



Lumakonika

Бизнес-план

"Развитие мобильного приложения Lumakonika: Цифровые визитные карточки нового поколения. Стратегия масштабирования и повышения доходности."

Общество с ограниченной ответственностью "ЛЮМАКОНИКА"

ИНН/КПП: 7743425856 / 774301001

Адрес: 125252, город Москва, Новопесчаная ул, д. 13 к. 2, кв. 68

телефон: +7 926 485 09 08

e-mail: info@lumakonika.ru

г. Москва

2024 год

Содержание

1. Резюме
2. Маркетинговый план и описание рынка сбыта продукции
3. Организационный план
4. Производственный план
5. Финансовый план

1.РЕЗЮМЕ.

Организационно-правовая форма: Общество с ограниченной ответственностью (ООО).

Инициатор проекта: Общество с ограниченной ответственностью "Люмаконика". (ООО "Люмаконика".) ИНН: 7743425856

Распределение уставного капитала:

Учредитель (физическое лицо): Андреев Максим Александрович

ИНН: 774331192368

Доля: 43%

Учредитель (физическое лицо): Кологривов Олег Всеволодович

ИНН: 774311480872

Доля: 42%

Учредитель (юридическое лицо): ООО "Мегатек"

ИНН: 2013428460

ОГРН: 1032001206599

Доля: 10%

Учредитель (физическое лицо): Керимов Магомед Кудусович

ИНН: 770402265875

Доля: 5%

Юридический адрес: 125252, город Москва, Новопесчаная ул, д. 13 к. 2, кв. 68

Сайт участника отбора: <https://lumakonika.ru>

Область деятельности, виды выпускаемой продукции и/или оказываемых услуг:

ООО «Люмаконика» работает в сфере цифровых технологий, предоставляя онлайн-сервис – мобильное приложение Lumakonika для создания и обмена цифровыми визитными карточками. Приложение охватывает как B2C (пользователи, создающие личные профили), так и B2B сегменты (бизнесы, создающие бизнес-профили и портфолио товаров и услуг).

Виды услуг:

1. Личные цифровые визитные карточки:

Предоставление пользователю возможности создания персонализированных визитных карточек, где он может указать информацию о себе, включая ссылки на социальные сети, контактные данные, фото, видео и резюме. Это инструмент для самопрезентации, которым можно легко делиться через QR-коды или ссылки в мессенджерах.

2. Бизнес цифровые визитные карточки:

Виртуальные визитные карточки для компаний и предпринимателей, которые включают:

- Описание компании, её услуг и продуктов.
- Фото и видео портфолио, а также прайс-листы.
- Возможность интеграции с банковскими реквизитами для удобной передачи данных.
- QR-коды для обмена визитными карточками на мероприятиях или через онлайн-каналы.

3. Календарь событий:

Инструмент для создания и управления мероприятиями, а также приглашения участников через визитные карточки. Это включает в себя как личные события (встречи, дни рождения), так и профессиональные мероприятия (вебинары, конференции).

4. Расширенные бизнес-услуги (Premium):

Для пользователей, которым нужны дополнительные функции:

- **Landing Page** — создание микросайта для бизнеса или персонального профиля, который можно использовать для продвижения услуг или продуктов.
 - **Premium-карточки** — расширенный функционал для визитных карточек, включающий дополнительные визуальные и интерактивные элементы.
5. **Продажа дополнительных визитных карточек:**
Пользователи могут докупать дополнительные карточки к двум бесплатным (личной и бизнес), чтобы расширить своё представление в разных сегментах (например, разные профили для сотрудников компании).

Цели и задачи проекта

Цель проекта:

Основная цель проекта **Lumakonica** — создание высокодоходного бизнеса на базе мобильного приложения, которое предоставляет пользователям цифровые визитные карточки нового поколения. Приложение призвано стать популярной платформой для личного и бизнес общения, объединяя функционал визитных карточек, портфолио и микросайтов, а также предложить удобные инструменты для взаимодействия с аудиторией.

Текущая ситуация:

На данный момент проект **Lumakonica** выпустила на рынок первую версию мобильного приложения, которое предоставляет пользователям возможность создания цифровых визитных карточек и их удобного обмена через QR-коды. Продукт уже зарекомендовал себя среди целевой аудитории как полезный инструмент для цифровой самопрезентации, что подтверждается стабильным приростом новых пользователей — около **300 человек ежемесячно**.

Основные достижения проекта

- **Выпуск первой версии приложения:** Версия 1.0 успешно запущена на российский рынок. Приложение включает базовые функции создания визитных карточек, а также бизнес-функции, такие как создание **Landing Pages** и интеграция с другими цифровыми инструментами.
- **Постоянный прирост пользователей:** ежемесячно **Lumakonica** привлекает около **300 новых пользователей** за счет органического роста. Это свидетельствует о востребованности продукта и интересе к его функциям.
- **Разработка уникальных функций:** Продукт уже выделяется на фоне конкурентов своими возможностями по созданию нескольких типов визиток, внедрением функционала календарей событий и возможностью интеграции бизнес-инструментов.

Текущие вызовы

Несмотря на успехи в привлечении новых пользователей, проект пока не приносит выручку, поскольку не проводились масштабные маркетинговые кампании, которые могли бы стимулировать рост продаж этих услуг. Для повышения конверсии бесплатных пользователей в платных клиентов необходимо не только улучшение продукта, но и активизация рекламных усилий.

Необходимость инвестиций

Для достижения следующих этапов роста и превращения **Lumakonica** в коммерчески успешный продукт требуется инвестиционная поддержка. **Инвестиции** необходимы для:

1. **Запуска маркетинговых кампаний:** Привлечение новых пользователей через масштабное продвижение в социальных сетях, использование СРІ-сетей и сотрудничество с блогерами и лидерами мнений.

2. **Развития продукта:** Выпуск версии приложения 2.0 с улучшенным интерфейсом и новыми функциями, такими как управление корпоративными визитками и расширенные возможности для брендинга. Оптимизация UX/UI для повышения уровня удержания пользователей и увеличения конверсии в платные подписки.
3. **Техническое масштабирование:** Рост числа пользователей требует масштабирования серверной инфраструктуры и использования облачных решений для обеспечения стабильной работы приложения.
4. **Монетизация:** Запуск платных функций, таких как создание дополнительных визиток, премиум-подписки и корпоративные тарифы, станет основным источником выручки. Для успешного запуска этих функций требуется доработка приложения и грамотная маркетинговая стратегия.

Почему сейчас важно привлечь инвестиции?

Текущий органический рост показывает, что **Lumakonica** имеет большой потенциал для масштабирования. Вложение средств в маркетинг и разработку новых функций позволит значительно увеличить пользовательскую базу и вывести продукт на новый уровень. Инвестиции помогут **Lumakonica**:

- Превратить текущий успех в стабильный коммерческий продукт.
- Ускорить внедрение монетизации и увеличить доходность проекта.
- Укрепить позиции на российском рынке и расширить возможности для работы с корпоративными клиентами.

Проект находится в точке для масштабирования и развития. Инвестиции на данном этапе позволят **Lumakonica** не только продолжать рост, но и занять лидирующие позиции на рынке цифровых визитных карточек в России.

Цели проекта после привлечения инвестиций:

1. **Увеличение базы пользователей:**
 - Достичь прироста пользователей в **500-1000 человек в месяц** за счет масштабных рекламных кампаний и улучшения пользовательского опыта.
 - Увеличить количество активных пользователей до **50 000** к концу первого года за счет выхода на новые рынки и оптимизации маркетинга.
2. **Увеличение выручки:**
 - **Увеличить годовую выручку до 100 млн руб.** к концу первого года после привлечения инвестиций, используя оптимизированные модели монетизации через Premium-подписки и продажу дополнительных карточек.
 - Расширить спектр предлагаемых платных функций, таких как персонализированные бизнес-визитки и брендированные решения для крупных компаний.
3. **Улучшение функциональности и масштабирование:**
 - Разработать новые версии приложения для различных операционных систем, включая **русские платформы** (например, Аврора ОС).
 - Внедрить дополнительные инструменты аналитики для отслеживания поведения пользователей и повышения эффективности монетизации.

Задачи проекта после привлечения инвестиций:

1. Масштабирование продукта:

- Выпуск версии приложения **2.0** с улучшенным интерфейсом и новыми функциями, такими как управление корпоративными визитками и расширенные возможности для брендинга.
- Оптимизация UX/UI для повышения уровня удержания пользователей и увеличения конверсии в платные подписки.

2. Маркетинговая стратегия:

- Запуск масштабной рекламной кампании с использованием **таргетированной рекламы, SEO и ASO**, а также сотрудничество с блогерами и лидерами мнений для привлечения новой аудитории.
- Разработка и внедрение программ лояльности и реферальных систем для увеличения органического трафика.

3. Монетизация и финансовые цели:

- Расширение существующей системы подписок и добавление новых уровней премиум-услуг для бизнес-пользователей.
- Продажа брендированных визитных карточек и других персонализированных решений для корпоративных клиентов.

4. Партнерская сеть:

- Заключение стратегических партнерств с крупными корпорациями и образовательными учреждениями для внедрения продукта в корпоративную и образовательную среду.

5. Аналитика и оптимизация:

- Внедрение продвинутых инструментов для анализа пользовательского поведения, что позволит улучшить продукт, сократить затраты и увеличить прибыль.
- Постоянная оптимизация внутренних процессов для обеспечения более эффективного управления проектом.

Ожидаемые результаты

1. Технологический результат:

- **Разработка версии 2.0 приложения Lumakonica:** Включение новых функций для улучшения пользовательского опыта и добавление поддержки бизнес-инструментов.
- **Интеграция с российскими операционными системами:** Включение поддержки платформы Аврора ОС для расширения приложения на отечественные операционные системы.
- **Улучшение инфраструктуры:** Оптимизация серверов и повышение их стабильности для обеспечения работы с увеличивающимся количеством пользователей.
- **Внедрение новых технологий:** Добавление поддержки **аналитических инструментов и AI-технологий** для анализа поведения пользователей и повышения эффективности работы приложения.

2. Результат интеллектуальной деятельности:

- **Разработка уникальных программных решений** для обмена цифровыми визитными карточками, позволяющих интегрировать все популярные мессенджеры и социальные сети в единый мультипрофиль.
- **Создание запатентованного алгоритма генерации визитных карточек** с возможностью дальнейшего использования на сторонних платформах.
- **Защита авторских прав** на разработанные функции приложения, включая QR-коды для обмена визитками, интеграцию с бизнес-инструментами и календарями событий.
- **Регистрация товарного знака Lumakonica** и интеллектуальной собственности для защиты бренда и предотвращения копирования продукта конкурентами.

3. Коммерческий результат:

- **Рост базы пользователей:** при каждом из сценариев (пессимистичный, реалистичный и оптимистичный) ожидается привлечение от **3 600 до 50 000 пользователей** в течение первого года.
- **Монетизация через платные подписки:** Запуск трехуровневой системы подписок (стандарт, премиум, корпоративная) для бизнесов и частных лиц с возможностью покупки дополнительных функций.
 - Ожидаемый доход от подписок варьируется в зависимости от сценария:
 - **Пессимистичный сценарий:** минимальный прирост и выручка.
 - **Реалистичный сценарий:** стабильный прирост пользователей и выручки.
 - **Оптимистичный сценарий:** активное увеличение пользователей через маркетинг и продвижение.
- **Расширение списка услуг:** Предоставление дополнительных платных услуг, таких как разработка персонализированных Landing Page и портфолио для бизнеса, что увеличит средний чек пользователя.

Значимость проекта

1. **Массовое применение:** Одной из ключевых задач проекта **Lumakonika** является внедрение продукта в массовый сегмент, что открывает широкие возможности для пользователей всех категорий. Цифровые визитные карточки, объединяющие личные и бизнес-функции, должны стать повседневным инструментом как для профессионалов, так и для обычных пользователей.

Плюсы массового использования:

- **Расширение пользовательской базы:** Привлечение как частных лиц, так и бизнесов позволит быстро увеличить количество пользователей и укрепить позиции приложения на рынке.
 - **Универсальность:** Цифровые визитки будут полезны не только для бизнеса, но и для людей, которые еще не осознают важность использования цифровых инструментов для представления себя. Это поможет расширить рынок и охватить те сегменты, которые традиционно менее активны в использовании подобных технологий.
 - **Повышение сетевого взаимодействия:** чем больше пользователей присоединится к платформе, тем больше возможностей для взаимодействия между ними, что увеличит ценность продукта для каждого отдельного пользователя.
 - **Экономия средств:** Массовое использование позволит пользователям экономить на печати бумажных визиток и их распространении, делая обмен контактами быстрее и удобнее.
2. **Инновационный характер:** Lumakonika предлагает уникальный продукт — цифровые визитные карточки, которые объединяют в себе личные и бизнес-функции, что упрощает самопрезентацию и обмен контактной информацией.
 3. **Повышение эффективности бизнеса:** Продукт предлагает предпринимателям и малому бизнесу современные инструменты для продвижения услуг и товаров. Расширенные функции, такие как создание портфолио и микросайтов (Landing Page), позволяют улучшить коммуникации с клиентами и наладить более эффективные бизнес-процессы.
 4. **Экологическая значимость:** Массовое использование цифровых визитных карточек помогает сократить использование бумажных визиток, что способствует снижению вырубки лесов и улучшению экологической ситуации. Это важный шаг к более устойчивому будущему, где цифровизация заменяет устаревшие и неэкологичные методы общения.
 5. **Социальная значимость:** Проект способствует созданию новых связей и укреплению сетевого взаимодействия между пользователями. Приложение помогает находить клиентов, партнеров и единомышленников, упрощая процесс коммуникации и самопрезентации, что особенно важно в условиях глобальной цифровизации.

Потребность в инвестициях:

Для реализации проекта Lumakonica требуется инвестиционный капитал от 15 000 000 руб. Эта сумма предназначена для доработки приложения, рекламного продвижения и других ключевых задач, включая юридическое сопровождение и патентование.

Таблица 1. Потребность в инвестициях

Источник финансирования, руб.	Сумма	Период	Доля
Инвестиционные средства	15 000 000	2024	93,75%
Собственные средства компании	1 000 000	2024	6,25%
Всего	16 000 000	2024	100%

Инвестиции будут направлены на:

Доработку версии 2.0 приложения (включая адаптацию для Аврора ОС) и улучшение веб-сайта.

Юридические услуги, включая регистрацию патентов.

Маркетинг и продвижение, включая SEO, контекстную рекламу и продвижение в соцсетях.

Сведения о затратах

Таблица 2. Сведения о затратах

Наименование	Цена, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
Доработка версии 2.0 приложения	7 500 000	1	7 500 000
Юридическое сопровождение и патенты	450 000	1	450 000
Оплата серверов и инфраструктуры (в год)	50 000	1	50 000
Программное обеспечение (кабинет разработчиков App Store)	8 800	1	8 800
Услуги бухгалтера	5 000	4	20 000
Реклама и маркетинг (SEO, ASO, SMM)	4 511 200	1	4 511 200
Продвижение в соцсетях	400 000	1	400 000
Контекстная реклама (Яндекс, Google)	300 000	1	300 000
Техническая поддержка пользователей	30 000	12	360 000
Заработная плата менеджерам проекта (2 чел.)	100 000	12	2 400 000

Итого: 16 000 000 руб.

Таблица 3. Основные финансовые результаты от реализации проекта

Наименование статей	Показатель	Сумма в месяц (руб.)	Сумма в год (руб.)
Выручка от оказания услуг (торговли)	Оптимистичный	29 781 628	357 379 542
Выручка от оказания услуг (торговли)	Реалистичный	21 272 595	255 271 146
Выручка от оказания услуг (торговли)	Пессимистичный	14 039 909	168 478 908
Валовая прибыль	Реалистичный	18 000 000	216 000 000
Налог УСН (6% от суммы выручки)	6%		15 316 268 (реалистичный)
Чистая прибыль	Реалистичный	12 480 000	149 760 000
Рентабельность проекта	Реалистичный		58,7%
Окупаемость по сумме инвестиций	Пессимистичный		15-20 месяцев

Экономический и социальный эффект проекта Lumakonica

Экономический эффект:

- Рост налоговых поступлений:** благодаря увеличению числа пользователей и стабильной монетизации, проект будет генерировать значительные налоговые поступления через УСН (6%). По мере роста выручки ожидается увеличение доли налоговых выплат в бюджеты всех уровней.
- Создание рабочих мест:** Реализация проекта создаст рабочие места в IT-секторе (разработчики, дизайнеры, маркетологи), а также косвенные рабочие места через аутсорсинг для технической поддержки и юридических услуг.
- Увеличение конкурентоспособности:** Внедрение современных технологий и удобных инструментов для бизнеса повысит конкурентоспособность малого и среднего бизнеса, стимулируя их развитие и рост.

Социальный эффект:

- Цифровизация общения и бизнеса:** Lumakonica будет способствовать распространению цифровых технологий в повседневной жизни и бизнесе, заменяя устаревшие бумажные визитные карточки. Это сократит затраты на печать и уменьшит негативное влияние на окружающую среду.
- Упрощение самопрезентации и взаимодействий:** Приложение предоставит пользователям эффективные инструменты для самопрезентации, сетевого взаимодействия и расширения контактов, что упростит поиск клиентов, партнеров и работодателей.
- Развитие деловых связей и возможностей:** Продукт будет поддерживать развитие малого бизнеса и самозанятых, предоставляя им доступ к широкому кругу клиентов и партнёров. Также проект улучшит взаимодействие между предприятиями и клиентами, предлагая быстрые и удобные решения для обмена контактной информацией.

2.МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН И ОПИСАНИЕ РЫНКА СБЫТА ПРОДУКЦИИ

Характеристика рынка и продукта

Мобильное приложение **Lumakonica** ориентировано на быстро растущий рынок цифровых визитных карточек, который демонстрирует стабильный рост за счет интеграции новых технологий и изменений в коммуникации. Спрос на такие решения особенно высок среди представителей малого и среднего бизнеса, фрилансеров, а также самозанятых и корпоративных пользователей, стремящихся к более эффективной презентации себя и своего бизнеса.

По данным агентства **Market Research Future**, объем мирового рынка цифровых визитных карточек в 2022 году составлял **148,35 млрд долларов США**, и ожидается, что к 2032 году эта цифра вырастет до **389,3 млрд долларов США**, демонстрируя совокупный годовой прирост (CAGR) на уровне **9,7%**.

Потребность в продукте

Продукт Lumakonica предлагает современные решения для индивидуальных и корпоративных пользователей:

- Уникальные преимущества:**
 - Объединение личных и бизнес-профилей.
 - Возможность создания интерактивных визитных карточек с интеграцией социальных сетей, мессенджеров и онлайн-портфолио.
 - Поддержка Landing Page и функции приглашений на мероприятия через встроенный календарь.
- Экологическая альтернатива:** Приложение помогает сократить использование бумажных визиток, способствуя снижению негативного воздействия на окружающую среду. Использование **цифровых решений** помогает сохранить до **160 000 км² леса** в год.

Потребительские свойства и модные тренды

Цифровые визитные карточки становятся необходимостью в условиях массовой цифровизации бизнеса и общества. Преимущества продукта Lumakonica включают:

- Мобильность:** возможность мгновенно передать визитную карточку с помощью QR-кодов или ссылок.
- Персонализация:** создание уникальных визиток с расширенными функциями для бизнеса и личных целей.
- Гибкость:** решение поддерживает различные типы пользователей, от фрилансеров до крупных компаний.

Статистическая информация о спросе

Спрос на цифровые визитные карточки стабильно растет. Согласно данным, **Яндекс.Wordstat**:

- 123 763 запросов в месяц** приходится на ключевые слова, связанные с электронными визитками, что свидетельствует о высокой заинтересованности пользователей.
- Рынок продолжает развиваться, и ожидается увеличение спроса по мере цифровизации бизнеса и появления новых цифровых инструментов.

Таким образом, продукт Lumakonica отвечает актуальным требованиям рынка, предлагая инновационные решения и перспективы для роста в ближайшие годы.

Характеристика продукции с точки зрения потребителя

Продукт **Lumakonica** — это мобильное приложение для создания и обмена цифровыми визитными карточками, предназначенное как для частных пользователей, так и для бизнеса. Ключевые характеристики, на которые потребитель обращает внимание при выборе этого продукта, включают:

1. Время и удобство использования:

Пользователи ценят быстроту и простоту создания визитной карточки:

- **Быстрое создание:** процесс создания карточки занимает всего несколько минут, благодаря интуитивно понятному интерфейсу.
- **Мгновенная передача:** благодаря использованию QR-кодов и ссылок, пользователи могут моментально поделиться своей визитной карточкой с коллегами, друзьями или партнерами.

2. Персонализация и гибкость:

Приложение позволяет пользователям настроить визитную карточку под свои нужды:

- **Личные и бизнес визитки:** каждый пользователь может создать как личный, так и бизнес-профиль, выделяя важную информацию.
- **Настраиваемый дизайн:** возможность выбрать уникальный дизайн, брендинг и расширение функционала через премиум-подписки (например, создание Landing Page).
- **Мультифункциональность:** поддержка интеграции с социальными сетями и мессенджерами, что особенно важно для современных пользователей.

3. Качество и инновации:

- **Интерактивность:** цифровые визитные карточки предоставляют возможность не только передать контактную информацию, но и показать полный профиль пользователя (резюме, портфолио, ссылки на соцсети).
- **Инновационные функции:** наличие встроенного календаря для организации встреч и событий, возможность обмена банковскими реквизитами для бизнеса, что делает приложение привлекательным для предпринимателей.

4. Экологичность и технологичность:

- **Экологичное решение:** цифровые визитные карточки полностью заменяют бумажные аналоги, что помогает сократить воздействие на окружающую среду.
- **Технологическая безопасность:** приложение использует современные методы защиты данных, обеспечивая безопасность личной и коммерческой информации пользователей.

5. Цена и монетизация:

- **Бесплатные функции:** каждый пользователь получает возможность создания двух бесплатных визитных карточек (личная и бизнес).
- **Премиум-опции:** для более сложных нужд (создание дополнительных карточек, персонализированных Landing Page) доступны платные подписки, стоимость которых является конкурентной на рынке и начинается от **490 руб. в год**.

Таким образом, пользователи Lumakonica, в первую очередь, ценят скорость и удобство использования, возможности персонализации, высокое качество цифровых решений и экологичность. Продукт является технологичным и инновационным, предоставляя пользователям больше возможностей для самопрезентации и взаимодействия.

Покупатель

Целевая аудитория **Lumakonica** включает несколько категорий пользователей, как частных, так и корпоративных, которые активно используют цифровые технологии для личной и бизнес-коммуникации. Продукт ориентирован на те группы, которые наиболее вероятно будут использовать цифровые визитные карточки для презентации своих услуг, продуктов или себя как специалиста. Кроме того, одна из ключевых задач проекта — внедрение продукта в массовый сегмент, что открывает возможности для повсеместного использования цифровых визитных карточек.

Основные сегменты целевой аудитории:

1. Частные пользователи (B2C):

- **Пол:** Мужчины и женщины.
- **Возраст:** 18-45 лет.
- **Социальное положение:** Молодые специалисты, студенты, фрилансеры, самозанятые, начинающие предприниматели.
- **Уровень дохода:** Средний и выше среднего.
- **Потребности:** Удобный способ обмена контактной информацией, возможность создания интерактивных визиток для личной самопрезентации.
- **Интересы:** Продвижение себя в профессиональной среде, налаживание связей, упрощение коммуникации.

2. Малый и средний бизнес (B2B):

- **Пол:** преимущественно мужчины, но также женщины в бизнесе.
- **Возраст:** 25-55 лет.
- **Социальное положение:** Владельцы малого и среднего бизнеса, топ-менеджеры, самозанятые.
- **Уровень дохода:** Средний и выше среднего.
- **Потребности:** Создание брендированных визиток для сотрудников, маркетинговые инструменты для бизнеса, удобное решение для обмена контактами и презентации своих услуг.
- **Интересы:** Продвижение бренда, улучшение взаимодействия с клиентами, экономия на печати визитных карточек.

3. Корпорации и крупные компании:

- **Пол:** Мужчины и женщины.
- **Возраст:** 30-60 лет.
- **Социальное положение:** Топ-менеджеры, руководители отделов маркетинга, HR.
- **Уровень дохода:** Высокий.
- **Потребности:** Массовое создание визитных карточек для сотрудников, интеграция с CRM и другими бизнес-инструментами, организация мероприятий и встреч.
- **Интересы:** Повышение узнаваемости бренда, автоматизация бизнес-процессов, экология.

4. Массовое использование продукта:

Lumakonica имеет потенциал для использования в массовом сегменте, который включает более широкий круг пользователей:

- **Обычные потребители:** для обмена контактами между друзьями, знакомыми или партнерами. Продукт может быть полезен для повседневного общения и расширения личных связей.
- **Образовательные учреждения:** Школьники, студенты и преподаватели могут использовать цифровые визитные карточки для обмена контактами в учебной среде, а также для самопрезентации на конференциях и форумах.
- **Творческие специалисты:** Дизайнеры, музыканты, фотографы могут использовать продукт для демонстрации своего портфолио и быстрого обмена контактами с потенциальными заказчиками.

Таблица 4. Сводная таблица целевых групп и их запросов

Целевая группа	Запросы	Решение, предлагаемое Lumakonica
Молодые специалисты, студенты	Упрощение поиска работы, возможность делиться контактами и резюме	Личная цифровая визитная карточка с поддержкой резюме и социальных сетей
Фрилансеры, самозанятые	Удобное представление себя и своих услуг для клиентов	Возможность создавать мультипрофили, включая личные и бизнес визитки
Малый и средний бизнес	Экономия на печати визиток, создание бренда, удобство в обмене контактами	Бизнес визитки с интеграцией банковских реквизитов, портфолио, прайс-листов
Корпорации	Массовое создание брендированных визиток для сотрудников, маркетинг мероприятий	Интеграция с CRM, создание визиток для команд, поддержка мероприятий через календарь
Обычные пользователи	Быстрый и удобный обмен контактами в повседневной жизни	Личные визитные карточки с поддержкой обмена через QR-коды и социальные сети
Творческие специалисты	Демонстрация портфолио, поиск заказчиков	Визитные карточки с возможностью размещения портфолио, ссылок на работы
Образовательные учреждения	Обмен контактами между студентами и преподавателями, самопрезентация	Визитные карточки с поддержкой учебных профилей и возможностью добавления резюме

Таблица 5. Целевая аудитория, потребности и предложения

Наименование групп	Проблемы / потребности	Предложение	Ресурс	Возможные партнеры
Молодые специалисты, студенты	Трудности с созданием профессиональной визитки, поиск работы	Личная цифровая визитная карточка с поддержкой резюме и социальных сетей	Бесплатная версия, расширенные премиум функции	Образовательные платформы, карьерные сайты (Headhunter, Skillbox)
Фрилансеры, самозанятые	Представление услуг, поиск клиентов, обмен контактами	Мультипрофили, возможность добавлять портфолио и резюме	Платные подписки и дополнительные карточки	Платформы для фрилансеров (Fl.ru, Kwork), бизнес-школы
Малый и средний бизнес	Необходимость брендирования, экономия на печати визиток, удобство обмена	Бизнес визитки с портфолио, QR-кодами, реквизитами	Платные подписки, брендирование визиток	Платежные системы (Тинькофф, Альфа-Банк), малый бизнес (МойБизнес)

Наименование групп	Проблемы / потребности	Предложение	Ресурс	Возможные партнеры
Корпорации и крупные компании	Массовое создание визиток, брендрование, автоматизация обмена контактами	Создание визиток для команд, интеграция с CRM, управление событиями	Корпоративные подписки, интеграция с CRM	CRM-платформы (AmoCRM, Bitrix24), консалтинговые компании
Обычные пользователи	Удобный и быстрый обмен контактами в повседневной жизни	Личная визитка с поддержкой QR-кодов и социальных сетей	Бесплатная версия приложения	Социальные сети (ВКонтакте, Одноклассники), мобильные операторы
Творческие специалисты	Демонстрация портфолио, поиск заказчиков	Визитка с портфолио, ссылками на работы	Платные подписки, расширенные функции	Платформы для художников (ArtStation Russia), галереи, творческие студии
Образовательные учреждения	Обмен контактами между студентами и преподавателями, самопрезентация	Визитка с учебными профилями и резюме	Бесплатная версия, премиум функции	Университеты, образовательные платформы (Skillbox, GeekBrains)

Ценовая политика Lumakonica

Продукт **Lumakonica** предлагает несколько ценовых категорий, ориентированных как на частных, так и на корпоративных пользователей. Приложение предоставляет базовый бесплатный функционал и предлагает премиум-подписки, которые открывают доступ к дополнительным функциям, таким как создание Landing Page, расширенные настройки визитных карточек и аналитические инструменты. Цены сформированы так, чтобы продукт оставался доступным для широкого круга пользователей, сохраняя конкурентоспособность на рынке.

Основные тарифы и подписки:

1. Премиум подписки:

- 1 месяц – 190 руб.
- 6 месяцев – 990 руб.
- 1 год – 1 590 руб.

Премиум подписка открывает доступ к расширенным функциям приложения, таким как:

- Добавление мультимедийного контента на визитные карточки (фото, видео).
- Возможность создания Landing Page, добавление прайс листа, форма обратной связи, банковские реквизиты, местоположение на карте
- Более глубокая аналитика для отслеживания взаимодействий с карточкой.

2. Дополнительные визитные карточки: Пользователь может докупить дополнительные визитные карточки к двум базовым бесплатным (личной и бизнес):

- 1 бизнес карточка – 490 руб./год.
- 1 личная карточка – 490 руб./год.

- Пакет из 2 бизнес карточек – 890 руб./год.
- Пакет из 2 личных карточек – 890 руб./год.
- Пакет из 1 личной и 1 бизнес карточки – 890 руб./год.
- Пакет из 20 бизнес карточек – 7 990 руб./год.
- Пакет из 50 бизнес карточек – 19 990 руб./год.

Конкурентное сравнение:

По сравнению с конкурентами на рынке цифровых визитных карточек, такими как **My QRcards** и **100AM**, **Lumakonica** предлагает доступные цены с более широким функционалом:

- **My QRcards**: стоимость создания одной карточки варьируется от 500 до 1 000 руб.
- **100AM**: предлагает создание визитных карточек по цене от 700 руб., однако функционал ограничен.
- **Lumakonica** предлагает больше функций за те же деньги или дешевле, что делает ее привлекательной для широкого круга пользователей.

Стратегия ценообразования:

Цены на услуги **Lumakonica** установлены таким образом, чтобы продукт оставался доступным для большинства пользователей:

- Бесплатная версия с двумя визитными карточками удовлетворяет базовые потребности большинства частных пользователей и малого бизнеса.
- Платные функции ориентированы на пользователей, нуждающихся в более широких возможностях, таких как создание брендированных карточек для сотрудников компаний или размещение мультимедийного контента.

Преимущества массового использования:

1. **Доступность**: Возможность использования бесплатных карточек делает продукт привлекательным для широкой аудитории.
2. **Массовая кастомизация**: Платные подписки позволяют кастомизировать визитки под конкретные нужды компаний и индивидуальных пользователей.
3. **Расширенные функции для бизнеса**: Пакеты с большим количеством визиток и премиум-функции предназначены для компаний, нуждающихся в массовом создании брендированных карточек для сотрудников.

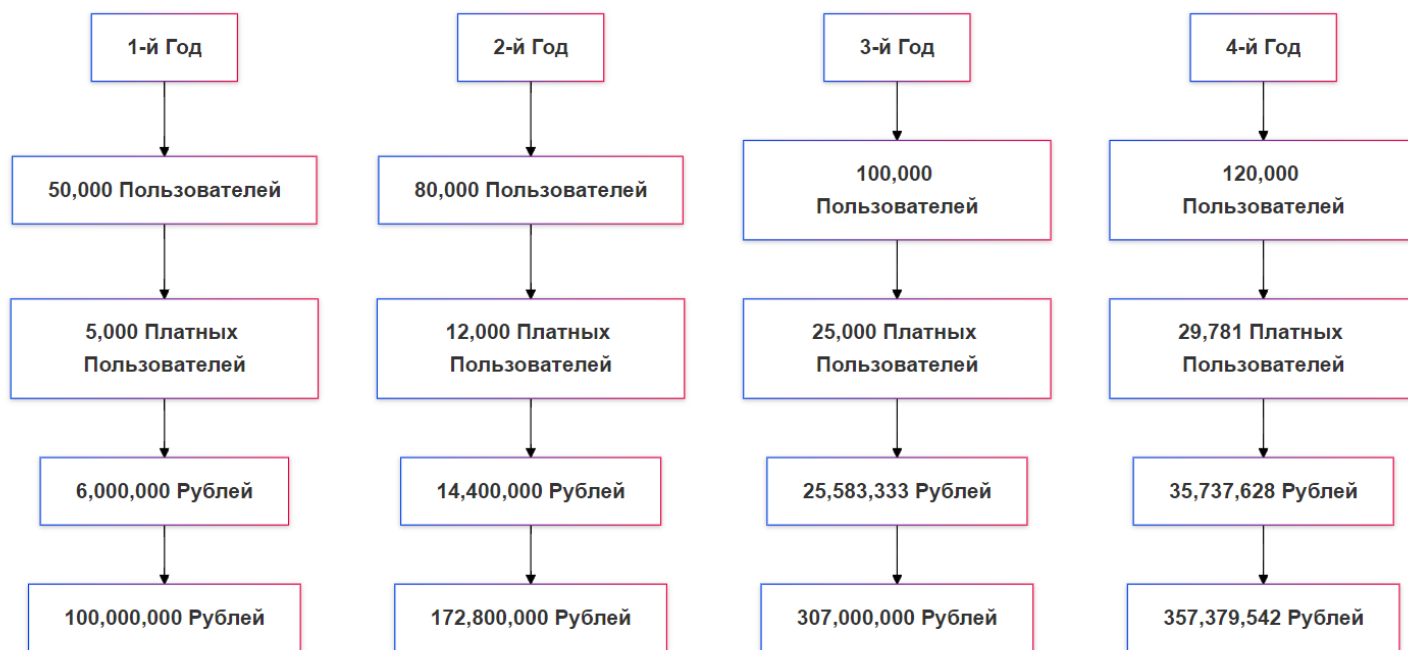
Таблица 6. Ценовая политика

Ассортимент изделий	Цена (руб.)
Премиум подписка на 1 месяц	190
Премиум подписка на 6 месяцев	990
Премиум подписка на 1 год	1 590
Дополнительная бизнес визитная карточка (1 шт.)	490/год
Дополнительная личная визитная карточка (1 шт.)	490/год
Пакет из 2 бизнес визитных карточек	890/год
Пакет из 2 личных визитных карточек	890/год
Пакет из 1 личной и 1 бизнес визитной карточки	890/год
Пакет из 20 бизнес визитных карточек	7 990/год
Пакет из 50 бизнес визитных карточек	19 990/год

Оптимистичный сценарий:

В оптимистичном сценарии предполагается максимальный рост числа пользователей и их конверсии в платные подписки. Это может быть достигнуто за счет агрессивной маркетинговой стратегии, активных рекламных кампаний и партнерств с крупными компаниями.

Оптимистичный прогноз (выход на выручку в 357 млн руб.)



Рост числа пользователей: ожидается, что благодаря вложению в маркетинг и рекламу (включая SEO, контекстную рекламу и продвижение в соцсетях) удастся привлечь до 100 000 новых пользователей за 3 года.

Конверсия: В этом сценарии конверсия в платные подписки составит около 10%, что соответствует лучшим показателям аналогичных приложений на рынке.

Выручка: Учитывая высокий прирост пользователей и активное использование платных подписок, ежемесячная выручка будет расти быстро, достигая 29,78 млн руб./мес к 4-му году.

Маркетинговые затраты: Привлеченное финансирование позволит эффективно продвигать приложение в первый год, а в дальнейшем расходы на рекламу будут уменьшаться, так как продукт станет более узнаваемым.

Чистая прибыль и рентабельность: благодаря высокому доходу и эффективному управлению затратами, рентабельность проекта будет возрастать до 50% на 4-й год.

Реалистичный сценарий:

В реалистичном сценарии предполагается умеренный рост числа пользователей, а маркетинговая стратегия нацелена на стабильное привлечение аудитории и повышение конверсии.

Реалистичный прогноз (выход на выручку в 255 млн руб.)



Рост числа пользователей: Прирост пользователей составит около 70 000 к концу второго года. Это может быть достигнуто за счет разумного распределения бюджета на маркетинг и продвижение.

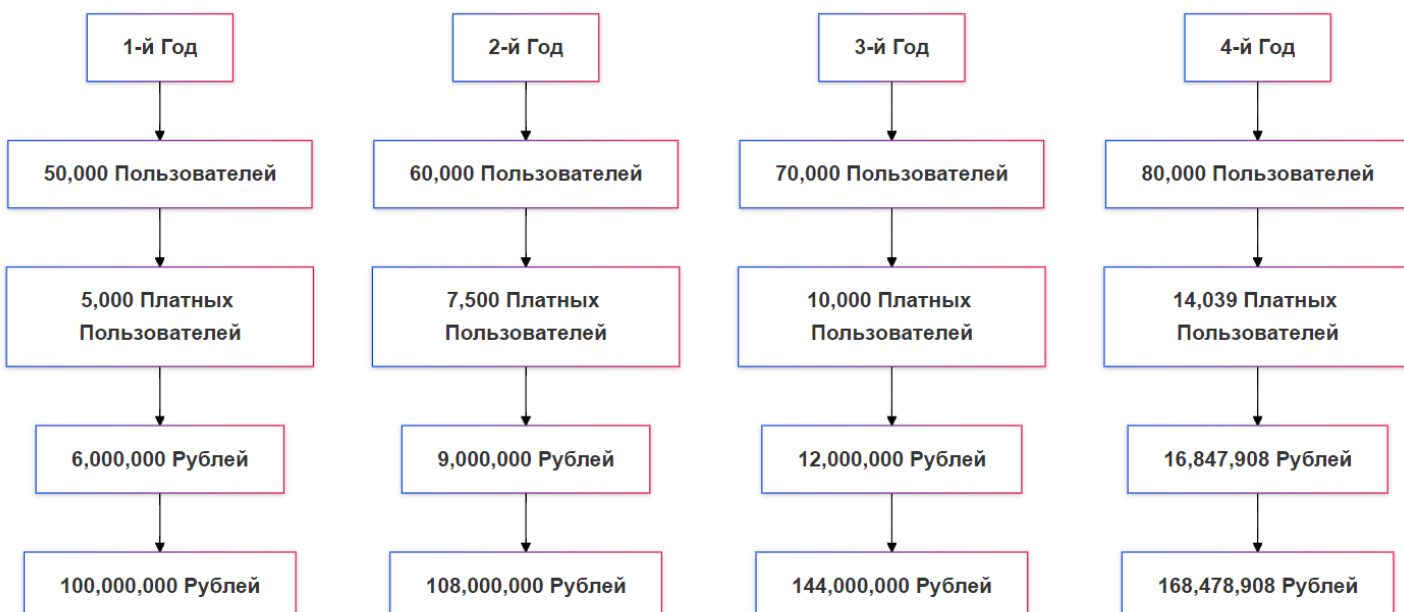
Конверсия: Конверсия в платные подписки в данном сценарии составит 7-8%, что является средней по рынку для подобных сервисов.

Выручка: Ежемесячная выручка увеличивается до 21,27 млн руб./мес к 4-му году, что дает годовую выручку в 255 млн руб.

Маркетинговые затраты: ожидается, что основные маркетинговые расходы будут в первый и второй годы, а затем они сократятся.

Чистая прибыль и рентабельность: к 4-му году рентабельность стабилизируется на уровне 37%, так как продукт станет более зрелым, а доля затрат на рекламу и маркетинг уменьшится.

Пессимистичный сценарий:



В пессимистичном сценарии предполагается более медленный рост числа пользователей, а конверсия в платные подписки ниже из-за возможных сложностей с маркетингом или продуктом.

- **Рост числа пользователей:** Прирост составит около 50 000 пользователей в первый год, затем около 60 000 за второй год. Темп роста замедляется, но аудитория продолжает расти.
- **Конверсия:** Конверсия в платные подписки — 5%, что соответствует минимальным ожиданиям для данного сегмента рынка.
- **Выручка:** Выручка растет медленно, но к 4-му году достигает 14,04 млн руб./мес, что дает годовую выручку в 168 млн руб.
- **Маркетинговые затраты:** Затраты на рекламу выше в первые годы, и их эффект не столь значителен, как в других сценариях.
- **Чистая прибыль и рентабельность:** Рентабельность проекта будет увеличиваться постепенно, и к 4-му году она достигнет 29.7%.

Реклама и продвижение продукта на рынок.

1. Общая стратегия продвижения

Мобильное приложение **Lumakonica** ориентировано на массовое использование, объединяя в себе функции цифровых визитных карточек, календаря событий и создания лендингов. Для достижения высоких показателей загрузок и удержания пользователей, продвижение будет сосредоточено на нескольких направлениях:

- **Традиционная реклама:** контекстная, таргетированная реклама, работа с блогерами.
- **Вирусный маркетинг:** стимулирование "сарафанного радио" и пользовательских рекомендаций.
- **SEO и ASO:** продвижение в поисковых системах и магазинах приложений (App Store, Google Play, RuStore и др.).

2. Целевые аудитории и их поведение

- **Прямая аудитория (18-65 лет):** сотрудники организаций, фрилансеры, владельцы бизнеса, медийные персоны.
- **Потенциальная аудитория (12-65 лет):** студенты, школьники, мужчины и женщины, которым нужно организовать свои контакты и расширить онлайн-присутствие.

3. Традиционная реклама

3.1. Контекстная реклама:

Контекстная реклама будет направлена на пользователей, ищущих сервисы для создания цифровых визиток и лендингов:

- **Google Ads и Яндекс.Директ** — запуск рекламных кампаний на запросы, связанные с визитками и лендингами. На основе запросов по **Wordstat** можно ожидать месячный спрос до 169,399 запросов по теме лендингов и 1,051,467 запросов по теме визиток.
- Пример успешного использования контекстной рекламы: **Taplink**, который успешно использует таргетированную рекламу для привлечения клиентов на платформу лендингов.

3.2. Таргетированная реклама в соцсетях:

Основными площадками для таргетированной рекламы будут соцсети:

- **VK, Instagram, Telegram** — таргетинг по ключевым интересам (цифровые визитки, организация событий, лендинги) и возрастным категориям.
- Пример успешного приложения: **HiHello**, которое активно продвигает свои визитные карточки через таргетированную рекламу в соцсетях.

4. SEO и ASO

4.1. SEO-продвижение:

Сайт Lumakonica должен быть оптимизирован для поисковых систем:

- **Разработка семантического ядра** по ключевым запросам ("создание визиток онлайн", "цифровые визитные карточки", "лендинг для бизнеса").
- **Модификация структуры сайта** для лучшей индексации в поисковых системах.
- **Закупка внешних ссылок** на биржах для увеличения рейтинга сайта в поисковиках.

4.2. ASO-продвижение:

- Оптимизация страницы приложения в магазинах (App Store, Google Play, RuStore) по ключевым словам.
- Сбор отзывов и рейтингов пользователей для повышения позиций в результатах поиска в магазинах приложений.
- Пример успешного ASO: **100AM**, использующий отзывы и рейтинги для повышения позиций в App Store.

5. Вирусный маркетинг:

Lumakonica предлагает уникальные функции (например, объединение всех контактов и событий в одном приложении), что может стать основой для вирусного эффекта:

- Стимулирование пользователей делиться своими визитными карточками с помощью QR-кодов, встроенных ссылок и социальных сетей.
- Программа рекомендаций, поощряющая пользователей за привлечение новых клиентов.
- Пример: **MyQRCards**, активно использующее QR-коды для дележа визитками.

6. Социальные сети и контент-маркетинг

Продвижение через ведение активных социальных сетей:

- Создание контента, рассказывающего об успешных историях пользователей Lumakonica (кейсы бизнесов, фрилансеров).
- Организация конкурсов и розыгрышей подписок Premium среди подписчиков в **VK, Instagram** и **Telegram**.

7. Коллаборации с блогерами и IT-компаниями

- Коллаборации с блогерами, имеющими аудиторию, ориентированную на бизнес и самопрезентацию, для обзоров продукта и демонстрации его возможностей.
- Партнерства с IT-компаниями, которые могут использовать Lumakonica как инструмент для своих сотрудников или клиентов.

8. Интеграция с блогерами и инфлюенсерами

Продвижение продукта через интеграции с популярными блогерами, фокус на тематике личного бренда и эффективной самопрезентации.

- Сотрудничество с популярными блогерами и микроинфлюенсерами, которые представляют разные сегменты аудитории: фрилансеров, студентов, творческих людей. Они могут показать примеры использования **Lumakonica** в повседневной жизни, демонстрируя простоту создания визиток для самопрезентации.
- Организация онлайн-конкурсов с блогерами на тему создания уникальных цифровых визиток и лендингов.

9. Иное продвижение

Для продвижения **Lumakonica** среди массовых пользователей будут использоваться следующие стратегии, направленные на охват широкой аудитории, включая индивидуальных предпринимателей, студентов, фрилансеров и обычных пользователей:

- **CPI-сети для покупки мотивированного трафика:**

Использование CPI (Cost Per Install) сетей для увеличения числа установок приложения среди широкой аудитории. Это обеспечит быстрый рост базы пользователей, заинтересованных в цифровых визитках и премиум-функциях.

- **Рассылка рекламных предложений:**

Регулярные email и push-уведомления для текущих пользователей бесплатных функций с предложением попробовать **Premium**-функции приложения с бесплатным тестовым периодом или скидкой. Это поможет мотивировать аудиторию на апгрейд до премиум-аккаунта.

- **Участие в выставках и конференциях:**

Активное участие в отраслевых мероприятиях, где **Lumakonica** сможет продемонстрировать возможности приложения, в том числе для массовой аудитории (студенты, фрилансеры и т.д.).

- **Публикации статей и PR:**

Создание контента, ориентированного на массового пользователя. Статьи могут быть опубликованы в популярных блогах и онлайн-журналах, таких как **Vc.ru**, **Habrahabr**, а также в изданиях, посвящённых лайфстайлу и технологиям.

Примеры тем: "Цифровая визитка как инструмент самопрезентации", "Как создать впечатляющую визитку за 5 минут с **Lumakonica**".

- **Реферальная программа:**

Введение реферальной программы, где пользователи могут получать бонусы за приглашение друзей и знакомых. Каждый приглашённый пользователь может получить скидку или бонус на использование премиум-функций, что стимулирует рост пользовательской базы.

- **Геймификация:**

Внедрение игровых элементов в приложение, например, награды за достижение определённых целей (создание визиток, приглашение друзей, активация премиум-опций). Это создаст дополнительную мотивацию для использования приложения и его продвижения среди друзей и знакомых.

- **Массовая реклама в социальных сетях:**

Запуск таргетированной рекламы на широкую аудиторию в **Instagram, TikTok**, и **ВКонтакте** с акцентом на простоту использования приложения и его пользу для любого человека, будь то фрилансер, студент или предприниматель. Особое внимание уделяется коротким видеороликам, объясняющим, как быстро создать свою первую визитку или Landing Page.

- **Партнёрства с образовательными платформами и программами:**

Коллаборация с онлайн-курсами и образовательными платформами, где **Lumakonica** может быть рекомендован как инструмент для создания портфолио или цифровых визиток для студентов и молодых специалистов. Например, интеграция с платформами вроде **Skillbox, GeekBrains**.

Конкуренция

1. Общая характеристика конкурентов

Рынок цифровых визитных карточек активно развивается и включает несколько крупных игроков, которые предлагают схожие услуги, направленные на создание и обмен визитками, интеграцию с социальными сетями и CRM-системами. Основные конкуренты **Lumakonica** — это такие сервисы, как:

- **HiHello:** Американское приложение, предлагающее создание цифровых визиток с возможностью интеграции с социальными сетями и мессенджерами. Основной упор на B2B-сегмент, включая профессионалов и малый бизнес.
- **100AM:** Приложение российского производства, ориентированное на создание визиток с функцией встроенных QR-кодов и интеграцией с картами и LinkedIn. В основном ориентировано на российских пользователей.
- **MyQRcards:** Приложение российского производства, который позволяет создавать цифровые визитки с мультимедийным контентом, включая видео и портфолио, а также активно использует QR-коды для обмена контактной информацией.

2. Таблица 8. Сравнительный анализ конкурентов

Характеристика	HiHello	100AM	MyQRcards	Lumakonica
Адрес местоположения	США	Россия	Россия	Россия
Цена услуги (от)	Бесплатно, Premium от \$3.99/мес	Бесплатно, Premium от 700 руб./год	Premium от 970 руб./год	Бесплатно, Premium от 490 руб./год
Функционал визиток	Визитка, интеграция с соцсетями и мессенджерами	Визитка, QR-коды, интеграция с картами и LinkedIn	Визитка, QR-коды	Визитка, Landing Page, портфолио, календарь событий, прайс лист, галереи, видео, обратная связь, резюме, банковские реквизиты, местоположение на карте.
Интеграции	Соцсети (LinkedIn), CRM	Google Maps, LinkedIn	Соцсети, мультимедиа	Соцсети, мессенджеры

Характеристика	HiHello	100AM	MyQRcards	Lumakonika
График работы	24/7 через приложение	24/7 через приложение	24/7 через приложение	24/7 через приложение
Особенности сервиса	Визитки с мультимедиа, портфолио, импорт данных из других сервисов	Высокая степень персонализации, поддержка мультязычности	Визитки с мультимедиа, портфолио	Календарь событий, личные и бизнес визитки, брендинг, мультимедиа, портфолио
Финансовая выручка (оценка)	\$1–2 млн/год (по данным AppAnnie)	До 150 млн руб./год	50–100 млн руб./год	Цель — 100 млн руб./год

Таблица 9. Конкурентные преимуществами Lumakonika по сравнению с другими приложениями:

Функции приложения	LUMAKONICA (РФ)	MyQRcards (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	+	+	+

Таблица 10. Маркетинговый анализ (SWOT-анализ)

Сильные стороны
1. Ассортимент цифровых продуктов, востребованных на рынке: Lumakonica предлагает широкий спектр услуг, включая создание личных и бизнес визиток, Landing Pages, портфолио и календарей событий.
2. Низкие тарифы на премиум-услуги: по сравнению с конкурентами, Lumakonica предлагает более низкие тарифы (Premium от 190 руб./мес), что делает сервис доступным для малых и средних бизнесов, а также фрилансеров.
3. Широкие функциональные возможности: Интеграция с социальными сетями и мессенджерами: (Telegram, Viber, WhatsApp, VK (ВКонтакте), Twitter, LinkedIn, YouTube, TikTok, Twitch, ОК (Одноклассники), Дзен (Яндекс.Дзен)), что делает продукт привлекательным для корпоративных пользователей. Также приложение поддерживает создание Landing Pages, что является уникальным предложением для пользователей.
4. Стабильный рост пользовательской базы: После запуска продукта, компания стабильно привлекает около 300 новых пользователей ежемесячно, что демонстрирует высокий интерес к продукту и потенциал для органического роста.
5. Сильный потенциал для масштабирования: Возможности масштабирования через партнерства с крупными компаниями и блогерами.
6. Простота использования: Удобный интерфейс, который позволяет пользователям быстро создавать и обмениваться визитками, способствует высокому уровню пользовательской удовлетворенности.
7. Регулярное обновление продукта: Обновления выпускаются с добавлением новых функций, что способствует повышению вовлеченности пользователей и снижению оттока.
Слабые стороны
1. Отсутствие узнаваемого бренда на российском рынке: Требуется усиление маркетинговых стратегий для повышения узнаваемости и создания лояльной пользовательской базы.
2. Ограниченные финансовые ресурсы: Текущий бюджет компании не позволяет проводить масштабные рекламные кампании и усиливать техническую инфраструктуру. Привлечение инвестиций является ключевым элементом для развития и роста.
3. Ограниченное количество интеграций: Приложение имеет ограниченное количество интеграций с популярными российскими платформами и сервисами, что может снижать его привлекательность для корпоративных клиентов и пользователей, привыкших к автоматизации бизнес-процессов.
4. Конкуренция с крупными российскими игроками: Компании-конкуренты на российском рынке, такие как MyQRcards, обладают сильными позициями, что может усложнить привлечение новых пользователей.
5. Риск перегрузки инфраструктуры при росте: С увеличением числа пользователей потребуется масштабирование серверной инфраструктуры и усиление технической поддержки, что может потребовать дополнительных затрат.
Возможности
1. Выпуск новой версии приложения (Lumakonica 2.0), которая включит новые функции, такие как улучшенный интерфейс, расширенные возможности для управления корпоративными визитками и добавление бизнес-инструментов. Это поможет привлечь больше пользователей, улучшить пользовательский опыт и повысить уровень удержания клиентов.

Возможности

2. Расширение ассортимента услуг для корпоративных клиентов: Введение корпоративных тарифов и расширенных CRM-интеграций может привлечь малый и средний бизнес.

3. Создание узнаваемого бренда: Запуск рекламных кампаний с участием известных блогеров и лидеров мнений для увеличения узнаваемости бренда на российском рынке.

4. Снижение стоимости продвижения через партнерства: Сотрудничество с крупными платформами и компаниями позволит снизить затраты на маркетинг. Уже ведутся переговоры с несколькими технологическими компаниями о совместных рекламных кампаниях.

5. Использование новых технологий: Внедрение AI для анализа пользовательских данных и персонализации визитных карточек может увеличить вовлеченность пользователей и привести к росту доходов.

Угрозы

1. Появление новых конкурентов: Возможность появления на рынке новых игроков с более низкими ценами и расширенными функциями. Планируемая стратегия — активное продвижение уникальных возможностей, таких как интеграция с CRM, чтобы сохранить конкурентные преимущества.

2. Экономическая нестабильность: Снижение покупательской способности из-за экономической ситуации. **Lumakonica** планирует удерживать пользователей за счет доступных тарифов и расширенных бесплатных функций

3. Технические сбои и перегрузки: Увеличение числа пользователей может привести к перегрузке серверов и техническим сбоям. Решение — инвестиции в улучшение инфраструктуры и использование облачных сервисов для масштабирования, увеличение количества облачных серверов разделив тем самым «боевой» сервер и сервер с разрабатываемой версией

4. Зависимость от внешних платформ: Возможные изменения в политике App Store и Google Play могут повлиять на дистрибуцию приложения, однако это риски, которые могут быть минимизированы. Решение — **Lumakonica** уже развивает многоканальную стратегию, включая веб-версию и интеграцию с альтернативными платформами, такими как RuStore. Это позволяет оставаться гибкими и обеспечивает доступ к приложению вне зависимости от изменений на сторонних платформах, снижая потенциальное влияние этих факторов на бизнес.

Анализ рисков

1. Появление новых конкурентов

Риск: Появление новых игроков на рынке цифровых визитных карточек с более низкими ценами или расширенными функциями может оказать давление на **Lumakonica**, снизив её конкурентные преимущества.

Влияние: Высокое. Увеличение числа конкурентов может привести к потере части клиентской базы и снижению выручки.

План минимизации:

- **Уникальные функции:** Акцент на уникальных функциях приложения, таких как интеграция с CRM, создание **Landing Pages**, а также продвинутые инструменты для корпоративных клиентов.
- **Удержание пользователей:** Программа лояльности для существующих клиентов, которая поможет снизить отток пользователей и предложит уникальные тарифные планы для корпоративных клиентов.

- **Оперативное реагирование:** Анализ конкурентных продуктов и оперативное внедрение новых функций и улучшений для поддержания конкурентных преимуществ.

2. Экономическая нестабильность

Риск: Экономическая нестабильность, вызванная кризисами, санкциями или другими внешними факторами, может снизить покупательскую способность пользователей и их интерес к платным функциям приложения.

Влияние: Среднее. В условиях снижения доходов населения и компаний могут пострадать премиальные подписки и корпоративные тарифы.

План минимизации:

- **Гибкие тарифы:** Введение доступных и гибких тарифных планов, включая расширенные бесплатные функции, которые могут заинтересовать пользователей даже в условиях экономической нестабильности.
- **Пакет бесплатных функций:** Удержание пользователей через расширение бесплатных функций, что сделает продукт привлекательным для широкой аудитории и в условиях снижения доходов.
- **Расширение аудитории:** Маркетинг, направленный на малый и средний бизнес, фрилансеров и частных пользователей, которым может быть полезен доступный инструмент для презентации их услуг.

3. Технические сбои и перегрузки

Риск: Быстрый рост числа пользователей может привести к перегрузке серверов, техническим сбоям или ухудшению производительности приложения.

Влияние: Высокое. Проблемы с производительностью могут привести к оттоку пользователей, ухудшению репутации и снижению выручки.

План минимизации:

- **Инвестиции в инфраструктуру:** Регулярные инвестиции в серверное оборудование и масштабируемые облачные решения для обеспечения бесперебойной работы сервиса.
- **Мониторинг и оптимизация:** Внедрение инструментов мониторинга нагрузки на серверы и оптимизации производительности, что позволит своевременно реагировать на потенциальные сбои и проблемы.
- **Масштабирование через облачные сервисы:** Использование облачных технологий для гибкого масштабирования инфраструктуры в зависимости от роста нагрузки, что позволит избежать сбоев при резком увеличении числа пользователей.

4. Зависимость от внешних платформ

- **Риск:** Потенциальные изменения в политике App Store и Google Play могут оказать влияние на дистрибуцию приложения, ограничив его доступность для некоторых пользователей.
- **Влияние:** Низкое. Наличие альтернативных каналов распространения и возможностей для прямого взаимодействия с пользователями снижает возможные риски от изменений на популярных платформах.
- **План минимизации:**
 - **Расширение присутствия на альтернативных платформах:** Активная оптимизация и размещение приложения на российских платформах, таких как RuStore, а также развитие удобной веб-версии для обеспечения беспрепятственного доступа.

- **Прямая дистрибуция:** Усиление собственных маркетинговых каналов и создание прямых партнерств с технологическими компаниями, что позволит обеспечить дополнительную устойчивость в дистрибуции.
- **Мониторинг политики платформ:** Постоянное отслеживание изменений в политике App Store и Google Play с целью оперативной адаптации приложения, что предотвратит возникновение значительных проблем.

5. Преодоление рисков и стратегия роста

Для преодоления вышеуказанных рисков **Lumakonica** планирует:

1. **Инвестиции в маркетинг:** Вложение в масштабные рекламные кампании, направленные как на российский, так и на международные рынки, позволит повысить узнаваемость бренда и привлечь новых пользователей.
2. **Укрепление позиций на локальном рынке:** Стратегия выхода на российские рынки с поддержкой российских платформ (например, **RuStore**) и интеграция с локальными CRM-системами позволят захватить значительную долю внутреннего рынка.
3. **Разработка новых функций:** Постоянное улучшение приложения и расширение функционала, таких как аналитика пользовательского поведения и использование AI для персонализации, усилят конкурентные позиции.
4. **Расширение интеграций:** Включение дополнительных интеграций с международными платформами, такими как **LinkedIn**, **Google Maps**, и разработка API для сторонних сервисов увеличат привлекательность приложения для корпоративных клиентов и пользователей по всему миру.

6. Финансовый анализ конкурентов

Примерные финансовые показатели конкурентов показывают, что рынок цифровых визитных карточек является достаточно прибыльным:

- **HiHello:** Ожидаемая выручка составляет от \$1 до \$2 млн в год.
- **100AM:** По оценкам, годовая выручка составляет около 150 млн рублей.
- **MyQRcards:** Сервис генерирует около 100 млн. рублей в год.

Lumakonica стремится к достижению выручки в 100 млн рублей в первый год после привлечения инвестиций, с дальнейшим увеличением доли рынка.

7. Выводы

Lumakonica имеет конкурентные преимущества в области цены и функциональности, однако для успешного развития необходимо:

- Укреплять присутствие на российском рынке за счет адаптации под локальные потребности.
- Инвестировать в маркетинг и партнерства для выхода на международные рынки.
- Постоянно обновлять и расширять функциональные возможности приложения, чтобы поддерживать конкурентоспособность и привлекать новых пользователей.

Торговая политика

Lumakonica будет конкурировать на рынке цифровых визитных карточек, предлагая уникальное сочетание доступной цены и расширенных функций для создания личных и бизнес-профилей. Основные конкурентные преимущества заключаются в следующем:

1. Низкие тарифы на премиум-услуги:

- **Lumakonica** предлагает оптимальные цены на рынке на премиум-подписки, что делает её доступной для широкого круга пользователей, включая фрилансеров, малый и средний бизнес. Это конкурентное преимущество особенно важно на начальных этапах развития, когда пользователи оценивают, стоит ли переходить на платную версию приложения.

2. Уникальный функционал:

- **Lumakonica** выделяется на фоне конкурентов благодаря наличию таких функций, как возможность создания **Landing Page**, использование встроенного **календаря событий** и интеграция с популярными социальными сетями. Это позволяет приложению привлекать как индивидуальных пользователей, так и бизнес-сегмент, который ищет универсальные решения для самопрезентации и работы с клиентами.

3. Активное продвижение и локализация:

- Стратегия маркетинга будет сосредоточена на продвижении **Lumakonica** в России. Акцент на локальные особенности (например, поддержка платформ, таких как **RuStore** и **AmoCRM**) обеспечит конкурентное преимущество перед иностранными игроками на рынке.

4. Программа лояльности и реферальная программа:

- В дополнение к традиционному маркетингу **Lumakonica** планирует запустить программу лояльности для удержания текущих клиентов и реферальную систему, поощряющую пользователей за привлечение новых клиентов. Это создаст дополнительную ценность для существующих пользователей и поможет ускорить рост пользовательской базы.

5. Быстрое масштабирование через партнерства:

- Для ускорения роста и охвата бизнес-аудитории **Lumakonica** будет активно заключать партнерские соглашения с малым и средним бизнесом, что позволит создать экосистему, где цифровые визитные карточки будут использоваться как стандарт.

Послепродажное обслуживание

Послепродажное обслуживание играет ключевую роль в удержании клиентов и повышении их удовлетворенности от использования сервиса. В **Lumakonica** будут предусмотрены следующие формы послепродажного обслуживания:

1. Консультация клиентов:

- **Lumakonica** предложит пользователям консультации по использованию приложения, настройке цифровых визитных карточек, интеграции с социальными сетями и. Эти консультации будут доступны через раздел **FAQ**, а также через службу поддержки.

2. Гарантийный срок и возврат средств:

- Премиум-подписчики могут в течение первых 14 дней обратиться за возвратом средств, если они не удовлетворены сервисом. Этот подход повысит доверие к приложению и позволит пользователям испытать премиум-функции без риска.

3. Служба технической поддержки:

- **Lumakonica** будет предлагать круглосуточную службу технической поддержки (24/7) через онлайн-чат, электронную почту и телефон, чтобы пользователи могли быстро решить технические вопросы и проблемы с приложением.
- Поддержка на нескольких языках для международных пользователей будет важным аспектом при выходе на глобальные рынки.

4. Обучающие материалы и вебинары:

- Для новых пользователей будут доступны обучающие материалы, видеоуроки и вебинары, которые помогут быстро освоить возможности приложения и его функционал. Это важно для бизнеса, который часто требует максимальной эффективности от внедряемых цифровых решений.

5. **Обновления и улучшения:**

- Регулярные обновления приложения будут предоставляться бесплатно для всех пользователей. Премиум-подписчики получают доступ к новым функциям раньше остальных, что будет стимулировать конверсию из бесплатных пользователей в платных.

6. **Поддержка бизнес-пользователей:**

- Для корпоративных клиентов и бизнесов **Lumakonica** предложит дополнительные формы обслуживания, такие как индивидуальные консультации по настройке и использованию визитных карточек для сотрудников, поддержка в брендинге и интеграция с внутренними CRM-системами.

3.ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН.

Форма регистрации

Lumakonica зарегистрирована как общество с ограниченной ответственностью (ООО). Это оптимальная организационно-правовая форма для ведения бизнеса, позволяющая эффективно распределять доли между учредителями и привлекать инвестиции для развития проекта. Кроме того, ООО предоставляет возможность работать как с физическими лицами, так и с юридическими лицами, что важно для масштабирования бизнеса на корпоративный сегмент.

Система налогообложения

Компания работает на упрощенной системе налогообложения (УСН) с доходами, облагаемыми налогом в размере 6%. Данная система была выбрана по следующим причинам:

1. **Простота ведения учета:** УСН требует минимальной отчетности и снижает административную нагрузку на бизнес, что особенно важно для стартапа с небольшим штатом сотрудников.
2. **Оптимизация налоговой нагрузки:** Ставка в 6% от доходов является оптимальной для бизнеса с небольшой затратной частью, такого как **Lumakonica**, где основные расходы идут на маркетинг и развитие приложения.
3. **Ускоренные сроки сдачи отчетности:** В отличие от традиционной системы налогообложения, УСН позволяет сократить количество необходимых отчетных документов, что также способствует снижению затрат на бухгалтерию.

Основные функции деятельности

Для обеспечения бесперебойной работы компании и роста проекта **Lumakonica** необходимо выполнять следующие ключевые функции:

1. **Разработка и обновление приложения:**
 - Постоянное улучшение функциональности приложения, добавление новых функций, а также обеспечение совместимости с новыми платформами и операционными системами.
 - Важной задачей является техническая поддержка пользователей, которая обеспечивает оперативное устранение ошибок и решение возникающих проблем.
2. **Маркетинг и продвижение:**
 - Запуск и управление рекламными кампаниями для привлечения новых пользователей через социальные сети, контекстную рекламу и сотрудничество с блогерами.
 - Разработка контент-стратегии для увеличения узнаваемости бренда и формирования положительного имиджа приложения на рынке.
3. **Управление пользователями и поддержка клиентов:**
 - Работа службы поддержки для своевременного ответа на вопросы пользователей и решения технических проблем.
 - Регулярные обновления и улучшения приложения на основе обратной связи от пользователей.
4. **Финансовое управление и отчетность:**
 - Ведение учета доходов и расходов компании в рамках упрощенной системы налогообложения (УСН).
 - Сдача обязательной отчетности в налоговые органы, а также распределение прибыли среди участников компании.
5. **Партнерства и развитие корпоративных клиентов:**
 - Установление партнерских отношений с компаниями для интеграции **Lumakonica** в их бизнес-процессы (например, интеграция с CRM-системами).

- Продвижение корпоративных тарифов для крупных клиентов и развитие бизнес-направления.

Организационная структура

Компания **Lumakonica** имеет простую и эффективную организационную структуру, что позволяет гибко реагировать на вызовы рынка. Вся деятельность компании делится на несколько ключевых направлений: разработка, маркетинг, управление проектом, техническая поддержка.

Основные роли в команде:

- 1. Генеральный директор (СЕО):**
 - Руководство компанией, определение стратегии развития.
 - Управление финансами и инвестициями.
 - Взаимодействие с ключевыми партнерами и инвесторами.
- 2. Технический директор (СТО):**
 - Управление процессами разработки приложения.
 - Внедрение новых технологий и поддержка технической инфраструктуры.
 - Работа с подрядчиками по разработке программного обеспечения.
- 3. Разработчики:**
 - Senior Developer / Architect / Full-stack Developer.
 - 4 -Full-stack Developers, занимаются разработкой и поддержкой приложения.
- 4. Project Manager:**
 - Координация работы команды, мониторинг задач и сроков выполнения.
 - Взаимодействие с клиентами и поддержка работы отдела маркетинга.
- 5. Manager:**
 - Реализация стратегии продаж, взаимодействие с потенциальными клиентами и конвертация бесплатных пользователей в платных.
 - Сопровождение функционирования компании.

Использование аутсорсинга

Для оптимизации затрат и эффективного выполнения ряда задач компания использует аутсорсинг:

- **Бухгалтерия:** Услуги по ведению бухгалтерского учета и налоговой отчетности
- **Маркетинг и продвижение:** Продвижение продукта **Lumakonica**

Схема организационной структуры

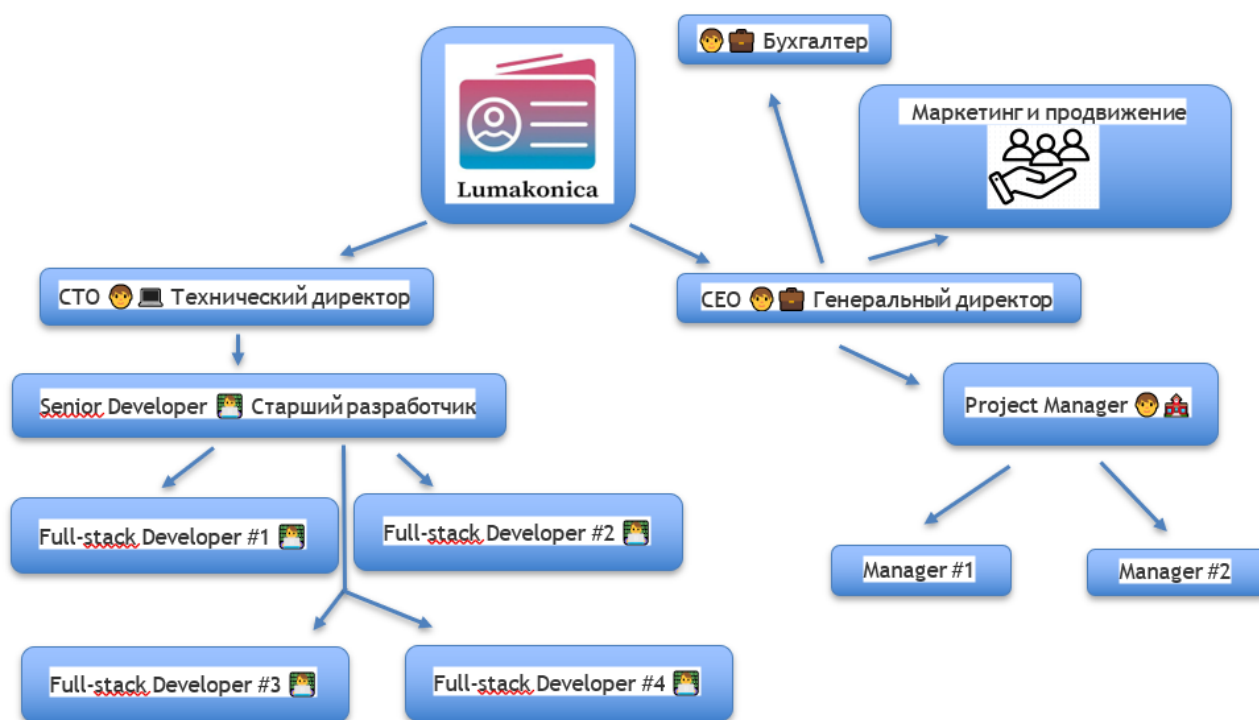


Рис. 1 Организационная структура

Таблица 11. Квалификация команды Lumakonica

Должность	Опыт
Генеральный директор (CEO)	15 лет опыта управления в бизнесе, эксперт в стратегическом планировании и финансах.
Технический директор (CTO)	12 лет опыта в управлении IT-проектами, эксперт в архитектуре систем и внедрении технологий.
Project Manager	С 2011 года в IT, опыт управления международными проектами и командами.
Senior Developer / Architect	С 1994 года в IT, эксперт в архитектуре сложных систем и машинных языках.
Full-stack Developer 1	С 2010 года, специалист по аналитике, SEO и веб-дизайну.
Full-stack Developer 2	С 2016 года, эксперт в реализации сложных алгоритмов и системных логик.
Full-stack Developer 3	С 2007 года, эксперт в креативных решениях и сложных задачах разработки.
Full-stack Developer 4	С 2017 года, опыт работы с новыми фреймворками и технологиями.

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Описание производственной базы Проект **Lumakonica** не требует физического офиса, так как вся деятельность команды осуществляется удалённо. Это снижает расходы на аренду помещений и позволяет гибко управлять рабочими процессами.

- **Формат работы:** Полностью удалённая работа команды.
- **Техническая база:** Для работы используются облачные решения и серверные мощности, обеспечивающие стабильную работу приложения и хранение данных пользователей. Серверы размещены в облачных сервисах, что позволяет гибко масштабировать ресурсы в зависимости от роста числа пользователей.

Основные этапы разработки

Доработка версии 1.0:

- **Улучшение пользовательского интерфейса:**
 - Возвращение слайдера на стартовый экран.
 - Изменение расположения кнопки «Сохранить» на экранах редактора карточек.
 - Изменение фоновых элементов, интеграция фирменного логотипа на экраны карточек для повышения визуальной привлекательности.
- **Оптимизация подписных функций и уведомлений:**
 - Автоматический контроль за статусом подписок (Premium).
 - Обновление систем уведомлений и внедрение push-уведомлений для всех пользователей на разных устройствах.
- **Улучшение взаимодействия с событиями:**
 - Оптимизация выбора участников событий и настроек приватности.
 - Внедрение функций быстрого выбора всех контактов и управления списками приглашённых.

Разработка версии 2.0 (6 месяцев):

- **Дизайн и пользовательский интерфейс:**
 - Интеграция новых элементов управления и улучшение навигации.
 - Реализация готовых цветовых решений и индивидуальных фонов для карточек.
 - Добавление новых шрифтов и улучшенных палитр цветов для кастомизации визиток.
- **Функциональные обновления:**
 - Внедрение динамического контроля за подписками.
 - Улучшение кэширования контента для ускорения работы приложения.

Таблица 12. Календарный план на 18 месяцев для проекта Lumakonica

№	Этап работы	Месяц 1-3	Месяц 4-6	Месяц 7-9	Месяц 10-12	Месяц 13-15	Месяц 16-18	Ответственный
1	Доработка версии 1.0	Начало работ	Завершение					Разработчики
2	- Оптимизация интерфейса	Начало работ	Завершение					Разработчики
3	- Оптимизация подписок и уведомлений	Начало работ	Завершение					Разработчики
4	- Улучшение взаимодействия с событиями	Начало работ	Завершение					Разработчики
5	Маркетинг и реклама	Запуск	Активные кампании	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Маркетолог
6	- Социальные сети, контент-маркетинг	Запуск	Активное продвижение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Маркетолог
7	- Контекстная реклама	Запуск	Активная кампания	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Маркетолог
8	Разработка версии 2.0		Планирование	Начало работ	Продолжение	Завершение		Разработчики
9	- Дизайн и интерфейс		Планирование	Начало работ	Завершение			Разработчики
10	- Функциональные обновления		Планирование	Начало работ	Завершение			Разработчики
11	Тестирование и запуск версии 2.0		Завершение	Тестирование	Завершение			Разработчики
12	Поддержка пользователей	Начало работы	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Специалист поддержки
13	Аналитика и оптимизация	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Продолжение	Маркетолог

Ключевые моменты календарного плана:

- **Версия 2.0:** Доработка и улучшение существующего функционала займут 6 месяцев.
- **Маркетинг и реклама:** Активная кампания начинается с первого месяца и продолжается все 18 месяцев, с акцентом на SMM, контент-маркетинг и работу с блогерами.
- **Разработка версии 3.0:** Планирование начинается после завершения основной части работы над версией 2.0 (с 4-го месяца), разработка занимает 6 месяцев, начиная с 7-го месяца. Запуск версии 3.0 планируется на 12-й месяц.
- **Тестирование и запуск версий:** Тестирование версии 2.0 начинается сразу по завершению разработки, а версия 3.0 тестируется перед запуском в конце 12-го месяца.

График работы

Работа команды организована по гибкому графику, с приоритетом на выполнение задач по мере их поступления. Разработка нового функционала и доработка существующего идёт параллельно с тестированием и внедрением обновлений.

- График работы: Пятидневная рабочая неделя (понедельник – пятница).
- Рабочие часы: Гибкий график, учитывающий удалённый формат работы.
- Выходные дни: Суббота и воскресенье.
- Техническая поддержка: Круглосуточная (24/7) через онлайн-чат и электронную почту для обеспечения поддержки пользователей.

Расчет затрат времени

- Разработка и поддержка приложения: 40 часов в неделю на одного разработчика.
- Маркетинг и продвижение: 20 часов в неделю на маркетолога.
- Техническая поддержка: 10 часов в неделю на специалиста поддержки для мониторинга и обработки запросов.

Краткое описание производственного процесса

1. Привлечение клиентов:
 - Привлечение новых пользователей через маркетинговые кампании в социальных сетях, рекламные посты и реферальные программы.
 - После регистрации пользователи получают доступ к бесплатным функциям приложения, таким как создание цифровых визитных карточек.
2. Производство услуг:
 - Цифровые визитки создаются автоматически пользователем через приложение.
 - Премиум-функции, такие как создание Landing Pages или дополнительные визитки, приобретаются пользователями и активируются после оплаты.
3. Техническая поддержка и сопровождение:
 - Пользователи могут обращаться в службу поддержки через онлайн-чат или электронную почту для помощи с настройкой визиток и Landing Pages.

4. Оплата услуг:
 - Оплата за премиум-функции происходит через встроенные платежные системы. После оплаты пользователи мгновенно получают доступ к дополнительным функциям.
5. Доставка и исполнение заказа:
 - Вся продукция цифровая, и пользователи получают результат мгновенно в приложении после завершения всех этапов заказа.

Обоснование необходимости оборудования

1. Серверное оборудование и облачные сервисы:
 - Необходимы для поддержки работы приложения в реальном времени и обработки данных пользователей. Увеличение числа пользователей потребует расширения серверных мощностей для быстрого выполнения запросов и хранения данных.
2. Лицензии на программное обеспечение:
 - Программные решения (IDE, CRM-системы, аналитические инструменты) необходимы для организации разработки, улучшения функционала приложения и обеспечения стабильной работы.

Преимущества самостоятельного выполнения производственных функций

1. Контроль качества: Вся разработка и поддержка приложения осуществляется внутри команды, что позволяет оперативно реагировать на изменения и контролировать качество услуг.
2. Опыт команды: Команда обладает необходимыми компетенциями для выполнения всех производственных задач, что минимизирует риски и повышает эффективность работы.

5.ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Финансовая ситуация

На текущем этапе проект Lumakonica функционирует на версии 1.0, с активной базой пользователей. Продукт предлагает бесплатные и премиум-услуги, такие как создание цифровых визиток и Landing Pages. Однако текущая финансовая ситуация проекта характеризуется нулевой выручкой, несмотря на стабильно растущую пользовательскую базу.

Ключевые финансовые показатели:

- **Прирост пользователей:** В среднем 300 новых пользователей ежемесячно. Данная тенденция указывает на интерес к продукту, но текущие темпы недостаточны для масштабирования и монетизации.
- **Текущая выручка:** 0 руб. Платные премиум-функции уже доступны пользователям, однако они пока не принесли значительных доходов, так как проект нуждается в усилении маркетинговых усилий.
- **Финансовые ресурсы:** На данный момент проект Lumakonica работает без внешних инвестиций. Для реализации планов по увеличению пользовательской базы и монетизации требуется привлечение финансовых средств.
- **Операционные расходы:** Основные затраты связаны с поддержанием серверной инфраструктуры, минимальными административными расходами и выплатой заработной платы ключевым сотрудникам.

Необходимость в инвестициях: Инвестиции необходимы для активного продвижения продукта на рынок, ускоренной разработки версии 2.0 и дальнейшего улучшения функционала. Основные средства планируется направить на маркетинг, техническое развитие и поддержку пользователей, что позволит начать монетизацию через премиум-функции и расширение клиентской базы.

Цели и задачи финансового плана

Основная цель финансового плана – демонстрация перспектив монетизации приложения и рентабельности проекта после привлечения инвестиций. В прогнозах указаны три сценария: оптимистичный, реалистичный и пессимистичный.

Основные метрики:

- Средний доход на пользователя (ARPU)
- Стоимость привлечения клиента (CAC)
- Пожизненная ценность клиента (LTV)
- Выручка (Revenue)
- Валовая прибыль (Gross Profit)
- Чистая прибыль (Net Profit)
- Окупаемость (Payback Period)
- Рентабельность (Profitability)

Таблица 13. Сведения о затратах

Наименование	Цена, руб.	Кол-во	Сумма, руб.
Доработка версии 2.0 приложения	7 500 000	1	7 500 000
Юридическое сопровождение и патенты	450 000	1	450 000
Оплата серверов и инфраструктуры (в год)	50 000	1	50 000
Программное обеспечение (кабинет разработчиков App Store)	8 800	1	8 800
Услуги бухгалтера	5 000	4	20 000
Реклама и маркетинг (SEO, ASO, SMM)	4 511 200	1	4 511 200
Продвижение в соцсетях	400 000	1	400 000
Контекстная реклама (Яндекс, Google)	300 000	1	300 000
Техническая поддержка пользователей	30 000	12	360 000
Заработная плата менеджерам проекта (2 чел.)	100 000	12	2 400 000

Гипотеза о росте числа пользователей:

- **Активное продвижение в соцсетях и контекстная реклама:** За счет таргетированной рекламы на таких платформах, как VK, Instagram и Telegram, ожидается прирост новых пользователей ежемесячно в течение первого года.
- **Вирусный маркетинг:** Пользователи, довольные функционалом приложения Lumakonica, будут рекомендовать его друзьям и коллегам, что обеспечит органический рост базы пользователей в B2B и B2C сегментах.
- **Тренд на цифровизацию и экосознательность:** Переход к цифровым визитным карточкам поможет компаниям и частным лицам сократить использование бумаги и усилить их имидж, что также будет способствовать увеличению числа пользователей.

Гипотеза об увеличении выручки:

- **Конверсия в платные подписки:** Предполагается, что 7–10% пользователей будут готовы приобрести Premium подписку для доступа к расширенным функциям, таким как создание Landing Pages, дополнительных визиток и интеграции с бизнес-инструментами.
- **Продажа дополнительных карточек:** Малые и средние компании, а также фрилансеры, будут заинтересованы в покупке дополнительных карточек (например, профили сотрудников или объекты недвижимости). Ожидается, что около 5% компаний будут делать регулярные покупки дополнительных карточек, что станет источником стабильного дохода.
- **Интеграция с CRM и другими бизнес-инструментами:** Бизнесы, которые уже используют CRM и другие системы управления, будут видеть ценность в интеграции этих систем с Lumakonica, что увеличит спрос на платные подписки и дополнительные функции.

Гипотеза о масштабируемости:

- **Адаптация под российскую ОС "Аврора":** Ожидается, что поддержка отечественных операционных систем позволит привлечь крупных корпоративных клиентов, особенно в условиях политической и экономической независимости от западных технологий.
- **Рост популярности цифровых решений для бизнеса:** Увеличение интереса к цифровым инструментам самопрезентации и ведения бизнеса будет стимулировать спрос на такие продукты, как Lumakonica, особенно в сегменте B2B.

Эти гипотезы обосновывают прогнозы по росту пользователей и выручке.

Таблица 13. Прогноз доходов, расходов проекта Lumakonica на 18 месяцев

Месяц	Кол-во пользователей	Доходы от подписок и визитных карточек (руб.)	Разработка (разовые вложения, руб.)	Реклама и маркетинг (разовые вложения, руб.)	Маркетинг (ежемесячные расходы, руб.)	Прочие расходы (вкл. зарплаты, руб.)	Налоги (поквартальные)	Общие расходы (руб.)	Чистая прибыль (руб.)
1	300	0	4,000,000	500,000	0	345,400	0	4,845,400	-4,845,400
2	900	0	0	1,000,000	0	336,600	0	1,336,600	-1,336,600
3	1,500	82,945	0	500,000	0	336,600	4,977	841,577	-758,632
4	3,000	166,080	1,000,000	500,000	1,150,000	336,600	0	2,986,600	-2,820,520
5	6,000	332,160	1,000,000	0	1,150,000	336,600	0	2,486,600	-2,154,440
6	12,000	6,846,320	1,000,000	0	1,150,000	398,800	440,674	3,189,474	3,656,846
7	20,000	7,277,120	500,000	0	1,300,000	290,000	0	2,198,000	5,079,120
8	28,000	7,708,223	0	0	1,300,000	290,000	0	1,590,000	6,118,223
9	36,000	8,138,023	0	0	1,300,000	295,000	1,387,402	2,982,402	5,155,621
10	44,000	8,568,823	0	225,000	1,400,000	290,000	0	1,915,000	6,653,823
11	50,000	8,918,923	0	0	1,400,000	295,000	0	1,695,000	7,223,923
12	56,000	9,268,923	0	0	1,400,000	295,000	1,605,400	3,300,400	5,968,523
13	60,000	9,468,000	0	0	1,400,000	420,000	0	2,180,000	7,288,000
14	62,000	9,590,000	0	0	1,400,000	420,000	0	2,192,000	7,398,000
15	64,000	9,755,000	0	0	1,400,000	420,000	1,728,780	3,548,780	6,206,220
16	66,000	9,879,000	0	0	1,400,000	420,000	0	2,255,600	7,623,400
17	68,000	10,003,000	0	0	1,400,000	420,000	0	2,268,800	7,734,200
18	70,000	10,127,000	0	0	1,400,000	420,000	1,785,540	3,605,540	6,521,460
Итого	-	100,000,000	7,500,000	6,511,200	19,950,000	5,733,200	7,952,773	47,647,173	52,352,827

Ключевые финансовые метрики:

Формула расчета ARPU

Средний доход с пользователя (ARPU, Average Revenue Per User) рассчитывается по следующей формуле:

$$ARPU = \frac{\text{Доходы от подписок и визитных карточек (руб.)}}{\text{Количество активных пользователей}}$$

Для расчета среднего значения ARPU за несколько месяцев используется следующая формула:

$$\text{Средний ARPU} = \frac{\sum \text{ARPU по месяцам}}{\text{Количество месяцев}}$$

Средний ARPU важен для понимания, сколько в среднем приносит один пользователь за рассматриваемый период. Для Lumaconica это ключевой показатель, поскольку проект предполагает монетизацию через подписки и продажу визитных карточек. Высокий ARPU свидетельствует о способности проекта эффективно зарабатывать на каждом пользователе, что помогает оценить рентабельность бизнеса.

Среднее значение ARPU за 18 месяцев составляет **190.42 руб.**, что показывает стабильный доход с каждого пользователя в течение проекта.

Стоимость привлечения клиента (CAC)

Стоимость привлечения клиента (CAC) рассчитывается как сумма маркетинговых расходов, деленная на количество новых пользователей, привлеченных за 18 месяцев.

Средний CAC:

$$CAC = \frac{19,950,000 \text{ руб.}}{70,000 - 300} = \frac{19,950,000}{69,700} = 286.23 \text{ руб.}$$

Долгосрочная ценность клиента (LTV)

Долгосрочная ценность клиента (LTV) рассчитывается как произведение среднего дохода с клиента (ARPU), продолжительности его использования сервиса (12 месяцев) и коэффициента валовой прибыли.

Формула расчета LTV:

$$LTV = ARPU \times \text{Средняя продолжительность использования сервиса (в месяцах)} \times \text{Коэффициент валовой прибыли}$$

Для Lumakonica:

$$LTV = 190.42 \times 12 \times 0.6 = 1,369.02 \text{ руб.}$$

Внутренняя норма доходности (IRR)

Внутренняя норма доходности (IRR) — это процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость (NPV) всех денежных потоков проекта равна нулю. Проще говоря, IRR показывает, какую доходность можно ожидать от вложенных средств, если учитывать все будущие денежные потоки. Чем выше IRR, тем более выгоден проект для инвесторов.

Формула расчета IRR: IRR рассчитывается путем решения уравнения:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} - I_0 = 0$$

где:

- NPV — чистая приведенная стоимость,
- CF_t — чистый денежный поток в период t ,
- IRR — внутренняя норма доходности, которую нужно рассчитать,
- t — период (месяц),
- I_0 — первоначальные инвестиции.

Фактически, IRR представляет собой ту процентную ставку, при которой проект не приносит ни прибыли, ни убытков, то есть все затраты и доходы уравниваются.

Обоснование:

Для проекта **Lumakonica** внутренняя норма доходности рассчитывалась на основе чистых денежных потоков за 18 месяцев. IRR проекта составляет **24.9%**, что является высоким показателем для инвестиций. Это свидетельствует о том, что проект имеет значительный потенциал и может быть привлекательным для инвесторов, поскольку доходность превышает средние рыночные ставки.

IRR важно учитывать при принятии решения об инвестициях, так как этот показатель помогает оценить, насколько проект будет прибыльным по сравнению с альтернативными инвестициями

Прогноз выручки основан на трёх сценариях роста пользовательской базы и уровня конверсии бесплатных пользователей в платные подписки.

Таблица 14. Прогноз выручки

Показатель	Оптимистичный	Реалистичный	Пессимистичный
Прирост пользователей	100 000	70 000	50 000
Конверсия в платные	10%	7%	5%
Выручка, руб/месяц	29 781 628	21 272 595	14 039 909
Выручка, руб/год	357 379 542	255 271 146	168 478 908

Прогноз Cash Flow

Прогноз денежных потоков (Cash Flow) построен на основе трех сценариев — оптимистичного, реалистичного и пессимистичного, что позволяет оценить риски и возможности для проекта.

Формула расчета чистого денежного потока:

Чистый денежный поток (Cash Flow) = Выручка – Операционные расходы – Налоги – Инвестиции

Где:

- **Выручка** — доходы от реализации платных функций и подписок.
- **Операционные расходы** — постоянные затраты, такие как заработная плата, маркетинг и техническая поддержка.
- **Налоги** — 6% от выручки (УСН).
- **Инвестиции** — первоначальные вложения в проект в 0-й год.

Прогноз денежных потоков по сценариям:

Оптимистичный сценарий:		Реалистичный сценарий:		Пессимистичный сценарий:	
Год	Cash Flow	Год	Cash Flow	Год	Cash Flow
0	-16,000,000 руб.	0	-16,000,000 руб.	0	-16,000,000 руб.
1	86,892,000 руб.	1	85,412,000 руб.	1	82,068,000 руб.
2	149,088,000 руб.	2	118,608,000 руб.	2	79,728,000 руб.
3	263,880,000 руб.	3	181,920,000 руб.	3	123,588,000 руб.

Вывод

На основании проведенных расчетов, проект Lumakonica демонстрирует устойчивую финансовую модель с положительными денежными потоками и приемлемыми показателями IRR. Проект обладает хорошими перспективами роста и масштабирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проект Lumakonica представляет собой перспективный стартап в сфере цифровых технологий, предлагающий инновационный сервис по созданию и обмену цифровыми визитными карточками. Приложение охватывает как личные, так и бизнес-сегменты, предоставляя пользователям удобные инструменты для самопрезентации и продвижения бизнеса.

Основными сильными сторонами проекта являются:

- Уникальный продукт с расширенными возможностями по созданию визитных карточек, интеграцией с социальными сетями, бизнес-инструментами и календарем событий.
- Стабильный рост пользовательской базы на текущем этапе (около 300 новых пользователей в месяц), что демонстрирует интерес к продукту и его востребованность на рынке.
- Гибкая бизнес-модель, позволяющая работать как с физическими лицами, так и с корпоративными клиентами, предлагая персонализированные решения для каждого сегмента.

Привлечение инвестиций в размере 15 миллионов рублей позволит проекту перейти на новый уровень, запустив масштабные маркетинговые кампании и разработку версии 2.0 приложения. Это, в свою очередь, поможет:

- Увеличить базу пользователей до 50,000 к концу первого года.
- Достичь годовой выручки в 100 миллионов рублей за счет монетизации через подписки и дополнительные функции.
- Улучшить функционал и интерфейс приложения, повысив удержание пользователей и конверсию бесплатных клиентов в платные.

Кроме того, проект имеет высокую социальную значимость, способствуя распространению цифровых технологий в повседневной жизни и бизнесе. Он предоставляет новые возможности для развития деловых связей, улучшает сетевое взаимодействие и поддерживает экологическую устойчивость за счет отказа от использования бумажных визитных карточек.

Таким образом, Lumakonica имеет все предпосылки для успешного масштабирования и превращения в лидера рынка цифровых визитных карточек в России. Инвестиции в проект на данном этапе позволят не только ускорить рост, но и реализовать значительный коммерческий потенциал.