

KUSF 러너 서비스 기획 1-Pager(2조 twogether)

1. Who's the Customer?

- 야구 경기를 오프라인으로 관람하러 간 관객들

2. What are the customer jobs? Why are customers hiring us?

- JTBD 1. 고객은 '내가 놓친/지나간 순간을 포착하여 현장감을 유지' 하고싶다.
- JTBD 2. 고객은 '스포츠 상황을 다양한 각도로 관찰하여 경기에 계속적으로 몰입' 하고 싶다.

→ 두 가지의 JTBD를 해결함으로써, 경기관람의 흐름을 놓치지 않고 싶다.

3. What are the customer problems?

- 오프라인에서 놓친/지나간 상황에 대해 다시 볼 수 없다.
- 해당 상황으로 인해 끼친 경기의 흐름을 파악하기 힘들고 현장감을 유지하기 어렵다.
- 현장감을 유지하기 어려워지면 경기에 몰입하기 힘들다.
 - : 스포츠 경기는 흐름이 중요하기 때문에 이전 상황이 어떻게 영향을 끼쳤는지 파악하는 것이 중요하다

4. How can we deliver this job 10x better?

- : 고객이 원하는 내용의 상황을 빠르게 확인할 수 있도록 한다.
- : 야구 경기 관람자의 needs와 관심이 있는 정보에 집중한다.

가. 가장 중앙의 큰 화면은 3D 그래픽을 활용한 공의 궤적과 타구 속도 등 경기 상황적 내용을 포함.

나. 해당 화면은 투수, 타자, 주자의 상황을 확인할 수 있고 스크롤 바를 활용하여 고객이 원하는 상황을 찾을 수 있도록 함.

투수	스피드, 회전수, 스트라이크볼 비율, 구종별 투구 비율, 상황별 타율(ex 7회 등판시 방어율, 특정타자와 상대전적, 좌타자 피안타율,
타자	타구스피드, 비거리, 발사각, 1루까지 시간, 상황별 타율(ex 1.2루에서 타율, 사이드암 투수 타율, 특정투수와의 상대전적)
주자	주루스피드, 시즌 도루갯수, 도루 성공율
포수	팝타임, 시즌도루저지율
내야수	1루까지 송구스피드
외야수	보살시 송구 스피드

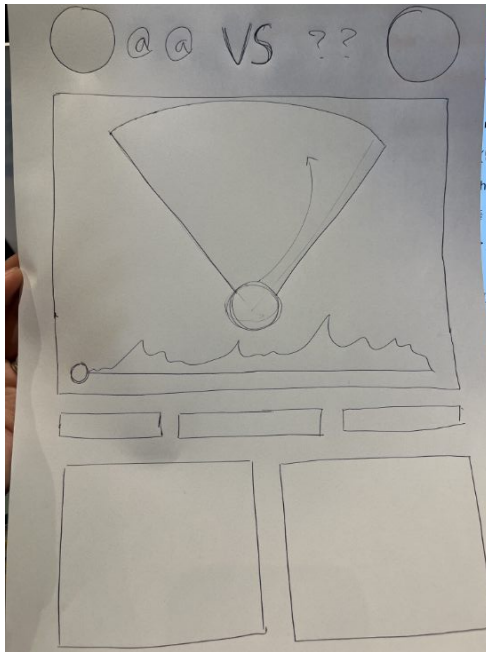
5. How do we know/measure that our solution is 10x better?

- Retention

: 야구를 오프라인으로 관람하는 고객들이 경기를 관람하는 동안 궁금하거나 놓친 상황들을 빠르게 확인하기 위해 더 많이 이용하게 하고, 고객이 경기의 흐름을 파악하여 경기에 지속적으로 몰입할 수 있는 것에 목표를 둔다.

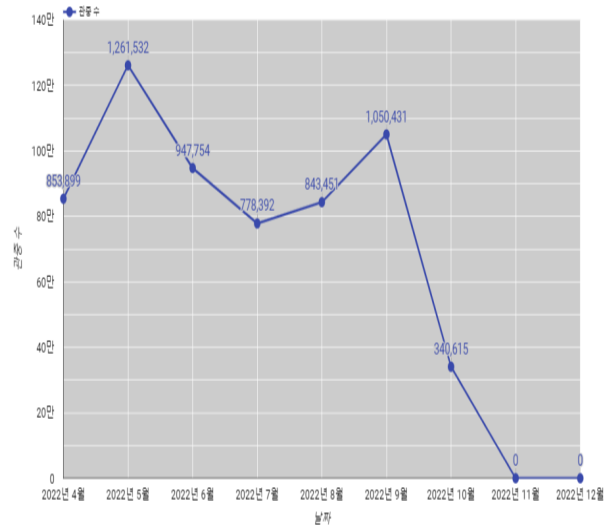
- 가정

: 해당 프로그램을 이용하는 고객은, 경기가 진행되는 동안 서비스를 이용할 것이다.
: 구체적으로는 시즌이 진행되는 6~7개월간 중 고객이 오프라인 관람을 가거나 관심있는 경기의 주요 장면들이 궁금할 때 지속적으로 접속하고, 시즌이 종료되는 시점부터는 서서히 접속률이 떨어질 것이다.



<4번 사진 첨부>

2022년 KBO 정규시즌 관중 현황



*출처: KBO 공식 홈페이지
(<https://www.koreabaseball.com/History/Crowd/GraphDaily.aspx>)

<5번 근거자료>