간 관리자

- 다른 회사 사례 공유
- 부서장 인터뷰 참여

적극형 젊은 직원

- 사내 챔피언으로 키우기
- 첫 6개월 시간 할당

대표가 직접 '평가에 안 쓴다'고 공언하는 것 — 이것이 가장 효과적인 변화관리입니다.

2) 3단계 - 도구 선택

AI 도구는 4가지면 충분합니다. 우리 회사 상황에 맞게 선택하세요.

AI 도구 4종 한 장 비교 직원 1명당 1~2개면 충분

도구	핵심 강점	추천 활용 영역
● ChatGPT	범용 비서, 이미지 생성 강함	마케팅, 문서 작성, 고객 응대
● Claude	긴 문서 분석, 글쓰기, 코딩 강함	보고서, 계약서 검토, 사내 문서
● Gemini	Google 워크스페이스 연동	Gmail, Docs, Sheets 작업
● Perplexity	출처 있는 검색·리서치	시장 조사, 경쟁사 분석

도입 단계별 비용 플랜 2026년 5월 기준

플랜	비용	추천 대상
개인 Pro (각 도구별)	\$20~25 / 월 / 계정	직원 1~5명 시범 도입 시
Team / Business	\$25~30 / 시트 / 월	정식 도입, 보안 확보
API + 자체 SaaS (맞춤 구축)	사용량 기반	자동화·맞춤형 구축 시

개인 무료 계정 사용 금지, 우리 회사 정보가 학습 데이터로 들어갈 수 있습니다. 반드시 Team/Business 플랜으로 시작합니다.

2) 4단계 - 운영·체감도 측정·개선

가볍게 우리 기업에 도입 효과를 측정합니다.
실제 기업 내 체감도를 기반으로 점차 확장합니다.

1

시간 절감 체감

“전에 5시간 → 지금 30분”

직원 본인이 한 줄로 답할 수 있어야 함

2

사용 빈도

“주 5회 이상 자발적으로 쓰고 있는가?”

강제 X — 안 쓰면 그 자동화는 실패

3

만족도

“도움 됐다, 5점 만점에 4점 이상인가?”

3개월 후 직원 1명에게 1분 인터뷰

측정은 단순하게, 3가지 기준으로 가볍게 진단하고 점차 확장합니다.

3) 흔한 실패 vs 성공 패턴

실패하는 도입 vs 성공하는 도입

구분	❌ 실패하는 도입	✅ 성공하는 도입
도입 방식	“AI 도입하자” 선언	“이 업무 자동화하자” 선언
범위	전사 한 번에	1개 팀, 1개 업무, 1개 도구
기간 / 접근	6개월 시스템 구축	1주일 파일럿
주관 / 책임	IT 부서 위임	대표가 첫 6개월 직접 주도
측정	측정 없음	시간 / 사용 빈도 / 만족도 체감
직원 커뮤니케이션	사후 통보	시작 전 대화 + 6개월 평가 면제

4) 보안 / 관리

우리 영업비밀과 고객정보, AI에 안전한가요?

구분	❌ 위험한 사용	✅ 안전한 사용
도구·계정	직원이 개인 무료 ChatGPT 사용	회사 명의 Team / Business 플랜
데이터 입력	견적서·계약서를 무료 AI에 업로드	기업 계정 (학습 사용 안 함 명시)
가이드라인	사내 가이드 없음	"이런 정보는 입력 금지" 1페이지 가이드
관리 체계	BYOD (개인 계정 알아서)	회사 계정 발급, 사용 로그 관리

보안은 'AI 도입의 장애물'이 아닙니다. 플랜 및 사내 가이드를 통해 해결 가능합니다.

5) 투자 / 효과

AI 도입 효과는 4가지 영역에서 동시에 나타납니다

<div style="text-align: center;"> <p>1 시간 절감 </p> <p>반복 업무 자동화로 직원 작업시간 단축</p> <p>▼</p> <p>직원 1명당 주 3~5시간 절감</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>2 외주비 절감 </p> <p>마케팅·번역·디자인 콘텐츠 외주 대체</p> <p>▼</p> <p>월 외주비 30~50% 감소</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>3 채용 회피 </p> <p>업무량 증가를 추가 채용 없이 흡수</p> <p>▼</p> <p>연 5천만원 절감</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <p>4 매출 기여 </p> <p>영업 응답속도·고객 응대 품질 향상</p> <p>▼</p> <p>전환율 상승</p> </div>
--	--	--	---

자가 진단 · 한 줄로 계산하기

우리 회사 절감 추정 = **직원 수 × 주당 절감시간 × 시급 × 52주**

보수적 가정만 적용해도 **직원 1명당 연 300~500만원 절감**이 일반적 수준

같은 인력으로 1.5배의 일을 처리하는 회사가 됩니다. AI 도입은 비용이 아니라 경쟁 격차를 벌리는 시작점입니다.

6) 정부 지원 사업 활용

우리 회사의 AI 도입 상태에 맞게 지원 사업을 활용 가능합니다.

정부 지원사업 4가지 유형

2026년 기준 · 우리 회사에 맞는 유형 선택

유형	대표 사업 (2026)	지원 방식	적합한 시점	지원 규모
1 외부 공급기업 활용형	<ul style="list-style-type: none"> AI 바우처 (중기부·NIPA) AI 청년창업기업 동반성장 데이터·혁신 바우처 	<ul style="list-style-type: none"> 검증된 공급기업이 제공 수요·공급 컨소시엄 구성 자부담 현금 10%+ 현물 	<ul style="list-style-type: none"> 자체 개발 어려움 빠른 도입 필요 	<p>기업당 최대 2억원</p> <p>동반성장형 최대 11억</p>
2 자체 도입·구축형	<ul style="list-style-type: none"> 스마트공장 보급·확산 AI 트랙 AX-Sprint AI 응용제품 혁신 소상공인 AI 활용 	<ul style="list-style-type: none"> 자체·외주로 시스템 구축 주관기관 컨소시엄 	<ul style="list-style-type: none"> 제조 라인 자동화 자체 IT 역량 보유 	<p>AI 트랙 최대 3억원</p> <p>구축비 50% 이내</p>
3 인력 양성·교육형	<ul style="list-style-type: none"> KDT AI 캠퍼스 (고용부) 중소기업 AI훈련확산센터 이어드림 스쿨 	<ul style="list-style-type: none"> 훈련비 100% 국비 전문 코치 1:1 매칭 	<ul style="list-style-type: none"> 내부 AI 리터러시 부족 직원 자체 운영 역량 필요 	<p>전액 국비 지원</p> <p>훈련수당 월 40~80만원</p>
4 정책 자금·융자형	<ul style="list-style-type: none"> AX 스프린트 우대트랙 (중진공) 혁신창업사업화자금 신성장기반자금 	<ul style="list-style-type: none"> 저리 융자, 금리 0.1%p 인하 대출한도 우대, 패스트트랙 	<ul style="list-style-type: none"> AI 도입 자금 조달 설비 투자 동반 시 	<p>기업당 최대 60~100억원</p>

한 유형만 선택할 필요는 없습니다. 회사의 도입 단계와 부족한 자원에 따라 여러 유형을 조합하는 것이 일반적입니다.

6) 정부 지원 사업 활용

신청 전 반드시 확인해야 할 4가지 — 잘못 고르면 1년을 허비합니다.



정부 지원사업은 매년 운영됩니다. 공고 시점에 준비된 회사가 받습니다.

SECTION 5 | 이볼브 실제 사례

1) 통합 AX 패키지

이볼브는 기업의 AI 전환을 통합 패키지로 해결합니다.



전 단계 공통 지원
AI-LEADERS · 매일 자동 큐레이션되는 AI 트렌드 교육

우리 기업의 사업화 전 과정을 AI를 통해 지원합니다.

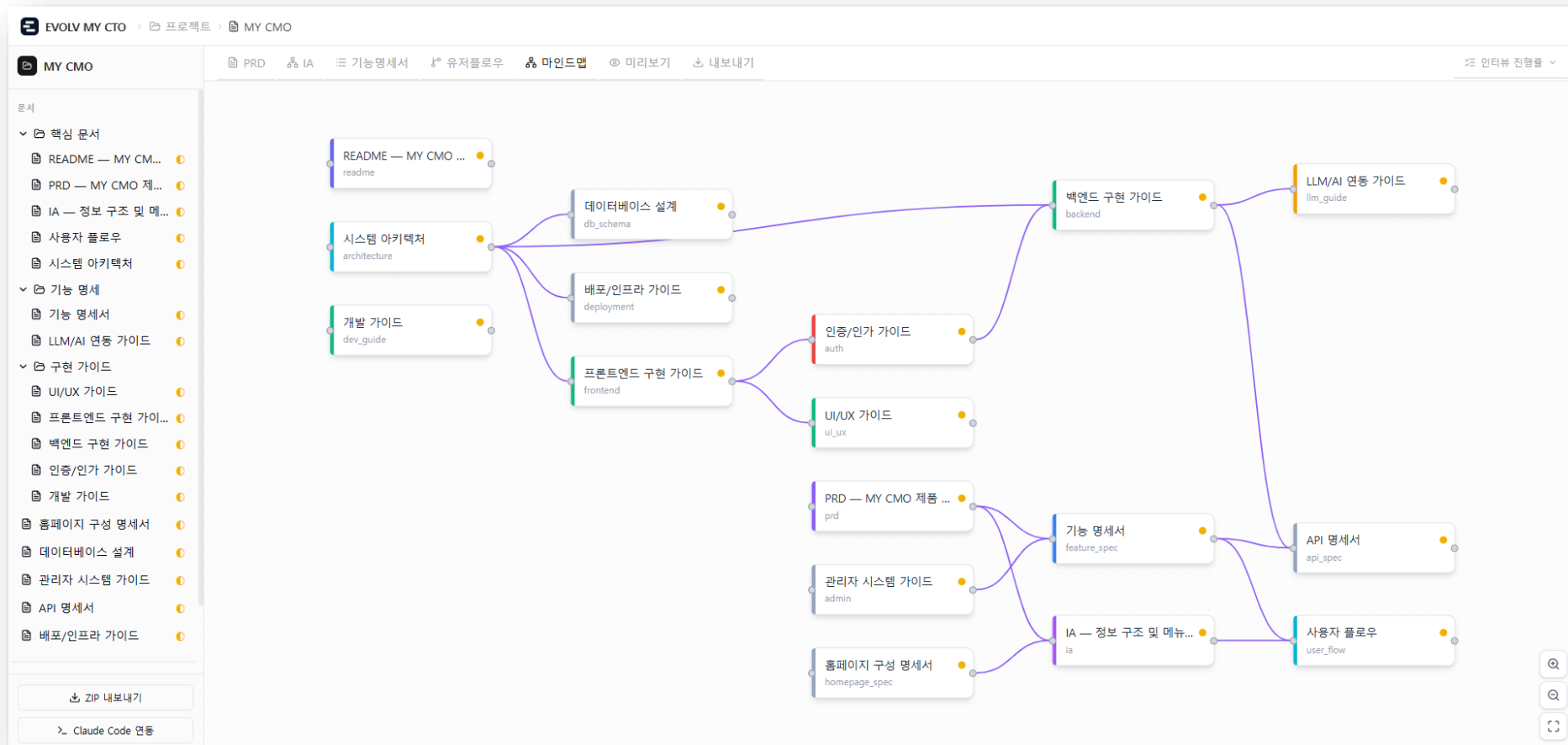
2) MY CSO – 사업 전략 수립 및 검증

별도의 전략 분석가 없이도, 우리 사업의 방향을 데이터로 분석합니다.

The screenshot displays the EVOLV_MY CSO interface. The main content area is titled '넥스트커머스 사업전략 분석' (Next Commerce Business Strategy Analysis) for '(주)넥스트커머스 - 이커머스/유통'. It features an 'Executive Summary' section with key metrics: '분석 완료 8/8' (Analysis Complete 8/8), '신뢰도 87%' (Confidence 87%), and '핵심 권고 28건' (Key Recommendations 28 items). A summary paragraph follows, highlighting the company's AI-based product capabilities and B2B SaaS market performance. Below the summary are three charts: '경쟁력 비교' (Competitive Advantage Comparison) as a radar chart, '시장 포지셔닝 맵' (Market Positioning Map) as a scatter plot, and '전략 우선순위' (Strategy Priority) as a horizontal bar chart.

3) MY CTO – MVP 제품 설계 및 검증

간단한 인터뷰로 우리 사업의 맞춤형 제품 (Web 기반)을 자동 설계합니다.



4) MY CMO – 브랜드 지표 및 마케팅 관리

데이터 기반으로 우리 브랜드 고도화 전략을 수립합니다.



5) SELLDAY – B2B 고객 세일즈 및 관리

AI 기반으로 영업 반복 업무를 자동화합니다.

The screenshot displays the SELLDAY web application interface. On the left is a navigation menu with options like '대시보드', '일정', '제품 관리', '그룹 관리', '잠재 고객', and '영업 리드'. The main content area is titled '영업 리드 / 리드' and shows a table of leads under the '기업 컨설팅' tab. A search bar and filter options are present above the table.

기업명	대표자명	고객 담당자명	부서	휴대전화
<input type="checkbox"/> 넥스트유니콘	장재용	장재용	대표	010-1234-5678
<input type="checkbox"/> 하임벤처투자	박대성	박대성	대표	
<input type="checkbox"/> 헬로월드랩스	김진호	김진호	피물팀	
<input type="checkbox"/> 이노그림	김봉균	김봉균	피물팀	

Overlaid on the interface are several AI-powered features:

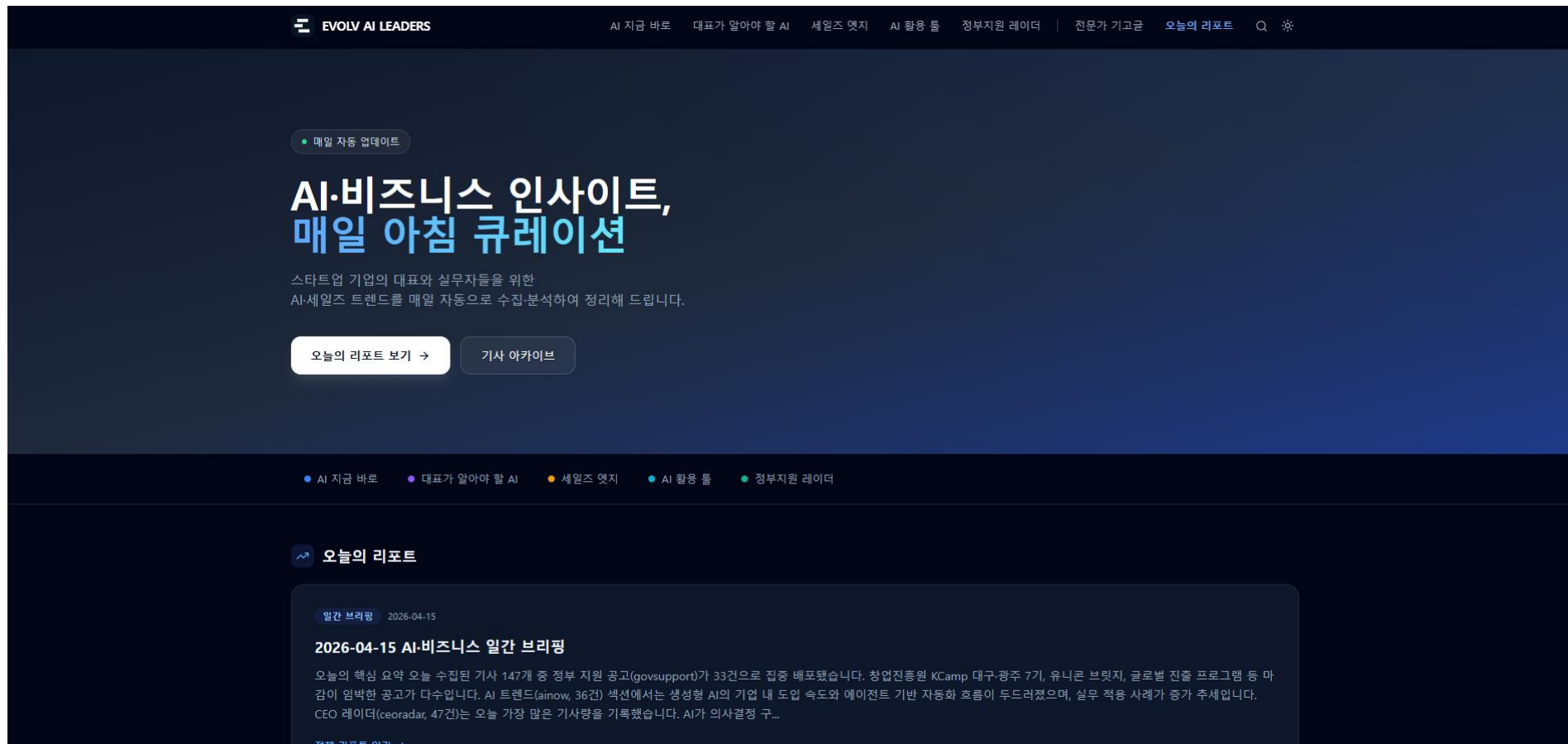
- AI 추천 (AI Recommendation):** A purple button in the top right corner.
- 셀데이 AI Chat (Sellday AI Chat):** A purple chat bubble on the left side.
- AI 추천 팝업 (AI Recommendation Pop-up):** A detailed view of an AI recommendation for a lead, including contact information and key insights.
 - AI 추천:** 이볼브 SaaS 서비스 공급 리드에 적합한 타겟 고객 리스트입니다.
 - 큐리어드 (28명) | 추천도 82%**
 - 우편번호 06248 | 상세주소 서울특별시 강남구 논현로 71길 20, 4층
 - HR컨설팅 전문업체로 우리 핵심 타겟과 완벽 일치, AI 스코어 82점(최우선)
 - 직원 45명 최적 규모 + 최근 대기업 수주 등 월 3건 성장 뉴스로 도입 적기
 - 즉시 컨택 필수, 맞춤 제안서로 빠른 미팅 성사 가능

Additional text boxes provide context for the AI recommendations:

- 이전 큐리어드의 영업 활동을 바탕으로 생성한 계약서 초안입니다.** (Contract draft generated based on previous lead's sales activities.)
- 예전 계약서 및 큐리어드의 고객 정보, 이전 영업 활동 내용 등을 참조하여 초안 시나리오를 작성하였습니다. (Draft scenario created by referencing previous contracts, customer info, and sales activities.)

6) AI LEADERS – 매일 자동 큐레이션되는 AI 트렌드 교육

매일 AI 최신 트렌드, 인사이트를 받아볼 수 있습니다.



AI 도입은 "도구"가 아니라 "시작"입니다.

우리 회사의 반복 업무 1개부터 시작하세요.

홈페이지

<https://evolv.kr>

<https://sellday.kr>

전문가 진단 / 솔루션 도입문의

contact@evolv.kr

