

# Koppi - parempi tapa oppia

Markus Rauhalahti, Ilmari Kumpula

20.5.20

# Sisältö

- 0. Tiivistelmä
- 1. Ongelma
- 2. Ratkaisumme
- 3. Markkinat
- 4. Kilpailijat
- 5. Tuotteemme tarkemmin
- 6. Tuotteemme etu kilpailijoihin
- 7. Tiimi

# Tiivistelmä

# Ongelma

- ▶ Kilpailu pääsystä yliopistoon on kovaa
- ▶ Opiskelijavalinnat tehdään enenevässä määrin ylioppilaskirjoitusten perusteella
- ▶ Pääsykokeen sijaan tulee hallita monta aihetta pidemmällä aikavälillä
- ▶ Perinteiset valmennuskurssit eivät tarjoa ratkaisuja koko lukion opintopolkua varten

# Ratkaisumme

- ▶ Koppi on sovellus, joka
  - ▶ Pysyy kartalla siitä, mitä opiskelija osaa
- ▶ Luo personalisoidun oppipolun lähtötilanteesta tavoitteeseen
- ▶ Antaa käyttäjälle oppisisältöjä, jotka edistävät häntä polullaan

# Validaatio

- ▶ Lukiolaisten haastatteluissa esiin nousseita asioita:
- ▶ “En osaa”
- ▶ “En tod osaa”

# Market Size

- ▶ 80k people participate to HS final exams
- ▶ 100k high school students
- ▶

# Product

- ▶ Simple user experience:
  1. The student is given content to study
  2. They rate how well they understood it.
- ▶ The student receives information of their progress. Motivation, “this is worth my time and money”

## # Business Model

- ▶ Monthly subscription model
- ▶ Freemium use. Limited amount of study content, glimpse of how Koppi helps. Luring customers.
- ▶ 10e/month for high school content
- ▶ Future direction: extra costs for better AI tutoring # Market Adoption # Competition
- ▶ Direct competition
  - ▶ Preparation course companies
    - ▶ Largest include Valmennuskeskus, Mafynetti Eximia
    - ▶ Just these 14 mil e revenue



# Financial I