

# **SEEqual**

**: 모바일 점자교육 솔루션**

**TEAM AMVISION**

김권택

황정연

정은성

박상원

# 팀 소개(Team Member & Item)



**EL 김권택**

전공: 예술공학  
기획 및 전략



**EM 황정연**

전공: 전자전기공학  
회로설계 및 시스템



**EM 정은성**

전공: 예술공학  
HR



**EM 박상원**

전공: 소프트웨어  
UI/UX 디자인 및 개발

## □ Business Thesis

**WHO** : 점자 문맹 시각장애인

**WHAT** : 점자학습 접근성을 높인 콘텐츠와 학습기기

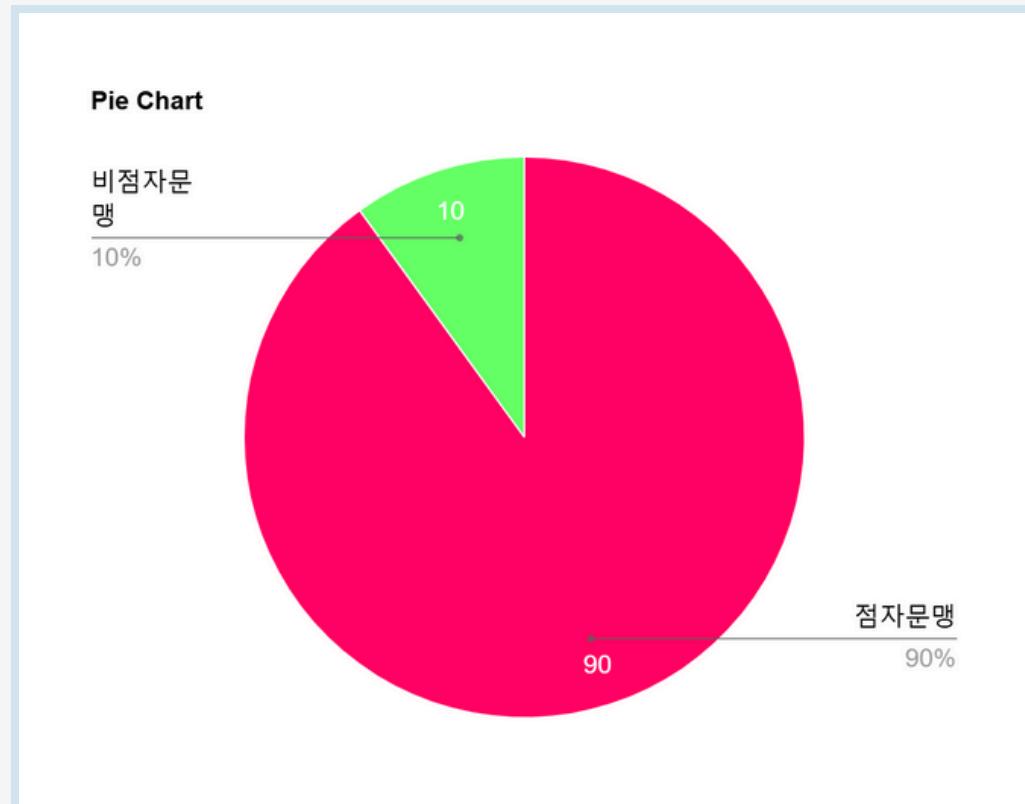
**WHY** : 전자 학습 커리큘럼 및 교재 부족으로 인한 학습 접근성 및 활용성 부족

## □ 인터뷰 수(Customer Discovery)

- 총 인터뷰 수 = 9건 (대면 7건 / 비대면 2건)

# 문제 배경

## 국내외 중증시각장애인 중 높은 점자 문맹률



국내 시각장애인 인구 26만 명 중 약 90%가 '점자 문맹'

- 기초 생활을 영위 할 수 있도록 하는 점자
- 점자 학습에 대한 접근성이 매우 낮음
- 중도시각장애인 비율이 매우 높은 것

### 고가의 점자 단말기 독점화

점자정보단말기 HANSONNE의 시장 독점화  
500~600만원에 달하는 고가로 낮은 접근성

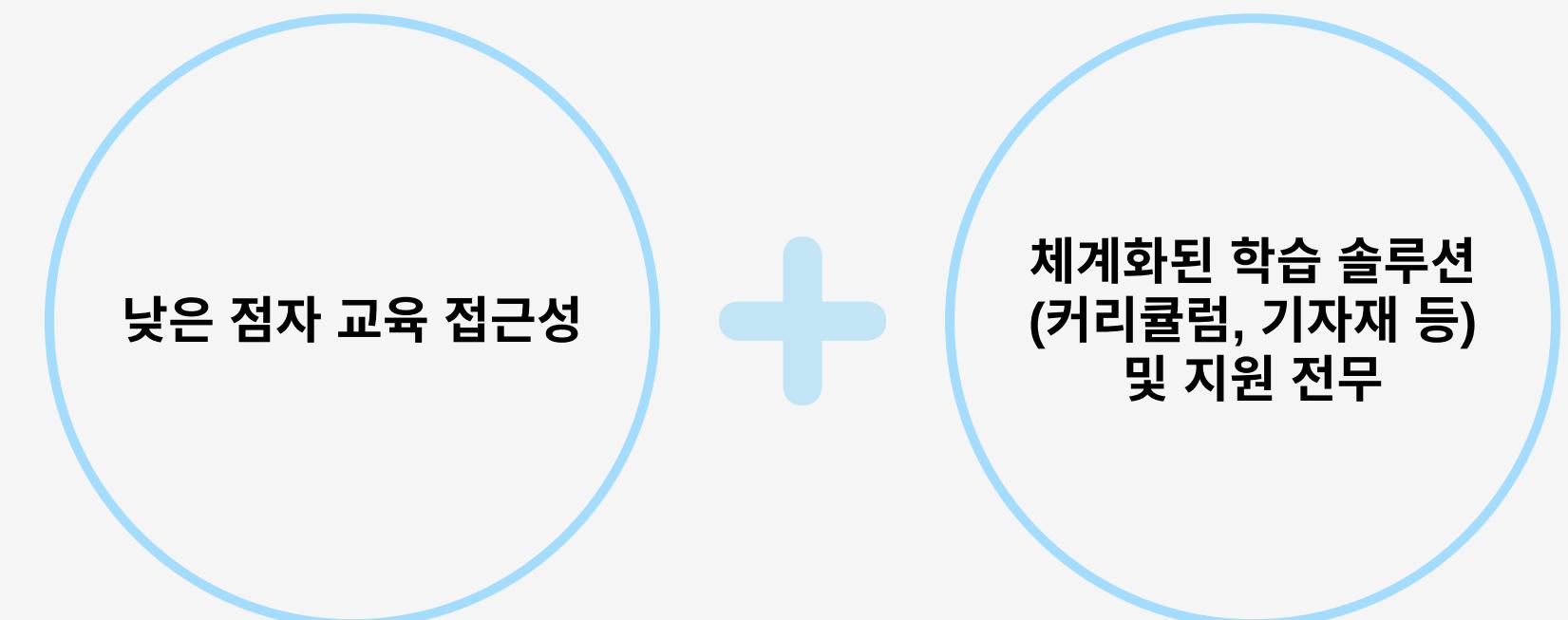


# 문제 정의

## 점자 문맹 시각장애인의 점자 교육 솔루션 미비

열악한 기존 점자 교육 및 학습 인프라와

이를 대체/지원할 수 있는 기술적 솔루션 및 정책 지원 부족

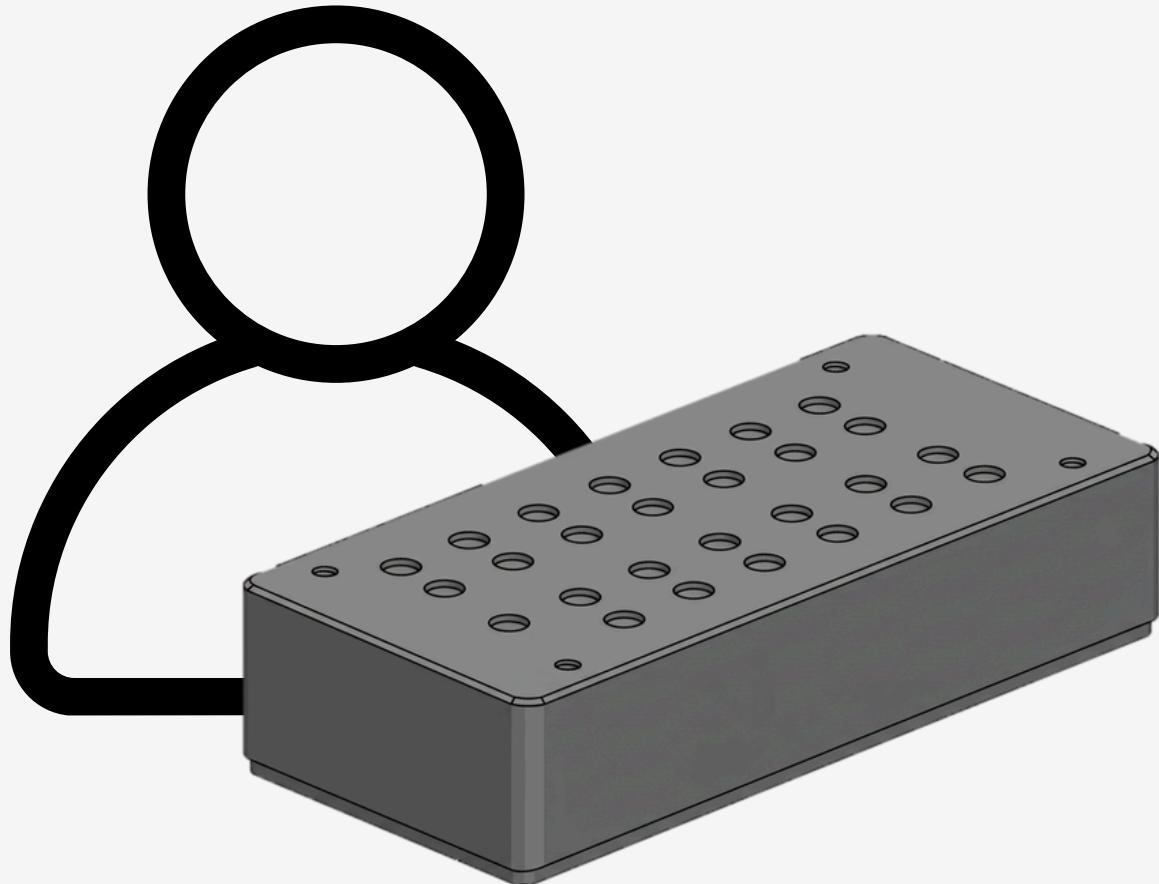


# 해결 방안

## 저가형 점자 교육 기기를 통한 학습의 접근성 개선

가설	해결 방안
저렴하면서도 <b>효과적인</b> 점자 학습 방법 필요할 것	저가형 점자 정보 단말기 구현 → 가격 부담을 줄이면서도 개인의 실질적인 학습이 가능한 기기 개발
점자 교육 콘텐츠가 부족하고 <b>비체계적임</b>	점자 교육 콘텐츠의 다양화 및 체계화 → <b>연령별·수준별 맞춤형 학습 콘텐츠</b> 제공, 디지털 기반 학습 환경 구축
시각장애인을 고려한 <b>사용경험 최적화</b> 필요	점자 출력 방식에 더해 음성 등의 학습 보조수단 개발 → <b>스마트 기기 연동</b> 을 통한 학습 경험 최적화

# | 해결방안

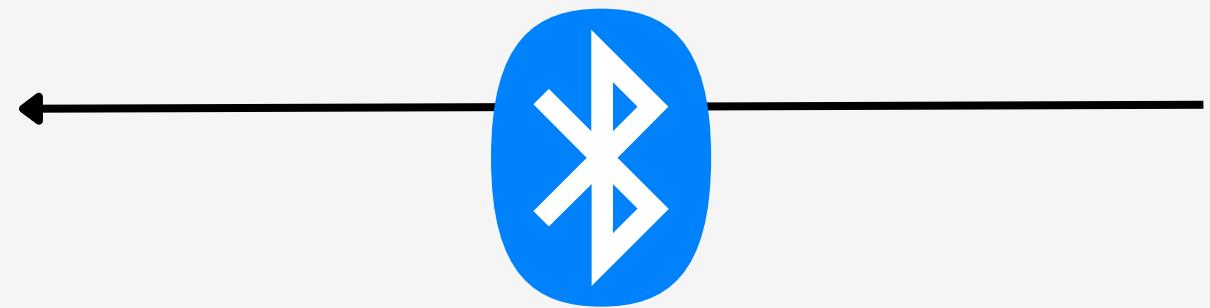


## 저렴하고 사용이 쉬운 점자 출력 디바이스

충전방식으로 사용하는 모바일형 출력 디바이스  
솔레노이드 모터를 사용하여, 앱 연동에 따른 실시간  
간 점자 출력 가능  
아두이노 및 저가형 모듈 기반 설계

## 체계적인 점자 교육 커리큘럼 제공

사용자의 점자 수준에 맞는 학습 과정 가이드  
점자 개념의 직관적 이해를 위한 음성 가이드  
앱 연동을 통해 실시간 점자 출력 명령



## 전용 앱 스마트폰 연동

전용 앱과 디바이스간 연동을 통한 교육 프로그램의  
체계적 관리  
음성 출력 등 기능 외주화를 통한 제작 투자 비용 절감  
FirebaseAPI 사용

# 고객 개발 - 비즈니스 모델 > 초기 버전

<p><b>핵심 파트너 (Key Partners)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>제품 생산 업체</li> <li>정부 유관 부처 및 담당자</li> <li>교육 프로그램 개발 업체</li> </ul>	<p><b>핵심 활동 (Key Activities)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>제품 생산 및 유통 관리</li> <li>CRM</li> <li>제품 브랜드 이미지 구축</li> <li>제품 커뮤니티 구축</li> </ul>	<p><b>가치 제안 (Value Propositions)</b></p> <p><b>고객군1 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>높은 접근성(가격 및 편의성)으로 점자 학습 가능</li> </ul> <p><b>고객군2 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>저렴한 비용으로 더 많은 시각 장 애인들에게 더 효율적인 학습 제 공 가능</li> </ul>	<p><b>고객 관계 (Customer Relationships)</b></p> <p><b>고객군1 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>개인 사후관리 담당 지정</li> <li>복지 행사 등 주최</li> <li>장애인 커뮤니티 관리</li> </ul> <p><b>고객군2 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>복지기관 후원</li> <li>기관 담당자 교육 프로그램 제공</li> <li>프로젝트 및 입찰 참여</li> </ul>	<p><b>고객 세그먼트 (Customer Segments)</b></p> <p><b>고객군1 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>점자활용능력이 저조한</li> <li>중증 이상의 시각장애를 지닌</li> <li>국내외 시각장애인</li> </ul> <p><b>고객군2 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>시각장애인을 대상으로하는</li> <li>정부 및 사회 복지 유관 기관</li> </ul>
<p><b>비용 구조 (Cost Structure)</b></p> <p>제품(기기 및 교육 커리큘럼) 생산비용 및 인건비, 인프라 유지 비용</p>	<p><b>핵심 자원 (Key Resources)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>제품 재고</li> <li>인적 네트워크</li> <li>브랜드 이미지</li> </ul>	<p><b>수익 (Revenue Streams)</b></p> <p>C2C 및 B2C 기기판매 차익 실현</p>	<p><b>채널 (Channels)</b></p> <p><b>고객군1 :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>자사 웹기반 쇼핑몰</li> <li>와디즈 펀딩페이지</li> <li>시각장애인 친지</li> </ul> <p><b>고객군 2:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>정부사업</li> <li>복지단체 인적 세일즈</li> </ul>	

**비용 구조  
(Cost Structure)**

제품(기기 및 교육 커리큘럼) 생산비용 및 인건비, 인프라 유지 비용

**수익  
(Revenue Streams)**

C2C 및 B2C 기기판매 차익 실현

# 고객 개발 - 가치제안 캔버스 > 초기 버전



## 고객의 혜택 및 이득(Customer Gain) Needs-Wants-Demands

우선 순위	가설
1	1. 보다 수준 높은 점자 교육을 통해 점자 독해 및 활용 능력 획득
2	2. 점자를 활용한 체계적인 학습 커리큘럼을 통해 기존보다 높은 수준의 점자기반 분야별 지식 획득
3	3. 기존의 1/10의 저렴한 가격으로 체계적이고 전문적인 자율적 학습 및 체험 기회 제공



## 고객의 불만 혹은 고충(Customer Pain) Problems

가설	우선 순위
1. 이용 가능한 콘텐츠가 제한되어 교육적 다양성 및 여건 부족	1
2. 고가의 전문적인 점자정보단말기만 존재하고 까다로운 조건으로 정부지원을 받기 어렵기 때문에 경제적 부담을 느낌	2
3. 점자 교육의 낮은 접근성 및 자율적인 점자학습의 어려움	3

## 고객의 일(Jobs-To-Be-Done) Customer Journey Map

Customer Journey Map

## 가설

1. 커리큘럼에 따른 주기적 학습해야함
2. 앱 최초 설치 및 기기 연동 설정과 같은 초기 작업 등 숙련 필요
3. 장치 유지보수(AS/SW)

# ■ 고객 개발 - 수립 가설

## 이번 프로그램을 통해 검증하고자 하는 핵심 가설 (VPC 검증 대상)

1. 전맹인 점자 학습자는 점자에 개념(묵자·이미지)을 원활하게 연상시킬 수 있는 새로운 점자 교육 방식을 선호할 것이다.
2. 시각장애인의 연령, 학습 목적, 학습 경험에 따라 점자 교육에 대한 요구 수준이 다를 것이다.
3. 점자 학습 솔루션이 시각장애인의 사용 환경과 과거 학습 경험을 충분히 고려하지 않아 접근성이 떨어질 것이다.

## 핵심 가설 선정 이유

1. 점자 학습 방식 개선 필요성 확인  
기존 점자 교육이 개념과 직관적으로 연결되지 않아 학습이 어렵다는 의견이 있어, 이를 개선할 필요성이 있는지 확인해야 함.
2. 사용자 맞춤형 교육 설계 필요성 검증  
연령, 학습 목적, 경험에 따라 교육 요구 수준이 다르다면, 이를 반영한 맞춤형 교육 콘텐츠 개발이 필요함.



# 고객 개발 - 인터뷰 리스트

				무엇을 확인하기 위한 인터뷰인가? (가설 수립 슬라이드의 가설 중, 택1~3 / 아래 기입)
	인터뷰 대상자 (Interviewee)	조직 / 소속 부서 (Organization/Location)	고객 유형 (Customer Type)	
1	5급 사무관	강서구시각장애인쉼터	정책 및 행정 담당자	다양한 언어의 점자 교육 콘텐츠가 부족하여 다국어 점자 학습이 어렵다.
2	이용자	강서구시각장애인쉼터	최종 사용자 (점자 학습자)	시각장애인의 연령, 학습 목적, 학습 경험에 따라 점자 교육에 대한 요구 수준이 다르다. / 점자 학습자는 점자와 개념(낱자·이미지)이 직관적으로 연결되는 교육 방식을 선호할 것이다.
3	직원	준도시각장애인재활지원센터	교육 및 지원 제공자	점자 학습 솔루션이 시각장애인의 사용 환경과 경험을 충분히 고려하지 않아 접근성이 떨어진다.
4	이용자	강서구시각장애인쉼터_복지부장	최종 사용자 (점자 학습자)	다양한 언어의 점자 교육 콘텐츠가 부족하여 다국어 점자 학습이 어렵다.
5	이용자	강서구시각장애인쉼터_봉사부장	최종 사용자 (점자 학습자)	다양한 언어의 점자 교육 콘텐츠가 부족하여 다국어 점자 학습이 어렵다.
6	이용자	강서구시각장애인쉼터_협회회장	최종 사용자 (점자 학습자)	점자 학습 솔루션이 시각장애인의 사용 환경과 경험을 충분히 고려하지 않아 접근성이 떨어진다.
7	이용자	강서구시각장애인쉼터_부회장	최종 사용자 (점자 학습자)	점자 학습 솔루션이 시각장애인의 사용 환경과 경험을 충분히 고려하지 않아 접근성이 떨어진다.
8	이용자	강서구시각장애인쉼터_	최종 사용자 (점자 학습자)	다양한 언어의 점자 교육 콘텐츠가 부족하여 다국어 점자 학습이 어렵다.
9	주무관	광명시 장애인 정책기획과 및 복지정책과 주무관	최종 사용자 (점자 학습자)	점자 학습 솔루션이 시각장애인의 사용 환경과 경험을 충분히 고려하지 않아 접근성이 떨어진다. (동 단위는 시각장애인들이 점자를 배우는 프로그램이 없어서, 시 단위의 협회 등에 가야지 점자를 배울 수 있는 부분이 있다.)

# 고객 개발 - 검증 인터뷰

## 인터뷰 대상자(Interviewee)

대상자 (Who)	이용자	조직/소속 부서 (Organization/Location)	강서구시각장애인쉼터	고객 유형 (Customer Type)	최종 사용자
왜 인터뷰를 하는가? (슬라이드 3의 가설 1, 2, 3 중 택 1)	다양한 언어의 점자 교육 콘텐츠가 부족하여 다국어 점자 학습이 어렵다.				

## 인터뷰 상세(Interview Detail)

주요 인터뷰 질문 (Hypothesis Questions)	답변 - 고객 경험: 행동 (Customer Answers & Past Experiences)	주요 내용
점자를 배우는 과정에서 여러 언어의 점자를 학습할 필요성을 느낀 적이 있나요?	해외 정보를 접하거나 외국어를 배울 때, 점자로 된 자료가 거의 없어서 학습 어렵습니다.	다국어 점자 학습 자료가 부족하여 학습에 어려움을 겪고 있습니다.
현재 사용 가능한 다국어 점자 학습 자료나 도구가 충분하다고 생각하시나요?	거의 없습니다. 한글 점자 교재는 있지만, 영어 점자도 제대로 배울 수 있는 곳 드뭅니다. 다른 언어는 더욱 찾기 힘들어요.	한글 외 다른 언어 점자를 배우고 싶지만, 접근할 수 있는 교재나 기기가 거의 없음.
다국어 점자를 학습할 수 있는 도구가 있다면 어떤 기능이 필요할까요?	점자와 둑자가 함께 제시되면 더 쉽게 이해할 수 있을 것 같아요. 음성 지원도 있으면 좋겠고요.	점자와 둑자를 직관적으로 연결하여 학습할 수 있는 방식이 필요함.
기존 점자 교육 프로그램이나 기기를 사용해 본 경험이 있나요? 그 과정에서 어떤 점이 있었나요?	점자 학습 기기를 써봤는데, 인터페이스가 불편해서 익숙해지는 데 오래 걸렸어요. 그리고 한국어 점자 외에는 지원이 부족했어요.	음성 지원, 비교 학습 기능이 있는 점자 교육 도구에 대한 요구가 있음.

# 고객 개발 - 검증 인사이트



## 고객의 핵심 니즈 검증 완료 → 우리의 솔루션이 시장에서 필요한 이유 확립

가설	인터뷰 내용	핵심 인사이트(Key Insight)	확인 사항
한국어 점자 학습만을 세분화하여 필요한 사람이 많을 것이다.	점자 교육을 원하는 시각장애인 중 외국어 학습을 희망하는 경우가 많지만, 점자 교재나 디지털 콘텐츠가 전무함	다양한 언어의 점자에 대한 교육의 필요성	★★★
시각장애인의 연령, 학습 목적, 학습 경험에 따라 점자 교육에 대한 요구 수준이 다르다.	초보자는 기초 점자 학습이 필요하지만, 고급자는 문해력 향상을 위한 심화 교육이 필요함	점자 학습 나이도 수용 수준이 사람마다 다름	★★
점자 학습 솔루션이 시각장애인의 사용 환경과 경험을 충분히 고려하지 않아 접근성이 떨어진다.	학습 기기의 물리적 크기, 버튼 배치, 촉각 피드백 등이 불편하다는 의견이 많음. 학습자가 학습 중 궁금한 점을 실시간으로 해결할 수 있도록 돋는 챗봇, AI 튜터, 음성 피드백 기능 등이 필요	시각장애인을 위한 접근성 최적화 필요	★★
점자 학습자는 점자와 개념(낱자·이미지)이 직관적으로 연결되는 교육 방식을 선호할 것이다.	처음 배울 때 점자만 가지고 학습하면 너무 추상적이어서 어려움을 느낀다. 만약 점자랑 관련 개념을 함께 익힐 수 있는 방식이 있다면 좀 더 빠르게 이해 할 수 있을 것 같다는 의견	점자에 개념(낱자·이미지)을 원활하게 연상시킬 수 있는 새로운 점자 교육 방식을 선호	★★★
정부기관 및 복지지원센터에서는 시각장애인들에게 원활하게 점자 교육 서비스 및 정보 전달 단말기를 제공하지 못할 것이다.	점자 교육 프로그램은 있지만 강사 부족과 예산 문제로 원하는 모든 사람에게 제공하기 어려움. 점자 정보 단말기는 가격이 비싸고 유지보수가 어려워 보급이 제한적	인력과 예산 한계로 교육 기회 제한, 높은 가격과 관리 문제로 인해 구매 의향 낮음	★★

# 고객 개발 – 아하! 모먼트 (Interview Ah-Ha Moment)

아하 모먼트  
(A-ha Moment)

여러 중증시각장애인들에게 있어, 각자의 상황에 맞는 다양한 난이도의 교육 최적화가 필요함을 알 수 있었음.  
또한 더 나아가 기존의 한글 점자 교육 뿐 아니라, 외국어 점자교육에 더불어 기타 분야(과학, 예체능 등)에서도 학습 수요를 통해 장기적 활용방안을 제시할 수 있음을 알 수 있었음

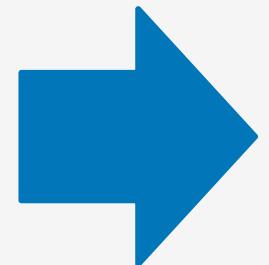
인터뷰 사진



# 고객 개발 – 피봇 (Pivot – Changes)

<초기 가설>  
(처음에 내가 생각한 것)

한국어 점자 학습을 세분화하여  
필요한 사람이 많을 것이다.



<검증된 가설>  
(인터뷰 후 바뀐 점)

1. 고객의 나이도 수용 능력  
에 따라 차별화된 커리큘  
럼 제시할 수 있는 모델이  
필요
2. 언어 점자 학습에서 나아  
가 다양한 분야와 언어에  
대한 학습 지원 필요

# 고객 개발 - 비즈니스 모델 > 최종 버전

## 핵심 파트너 (Key Partners)

- 제품 생산 업체
- 정부 유관 부처 및 담당자
- 교육 프로그램 개발 업체

## 비용 구조 (Cost Structure)

제품(기기 및 교육 커리큘럼) 생산비용 및 인건비용, 인프라 유지 비용

### 핵심 활동 (Key Activities)

- 제품 생산 및 유통 관리
- CRM
- 제품 브랜드 이미지 구축
- 제품 커뮤니티 구축\
- 교육 컨텐츠 지속개발

### 핵심 자원 (Key Resources)

- 제품 설계 기술 (블루투스, OCR, 글자 변환 점자 출력 알고리즘, Firebase 등)
- 인적 네트워크
- 브랜드 이미지
- 교육 컨텐츠

### 가치 제안

#### 고객군1: 중증 이상의 시각장애인

- 개인의 수준(비점자 문맹~점자 고급)에 맞는 수준별(속도, 단어 난이도 등) 학습 커리큘럼을 통해 효율적으로 점자 활용 능력 향상
- 기존 대비 1/10 가격으로 경제적 부담 완화
- 체계화된 교육자료 개발로 교육의 접근성 향상과 교육의 불평등 완화

#### 고객군2 : 시각장애인 복지 유관기관

- 기존 대비 1/10 가격으로 으로 다수에게 기기 대여 가능
- 다수에게 보급 가능으로 시각장애인들의 자율성을 높임으로 복지사의 노력 부담과 인적자원 절감  
-> 복지비용 절감

### 고객 관계

#### 고객군 1

##### Get

- 시각장애인 아티스트/셀럽 행사 개최
- 복지 유관기관 시범 프로그램 운영

##### Keep

- 리뷰 등록 리워드 프로그램
- 개인 A/S 담당 지정
- 기기 사용자 커뮤니티 형성

##### Grow

- 유료 확장 콘텐츠 업데이트
- 사용자 피드백 반영 사후 관리 및 개선
- 기업 & 복지재단과 협력

#### 고객군2

##### Get

- 정부 유관기관 주최 복지 행사 후원

##### Keep

- 기관 담당자 간 경험 공유를 위한 커뮤니티 운영
- 기관별 교육과정 컨설팅 제공

##### Grow

- 정부 프로젝트 & 공공 입찰 참여
- 기업 & 복지재단과 협력

### 고객 세그먼트

#### 고객군1 : 시각 장애인

- 90%에 달하는 높은 점자 문맹률 (2021)
- 청각 및 촉각에 의존하는 소통

#### 고객이 겪는 문제

- 교육적 다양성 및 여건 부족
- 교육의 불평등
- 정보 습득의 어려움

#### 고객군 2 : 유관기관

- 대체 학습 도구에 대한 필요
- 전문 인력 부재로 인한 디지털 전환의 어려움

#### 고객이 겪는 문제

- 한정적인 예산으로 인한 자유로운 운영 제한
- 복지사의 숙련도 부족

### 수익 (Revenue Streams)

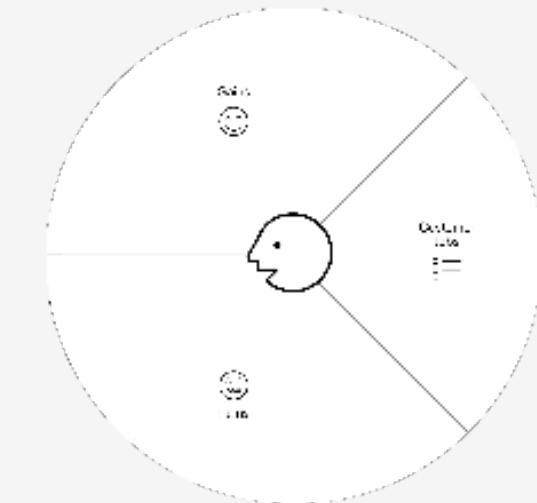
기기판매 수입  
학습 콘텐츠 인앱결제 & 구독료 정기결제

# 고객 개발 - 가치제안 캔버스 > 최종 버전



## 고객의 혜택 및 이득(Customer Gain) Needs-Wants-Demands

우선 순위	가설
1 (유지)	다국어 점자 학습을 통해 다양한 언어의 점자 독해 및 활용 능력 획득
2 (수정)	점자와 둑자(일반 문자), 이미지가 직관적으로 연결되는 학습 방식을 통해 학습 효과 향상
3 (수정)	경제적 부담 없이 점자 학습을 경험할 수 있도록 접근성을 강화한 솔루션 제공



# 고객의 불만 혹은 고충(Customer Pain) Problems

가설	우선 순위
이용 가능한 콘텐츠가 부족할 뿐만 아니라, 개인의 학습 목적에 맞춘 맞춤형 교육 콘텐츠가 부재함	1 (수정)
고가의 점자 정보 단말기 외에 실질적인 학습 도구가 부족하여 점자 학습의 진입장벽이 높음	2 (수정)
점자 교육의 낮은 접근성과 자율적 학습의 어려움뿐만 아니라, 학습 점자 개념이 이미지 연상 되지 않아 초보자가 쉽게 포기함	3 (수정)

## 고객의 일(Jobs-To-Be-Done) Customer Journey Map

## 가설

1. 거의 전무한 커리큘럼 체계로 인해 비효율적인 학습을 진행
2. 앱 최초 설치 및 기기 연동 설정과 같은 초기 작업 등 숙련
3. 장치 유지보수(AS/SW)뿐만 아니라, 지속적인 업데이트 및 학습 보조 기능 제공이 필요함

# ■ 시장 진입 전략



## 커뮤니티내 버즈 형성

시각장애인의 니즈를 반영한 제품 → 신뢰 형성 중요

펀딩사이트를 기반으로 엔드유저 뿐 아니라, 인플루언서를 채널로 하여 자금 조달 및 매출 형성, 후기 적립을 통한 유저 커뮤니티 내 버즈 및 이미지 형성

원샷한솔 등 시각장애 인플루언서 제휴를 통한 인지도 향상

## 자사 쇼핑몰을 통한 판매

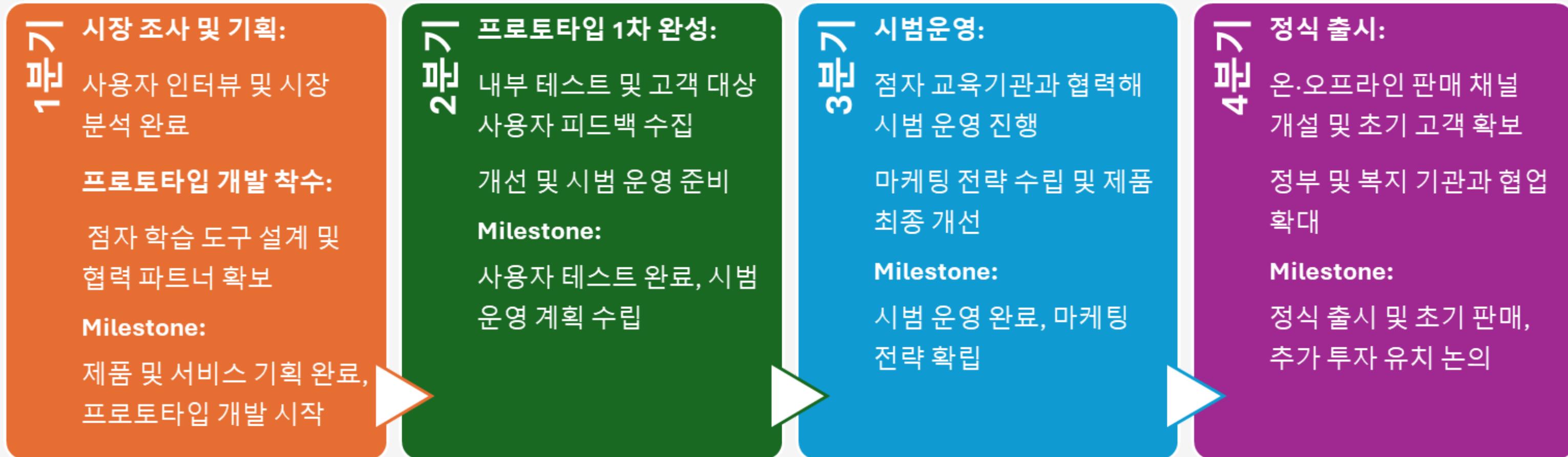
위 전략을 통해 형성한 브랜드 인식과 신뢰를 바탕으로 일관된 제품 판매 채널 형성

## 기관 영업

기관 영업을 통한 기관에 대한 매출 기록 및 기관 교육생들에게 제품 노출, 관성 형성

제2차 점자발전기본계획(2024~2028) 점자점자 교육원 지정 확대(0개(23년) → 17개소(24년)) 및 전문 분야 점자 사용 능력 강화에 따른 디바이스 및 서비스 시범 운영

## 2025' ROADMAP



## 해외 시장 진출 통한 시장 규모 극복

국내 리텐션 확보 후, 언어별 커리큘럼 확장에 따른 해당 언어권 국가 시장으로 진출 방안 모색

# Lesson Learned

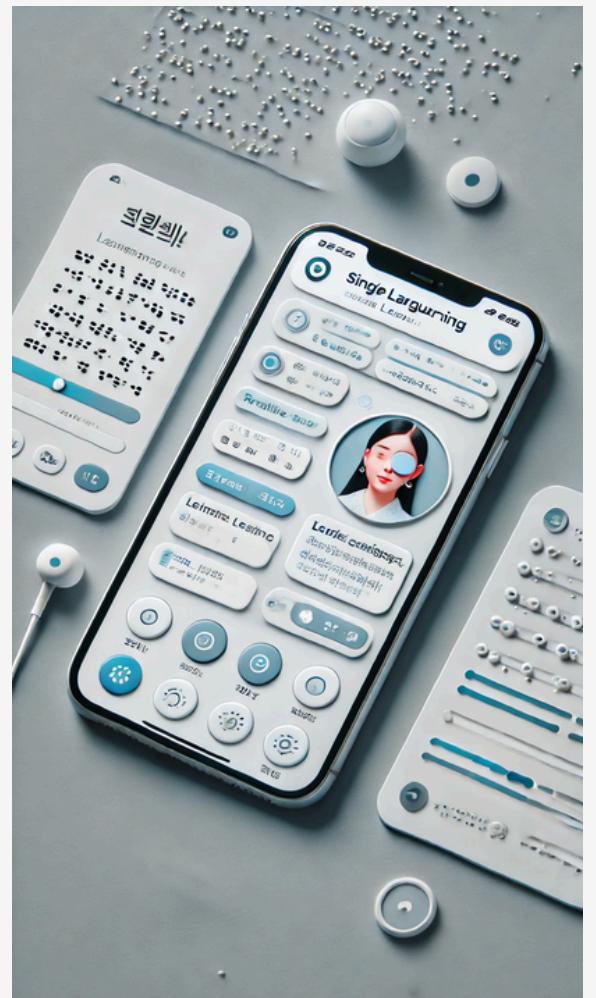
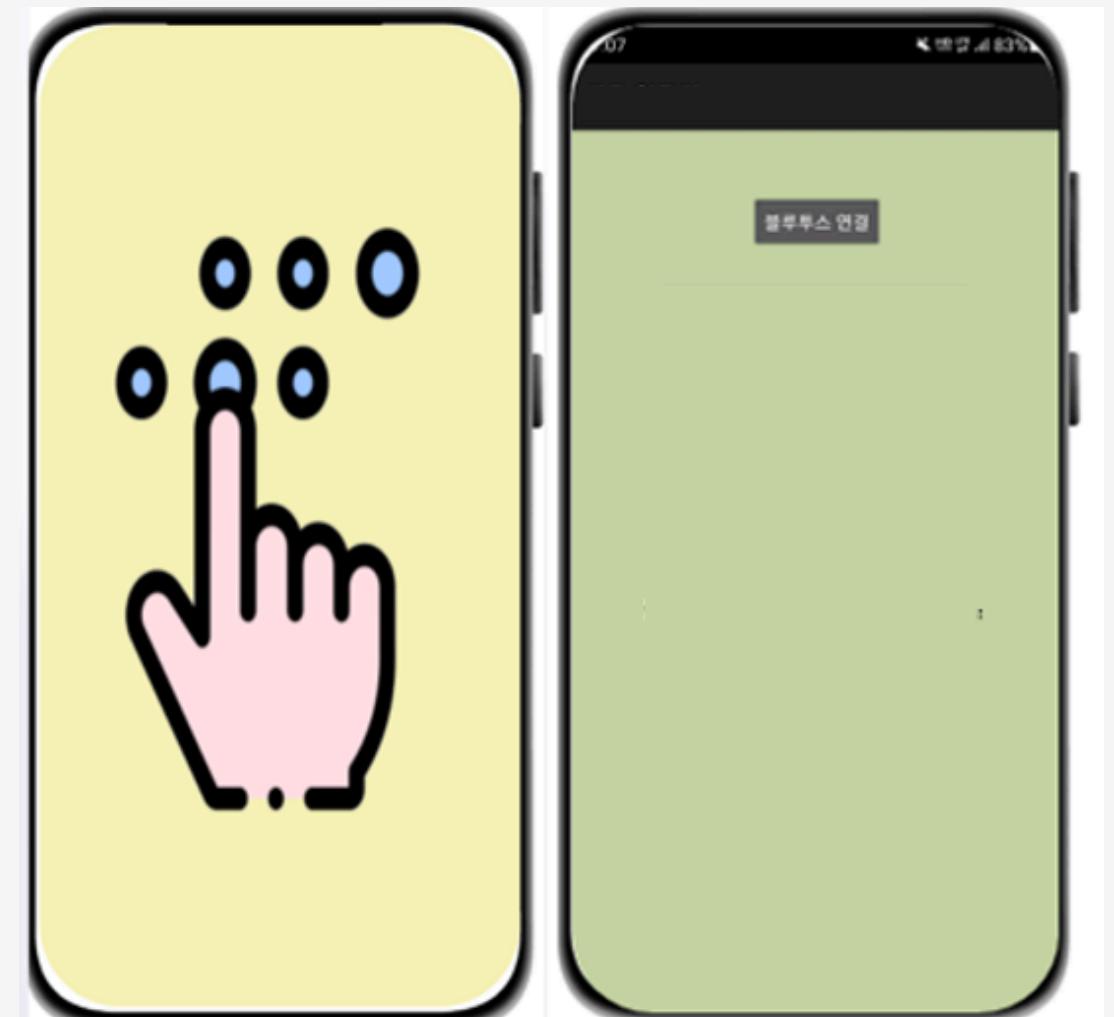
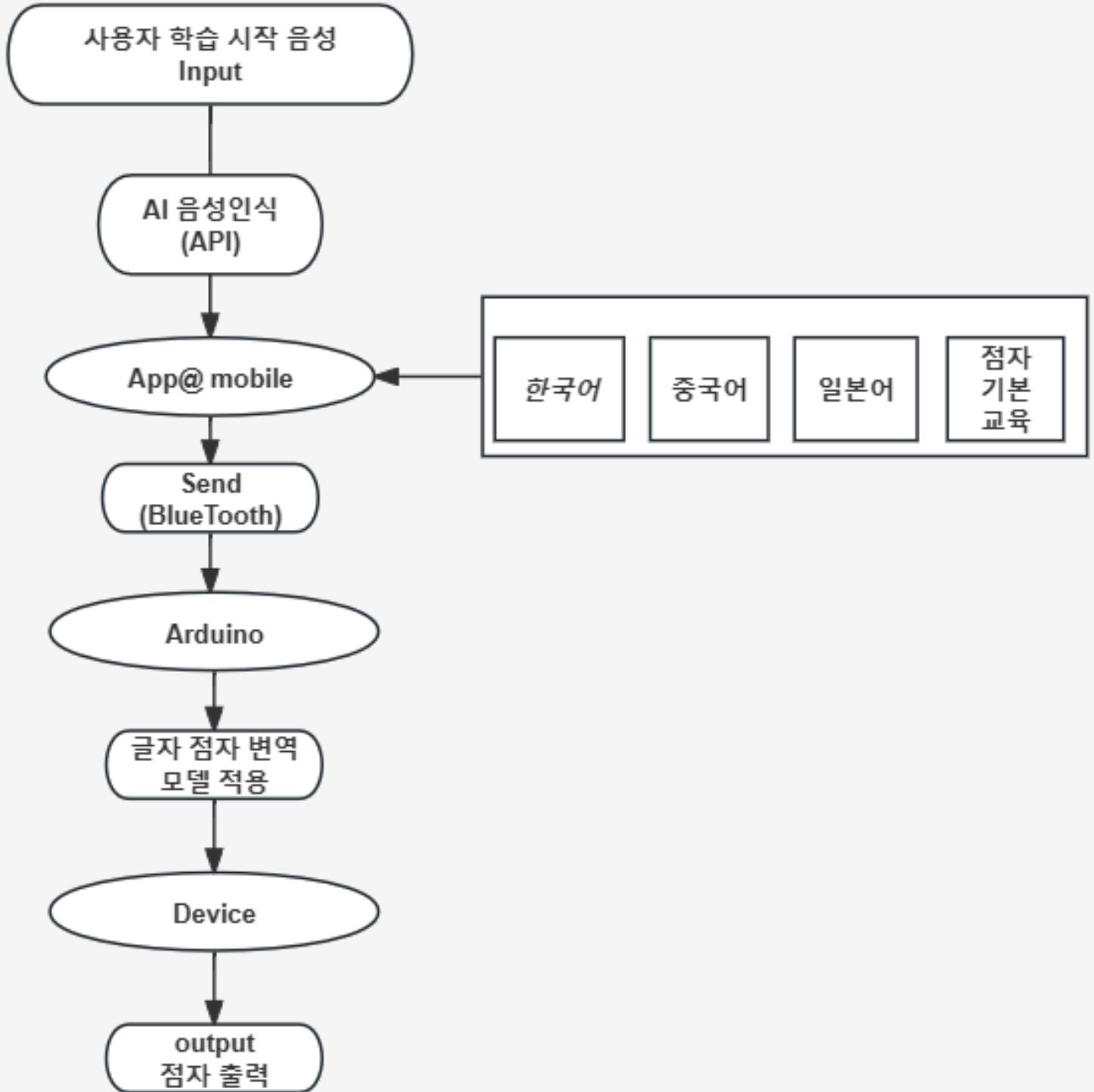
## 본 프로그램을 통해 배운 점, 깨달은 점 서술

이번 SCOUT 수도권 사업단 창업집중훈련 FLOW 프로그램은 창업에 대해 더 깊이 배우고 직접 경험할 수 있었던 소중한 시간이었습니다. 특히 팀별 고객 인터뷰 활동이 가장 인상적이었어요. 처음에는 막연했지만, 현장에 나가 실제 고객의 의견을 듣고 검증하는 과정을 통해 제 아이디어가 한층 더 구체화되는 걸 느꼈습니다.

이 교육을 통해 창업 과정에서 고객의 니즈를 파악하는 것이 얼마나 중요한지를 깨닫게 되었습니다. 단순히 아이디어를 개발하는 것이 아니라, 실제 시장에서 검증하고 발전시키는 과정이 필요하다는 점을 배우며 창업에 대한 현실적인 시각을 갖게 되었습니다. 또한, 문제 해결 능력과 팀워크의 중요성을 몸소 경험할 수 있는 기회였습니다.

창업이 단순한 아이디어 실현이 아니라 철저한 시장 조사와 지속적인 개선이 필요하다는 점을 알게 되면서, 어떤 도전에도 유연하게 대처하고 끊임없이 배워야 한다는 자세를 갖추게 되었습니다. 앞으로도 이런 기회를 적극 활용하며 성장해 나가고 싶습니다!

# Appendix\_기술구현



# Appendix - 경쟁사 차별화

## “교육 관련 핵심 기능에 초점을 둔 저가형 점자 출력 모바일 디바이스”

	닷 워치	한소네	탭틸로	SEEqual
제품 사진				
가격	약 30만원	모델 별로 다르나 평균 약 600만원	약 150만원	약 60만원 (+추가 컨텐츠 구매)
연결성	스마트폰 (iOS, Android) 블루투스 연결	유/무선 연결 및 다양한 소프트웨어 지원	스마트폰 앱(iOS, Android)과 블루투스를 통해 연결	한정적으로 주요한 기기 연결 가능 (앱, PC, 태블릿 등)
확장성	시간 및 날짜 지원	다국어 지원	한국어 및 영어 위주 + 음악 점자	다국어 지원 (초급~고급 커리큘럼) + 전문 분야 점자 학습 지원 (수학·과학·음악 점자 )
기기용도	시간 및 날짜 위주 기능	멀티미디어 응용프로그램 사용 보조	점자 교육	점자 및 점자 기반 다분야 교육