

0. Background

최근 스포츠 중계가 유료화 됨에 따라 불만을 표출하는 사람들이 많아지고 있다. 이들 중에는 이용권의 가격이 합당하지 않다고 생각하는 사람들도 있는 반면, 경제적 여건이 되지 않아 이용권을 구매하지 못해 스포츠를 즐기지 못하는 사람들도 있다. 스포츠란 모두가 즐길 수 있어야 한다는 생각에서 이 서비스가 시작되었다.

1. Who's the Customer?

스포츠를 사랑하는 청소년이나 대학생, 과거 무료중계를 그리워하는 사회 초년생 등 경제적 여건이 되지 않아 유료 스포츠 중계를 시청하지 못하는 사람들

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

고객들은 스포츠 중계를 무료로 시청하고 싶다.

고객들은 스포츠가 주는 희노애락을 경험하고 싶다.

3. What are the customer problems?

유료 스포츠 중계를 시청하기 위한 비용을 지불하기 부담스럽다(어렵다).

기존에 스포츠에 관심이 적었던 고객들의 스포츠에 대한 진입장벽이 높아진다.

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

고객들이 스포츠 중계를 무료로 시청할 수 있는 기회를 제공한다.

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

무료 시청에 대한 고객 만족도 조사를 한다.

투표에 참여한 고객들과 무료 중계를 시청한 고객 수를 측정한다.

(-> 시청자들이 만족한다면 고객수가 줄어들지않을 것이다.)