

시장기회 분석을 위한 OS-AOS-DOS 계산 방법과 매트릭스 시각화 방법

1 기회점수(OS, Opportunity Score) 란? & 조정형 기회점수(AOS, Adjusted Opportunity Score) 란?

전통적 기회점수 OS의 수식에서는

고객의 불만족 수준 계산에 고객의 기대치(**중요도**)와 만족도 지표를 직접 사용합니다.

하지만, 이 경우 고객이 문제(Pain, Goal, Job)에 대해 가지고 있는 기대치(**중요도**)가 두 번 반영됩니다.

- 아래와 같이 **Importance** 가 두 번 반영되면, **실제 시장감각을 왜곡**하는 문제가 발생하게 됩니다.

$$OS = Importance(기대치) + (Importance(기대치) - Satisfaction(만족도))(불만족도) = Importance \times 2 - Satisfaction(만족도)$$

조정형 기회점수 AOS는 그러한 수식을 개선하여,

고객의 불만족 수준을 고객의 기대치 및 중요도와 관계 없는 방법을 사용해

비율 계산 형태 ($1 - Satisfaction / 5$)로 도출한 뒤,

거기에 **Importance**를 곱하여 **현실적 혁신기회 강도**를 산출합니다.

- 아래의 변경된 수식을 사용하면 실제 시장감각에 더 가까운 계산이 가능합니다.

$$AOS = Importance \times (1 - Satisfaction(rate) / 5)$$

💡 AOS(Adjusted Opportunity Score)의 정의

항목	설명
Importance	고객에게 Pain/Goal이 얼마나 중요한가 (1~5점)
Satisfaction	현재 이 Pain이 얼마나 잘 해결되고 있는가 (1~5점)
1-Satisfaction/5	충족되지 않은 영역(Unmet Need)의 비율
AOS	"중요하지만 덜 해결된 문제"의 강도

📊 점수 해석 예시

Pain / Goal	Importance	Satisfaction	1-Satisfaction (rate)	AOS
리포트 자동화의 한계	5	2	0.6	3
AI 학습 피로감	3	2	0.6	1.8
데이터 공유 비효율	4	3	0.4	2.4
신뢰 부족	2	4	0.2	0.4

📈 AOS 시각화 구조

flowchart TD

subgraph Top["High Importance"]

direction LR

Q1["🔥 Q1 혁신기회
Low Satisfaction"]:::q1

Q2["💡 Q2 개선기회
High Satisfaction"]:::q2

end

subgraph Bottom["Low Importance"]

direction LR

Q3["🔴 Q3 유지관리
Low Satisfaction"]:::q3

Q4["⚠️ Q4 과잉투자
High Satisfaction"]:::q4

end

Q1 --- Q2

Q3 --- Q4

Top --- Bottom

```

classDef q1 fill:#BBDEFB,stroke:#1565C0,stroke-width:1.5px;
classDef q2 fill:#C8E6C9,stroke:#2E7D32,stroke-width:1.5px;
classDef q3 fill:#EEEEEE,stroke:#424242,stroke-width:1.5px;
classDef q4 fill:#FFE0B2,stroke:#E65100,stroke-width:1.5px;

```

• 사분면 형태로 시각화

X축 : Satisfaction (충족도), Y축 : Importance (중요도)

• 사분면 해석 방법

사분면	조건	의미	전략 행동
Q1	High AOS	혁신기회(High Importance + Low Satisfaction)	JTBD 인터뷰 대상, MVP 실험 우선
Q2	중간 AOS	개선기회	지속적 개선 필요
Q3	Low AOS	유지/보완	UX·마케팅 최적화 중심
Q4	0 근처	과잉투자 위험	자원 분배 재검토

[참고] 매트릭스에서 사분면 상하 좌우를 가르는 수치 기준점은 어디인가?

💡 A. 점수 척도 기반 단순 기준점 수립 (최초 분석/설계를 위한 분석)

가장 단순하고 직관적인 방식.

Likert 5점 척도(1~5)를 그대로 쓰고, 중간값 **3.0**을 중심선으로

축	기준점	의미
Satisfaction	3.0	이 이상은 "대체로 만족"
Importance	3.0	이 이상은 "대체로 중요"
AOS	2.0~2.5	중요도·불만족의 평균 이상

📖 활용법:

- 문제의식 및 솔루션의 유형에 따라 기준을 조정해도 괜찮음
- 예: "Importance가 4 이상인 Pain만 상단으로 올리자."
- 목표는 구조적 사고 훈련
→ 문제 해결을 구조화하는 데에 초점

💡 B. 기존 사업에서의 데이터 분포에 따라 수립

이미 사업 운영중에 있고 여러차례 도출된 점수 분포가 존재하는 경우,

평균값과 표준편차를 이용해 사분면을 **데이터 기반으로 자동 구분**할 수 있다.

항목	계산	해석
Importance 기준선	전체 Importance 평균 (μ_1)	평균 이상 → 상단
Satisfaction 기준선	전체 Satisfaction 평균 (μ_2)	평균 이하 → 좌측
AOS 기준선	전체 AOS 평균 + 0.5σ	이 값 이상 → "기회 영역"

• 예시:

Importance 평균 = 3.6
Satisfaction 평균 = 2.9
AOS 평균 = 2.1

- Y축 기준(Importance): 3.6
- X축 기준(Satisfaction): 2.9
- 버블 경계(AOS): 2.1

📖 해석 포인트:

"우리 사업의 실제 평가 분포"에 맞게 사분면이 형성되므로 페르소나나 산업별 편향을 줄일 수 있다.

2 평가 대상 정의 – 무엇을 (재료로) 점수화하는가?

- 우리가 설계한 솔루션에 대한 **페르소나 스펙트럼**과 **고객 여정 지도**에 대하여
- 기존 솔루션 생태계 하에서 **고객이 겪고 있는 Pain/Job 상황**을 평가합니다.

분석 단계	평가 단위 = 고객 타겟	평가 대상 = Pain 정의 내용
페르소나 단계	각 페르소나의 주요 Pain-Goal	"이 사람에게 가장 중요한 고통은 무엇인가?"

분석 단계	평가 단위 = 고객 타겟	평가 대상 = Pain 정의 내용
고객 여정 지도	여정 단계별 Pain Point / 개선기회	"고객 여정 중 어디서 좌절이 가장 큰가?"
JTBD-인터뷰 사전 단계	Job Statement 단위	"이 고객이 진보를 이루기 위해 수행하는 일(Job)은 무엇인가?"

✓ 앞선 분석 결과 중 무엇을 사용하는가?

- 페르소나가 도출되기 전, "문제정의", "Segment" 단계의 Pain List 를 사용하면 어떻게 될까요?
- 페르소나 Spectrum 4가지 중 어떤 페르소나가 가진 Pain List 를 사용해야 할까요?

우리의 비즈니스 분석 및 솔루션 기획 단계에서는
"유효한" Pain List 를 최대한 많이 사용해
우선순위 점수를 매겨서 내림차순으로 정렬해 봅시다!

3 AOS 산출 5단계 워크플로우 (Step-by-Step)

단계	설명	AI 지원 프롬프트	산출물
① Pain 리스트 정리	Persona/CJM에서 Pain-Goal 정리	"각 페르소나의 주요 Pain/Goal을 표로 정리해줘."	Pain List
② Importance 평가	고객 입장에서 중요도 평가(1~5)	"각 Pain이 고객의 목표 달성에 얼마나 중요한지 1~5로 평가해줘."	Importance Table
③ Satisfaction 평가	현재 충족 수준 평가(1~5)	"현재 사용 중인 대체 솔루션의 만족도를 1~5로 평가해줘."	Satisfaction Table
④ AOS 계산	$AOS = Importance \times (1 - Satisfaction/5)$	"위 표에 AOS 계산식을 적용하고 결과를 내줘."	AOS Table
⑤ Matrix 시각화	(X: Satisfaction, Y: Importance, Bubble: AOS)	"AOS 기준으로 기회가 큰 항목 순으로 정렬하고, Matrix 사분면에 배치해줘."	Opportunity Score Matrix

4 AOS에서 시장 가중형 점수 DOS로 확장하기 - VC들이 실제로 사용하는 시장가중형 분석

AOS는 고객 한 명의 중요도를 반영한 지표라면,
DOS는 시장 규모와 맥락을 곱해 '발견된 기회(Discovered Opportunity Score)'를 산출
→ $기회 점수 = 고객 미충족 \times 시장 파급력$ 으로 계산. (실제 VC, PM들이 쓰는 구조와 유사)

🧠 AOS vs. DOS 비교

구분	AOS	DOS
계산기준	고객 체감 중심	시장가중 중심
데이터 출처	페르소나, 인터뷰	TAM/SAM, 산업 리서치
목적	혁신 아이디어 탐색	시장 확장성 검증
적용 시점	리서치 초기	비즈니스 모델 검증
AI 활용	중요도·만족도 평가	시장 규모 가중치 계산

💡 DOS(Discovered Opportunity Simulation)의 개념

"고객의 미충족 × 시장 가치"의 교차점 = 진짜 기회 영역

$$DOS = (Importance - Satisfaction) \times Market Relevance$$

→ Market Relevance 수치는 시장 파급력

TAM-SAM-SOM(%) * 을 사용하거나, 시장 성장률, 채택난이도, 확산성 등을

DOS 계산식 적용 예시

Pain	Importance	Satisfaction	TAM-SAM-SOM(%)*
자동화 한계	5	2	0.8
AI 학습 피로	3	2	0.6
신뢰 부족	2	4	0.7

*TAM-SAM-SOM 중 적정 모수에 대한 해당 Pain/Goal 의 비중

추가로 고려해 평가

**TAM-SAM-SOM 에 대해 해당 Pain이 갖는 상대적 비중*

⇒ 지금까지 수행한 시장분석 자료를 AI에 투입하면

"기회 강도 × 시장 확산성"을 손쉽게 정확하게 도출 가능!

5 DOS 시뮬레이션 프롬프트 템플릿

AI 활용 "시장가중형 기회 분석" 예제

- 🧠 프롬프트 예시: DOS 분석 자동화

```
# Context
나는 [산업/분야명] 시장에서 [타겟 페르소나/고객유형]을 대상으로
신규 서비스 기획을 진행 중이다.

# Task
아래 Pain/Goal 목록에 대해
각 항목별로 다음 항목을 평가하고 DOS 점수를 계산하라.

| Pain/Goal | Importance(1~5) | Satisfaction(1~5) | Market Relevance(0.1~1.0) | DOS |

# Rules
1. DOS = (Importance - Satisfaction) × Market Relevance
2. Market Relevance는 TAM, 성장률, 채택난이도, 확산성 등을 고려해 평가하라.
3. 점수가 높을수록 혁신기회가 큼.
4. 결과를 DOS 내림차순으로 정렬하라.
5. 표의 마지막 열에 "기회 해석(Insight)" 항목을 추가해, 각 Pain이 가지는 의미를 설명하라.

# Output Format
| Pain/Goal | Importance | Satisfaction | Market Relevance | DOS | Insight |
```

- 🧠 AI 평가 결과 예시

Pain/Goal	Imp	Sat	Market Rel	DOS	Insight
리포트 자동화 한계	5	2	0.9	2.7	SaaS 자동화 시장의 고성장 트렌드와 맞물림
AI 학습 피로감	3	2	0.7	0.7	유저 피로 문제는 UX 개선 필요, 확산 제한적
신뢰 부족	2	4	0.8	-1.6	기술 수용성 문제, 단기 개선 효과 낮음

6 페르소나 및 고객여정지도의 Pain 리스트 도출 → AOS & DOS 시각화 작업 단계

단계	팀 수행 활동	출력물
1단계: Pain 선정	페르소나별 Pain 3~5개씩 선정	Pain List
2단계: AOS 계산	각 항목 Importance, Satisfaction 평가 후 AOS 산출	AOS Table
3단계: DOS 계산	TAM 또는 산업 리포트 기반 Market Relevance 추가	DOS Table
4단계: 시각화	Figma/Sheets로 Matrix 생성	AOS-DOS Matrix

7 AOS-DOS 결합형 Matrix 시각화 예시 → AOS 단일 매트릭스가 아닙니다! (똑같이 생겼기 때문에 주의)

flowchart TD

%% === 상단 (High AOS) ===
subgraph HighAOS["High AOS (Strong Need)"]

Pain/Goal	AOS	DOS	Quadrant
리포트 자동화 한계	3.0	2.7	Q1

```

direction LR
Q2["💡 Q2. 개선기회<br>High AOS / Low DOS"]:::q2
Q1["🔥 Q1. 혁신기회<br>High AOS / High DOS"]:::q1
end

```

```

%% === 하단 (Low AOS) ===
subgraph LowAOS["Low AOS (Weak Need)"]
direction LR
Q4["🚫 Q4. 과잉투자<br>Low AOS / Low DOS"]:::q4
Q3["⚙️ Q3. 유지관리<br>Low AOS / High DOS"]:::q3
end

```

```

Q2 → Q4
Q1 → Q3

```

```

%% === 스타일 ===
classDef q1 fill:#FFE0B2,stroke:#E65100,stroke-widt
h:1.5px;
classDef q2 fill:#E0F7FA,stroke:#00796B,stroke-widt
h:1.5px;
classDef q3 fill:#E8EAF6,stroke:#283593,stroke-widt
h:1.5px;
classDef q4 fill:#F5F5F5,stroke:#424242,stroke-widt
h:1.5px;
classDef axis fill:none,stroke:none,color:#555,font-si
ze:11px,font-weight:bold;

```

Pain/Goal	AOS	DOS	Quadrant
AI 학습 피로감	1.8	0.7	Q2
신뢰 부족	0.4	-1.6	Q4