

Eduplaytion AS' Investorprofil



Investorprofilen er levert av:



purehelp.no
business search engine

📌 Eduplaytion AS' Investorprofil

Selskap-prosjekt:	Eduplaytion AS	Kontakt:	Kristoffer Hundershagen
Bransje:	Konsulentvirksomhet tilknyttet informasjonsteknologi (62020)	Epost:	kristoffer@eduplaytion.no
Etablert:	05.06.2018	Mobil:	95115756
Antall år i drift:	7	Nettside:	http://numetry.com/2019/11/13/emisjon/

Markedet for spillbasert læring er i sterk vekst. Vi utvikler matematikkspillet «Numetry» som kommer i salg i mai neste år. Konseptet er myntet på internasjonal forskning som viser tydelig at barn og unge lærer best via lek og spill. I Numetry får barna først og fremst en engasjerende spillopplevelse, men som lærer dem matematikk underveis. I den andre enden får foreldre og lærere ut data om barnets læring og utfordringer i sanntid. Produktet utvikles i tett samarbeid med norske grunnskoler og skal i hovedsak selges til det internasjonale konsumentmarkedet etter en abonnementsbasert modell. Tidligere i år tiltrakk vi oss en gruppe med profesjonelle investorer som kom inn på eiersiden. Vi har nå klart et styre og ledelse med tung kompetanse, samt en Innovasjonskontrakt og SkatteFUNN. I oppseilingen til salgsstart inviterer vi nå til emisjon. Investeringer over 30.000 NOK vil kvalifisere til personlig skattefradrag via KapitalFUNN-ordningen. Video: <https://youtu.be/B6wqyH0JR5E>

📌 Egenkapitalfinansiering

Ønsket kapital: 4 800 000 (4,8 millioner) NOK

Vi henviser til budsjett på vår hjemmeside hvor det finnes tre arkfaner med detaljert beskrivelse av hvordan kapitalen er tenkt investert. Se : <https://eduplaytion.no/2019/11/13/emisjon/>

Følgende typer egenkapitalfinansiering ønskes:

- Aksjeemisjon

Bruksområder

- Øke markedsbudsjettet
- Skape vekst
- Gjøre produktinvesteringer

Eget prospekt



[private](#)

Ledelse og Kompetanse

Styreprofil (3 personer)

2 <i>Med finansiell erfaring</i>	2 <i>Med bransjefaglig erfaring</i>
2 <i>Med internasjonal erfaring</i>	2 <i>Med gründer- erfaring</i>

Ledergruppe

Navn	Utdanningsnivå	CV
Kristoffer Engebø Hundershagen	Master (5+ års studier)	 Last ned
Eva Løkeland Lerøy	Master (5+ års studier)	 Last ned
André Aarøen	Master (5+ års studier)	 Last ned
Master: 3	Bachelor: 0	Annet: 0

Forretningsmodell

Numetry utvikles i et tett samarbeid med norske grunnskoler som bidrar med ressurser i prosjektets utvikling, og vil bruke spillet løpende i undervisning. Når Numetry brukes utenfor skolen, vil det selges som et abonnement til mor og far for ca 79 kr/mnd. Vi tror på høy betalingsvilje fordi det i tillegg til å være et spill, gir foreldre unik innsikt i barnets læring, og tips til hvordan bidra.

Skalerbarhet

Meget god



Skalerbarheten til forretningsmodellen vurderes å være **meget god**.

Markedspotensial

Internasjonalt



Markedspotensialet i forretningsmodellen er **internasjonalt**.

Unikhet

Ganske



Vi anser vår forretningsmodell som **ganske unik**.

Type produkter

- Tjenesteleveranse

Type kunder

- Salg til konsument
- Offentlig sektor

Salgsmetoder

- Nettbutikk
- Personlig salg
- Markedsføring

Leveransemodell

- Abonnement - faste avtaler

📈 Marked og vekst

Produktet er utarbeidet i tett samarbeid med norske grunnskoler for å sikre utvikling i trå med læreplanen. Men markedet er uansett internasjonalt, og produktet vil kort tid etter lansering i Norge tilgjengeliggjøres globalt. Tjenesten skal selges etter en freemium-modell, som betyr at alle kan spille, men den mest komplette og berikende opplevelsen vil kreve en betalende premium-konto.

Vekstpotensiale

Stort



Vi har et **stort** vekstpotensiale

Lønnsomhet

Meget godt



Vi kan oppnå et **meget godt lønnsomhetsnivå**.

Betalingsvilje

Meget god



Vi oppfatter at betalingsviljen i markedet er **meget god**.

Konkurranse

Svak



Vi mener at konkurransen i markedssegmentet er **svak**.

Markedsnivå

Internasjonalt



Vi kan angripe et **nasjonalt og internasjonalt** marked.

Magien finner du i

- Unik tjeneste
- Et marked i vekst
- Mulighet for rask vekst
- Positive samfunnstrender

Vekst- og markedsdrivere

- Økende markedsmodning
- Digitaliseringsmuligheter
- Markedsvekst

Markedstrusler og -utfordringer

- Utfordrende salgsmodeller
- Utfordrende markedsstrategi

Eierskap og exit

I nyere tid har vi sett noen interessante transaksjoner blant norske selskap innen edTech, hovedsakelig knyttet til Kahoot!. Internasjonalt er det imidlertid lang større M&A-aktivitet innen vår bransje, og derfor vil det være naturlig at selskapet jobber strategisk med dette for øye. Det vil derfor satses meget offensivt på brukervekst i de kommende årene.

Dagens aksjonærbegrensninger er :

- Aksjekjøpsrettigheter



Dagens eiere aksepterer:

- Å selge hele selskapet hvis en ny hovedinvestor ønsker det
- Å ikke alene kunne selge sine aksjeposter uten å ta med investorene



Mest trolige kjøpere av selskapet:

- Internasjonale konkurrenter
- Nye bransjeaktører
- Internasjonale investorer

Interessante verdier:



Tilgang til marked



Tilgang til kundevolumer



Tilgang innhold-trafikk