

Rovaniemeläiset startupit esittäytyvät sijoittajille Smashissa ja Slushissa

## **KojoApp ja Illicostore uudistavat urheiluseurojen varainhankinnan ja brändäyksen**

**Kaksi rovaniemeläistä startup-yritystä, Kojoapp Oy ja Illico Store Oy, ovat kehittäneet urheiluseurojen käyttöön mobiilisovelluksen sekä verkkokauppa- ja fanimallistopalvelun, joiden avulla kaikenkokoiset seurat voivat saada lisätuloja jopa tuhansia euroja vuodessa.**

Kojo app on on marraskuussa 2017 markkinoille tullut uusi työkalu, jolla kuka tahansa voi tehdä ammattimaisesti ja nopeasti sisältöä sosiaalisen mediaan. Valmiiden, helposti muokattavien pohjien avulla jopa harrastetason urheilujoukkueet voivat luoda pro-tasoista sisältöä otteluennakoista, tuloksiin, pelaajakortteihin ja kokoonpanoihin muutamassa sekunnissa. Joukkueen lisäksi fanit saavat parempaa sisältöä.

”Olen luonut sisältötyökalun lisäksi myös kokonaan uuden mainospaikan. Perinteisten laita- ja paitamainosten rinnalle seurat voivat myydä mainospaikan sosiaaliseen mediaan, jossa mainos tavoittaa enemmän ihmisiä ja on helposti mitattavissa”, kertoo Kojoapp Oy:n toimitusjohtaja **Mikael Kojo**, jolla on 10 vuoden kokemus sisällöntuotannosta sosiaalisessa mediassa ja erityisesti urheilussa.

Kojon mukaan joukkue säästää uuden sovelluksen avulla rahaa, kun niiden ei tarvitse käyttää kalliita mainostoimistoja tai monimutkaisia kuvankäsittelyohjelmia. Sponsorin logon voi lisätä postauksiin yhdellä klikkauksella.

Toukokuussa 2017 perustetun Kojoapp Oy:n sovellus on luotu iOS ja Android-alustoille. Sovellus on ladattavissa ilmaiseksi. Yrityksen bisnes tulee lisäominaisuuksista, joita yhtiö tarjoaa joukkueille joko kuukausi- tai vuosijäsenyydellä.

Toinen urheiluseuroja palveleva startup on Illicostore, joka tarjoaa ilmaisen fanituotepalvelun. Kysymyksessä on verkkokauppa seurojen omille, brändätyille tuotteille.

”Seurat voisivat tehdä fanituotteillaan paljon enemmän rahaa ja näkyvyyttä, mutta niiltä on puuttunut helppo myyntikanava. Illicostore on täysin maksuton ja vaivaton. Parissa päivässä seura saa customoidut fanituotteensa omaan verkkokauppaansa myyntiin. Seuran ei tarvitse tehdä mitään muuta kuin lähettää logo tai kuva malliston ilmeestä.”, sanoo Illicostoren perustaja **Janne Illikainen**.

Illicostoresta löytyy valmiit fanituotemallistot huppareista pipoihin, jotka seura saa omalla ilmeellään verkkokauppaansa. Tuotevalikoima uudistuu koko ajan. Jokaisesta myydystä tuotteesta seura saa komission.

”Seuran ei tarvitse tehdä mitään, vaan pääsylippujen ja fanituotteiden myynti tapahtuu verkossa Illicostoren toimesta. Pienehkökin urheiluseura voi hankkia näin jopa 1000 euroa vuodessa lisää rahaa toimintaansa”.

**LISÄTIETOJA:**

**Kojoapp Oy** Mikael Kojo, Founder/CEO [mikael@kojoapp.com](mailto:mikael@kojoapp.com), +358 40 551 3182 [www.kojoapp.com](http://www.kojoapp.com)

**Illico** Janne Illikainen, Founder/CEO [janne.illikainen@illico.fi](mailto:janne.illikainen@illico.fi) +358 40 518 7367 [illico.fi/](http://illico.fi/)

**Smash 2017****28.–29.11.2017**

- Kuuluu Slush-perheeseen
- Maailman ensimmäinen liikuntaan, terveyteen ja urheiluun keskittyvä startup-tapahtuma
- Järjestetään Helsingissä päivää ennen Slushia
- Yhdistää liikunnallisen intohimon, uuden teknologian ja satojen miljardien eurojen sporttibusneksen markkinat.

<http://sportsmash.net/>

**Slush 2017****30.11.–1.12.2017**

- Vuodesta 2008 järjestetty teknologia- ja kasvuyritystapahtuma
- Kansainvälinen tapahtuma, joka yhdistää kasvuyritykset merkittävimpiin kansainvälisiin vaikuttajiin, sijoittajiin ja mediaan.
- Kaksipäiväinen tapahtuma järjestetään vuosittain Helsingissä.

[www.slush.org](http://www.slush.org)