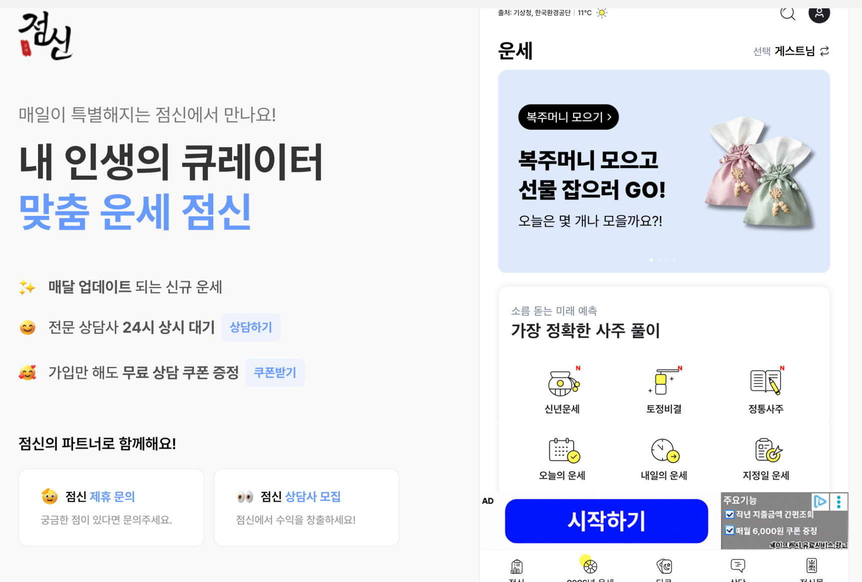
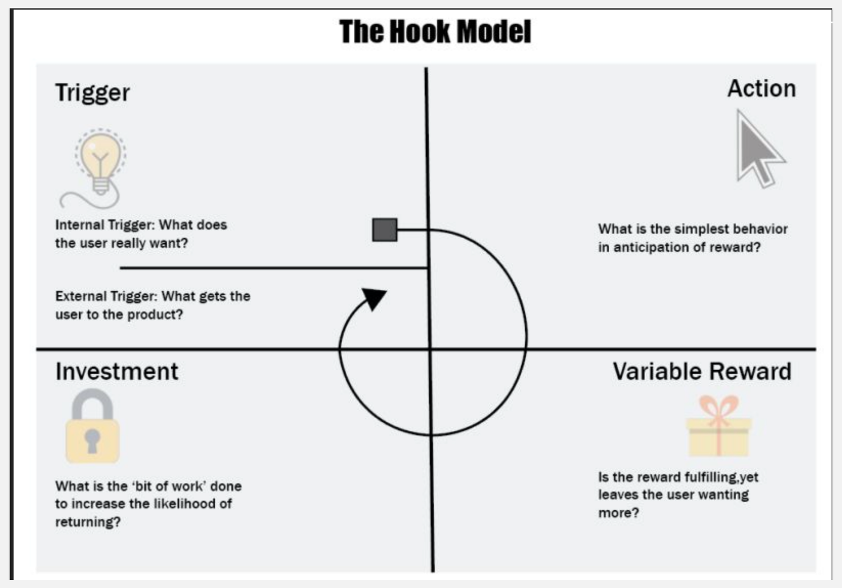
그룹 과제(2인 1조) - 택 1

과제 1: 대중적이지 않지만 자주 접속하게 되는 제품을 선택하여 직접 사용해 봅니다. 이 제품이 사용자를 반복적으로 사용하게 만드는 요소를 Hook 모델로 분석하고, 각 단계에서 어떤 경험이 중독성을 만드는지 설명해 봅니다.

과제 2: 유용해 보이지만 사람들이 반복 사용하지 않는 제품을 선택하여 직접 사용해 봅니다. 현재 제품에서 Hook 모델의 어느 단계가 약한지 파악하고, 사용자가 습관적으로 사용할 수 있도록 각 단계를 개선하는 방안을 제시해 봅니다.





"저의 사주를 심층적으로 해석해 주세요. 태어난 날짜는 [양력 년월일 시분]이며, [년 월 일 시]간지의 성별은 [남]입니다.

저의 성향, 강점, 약점, 타고난 기질, 성격적 특징을 상세히 분석해 주세요.

특히 다음 질문에 대해 사주를 기반으로 깊이 있는 설명을 부탁드립니다 : 타고난 성격과 기질: 저의 기본적인 성향은 어떠한가요?

내면의 갈등이나 성향적 모순이 있다면 어떻게 나타나는지 , 그리고 주변 사람들과의 관계에서 어떻게 드러나는지 알려주세요.

인간관계: 저는 어떤 유형의 사람들과 잘 어울리고 , 반대로 어떤 사람들과 갈등이 생길 가능성이 높은가요? 제가 대인관계에서 주의해야 할 점과 장점을 극대화하는 방법도 함께 알려주세요.

연애와 결혼운: 사랑, 연애, 결혼에서 어떤 특징이 나타나나요? 어떤 사람과의 인연이 깊고, 제가 어떤 연애 스타일을 가지고 있는지 구체적으로 분석해주세요 .

결혼 후 삶의 모습과 배우자와의 관계는 어떻게 풀릴 가능성이 있는지 궁금합니다 .

재물운과 직업운: 사주를 기반으로 저에게 적합한 직업 , 잘 맞는 일의 형태(프리랜서, 창업, 조직 생활 등), 그리고 재물운의 흐름을 분석해 주세요.

특히 재물을 축적하는 방법이나 재물 운용에서 주의해야 할 점도 포함해 주세요 .

건강운: 사주에서 나타나는 건강상의 강점과 약점 , 그리고 삶의 어느 시점에서 건강 문제에 주의해야 하는지 알려주세요.

오행의 균형과 건강 관련 추천 생활습관도 부탁드립니다 . 대운과 세운: 앞으로의 인생 흐름에서 중요한 변화점은 언제일까요?

대운과 세운의 흐름에 따라 어떤 시기를 주의 깊게 보아야 하며 , 이 시기에 어떻게 대비하면 좋을지 알려주세요.

오행의 균형: 제 사주에서 오행의 부족함이나 과잉이 있다면 , 이것이 삶에 어떤 영향을 미치며 이를 어떻게 보완할 수 있을까요 ?

삶의 주요 목표: 저의 사주를 통해 볼 때 , 인생에서 가장 중점적으로 추구해야 할 방향성은 무엇인가요?

삶의 목적이나 가치관과 관련된 조언도 부탁드립니다 . 제가 특별히 신경 쓰고 싶은 부분은 [직업, 올해 마무리, 재물, 귀인, 현재 퇴사중인데 취업은 언제하는지] 입니다. 또한, 저의 사주를 해석하면서 주목해야 할 특징이나 제가 미처 깨닫지 못했던 점이 있다면 그것도 포함해 주세요. 최대한 40년 역술가의 전문가적인 분석으로 세부적으로 설명 부탁드립니다 ."

Hook Model

Trigger

외부 트리거
1. 푸쉬 알람 : "오늘 운세 알림", "당신의 금전운이 궁금하지 않나요?"
   - 미래에 대한 호김심을 해결해주는 도구로써 앱 사용 욕구를 자극한다 .

2. 지인 추천 : 너 남자친구랑 궁합 한번 봐봐
   - 관계가 얼마나 좋을지 성향에 대한 궁금증을 해결해 주는 도구

내부 트리거
1. 미래에 대한 불안함 : 내일 시험인데?
   - 불안감을 해소하기 위함

2. 더 나은 결과를 만들어 줄 것 같은 기대감

Action

1. 개인정보 입력(1회) - 1회 입력시 차 후 반복없음

2. 오늘의 운세 - 오늘 나의 운세에 대한 기대

3. 궁합보기 = 관계의 대한 확실성 검증

단일 클릭 구조
- 앱 실행 시 메인 화면에 바로 '오늘의 운세 보기' 버튼 배치-사용자는 고민 없이 바로 행동 가능

즉시 피드백
- 클릭 즉시 결과 표시-행동 보상 간격이 매우 짧음

알림 연결성
- 푸시 알림 클릭 시 곧바로 해당 운세 페이지 이동 -외부 트리거->행동 전환 경로 최소화

Investment

데이터 투자
1. 개인정보(데이터)
   - 기록시켜 놓음으로서 재사용시 번잡함을 해소

2. '미래의 불예측성'은 사용자의 기대를 끊임없이 갱신시켜 , 별도의 콘텐츠 추가 없이도 서비스가 스스로 진화하는 경험을 제공하는 효과를 만든다 .
   -

Valriable Reward

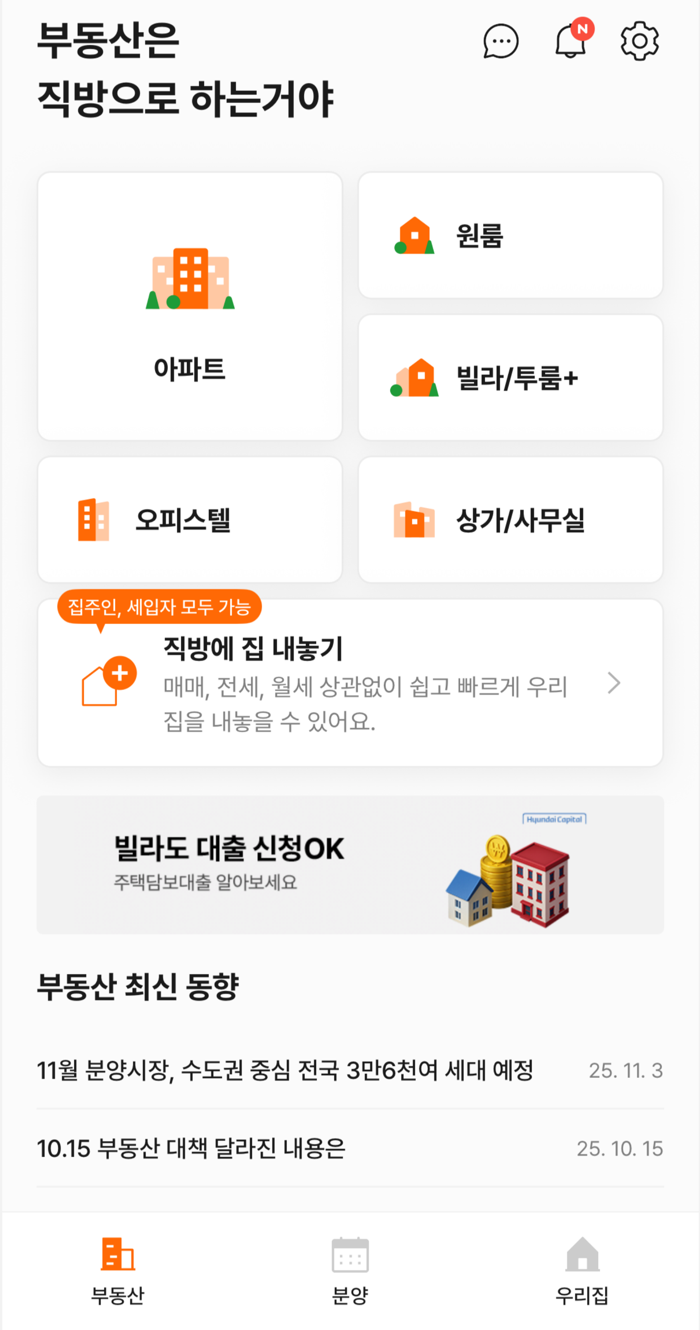
1. **결과의 불확실성**: 매번 다른 운세, 새로운 문장, 예상치 못한 긍정 메시지
   - 도파민 반응을 일으키는 핵심 요소

2. **심리적 보상**: "괜찮아질 거야", "기회가 올 거야" 같은 문구가 **안정감·희망감**을 제공

3. **사회적 보상**: "친구와 궁합 보기", "오늘 인맥운 확인" 등으로 관계적 관심을 자극

4. **물질적 보상**: 복주머니·포인트 등으로 다음 행동을 유도

불안 → 앱 실행 → 긍정 메시지 → 일시적 안도 → 다시 불안 →



Hook Model

Trigger

외부 트리거
1. 푸쉬 알림(실시간)
   - 관심 지역 매물, 가격변동 등의 사항

2. 광고 마케팅
   - SNS나 검색 엔진 노출 빈도 많음

내부 트리거
1. 핵심 서비스 니즈 : 이사의 필요성
   - 전/원세 만기, 생활의 변화에 따른 필요성

2. 불안감
   - 좋은 매물이 다른 사람이 먼저 계약할 수도 있음 .

Action

1. 빠른 검색 : 지역/지하철/학교 기준으로 즉시 검색

2. 필터링 : 가격, 방구조, 층수, 반려동물 가능 여부등 조건설정

3. 지도 탐색 : 직관적인 지도 인터페이스로 주변 매물 확인

Investment

데이터 투자
1. 검색 이력 : 최근 본 매물 50개 이상 자동 저장

2. 맞춤 필터 설정 : 내가 선호하는 조건 저장

콘텐츠 투자
1. 집 내놓기 : 직접 매물 등록

2. 리뷰 작성 : 거래 경험 공유

Valriable Reward

1. 새로운 매물 발견 : 매번 접속 할 때마다 다른 매물

2. 가격 협상 가능성 : 예상보다 저렴한 집 발견의 쾌감

3. 시간 절약 : 부동산 / 매물을 직접 방문하지 않아도 되는 효율성

4. 헛걸음 보상제 : 피해를 보상받는 안정감

개선 된 Hook Model

Trigger

외부 트리거
1. **이사 후 관리형 트리거 구축**: '내 전세 계약 만료일 D-30 알림', '현재 시세 변화 알림', '주변 생활정보 업데이트' 등으로 재접속 유도

2. 관리비 납부 시스템
관리비 납부 시스템을 연계 시켜서 주기적인 앱 접속 사유 생성
   -

내부 트리거
1. **거주 만족도·자산 가치 변화 피드백** 제공
   - 예: "내 집의 현재 추정가", "3개월 전보다 주거 점수가 2점 상승했습니다

Action

행동 진입 장벽 낮추기 — *즉시성 + 편의성 강화*
- **'오늘의 추천 매물' 1클릭 보기** 기능
- → 검색 없이 즉시 탐색 가능하게 하여 '가벼운 행동' 루틴화

행동을 루틴화하기 — *매일 확인할 이유' 제공*
- **시세·트렌드형 행동 루프 설계**
  - "오늘의 지역별 평균가", "한 달 전보다 몇 % 상승"
  - → 매일 클릭할 이유를 부여
- **관심 지역 '관찰 일지' 기능**
  - 저장한 지역의 시세 변화를 그래프로 시각화
  - → 사용자가 꾸준히 들어와 변화를 추적하도록 유도

Investment

데이터의 순환 가치화
- 사용자의 검색, 찜, 비교, 시세 열람 이력을 자동 분석해 **'나의 주거 리포트'** 생성
- 예: "지난 3개월 동안 3억~5억, 반려동물 가능, 1인 가구 매물을 주로 봤어요. 비슷한 조건의 신규 매물 12건이 등록되었습니다."
- → 사용자는 "내 데이터가 쌓일수록 앱이 나를 더 잘 이해한다 "고 느낀다.
- → 투자 행위(검색·찜·조회)가 다음 방문의 내부 트리거로 전환된다 .

투자형 보상 시스템 도입
- 예: "관심 매물 5개 이상 저장 시 → 나만의 맞춤 추천 정확도 향상 안내 ."
- "비슷한 매물을 본 다른 사용자들은 이런 집을 선택했습니다 ."
- → 사용자가 행동을 할수록 '결과가 진화한다'는 피드백 제공.

Valriable Reward

사회적 보상(Community Reward)강화
- **입주민 리뷰·후기 시스템**
- → "이 단지 거주자 23명이 실제로 이런 평가를 남겼습니다."
- → 사용자는 단순히 데이터를 보는 것이 아니라 *사람의 경험*을 소비한다.
- **'비슷한 조건의 사용자 그룹' 비교 피드백**
- → "당신과 비슷한 조건의 사용자들이 이런 지역을 선호합니다 ."
- → 사회적 유대감 + 경쟁심을 동시에 자극

실시간 감시형 보상 — *불안을 먼저 잡는다*
- **"놓친 매물 없음(Zero Miss) 시스템"**
  - 사용자가 설정한 조건(지역, 예산, 옵션)에 맞는 새 매물이 등록되면
  - → 즉시 "당신의 기준에 딱 맞는 매물이 방금 올라왔습니다 ."
  - → 사용자는 "직방이 나 대신 보고 있다 "는 심리적 안도감 획득
- **"놓친 매물 알림"**
  - 반대로, "지난주 이 매물이 올라왔지만 이미 거래 완료되었습니다 "를 보여줌
  - → 사용자는 '다음에는 놓치지 않으려면 꾸준히 봐야 한다 '는 동기 유발