

# 린 캔버스(Lean Canvas)

<div>문제(고객위주) ②</div> <div>1. 코로나로 인해 비대면 강의 및 수업의 증가에 따라 비대면 서비스에 대한 수요가 증가했음</div> <div>2. 대학생의 경우, 강의 자료를 교수가 따로 업로드하는 경우가 잦은데, 이 때문에 태블릿을 들고 다니며 필기하는 경우가 많음, 태블릿의 기종에 따라 필기 성능의 차이를 느끼는 사람이 많음</div> <div>기존 대안</div> <div>1. Zoom</div> <div>2. 녹화 영상 업로드</div> <div>3. 강의 자료 프린트</div>	<div>솔루션 ④</div> <div>1. 실시간 화면 공유 지원</div> <div>2. 음성 통화 지원</div> <div>3. 마우스 혹은 펜, 터치를 인식하여 사용자의 동작을 인식</div> <div>4. 1,2,3 모든 항목을 종합한 기능 제공</div>	<div>고유가치 제안(Needs) ③</div> <div>“모두가 공용으로 사용할 수 있는 화이트보드”</div> <div>1. 학생은 자신만의 페이지에서 수업 내용을 정리하고, 교육자는 실시간으로 수업 내용을 전달 할 수 있다</div> <div>2. 온라인 환경을 이용하여 비대면 상황에서도 서로의 화면과 액션을 공유하고 확인할 수 있다</div>	<div>경쟁 우위 ⑨</div> <div>1. 특정 애플리케이션을 다운로드 받지 않고, 단순 로그인으로 필기, 통화 기능을 제공하여 접근성이 좋음</div> <div>2. 솔루션 3번의 기능을 확장한다면, 다양한 어트랙션 / 기능을 제공 할 수 있을 것</div>	<div>고객군 ①</div> <div>1. 비대면 강의를 주로 하는 교수</div> <div>2. 수업에 관련된 모든 직업</div> <div>최우선 고객</div> <div>필기, 수업 등을 태블릿으로 사용하는 과외 강사, 교사, 교수 등 교육종사자</div>
	<div>핵심 지표(수익구조지표) ⑧</div> <div>1. 2016년 네이버 광고비 매출 2조 9,500억 17년 약 3조 5,400억 예상</div>		<div>채널(마케팅) ⑤</div> <div>1. 온라인 및 오프라인 광고</div> <div>2. 지인 소개</div>	
<div>비용구조 ⑦</div> <div>1. 광고비용 / 개발비용</div>		<div>수익원 ⑥</div> <div>1. 광고배너(학습지, 인터넷강의 등)</div>		