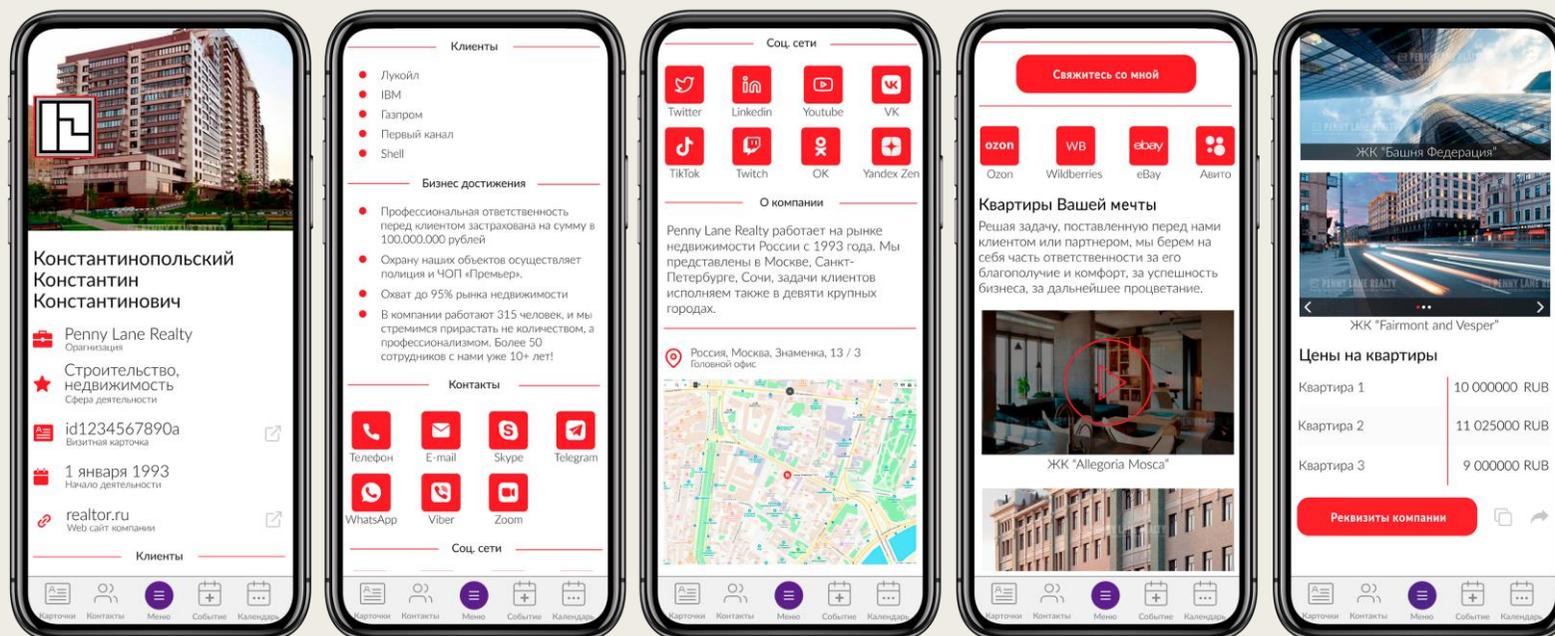


LUMAKONICA



Lumakonica - это мобильное приложение, предоставляющее сервис по созданию и обмену личными и бизнес цифровыми визитными карточками нового поколения в виде виртуального мультипрофиля человека или компании, с возможностью создания Landing Page и календаря событий.



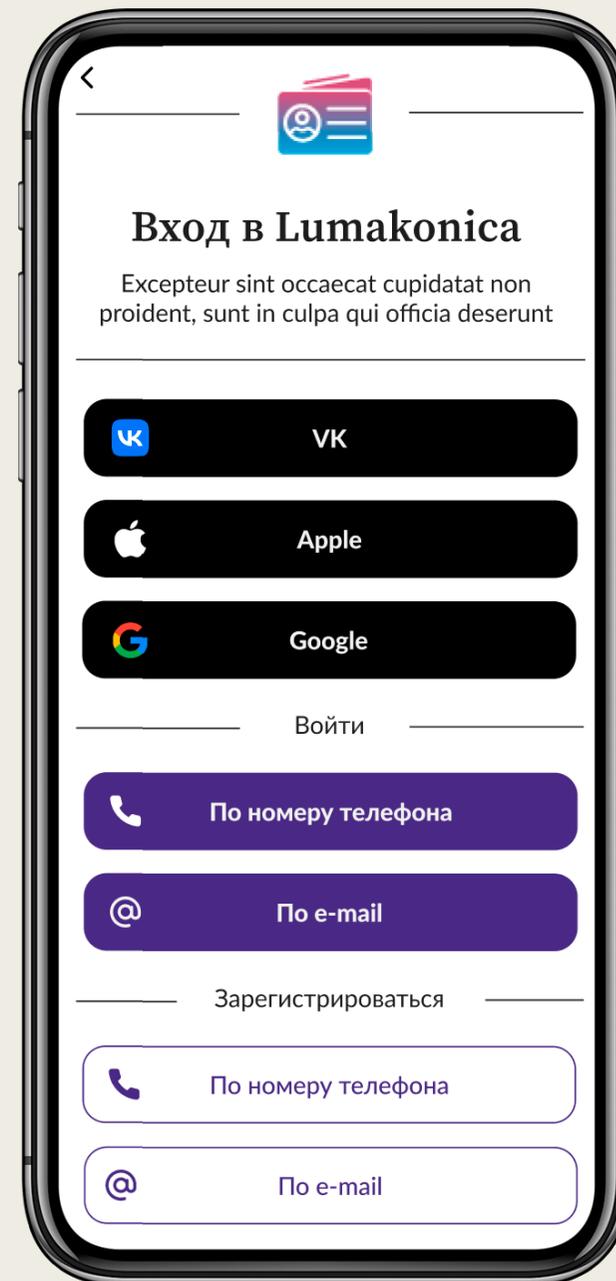
ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТИ



Регистрация и авторизация в приложении:

Регистрация и авторизация предполагает проверку актуальности обязательных к заполнению контактных данных пользователя посредством введения проверочного кода, направленного на телефон или email. Этап регистрации разделен на три простых шага с указанием обязательных базовых данных человека, что дает возможность гибкой фильтрации базы данных пользователей.

После регистрации, приложение Lumakonica создает два вида визитных карточек – личная и бизнес, в которых будет содержаться только та информация, которой пользователь готов делиться с обществом.



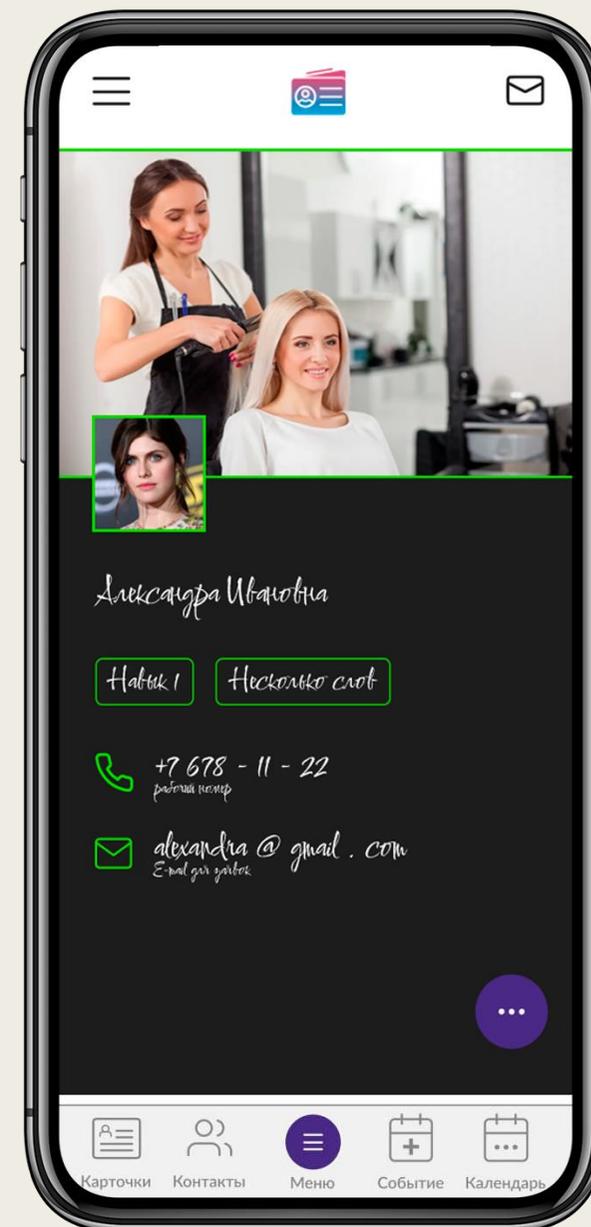
ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТИ



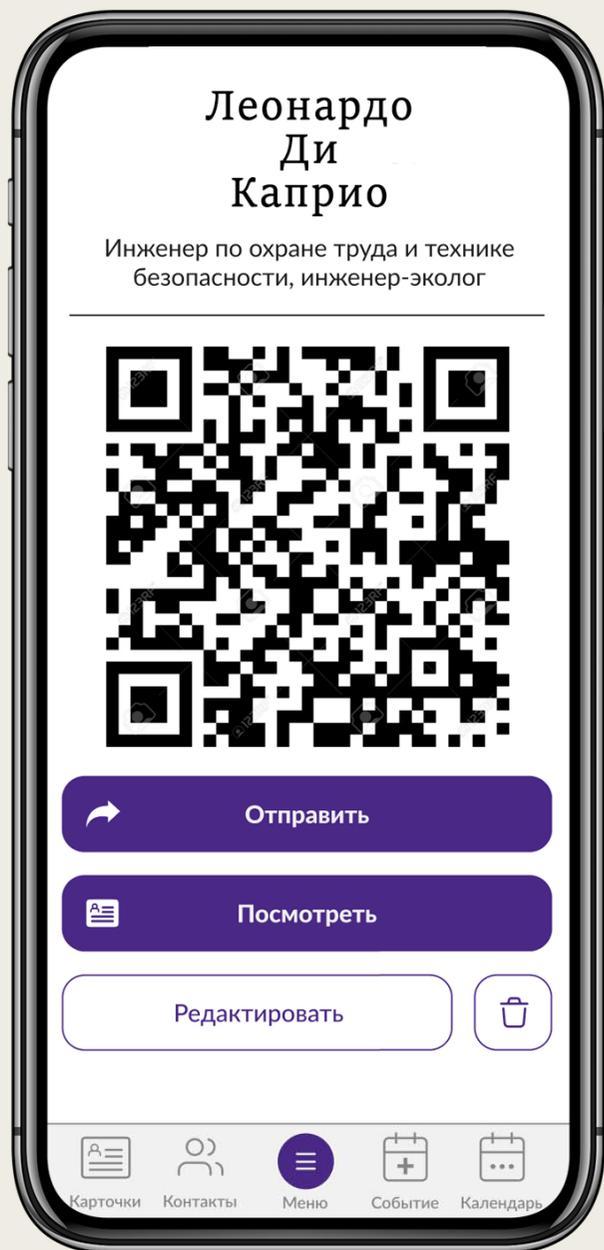
Функциональная часть визитных карточек:

Личный профиль/визитная карточка, дает возможность пользователю указать всевозможную информацию о себе как о личности, так и о своей рабочей сфере деятельности. Lumakonica объединяет в себе популярные мессенджеры и профили социальных сетей, что позволяет пользователю, в рамках одного приложения, поделиться данной информацией со своими родственниками, друзьями, коллегами в один клик.

При необходимости, пользователь приложения может загрузить в свои визитные карточки резюме, что позволит ему найти работодателя внутри приложения, а также отправить его вместе с карточкой.



ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТИ



Функциональная часть визитных карточек:

Бизнес визитная карточка представляет собой портфолио малого, среднего и крупного бизнеса, а также фрилансера или самозанятого. Здесь содержатся сведения о деятельности и направлении компании, описание видов товаров и услуг, фото, видеоматериалы, прайс-лист. У пользователя есть удобная возможность переслать банковские реквизиты юридического лица заинтересованной стороне.

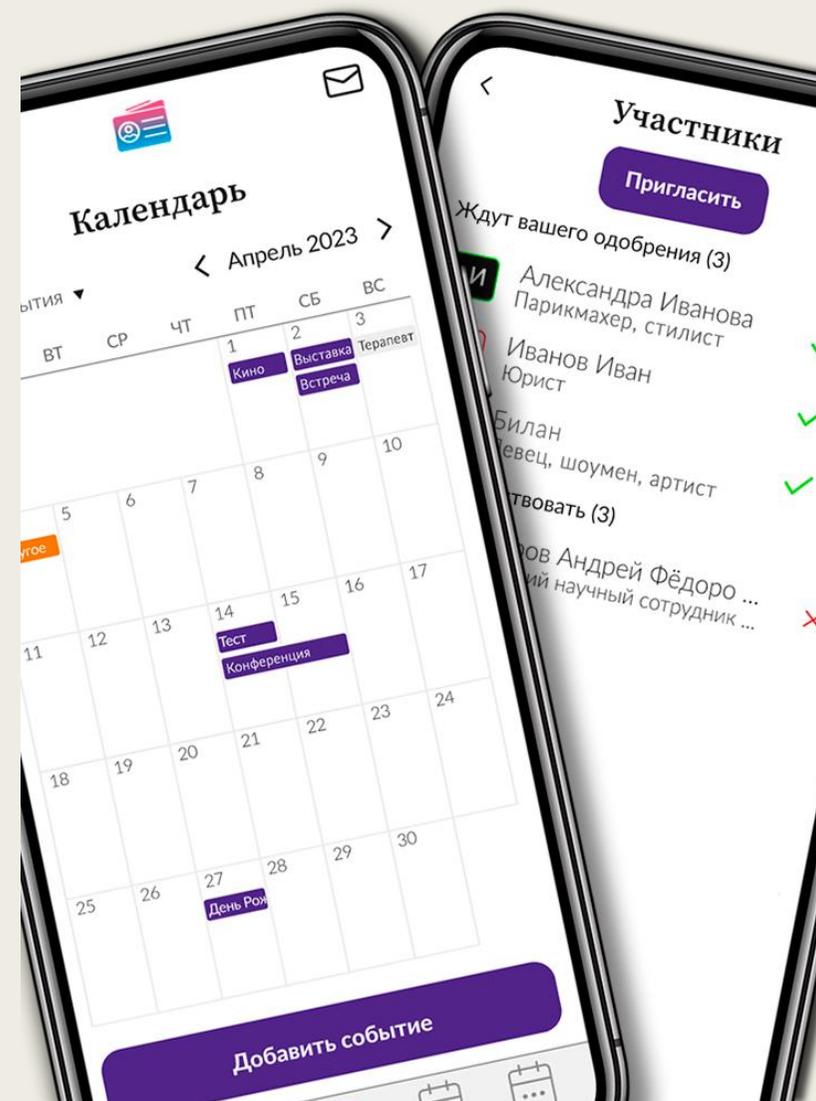
Каждой визитной карточке присваивается уникальный QR-код, который удобно пересылать с помощью любых используемых средств коммуникаций. Так же при наведении камеры на QR-код появляется ссылка, нажав на которую визитная карточка отобразится на экране смартфона или планшета.

ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТИ

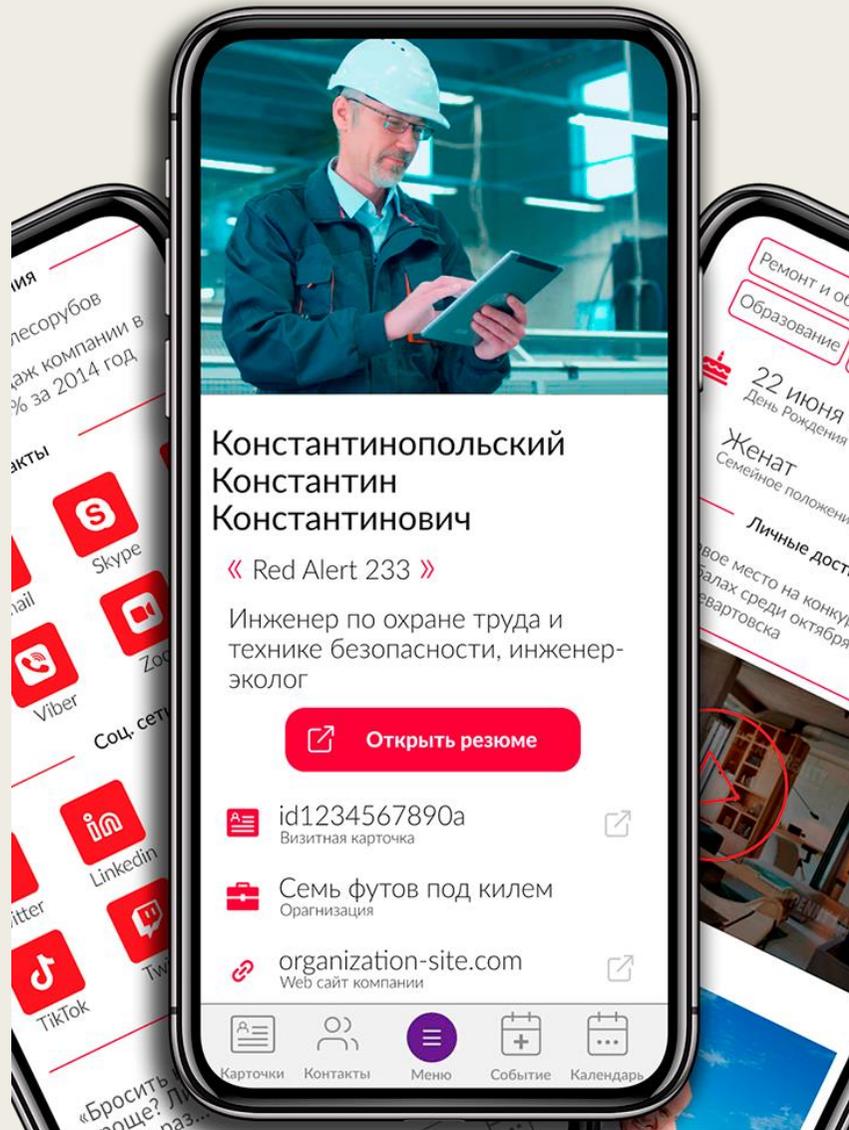


Создание календаря событий и приглашение контактов на мероприятия:

Функция «календарь событий» позволяет пользователю создавать события или мероприятия личного и профессионального характеров, а также приглашать на них людей из списка контактов визитной карточки. Это дает возможность пользователям чаще проводить время с друзьями, родственниками, коллегами, а также завести новые знакомства и найти единомышленников.



ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТИ



Создание расширенного портфолио для личной карточки и Landing Page для бизнеса:

Lumakonica позволяет пользователю загрузить фотографии и видео, своей повседневной жизни, трудовой деятельности, тем самым сделав профиль/визитную карточку более информативной и красочной. Данный функционал рассчитан на расширение конкретной визитной карточки, что дает пользователю возможность сэкономить и выбрать именно ту карточку, в которой есть необходимость увеличить функциональность.

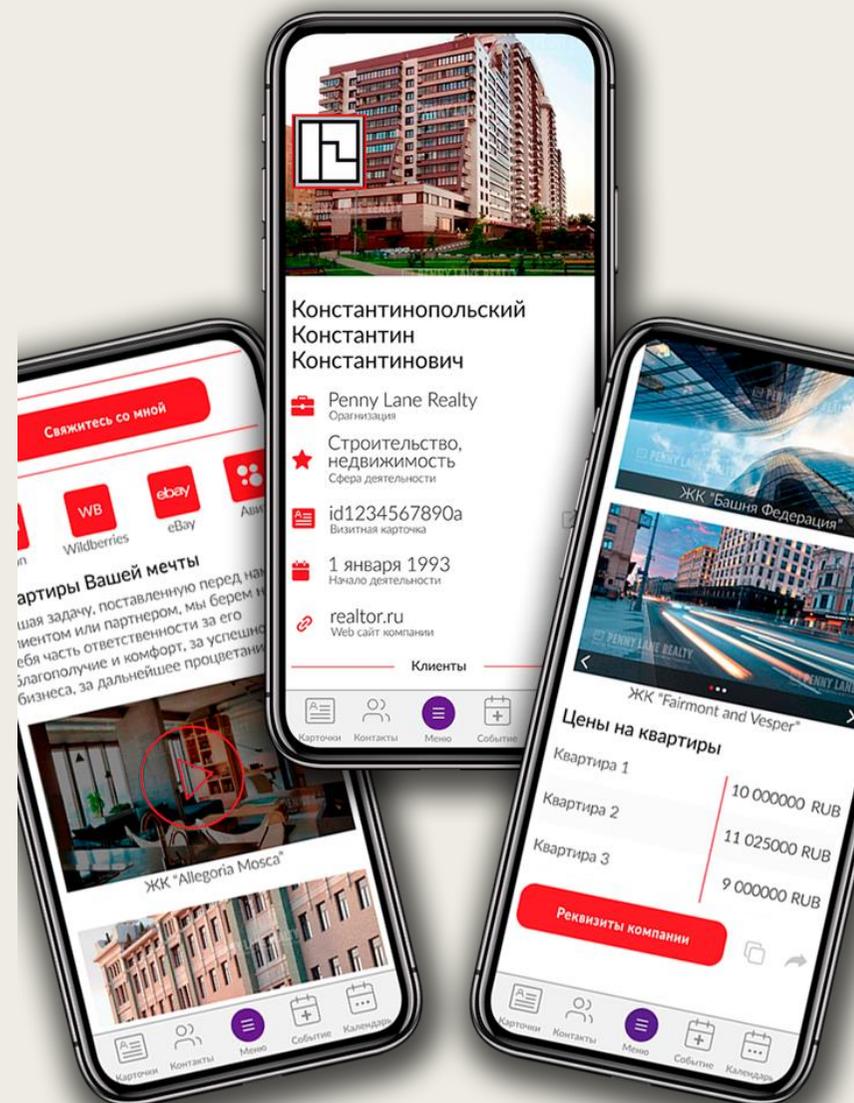
При наличии магазинов на маркетплейсах у пользователя есть возможность повысить конверсию продаж указав их в профиле. Данное решение способствует развитию бизнеса посредством указания только самой важной информации для потребителя, например, продажу только одной услуги/товара, либо продвижение конкретной маркетинговой акции.

ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТИ

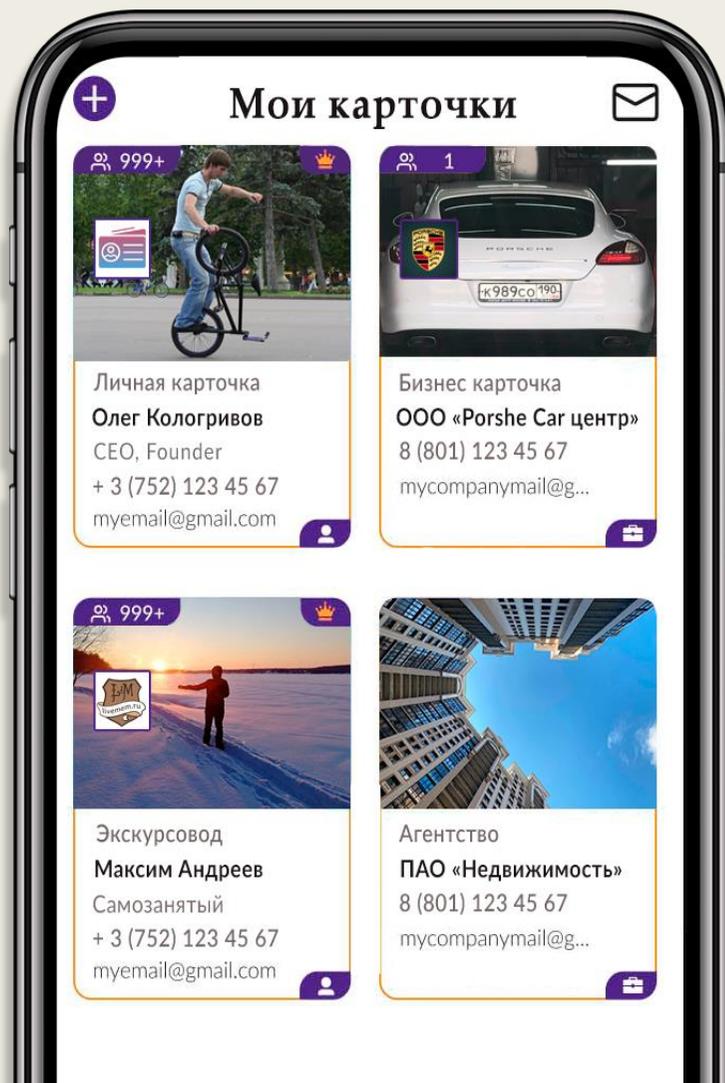


Расширенная Premium версия бизнес визитной карточки (Landing Page) является вспомогательным инструментом к основному WEB сайту компании, так как обладает персональной «красивой» ссылкой на карточку (в WEB версии отображения). Она может применяться для привлечения потенциальных потребителей товаров/услуг через сервисы контекстной рекламы, к примеру, Яндекс Директ.

Также Premium версия предусматривает коммуникацию между посетителем визитной карточки и владельцем посредством формы обратной связи.



ОПИСАНИЕ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ЧАСТИ



Добавление дополнительных визитных карточек:

Пользователь имеет возможность докупить к своим двум бесплатным визитным карточкам необходимое количество дополнительных, выбрав конкретный вид.

а) Компания может создать виртуальные мультипрофили в виде цифровых визитных карточек своих сотрудников в разнообразном брендированном дизайне.

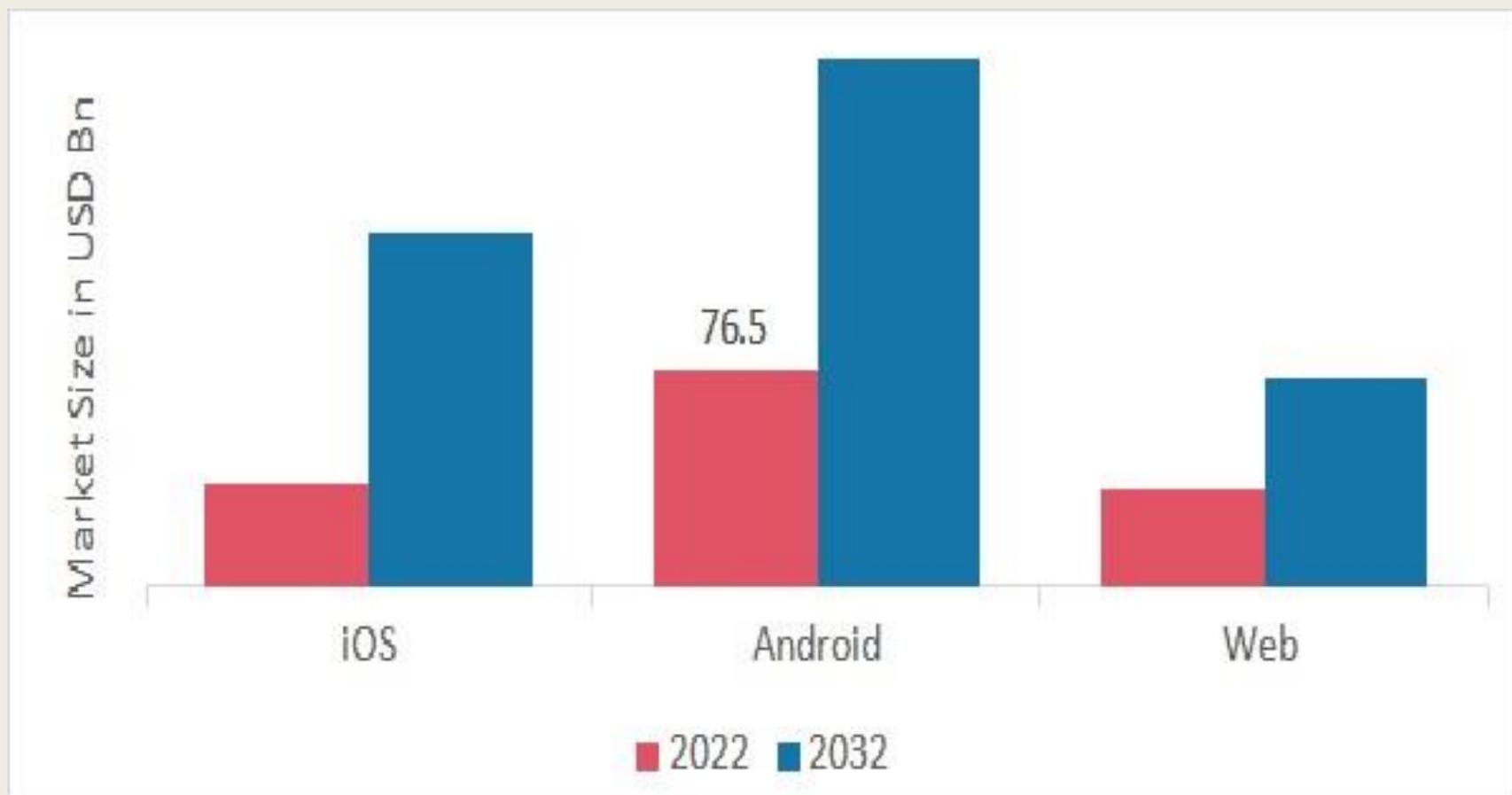
б) Агентство недвижимости может создать визитную карточку каждого из своих объектов.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА LUMAKONICA

ФУНКЦИИ ПРИЛОЖЕНИЯ	LUMAKONICA (РФ)	My QRcards (РФ)	HiHello (США)
Создание одной визитной карточки	+	+	+
Создание двух бесплатных карточек	+	-	+
Создание разных типов карточек	+	-	+
Выбор шаблонов/дизайна карточки	+	-	-
Контакт лист карточки	+	-	+
Отправка визитной карточки	+	+	+
Присвоение QR кода к каждой карточке	+	+	+
Создание календаря событий	+	-	-
Приглашение на мероприятия	+	-	-
Создание личного фото/видео портфолио	+	-	-
Создание Landing Page (фото/видео, полное описание, прайс-лист товаров и услуг)	+	-	-
Добавление маркетплейсов в карточку	+	-	-
Форма обратной связи в бизнес карточке	+	-	-
Наличие WEB версии карточки	+	+	+
Добавление резюме сотрудника	+	-	-
Добавление и отправка банковских реквизитов юридического лица	+	-	-
Объемная анкета пользователя	+	-	-
Наличие платной Premium версии	+	+	+

РЫНОК ЦИФРОВЫХ ВИЗИТНЫХ КАРТОЧЕК

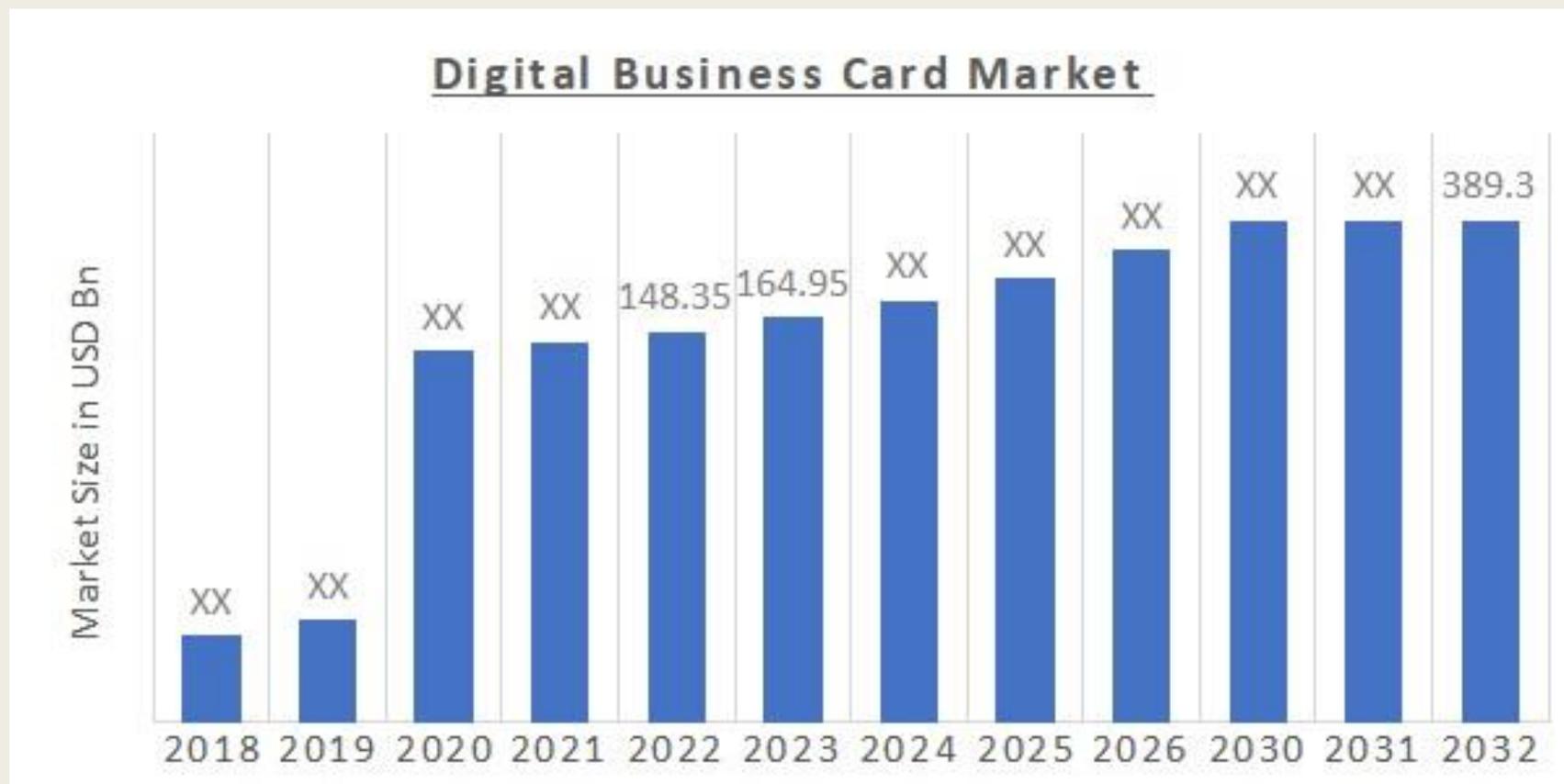
Агентство маркетинговых исследований Market Research Future подготовило отчет с анализом рынка цифровых визитных карточек. В исследовании рассматривался сегмент с индивидуальными пользователями, бизнес-пользователями и корпоративными пользователями. В анализе участвовали продукты для iOS, Android и WEB. Анализируемые регионы: Северная Америка, Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион и некоторые другие части остального мира.



РЫНОК ЦИФРОВЫХ ВИЗИТНЫХ КАРТОЧЕК

Объем рынка цифровых визитных карточек в 2022 году оценивается в 148.35 млрд долларов США. Прогнозируется, что индустрия рынка цифровых визитных карточек вырастет со 164,95 млрд долларов США в 2023 году до 389,3 млрд долларов США к 2032 году, демонстрируя совокупный годовой прирост (CAGR) 9.7% в течение прогнозируемого периода (2023-2032 гг.). Удобство и доступность, экономичность, расширенная функциональность, мобильные технологии и возможности подключения, интеграция с CRM-системами, профессиональный брендинг и настройка являются ключевыми факторами рынка, способствующими его стабильному росту.

Источник: <https://marketresearchfuture.com/reports/digital-business-card-market-10696>



ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ПРИЛОЖЕНИЯ



ПРЯМАЯ (18-65 лет, М+Ж. Приоритет: 25-45 лет);

- Сотрудники организаций;
- Фрилансеры/ИП/Самозанятые/Вольнонаёмные;
- Учредители/Собственники бизнеса;
- Медиа персоны;

ПОТЕНЦИАЛЬНАЯ (12-65 лет, М+Ж);

- Школьники/студенты/мужчины/женщины;
* М: 45% / Ж: 55% (на примере соц. сети VK);

Мотивация к установке приложения:

- 1) Новое представление себя в социуме (имеющееся приелось);
- 2) Улучшение имиджа, статуса, возможность быть в трендах;
- 3) Дополнительное средство коммуникации (мультипрофиль);
- 4) Эргономичное представление своего бизнеса;
- 5) Бесплатная возможность заявить о себе;
- 6) Удобное распределение контактов по группам (привязка к карточке)

СУЩЕСТВУЮЩИЙ СПРОС

(по Яндекс.Wordstat от 10.05.2023 г.)



ВИЗИТНЫЕ ЦИФРОВЫЕ КАРТОЧКИ:

Прямой спрос:

визитки онлайн	71 454
визитка онлайн бесплатно	18 197
конструктор визиток	10 584
Qr визитка	7 016
конструктор визиток онлайн	6 871
электронная визитка	5 832
электронная визитка создать	1 082
цифровая визитка	833
электронная визитка бесплатно	656
+как сделать электронную визитку	485
электронная визитка qr	384
телефон электронная визитка	379
ИТОГО В ДЕНЬ	4 125
ИТОГО В МЕСЯЦ	123 763

Потенциальный спрос:

визитка	578 340
визитная карточка	101 092
визитки бесплатно	75 637
сделать визитку	28 885
создать визитку	17 513
* + смежные на 250 000	
ИТОГО В ДЕНЬ	~ 35 050
ИТОГО В МЕСЯЦ	~ 1 051 467

СУЩЕСТВУЮЩИЙ СПРОС

(по Яндекс.Wordstat от 10.05.2023 г.)



СОЗДАНИЕ LANDING PAGE:

Прямой спрос:

сайт визитка	18 382
сайт портфолио	8 535
одностраничный сайт	8 405
сайт лендинг	5 341
продающая страница	3 468
создать сайт визитку	1 263
создать одностраничный сайт	1 115
сделать сайт визитку	817
заказать лендинг	741
создание одностраничного сайта	528
сайт визитка онлайн	348
разработка сайта визитки	347
ИТОГО В ДЕНЬ	1 643
ИТОГО В МЕСЯЦ	49 290

Потенциальный спрос:

лендинг	80 830
+мой профиль	35 906
лендинг пейдж	2 663

* + смежные на 50 000

ИТОГО В ДЕНЬ	~ 5 646
ИТОГО В МЕСЯЦ	~ 169 399

СУЩЕСТВУЮЩИЙ СПРОС

(по Яндекс.Wordstat от 10.05.2023 г.)



КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ:

Прямой спрос:

календарь событий	36 012
календарь мероприятий	9 045
календарь дел	7 667
продвижение мероприятия	5 175
календарь +для заметок	2 453
продвижение событий	1 763
ИТОГО В ДЕНЬ	2 070
ИТОГО В МЕСЯЦ	62 115

Потенциальный спрос:

календарь онлайн	60 999
заметки онлайн	11 980
* + смежные на 30 000	
ИТОГО В ДЕНЬ	~ 3 432
ИТОГО В МЕСЯЦ	~ 102 979

СУЩЕСТВУЮЩИЙ СПРОС

(по Яндекс.Wordstat от 10.05.2023 г.)



ОБЩИЙ ПРЯМОЙ СПРОС В ДЕНЬ	7 838
ОБЩИЙ ПРЯМОЙ СПРОС В МЕСЯЦ	235 168
ОБЩИЙ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПРОС В ДЕНЬ	44 128
ОБЩИЙ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ СПРОС В МЕСЯЦ	1 323 845
КОЛИЧЕСТВО ПРЯМЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ	29 396
КОЛИЧЕСТВО ПРЯМЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЧЕРЕЗ ГОД	352 752
КОЛИЧЕСТВО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ	165 481
КОЛИЧЕСТВО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ ЧЕРЕЗ ГОД	1 985 772
ИТОГО ПРЯМЫЕ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ В ГОД	2 338 524

* Расчет годового спроса производится исходя из гипотезы, что спрос по запросам примерно сохраняется на уровне первого месяца (при запуске эффекта «вирусности» и «сарафанного радио» спрос потенциально вырастет, в обратном случае, при закрытии потребностей запрашиваемых пользователей - спрос уменьшится).

** Расчет количества пользователей в месяц производится исходя из гипотезы, что каждый пользователь вводит дважды по два запроса, то есть, сумму запросов делим на 4. Далее, учитывая средний прогноз, берется коэффициент понижения 0.5, то есть, каждый второй пользователь установит приложение.

СПОСОБЫ ПРОДВИЖЕНИЯ



ЦЕЛИ: реклама приложения и создание спроса на цифровую визитную карточку

ТРАДИЦИОННЫЕ

Оффлайн реклама;
Контекстная реклама;
Таргетированная реклама в соц. сетях;
Ведение соц. сетей;
Пресс-релизы (статьи в СМИ);
Обзоры на тематических ресурсах
(текстовые, Youtube и др.);
CPI сети;
Мотивированный трафик («сарафанное радио»)

РАЗНООБРАЗНЫЕ

Блоггинг;
Статьи в СМИ;
Коллаборации с IT компаниями;



СПОСОБЫ МОНЕТИЗАЦИИ



LUMAKONICA PREMIUM (РАСШИРЕННЫЙ ФУНКЦИОНАЛ)

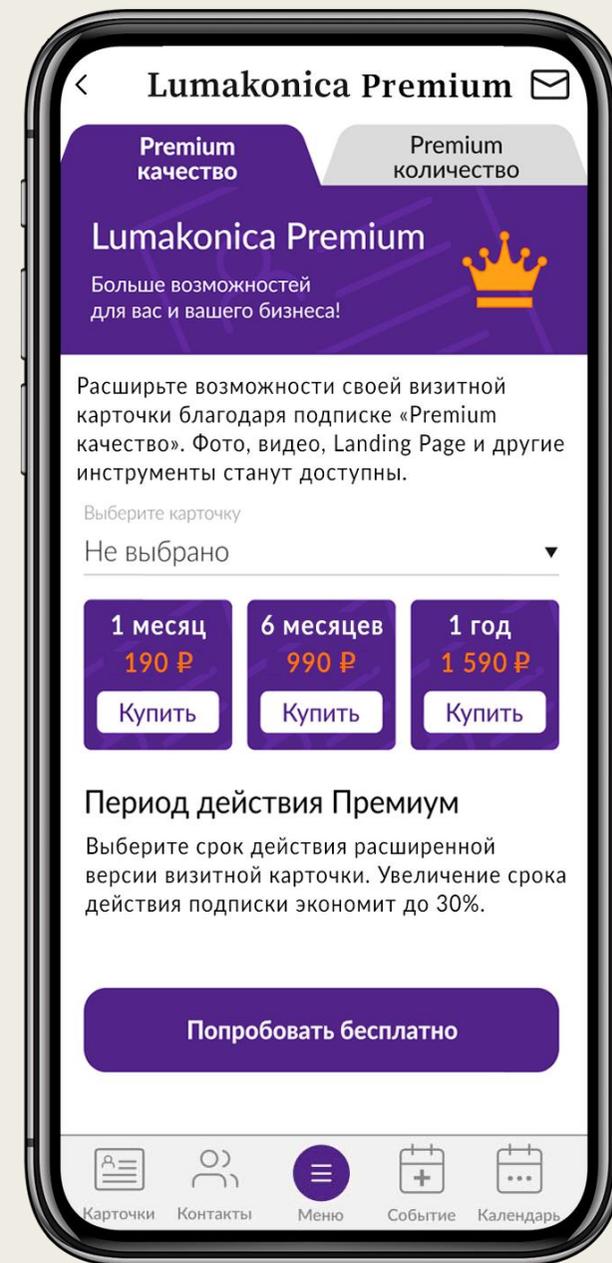
ЛИЧНАЯ карточка: пользователь может добавить подробное описание, ссылку на видео презентацию (в карточку встраивается видео проигрыватель), фото-портфолио (галерея), список фото;

БИЗНЕС карточка: пользователь может добавить подробное текстовое описание, ссылку на видео презентацию (в карточку встраивается видео проигрыватель), фото-портфолио (галерея), список фото, перечень ссылок на свои маркетплейсы, а также прайс-лист на свои услуги или товары;

*Расширенный функционал привязывается к конкретной визитной карточке;

*В случае несовпадения даты окончания сроков действия подписок Premium Качества и Premium Количества, система посредством “динамического” тарифа автоматически рассчитывает индивидуальный срок продления подписки Premium Качества до момента окончания подписки Premium Количества.

Тарифы	Пробный	1 месяц	6 месяцев	1 год
Стоимость, руб	0	190	990	1590



СПОСОБЫ МОНЕТИЗАЦИИ

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВИЗИТНЫЕ КАРТОЧКИ (ТАРИФ НА 1 ГОД)

СОЗДАНИЕ БАЗЫ ДАННЫХ ПОЛЬЗОВАТЕЙ

*Сбор и сортировка потенциальной ЦА для компаний-партнеров.

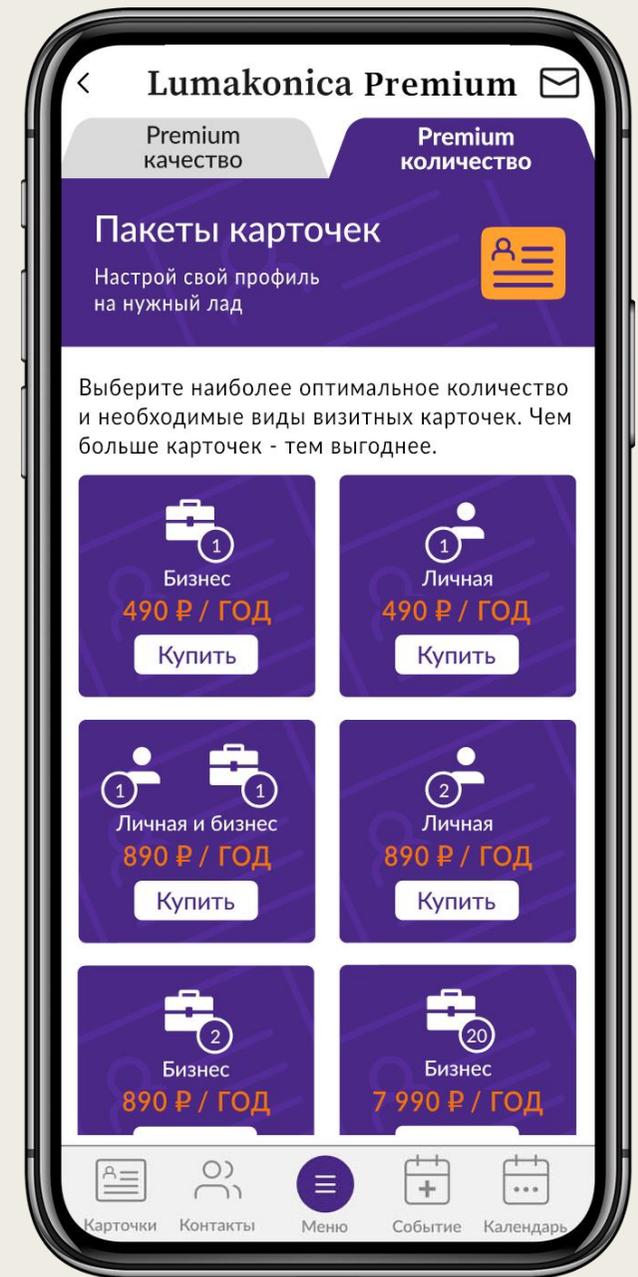
*Увеличение оценочной и продажной стоимости данного проекта.

КОЛЛАБОРАЦИЯ СО СТОРОННЕЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ, ПРЕДОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРОДВИЖЕНИЕ САЙТОВ

*Предоставление пользователю возможности раскрытки своего Landing Page силами наших партнеров (за комиссию);

РАССЫЛКА РЕКЛАМНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ ВНУТРИ ПРИЛОЖЕНИЯ

*Умеренные рассылки на e-mail или телефон пользователя с предложением воспользоваться услугами или приобрести товар у наших партнеров (за комиссию);



Тарифы	+1 Личная	+1 Бизнес	+1 Личная и +1 Бизнес	+2 Личные	+2 Бизнес	+20 Бизнес	+50 Бизнес
Стоимость, руб	490	490	890	890	890	7 990	19 990

ДОХОД ОТ ТАРИФА PREMIUM КАЧЕСТВО



Таблица доходов на основании процентного соотношения запросов (существующего спроса) к скачиваниям и пропорции приобретения вида тарифов (33% - 1 мес., 33% - 6 мес., 33% - 1 год).

Premium Качество	Пессимистичный прогноз (Kz1=0,33), руб	Средний прогноз (Kz2=0,5), руб.	Оптимистичный прогноз (Kz3=0,7), руб
Прямой доход в 1-й месяц			
T1	148 157	224 482	314 274
T2	771 981	1 169 668	1 637 535
T3	1 239 848	1 878 557	2 629 980
T общ.	2 159 986	3 272 707	4 581 789
Среднемесячный доход	14 039 909	21 272 595	29 781 628
Прямой годовой доход	168 478 908	255 271 146	357 379 542
Потенциальный месячный доход			
T1	250 795	379 993	531 990
T2	1 306 775	1 979 961	2 771 946
T3	2 098 759	3 179 938	4 451 914
T общ.	3 656 329	5 539 892	7 755 850
Среднемесячный доход	23 766 138	36 009 298	50 413 025
Потенциальный годовой доход	285 193 662	432 111 576	604 956 300
Итоговый месячный доход	5 816 315	8 812 599	12 337 939
Среднемесячный доход	37 806 047	57 281 893	80 194 653
Итоговый годовой доход	453 672 570	687 382 722	962 335 842

ДОХОД ОТ ТАРИФА PREMIUM КАЧЕСТВО



ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПРЯМОГО ДОХОДА В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ:

$$D1m = (Sm1 * K3 * Kz * K1 + Sm2 * K3 * Kz * K2) * Kv * Cm$$

ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПРЯМОГО ДОХОДА В ГОД:

$$D1g = D1m * K$$

ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ДОХОДА В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ:

$$D2m = (Sm3 * K3 * Kz * K4 + Sm4 * K3 * Kz * K5) * Kv * Cm$$

ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ДОХОДА В ГОД:

$$D2g = D2m * K$$

*Расчет годового дохода производится по гипотезе, что спрос сохраняется на уровне первого месяца (при запуске эффекта «вирусности» спрос вырастет, в обратном случае, при закрытии потребностей запрашиваемых пользователей - спрос уменьшится).

D1m – Прямой доход проекта в месяц;

D1g – Прямой доход проекта в год;

D2m – Потенциальный доход проекта в месяц;

D2g – Потенциальный доход проекта в год;

D3m=D1m+D2m – Итоговый суммарный доход проекта в месяц;

D3g=D1g+D2g – Итоговый суммарный доход проекта в год;

Sm1 – количество прямых запросов в месяц по тематике создания визитной карточки;

Sm2 – количество прямых запросов в месяц по тематике создания Landing Page;

Sm3 – количество потенциальных запросов в месяц по тематике создания визитной карточки;

Sm4 – количество потенциальных запросов в месяц по тематике создания Landing Page;

Kv=0,33 – коэффициент пропорции покупки тарифов (33% - 1 мес., 33% - 6 мес., 33% - 1 год).

Kz – коэффициент «конверсии» скачиваний (соотношение количества запросов к скачиванию приложения):

1) **Kz1=0,33** - Пессимистичный прогноз; 2) **Kz2=0,5** – Средний прогноз; 3) **Kz3=0,7** – Оптимистичный прогноз;

K=78 – количество запросов в год (на 12-й месяц имеем число запросов в первый месяц, умноженный на 78);

K1=0.1 – пессимистический коэффициент «конверсии» 1, т.е., сколько прямых пользователей из общего числа готовы купить «Premium Качество» из запрашивающих тематику визитной карточки (10%);

K2=0.33 – пессимистический коэффициент «конверсии» 2, т.е., сколько прямых пользователей из общего числа готовы купить «Premium Качество» из запрашивающих тематику создания Landing Page (33%);

K3=0.25 – коэффициент, делящий количество запросов в месяц на четыре, т.к. пользователь может дважды ввести один и тот же запрос, а также ввести смежный синонимичный запрос;

*Из суммы количества запросов исключены запросы по «календарю», т.к. эта часть функциональности – бесплатная.

K4=0,03 – пессимистический коэффициент «конверсии» 4, т.е., сколько потенциальных пользователей из общего числа готовы купить «Premium Качество» из запрашивающих тематику визитной карточки (3%);

K5=0,01 - пессимистический коэффициент «конверсии» 5, т.е., сколько потенциальных пользователей из общего числа готовы купить «Premium Качество» из запрашивающих тематику создания Landing Page (10%);

Cm – Стоимость тарифа Premium Качество.

1) **Cm1=190** – Тариф в месяц;

2) **Cm2=990** – Тариф в полгода;

3) **Cm3=1590** – Тариф за год;

ДОХОД ОТ ТАРИФА PREMIUM КОЛИЧЕСТВО



Таблица дохода на основании гипотезы, что каждый десятый пользователь Lumakonica приобретет хотя бы одну дополнительную визитную карточку

Premium количество	Доход, руб
Прямой доход в месяц	1 440 404
Прямой годовой доход	17 284 848
Потенциальный месячный доход	8 108 569
Потенциальный годовой доход	97 302 828
Итоговый месячный доход	9 548 973
Итоговый годовой доход	114 587 676

ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПРЯМОГО ДОХОДА В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ:

$$D1m = P1 * Kd * Ck$$

ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПРЯМОГО ДОХОДА В ГОД:

$$D1g = D1m * 12$$

ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ДОХОДА В ПЕРВЫЙ МЕСЯЦ:

$$D2m = P2 * Kd * Ck$$

ФОРМУЛА РАСЧЕТА ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ДОХОДА В ГОД:

$$D2g = D2m * 12$$

*Расчет годичного дохода производится по гипотезе, что спрос сохраняется на уровне первого месяца (при запуске эффекта «вирусности» спрос вырастет, в обратном случае, при закрытии потребностей запрашиваемых пользователей - спрос уменьшится).

D1m – Прямой доход проекта в месяц;

D1g – Прямой доход проекта в год;

D2m – Потенциальный доход проекта в месяц;

D2g – Потенциальный доход проекта в год;

P1=29 396 – количество прямых пользователей в первый месяц;

P2=165 481 – количество потенциальных пользователей в первый месяц;

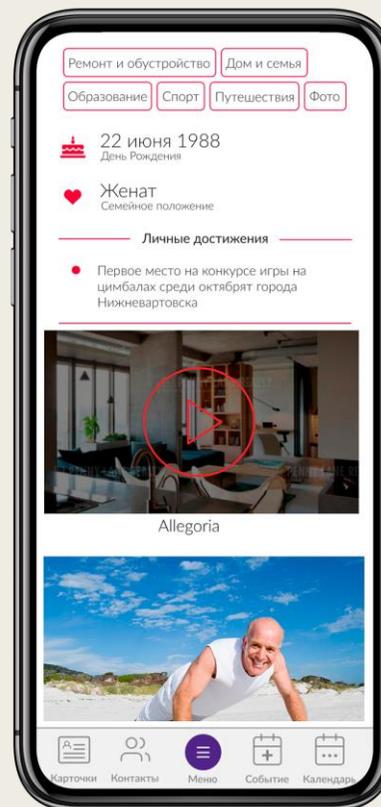
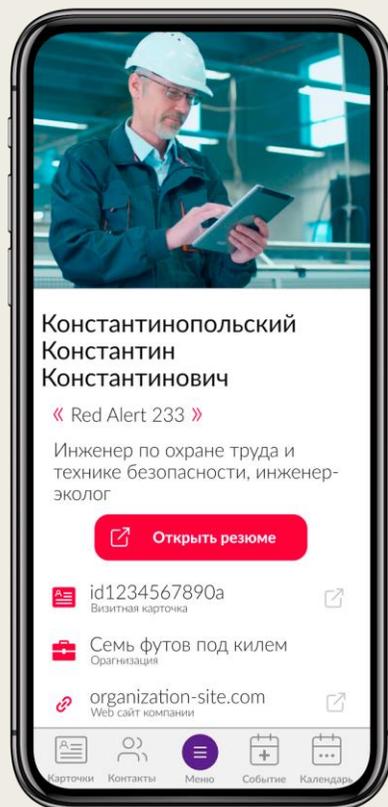
Kd=0,1 – коэффициент допущения, что каждый десятый пользователь купит хотя бы одну дополнительную карточку;

Ck=490 – стоимость одной дополнительной визитной личной или бизнес карточки;

ОБЩИЙ ДОХОД LUMAKOMICA



Итоговый доход Premium Качество + Premium количество	Пессимистичный прогноз, руб.	Средний прогноз, руб.	Оптимистичный прогноз, руб.
Прямой доход в месяц	3 600 390	4 713 111	6 022 193
Прямой годовой доход	185 763 756	272 555 994	374 664 390
Потенциальный месячный доход	11 764 898	13 648 461	15 864 419
Потенциальный годовой доход	382 496 490	529 414 404	702 259 128
Итоговый месячный доход	15 365 288	18 361 572	21 886 912
Итоговый годовой доход	568 260 246	801 970 398	1 076 923 518



ТЕХНОЛОГИИ СИСТЕМЫ LUMAKONICA



Серверная часть

1. Среда выполнения, API
 - NET 7.0 framework(C#) - программная платформа для работы приложения.
 - OpenAPI — используется для организации взаимодействия внутри системы.
 - Microservices - микросервисная архитектура использована для построения приложения.
 - Docker — обеспечивает удобную переносимость и управление приложением.
2. База данных
 - PostgreSQL 15+ - используется как основное хранилище данных
 - MongoDB 6.0+ - используется для хранения данных пользователей и магазинов.
 - Redis 7.0+ служит для кэширования запросов к БД.
3. HTTP server
 - Nginx — используется в качестве WEB-сервера.

Web UI

1. React (TypeScript) данная библиотека используется при отображении общедоступной WEB части.

WebAdmin

1. React (TypeScript) - данная библиотека используется при отображении WEB части администратора.

Мобильное приложение

1. Flutter — используемый фреймворк для создания мобильного приложения.
2. Android v.10+ - доступность приложения для системы Android.
3. iOS 16 (поддержка iPhone X и выше). Со следующей версии iOS iPhone 11+ - доступность приложения для iOS iPhone.

ВКЛАД В СОХРАНЕНИЕ ПРИРОДЫ



Около 40% всех вырубленных деревьев используются для изготовления бумаги — это почти 160 000 км² леса.

9 млн тонн бумаги и картона ежегодно производят в России.

Благодаря мобильному приложению Lumaconica, каждый человек или организация могут внести свой вклад в сохранение природных ресурсов, снизив показатели вырубки леса.

