

## 0. Background

최근 스포츠 중계가 유료화 됨에 따라 불만을 표출하는 사람들이 많아지고 있다.

이에 대한 근거는 아래 **6.** 근거자료 항목에 제공할 것이다. 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.

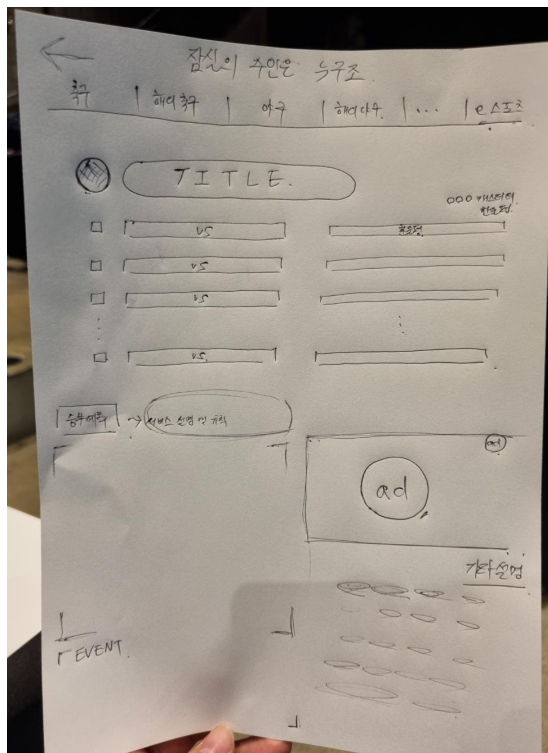
## 3. What are the customer problems?

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.)

#### 6. 근거 자료

1. [https://www.cfe.org:5004/20201208\\_23309?cid=citizen\\_bm](https://www.cfe.org:5004/20201208_23309?cid=citizen_bm)
- 2.