

Rodzik wybiera, czego dziecko ma się nauczyć. **Stella** prowadzi je przez to dzień po dniu.

Kilkutygodniowe programy krótkich lekcji dla dzieci w wieku 5–8 lat, dopasowane do wieku, zainteresowań i wartości rodziny.



Jak to działa

1 Rodzik wpisuje cel

„Chcę, żeby Zosia zaczęła grać w szachy” albo „Kuba ma się nie bać dentysty”.

2 Powstaje program

Codziennie wideo, misja do słuchania, zadanie bez ekranu i quiz na głos.

3 Dziecko idzie samo

Stella mówi, co dalej. Dzienny limit, bez autoodtwarzania, wyjście tylko z PIN-em rodzica.

Liczby

5 mies.

od pierwszej linii kodu do płacących rodziców

13 z 20*

rodzin z pierwszej grupy płaci od maja, mimo przerwy na przebudowę

1,01 zł

koszt lekcji. Rodzik płaci za nią 2,17–2,67 zł

59–64%

marży przy typowym użyciu w Polsce; w euro i dolarach 65–74%

Do dziś **0 zł na marketing**. Infrastruktura całej firmy kosztuje **poniżej 1 000 zł miesięcznie**.

Dlaczego to może wygrać

- **Program, a nie odpowiedź chatbota.** Tryb dziecka, codzienny rytm i pamięć o tym, co dziecko już umie.
- **Z czasem coraz lepsza.** KidStella coraz lepiej zna dziecko, a każdy program zasila bibliotekę dla kolejnych rodzin.
- **Polska ma najniższe ceny.** Jeśli model działa tutaj, w euro i dolarach działa lepiej. Polski, angielski i hiszpański już działają.

Plan

XI–XII 2026

Test na 100 rodzinach: ile z nich zaczyna, płaci i wraca.

I 2027

Runda pre-seed: ok. 250 tys. € na 18 miesięcy.

do VI 2028

Ok. 1 000 płacących rodzin, aplikacje na iOS i Androida, pilotaże z psychologami i przedszkolami.



Wiktor Grzyb, założyciel

Cały produkt zbudowałem sam z agentami AI: ponad 13 000 commitów od grudnia 2025. Wcześniej współzałożyciel i COO 3VO (zespół pozyskał ponad 600 tys. \$; prowadziłem relacje z inwestorami). Doradczyni: Elżbieta Grzyb, ponad 40 lat w przedszkolu.

„Mój tata kochał piłkę i brydża i bardzo chciał mi je przekazać. Nie wyszło. Robię KidStellę, żeby innym się udało.”



Wideo z produktu, pełne liczby i wersja do przetestowania

invest.kidstella.com/kogito

Czego teraz szukam: szczerzej opinii, co test musi pokazać, żeby KidStella była inwestycją, i aniołów biznesu, którzy znają rynek rodzin.

* Z 27 rodzin, które zapłaciły w maju, 7 to znajomi; liczę tylko pozostałe 20. Koszty i marże: pomiar w środowisku testowym, październik 2026. Dane z 22.10.2026.