



Ncode applications

CTO실



2020년 6월 15일

사업모델 구체화에 앞서

우리가 배운 것

1. **Note taking만으로는** 고객의 Pain-point를 해결 해 줄 수 없다. (초기 접촉 고객의 **Wow point일 뿐**)
2. APP Retention rate가 **5주 뒤 10%** 이하로 떨어짐
3. Neo smartpen으로 쓴 것이 사용자의 **생산성 향상에 큰 도움이 되지 않는다.**

WHY?

1. 요즘 사람들의 대다수가 **펜을 잘 쓰지 않고,**
2. Neo smartpen을 쓴다 하더라도 앱에 보관된 Digital copy를 **재열람하지 않는다.**
(굳이 우리 펜을 쓸 일이 별로 없다.)
3. **연결 서비스들의 완성도가 떨어져** 더욱 쓸 일이 없다. (PC로 하고 말지)

우리의 가치는?

1. 그럼에도 불구하고 아날로그데이터를 digital로 전환 해 줄 수 있다.
2. 디지털 입력 환경 구성 솔루션 중에서 저렴한 편에 속한다. (랩탑+스타일러스, 패드+스타일러스)
3. **Planner**는 사업모델이 작동한다.
4. 교육 Scene에서 활용처가 있다. (Mbest, SCK) 보관만이 답이 아님.

보완점은?

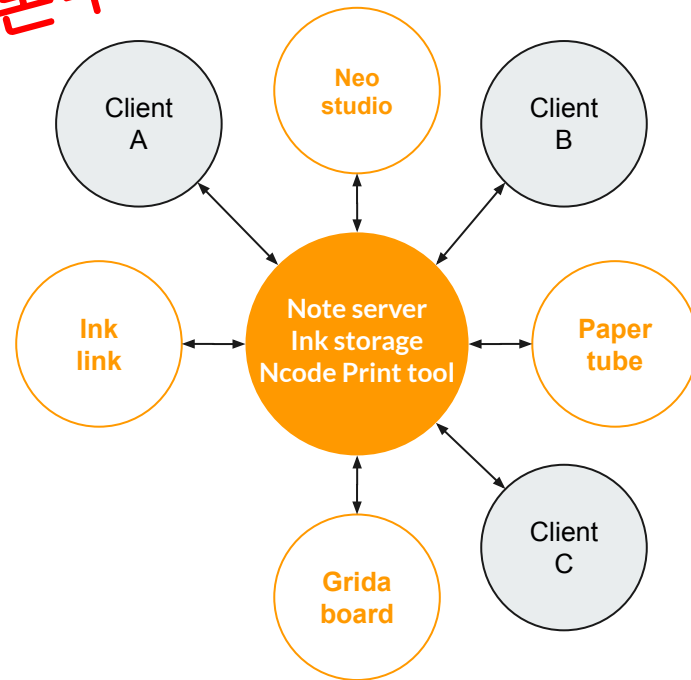
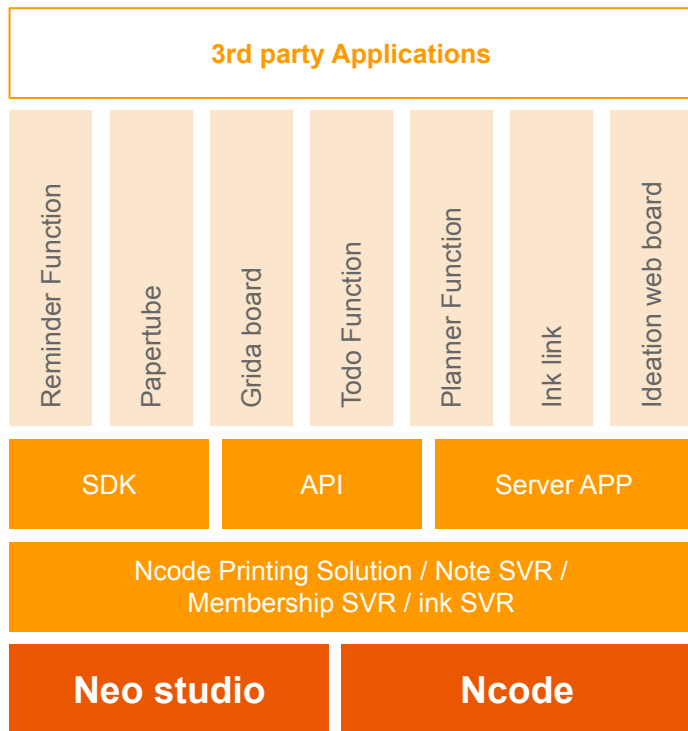
일반 펜으로 썼을 때 보다 적은 노력 또는 기대하지 않았던 방법으로 사용자가 훨씬 더 많은 가치를 얻는다고 느낀다면 우리펜을 쓰지 말라고 해도 쓸 것이다.

사업 2본부 발표 자료 중 발췌

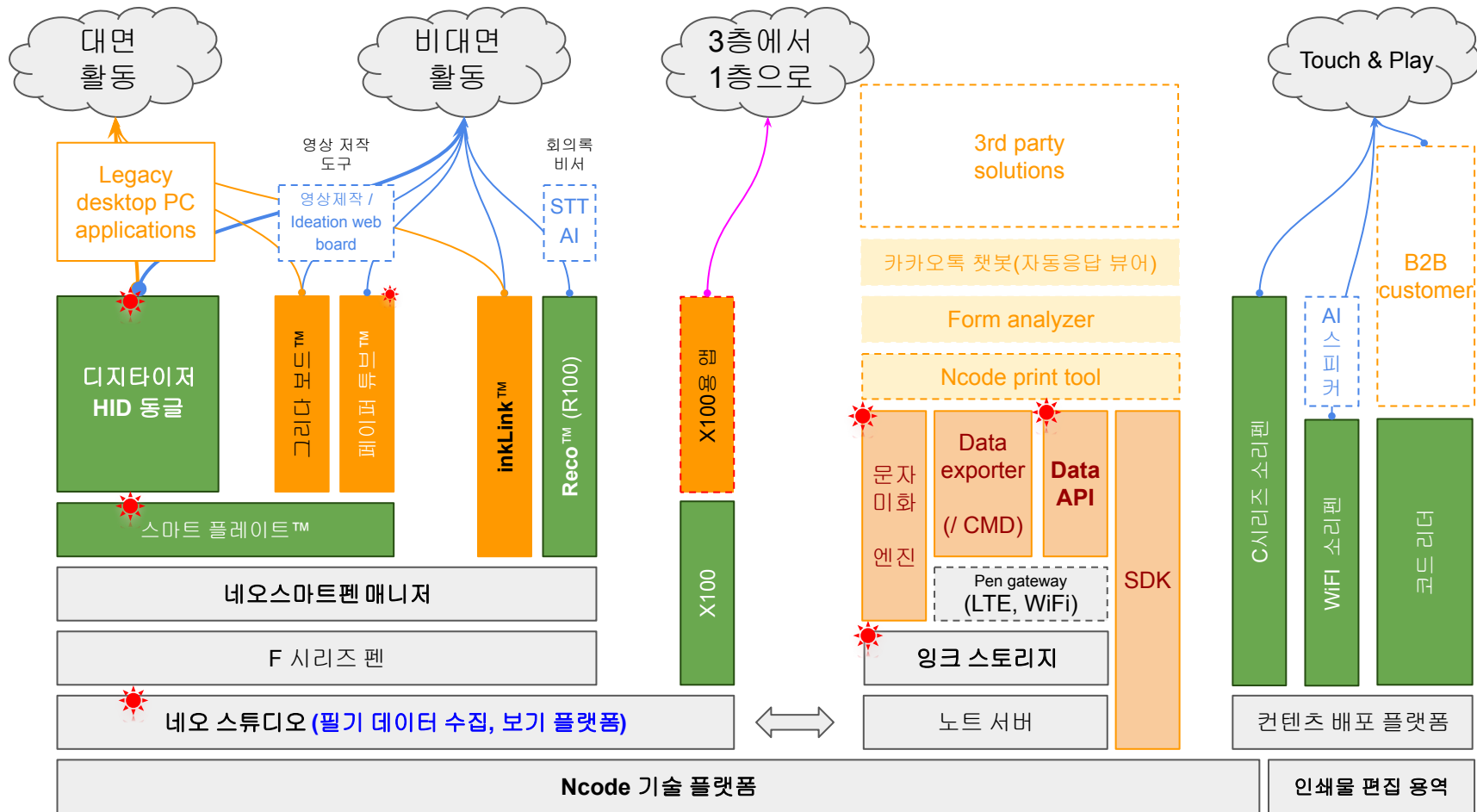
사업 모델 구체화 시나리오

자사 솔루션의 연결을 통해 네오스마트펜의 활용 가치 극대화

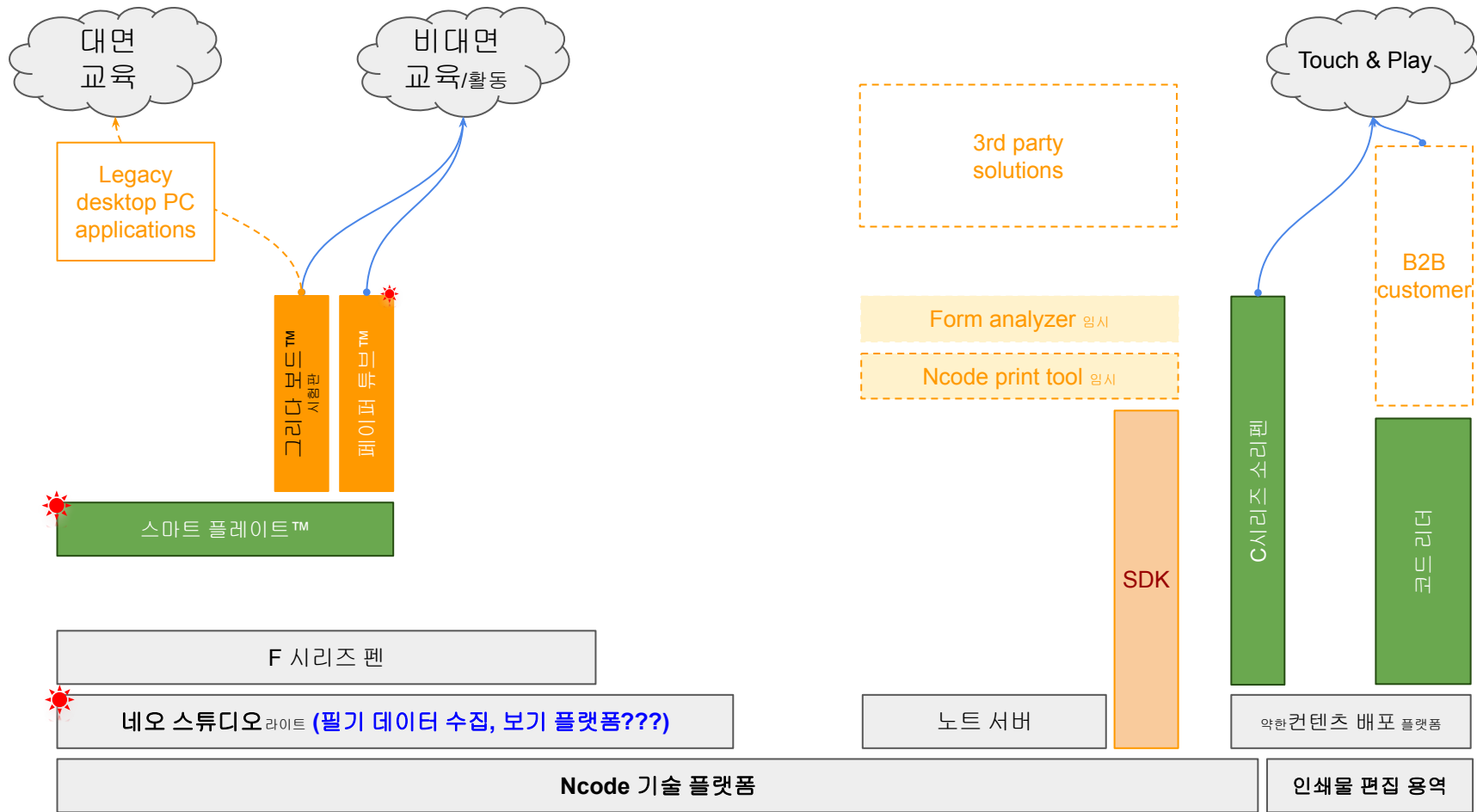
사업 2본부 발표 자료 중 발췌



Ncode Applications - 단기 목표

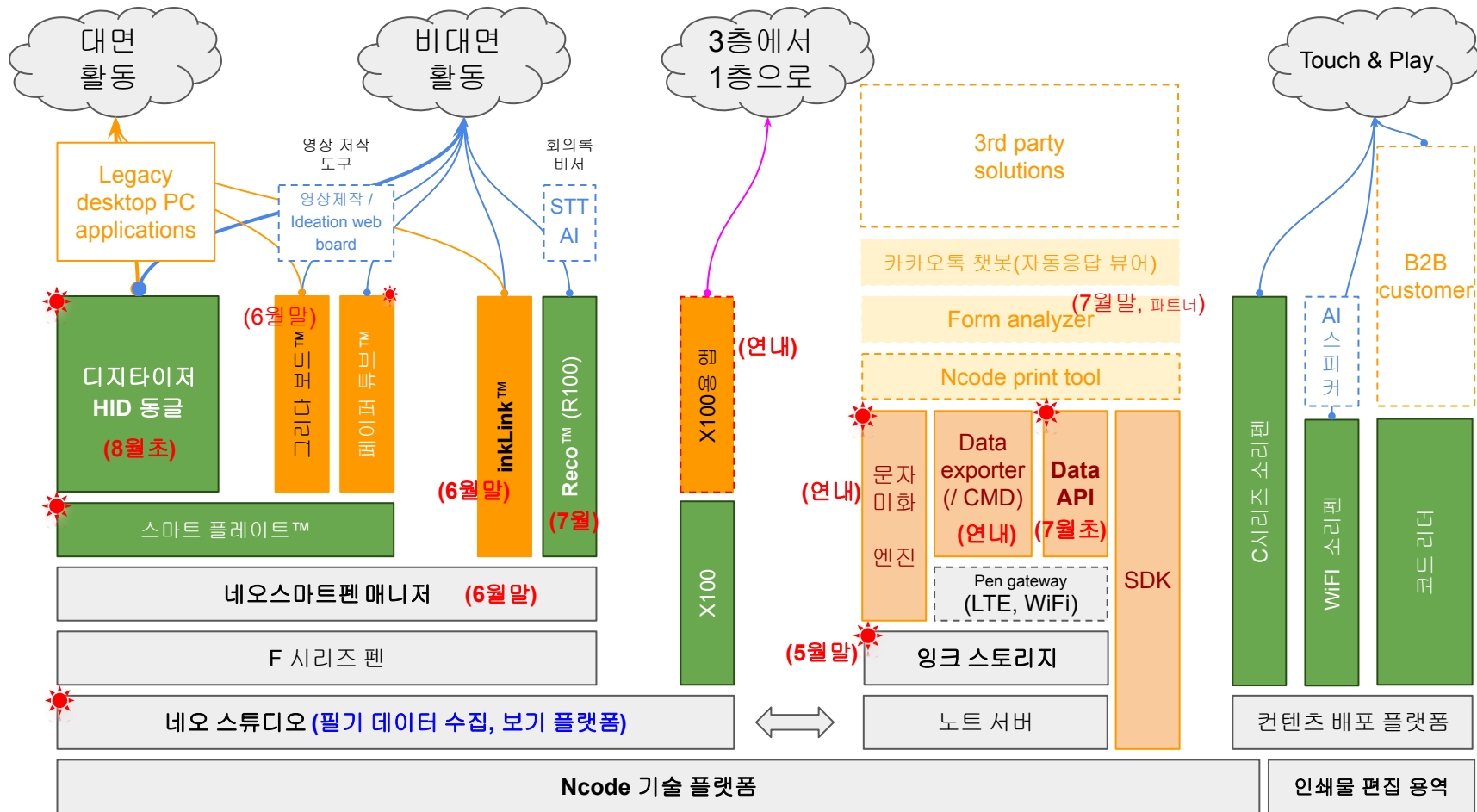


Ncode Applications (2020년 5월 21일 현재)

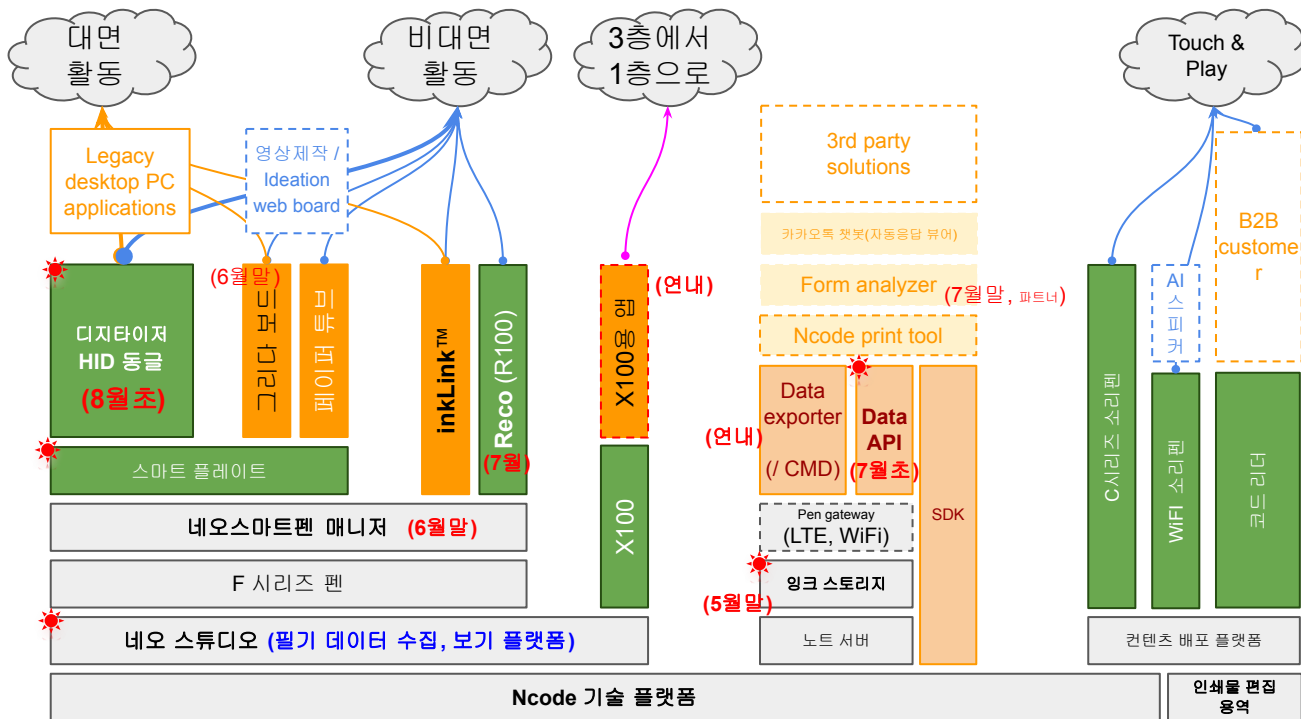
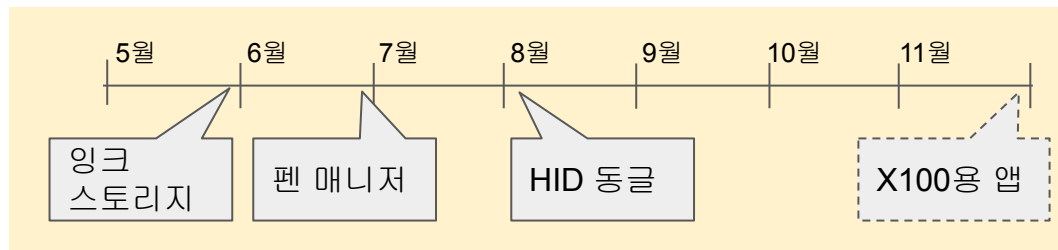




Ncode Applications - 연내 Step 2/2



Ncode Applications - 일정



End of document

