


Уважаемые коллеги, добрый день!

Компания «Goodwill Promotion» предлагает Вам широкий спектр услуг по организации рекламных мероприятий. Мы работаем на рынке рекламы с 2004 года. Наша практика доказывает нашу стабильность и возможность расширяться дальше. Наше желание – стать надежным партнером и развивать долгосрочное сотрудничество. Мы верим, что объединив усилия, мы сможем добиться большего.



04071, г. Киев, ул. Константиновская, 37, оф. 24
тел.: +38 (044) 417-17-48, 229-66-47

www.gp.net.ua

*На ваше рассмотрение мы хотим предоставить
несколько реализованных нами проектов!*



достижения 2007: масштабные проекты

ВЕБЕКС
Інтернет рішення

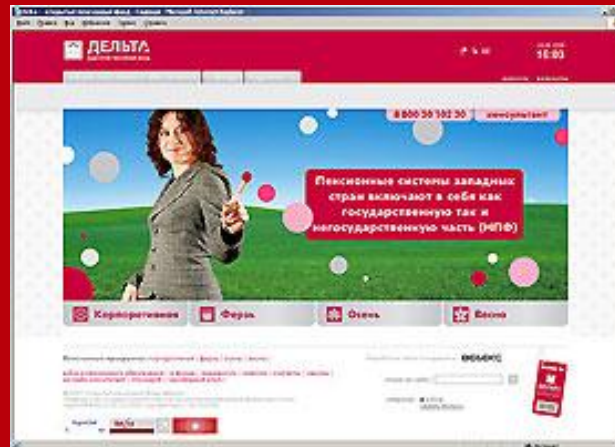
Компания «Вебекс» - официальный
Партнер по Интернет разработке

Интернет



Открытый пенсионный фонд «Дельта» www.delta-pf.com.ua

Вебекс запустил новый ресурс финансового направления. Это сайт открытого пенсионного фонда «Дельта», который предлагает своим посетителям ознакомиться с рядом пенсионных программ, их особенностями и преимуществами. Кроме подробного описания пенсионных программ, на сайте представлены полезные выдержки из законодательной базы Украины, советы, консультации и инструменты для вычисления собственной прибыли.



достижения 2007: масштабные проекты

ВЕБЕКС
Інтернет рішення

Компания «Вебекс» - официальный
Партнер по Интернет разработке

Интернет



Фондовая биржа ПФТС www.pfts.com

Создана новая версия портала фондовой биржи ПФТС (Первая Фондовая Торговая Система), наиболее крупной биржи ценных бумаг, в Украине. Данная версия отображает состояние фондового рынка Украины, имеет описания аукционов, торгов и рынков, а также предоставляет информацию, необходимую для работы в финансовой сфере.



достижения 2007: масштабные проекты

ВЕБЕКС
Інтернет рішення

Компания «Вебекс» - официальный
Партнер по Интернет разработке

Интернет



Клиника «Оберег» www.oberigclinic.com

Клиника «Оберег» - это новый уровень, новые технологии, новые специалисты и новое качество обслуживания. «Оберег» - это клиника для vip-клиентов. На сайте есть информация о врачах клиники, описания и советы, по вопросам заболеваний, возможность записаться на обзор и узнать стоимость определенной услуги.



достижения 2007: масштабные проекты

ВЕБЕКС
Інтернет рішення

Компания «Вебекс» - официальный
Партнер по Интернет разработке

Интернет



Сайт фермы насекомых «Багдизайн» www.bugdesign.com.ua

Завершена разработка дизайна и программирование для одного из самых оригинальных проектов в нашем портфолио – сайту фермы насекомых «Багдизайн». Сайт для необычного бизнеса получил уникальный дизайн и в то же время является удобным интернетовским Магазином, в котором учтены все особенности товаров, которые продаются на ферме насекомых.



достижения 2007: масштабные проекты

ВЕБЕКС
Інтернет рішення

Компания «Вебекс» - официальный
Партнер по Интернет разработке

Интернет



Офіційний сайт «Євробачення-2005»

Компания «Вебекс» выполнила чрезвычайно амбициозный проект по созданию официального веб-сайта песенного конкурса «Евровиденье-2005». Нашим заданием была разработка технического дизайна, флеш ролика и программирование системы управления содержанием веб-сайта, тремя языками.





достижения 2007: масштабные проекты

Семплинг



Праздник мороженого

Каждый год ко Дню защиты детей производители мороженого принимают участие в Празднике мороженого. Они собираются в крупных городах Украины, чтобы порадовать детишек своей продукцией.

Компания «Гудвил Промоушн» реализовала в Киеве и Луцке двухдневную промо-акцию для торговой марки «Ажур».

География:

Киев- 8 точек

Луцк- 4 точки

Цель: познакомить потребителей с новой торговой маркой на рынке Украины, рассказать о разнообразии вкусов мороженого и увеличить продажи в торговых точках.

Целевая аудитория :

Мужчины и женщины от 5 до 75 лет с любым достатком. Это люди, ценящие вкус, качество и натуральность потребляемой продукции.

Механика акции:

На центральной площади города промоутеры выстраивают эмоциональный контакт с детьми посредством рассказов о представленной марке в форме сказки, проведения разнообразных конкурсов с подарками.

Взрослым распространяют флаера с подробной информацией о торговой марке!

За каждую сделанную покупку промоутеры дарят детишкам воздушные шары!

Результат:

Продано: 6.300 единиц товара

Контактов: Киев~25000, Луцк~9000

В результате проведенной акции удалось достигнуть высокого уровня лояльности потребителей. Многие покупатели отмечали необычность и натуральность вкуса мороженого, с удовольствием возвращались за покупкой на другой день акции и советовали знакомым.

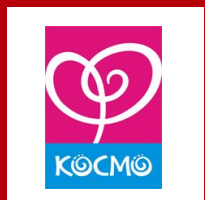




достижения 2007: масштабные проекты

Семплинг





достижения 2007: масштабные проекты

Консультации
и подарки



ТС «Космо»

География: г. Киев (30 магазинов)

Цель: увеличение продаж продукции рекламируемой ТТ «P&G», поддержка лояльности покупателей к производителю.

Механика (предоставлялась Заказчиком): В торговой точке работают два промоутера. Один проводит консультацию по продукции. Второй находится в закассовой зоне и выдает подарки.

Результат: увеличение продаж в ТС «Космо», увеличение лояльности покупателей к сети магазинов.





достижения 2007: масштабные проекты

Консультации
и подарки



достижения 2007: масштабные проекты



Ивент



ВМОО "Народно-демократическая лига молодежи" со организаторы мультifestиваля "Студенческая республика"

География: г. Киев, г. Севастополь;

Цель: повысить интерес молодежи к общественно - политической жизни Украины.

Механика: Мультifestиваль проходит в 2 этапа: региональный (3 дня) и всеукраинский (3 дня). Региональный этап в Киеве (Труханов остров), всеукраинский этап в Севастополе (база отдыха «Сокол»). Наша миссия – обеспечить мультifestиваль сувенирной и полиграфической продукцией, организовать регистрацию, поселение участников, информирование о всевозможных правилах, конкурсах. Также выявить самых активных и талантливых лидеров-студентов, создание «афер», внесение интриги в студенческую жизнь. На закрытие мультifestиваля была проведена BEACH-PARTY с ведущими диджеями Украины.

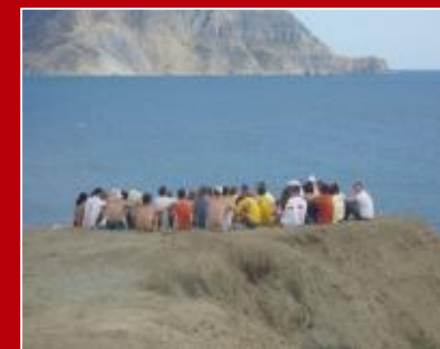
Результат: Количество участников превысило 10 000 человек, что на 30% больше, чем в предыдущем году. Были выполнены все запланированные мероприятия.



достижения 2007: масштабные проекты



Ивент



Министерство угольной промышленности. Организация поздравления шахтеров в регионах Украины в честь 60-летия Дня Шахтера

География: г. Киев, Донецкая обл., Львовская обл., Днепропетровская обл., Луганская обл.

Цель: поздравить шахтеров с их профессиональным праздником, повысить престижность профессии, показать заботу государства о своем народе.

Механика: Размещение сюжета поздравления на 150 билл-бордах в регионах Украины. Помощь в принятии гостей (шахтеров и их семей) в Киеве, организация экскурсии по городу. Изготовление сувенирной, полиграфической продукции, ценных и памятных наград.

Результат: более 1400 приглашенных узнали историю города Киева, были ознакомлены с главными архитектурными ценностями столицы. Проведение такого проекта увеличивает лояльность рабочих к государству, к своей профессии, а также повышению дружбы среди населения регионов.



достижения 2007: масштабные проекты

Ивент



достижения 2007: масштабные проекты

Ивент





достижения 2007

Креатив



Ищу пару для поездки в Турцию

Акция направлена на конечного потребителя.

Цели: Повышение узнаваемости торговой марки Samsung.



Повышение уровня продаж телефонов Samsung в торговой сети «Юкон». В акции принимают участие все телефоны Samsung. На фокусах будут телефоны Samsung E250, Samsung E390, Samsung E490.

Механика активности: При покупке телефона Samsung покупатель получает в подарок пляжную сумочку для мобильного телефона с нанесением логотипов компании Samsung и Юкон. А также все покупатели принимают участие в розыгрыше путевки на 2-х людей в Турцию. Для регистрации в розыгрыше участник должен отправить SMS в теле которого будет IMEI-код приобретенного телефона на короткий номер 5102. Активность проводится во всех торговых точках компании «ЮКОН»

Ожидаемое количество проданных акционных телефонов за этот период – 3000 шт.

Медиа-поддержка, оформление магазинов – плакаты 50x70, шелфтокеры для выделения телефонов Samsung на полках в магазинах, выносные щиты, витрины.

Реклама в прессе – региональные выпуски «Теленеделя». **Наружная реклама** в некоторых регионах.

ВТL-акция. Промоутер, одетый в пляжный костюм (мальчик: шорты, рубашка, панамка; девочка: платье, панамка). На груди муляжный телефон в подарочной пляжной сумочке. В руках у него плакат «ИЩУ ПАРУ для поездки в Турцию». Задача промоутера: рассказать условия акции заинтересованному человеку и вручить визитку с картой размещения магазина.

Результат: Количество проданных акционных телефонов за этот период – около 3000 шт.





достижения 2007

Креатив



ДОСТИЖЕНИЯ 2007: КРЕАТИВ

Юкон – «Счастливый покупатель»

География: г. Киеве (3 ТТ)

Цели: Информирование ЦА о акции в ТС «Юкон». Распространить слухи о действительной возможности выиграть мобильный телефон.

Механика: Промоутер - «Счастливый покупатель» с фирменным пакетом от ТМ «Юкон» в руках находится в местах массового скопления людей (в автобусах) не далеко от торговой точки. Имитирует разговор по телефону.

Предполагаемый текст промоутера:

Промоутер заходит в транспорт.

Вхідний дзвінок.

Ю: Добрий день!

П1: Добрий день!

Ю: Магазин „Юкон” вітає Вас. Ви виграли мобільний телефон Моторола.

П1: Я виграла мобільний телефон Моторола?! Вау! Супер!

Ю: Просимо Вас прийти на вул. Гагаріна 9 і отримати подарунок.

П1: Вау! Супер! Що треба зробити?! Зачекайте хвилинку, зараз запишу. *(пише і говорить вголос):* Гагаріна, 9, магазин „Юкон”. Ок. Дякую.

Закінчує розмову. Одразу дзвонить до подруги. Розмовляє емоційно, радісно, піднесено.

П1: - Ірка привіт! Уяви, тільки що дзвонили з магазину „Юкон”, де я вчора купляла свою „Моторолку”.

Сказали, що я виграла мобільний телефон і щоб прийшла забрати. Прикинь - Я в шоці! Як? ... Купила „Моторолу” в „Юконі”, а в них акція „Мотокамасутра” зразу відправила sms-ку, а щойно телефонували що виграла нову „Моторолу”! Ну знаєш така тоненька, чорна. Ще різні бувають кольори. Добре, готуй чай, зараз їду забирати. Ввечері відствяткуємо!

Результаты: повышение посещаемости ТТ на 70%, увеличение продаж на 35%.





досягнення 2007

Креатив





достижения 2007

Консультации
и подарки



Ringoo «Новогодний подарок»

География: г. Киеве (9 ТТ)

Цели: Информирование ЦА о акции в магазинах «Ringoo». Распространить каталоги о действительной возможности получить подарок при покупке мобильного.

Механика: Промоутер в брендированной жилетке с фирменным пакетом от сети магазинов «Ringoo» и в руках с каталогами находится в местах массового скопления людей ,не далеко от торговой точки. Консультирует всех о прохождении акции .

3 волны

Результаты: повышение посещаемости ТТ на 65%, увеличение продаж на 30%.





достижения 2008

Креатив



ТМ «Львівське» Бал львовского сообщества

География: г. Киев, Украинский дом;

Цель: помощь при организации ивента. Повышение узнаваемости бренда.

Механика: Мальчики – варят пиво, девочки предлагают попробовать. Консультирование о продукции.

Результат: Все попробовавшие узнали о продукции.





досягнення 2008

Креатив





достижения 2008

Промоушн



УкрСоцБанк

География: г. Киев, Софиевская площадь;

Цель: Провокационный маркетинг .

Механика: Ребята катаются на катке ,раздают флаера, консультируют

Результат: Все желающие узнали о новой программе банка.



достижения 2008

Промоушн



УКРСОЦБАНК 





достижения 2008

Промоушн



Rexona

География: г. Киев, 5 ТТ;

Цель: Привлечь внимание ЦА к продукту – Rexona for men. Раздача лифлетов с приглашениями на мастер класс..

Механика: В каждой точке работает 1 команда промоутеров (две девушки привлекательной внешности).

Одна девушка-промоутер в промоформе во время остановки автомобилей на светофоре, делает отмашку флажком, другая девушка-промоутер раздает лифлеты мужчинам в автомобилях.

Результат: Все получившие флаер узнали о мастер классе.





достижения 2008

Промоушн





достижения 2008

Консультации
и подарки



Nivea

География: г. Киев, 15 ТТ;

Цель: Привлечь внимание ЦА к продукту – Nivea.

Механика: Беспроигрышная подарочная акция. 1 человек при входе за промостендом, 2-ой человек возле продукции. **1 Промоутер** – консультант (за стендом/столом, обращается к каждому представителю ЦА, входящему в магазин - на промо столе лежат образцы подарков, скретч карточки, а также открытки, которые он раздает как мужчинам, так и женщинам и поздравляет с праздниками)+упаковывает покупки ЦА выбравших ТМ «Nivea»

2 Промоутер – консультант, помогает выбрать нужную линию товара

Результат: Каждый купивший продукцию Nivea получил подарок. Повышение продаж на 40 процентов.





достижения 2008

Консультации
и подарки



достижения 2008

Ивент



MILAVITSA

Milavitsa

География: г. Львов, Харьков;

Цель: Привлечь внимание ЦА к открытию магазина ТМ Milavitsa в ТРЦ.

Механика: все желающие посетители магазина ТМ «Milavitsa» могут принять участие в мастер классе профессиональных парикмахера и визажиста.

2 Промоутера – раздача брендированных шариков детям и информационных буклетов мамам;

1 Промоутер – раздача брендированных цветов ЦА;

Результат: Повышение продаж на 60 процентов, узнаваемость бренда.



достижения 2008

Ивент



MILAVITSA



достижения 2008

Консультации
и подарки



Интуиция

География: г. Киев, Белая Церковь, Житомир, Запорожье, Кривой Рог; Винница, Николаев, Днепропетровск, Кременчуг, Донецк, Симферополь. 41 ТТ

Цель: Привлечь внимание ЦА к продукту – Интуиция. Увеличить лояльность покупателей к ТМ «Интуиция». Создать имидж «Интуиция» - как особенных колготок, колготок с особыми свойствами.

Механика: Беспроигрышная подарочная акция. 1 человек при входе за промостендом, 2-ой человек возле продукции. **1 Промоутер** – консультант (за стендом/столом, обращается к каждому представителю ЦА, входящему в магазин - на промо столе разложены подарки).

2 Промоутер – консультант, помогает выбрать нужную линию товара

Результат: Каждый купивший продукцию ТМ «Интуиция» получил подарок. Повышение продаж на 45 процентов.



достижения 2008

Консультации
и подарки





достижения 2008

Лифлетинг



TOYOTA

География: г. Киев, 6 ТТ;

Цель: Проинформировать ЦА о выгодных условиях кредитования при покупке.

Механика: консультирование и раздача информационных буклетов на территории ТРЦ .

Промоутер – консультирует о прохождении акции от Автосалона TOYOTA.

Результат: Качественная консультация, количество контактов 3560, повышение продаж на 25 процентов





достижения 2008

Лифлетинг



Ford

География: г. Киев, 6 ТТ;

Цель: Проинформировать ЦА о выгодных условиях кредитования при покупке.

Механика: консультирование и раздача информационных буклетов на территории ТРЦ .

Результат: Качественная консультация, количество контактов 4245, повышение продаж на 28 процентов





достижения 2008

Консультации
и подарки



Sony

География: г. Киев, 8 ТТ;

Цель: Привлечь внимание ЦА к продукту – Sony. Консультирование о новых моделях продукции ТМ «Sony».

Механика: Беспроигрышная подарочная акция. 1 человек возле продукции на ТТ.

Промоутер – консультант, помогает выбрать нужную линию товара и предлагает принять участие в акции.

Результат: Повышение лояльности к продукту. Увеличение продаж на 37 процентов.





достижения 2008

Консультации
и подарки





достижения 2008

Креатив



Альфа Банк

География: г. Киев, 36 ТТ;

Цель: Привлечь внимание ЦА. Консультировать о новых условиях.

Механика: раздача информационных буклетов и показ информационного плаката на автомобильных перекрестках.

Промоутер 1,2 – 2 человека с плакатом выходят на перекрестке вручая буклет информирует ЦА.

Промоутер 3,4 - 2 человека раздают информационные буклеты в автомобиле.

Результат: Качественная консультация, повышение интереса к услугам банка, количество контактов 4970.





достижения 2008

Креатив





достижения 2008

Мерчандайзинг



Rieker

География: г. Киев, Александрия, Алушта, Винница, Донецк, Запорожье, Ивано - Франковск, Керчь, Кировоград, Ковель, Кременчуг, Луганск, Луцк, Львов, Мукачево, Николаев, Одесса, Полтава, Ровно, Севастополь, Симферополь, Сумы, Тернополь, Ужгород, Умань, Черкасы, Чернигов, Черновцы, Ялта; 53 ТТ;

Цель: Привлечь внимание ЦА о прохождении акции.

Механика: мерчандайзинг POS материалов в ТТ.

Результат: Количество участников 4967. Повышение продаж в 2 раза.





достижения 2008

Мерчандайзинг



достижения 2008

Промоушн



Укрсобанк

География: г. Киев.

Цель: Привлечь внимание ЦА о новых предложениях банка по депозитам.

Механика: промоутеры в свадебных платьях раздают листовки на светофорах и в ТРЦ.



достижения 2008

Промоушн



УКРСОЦБАНК



Member of  UniCredit Group





достижения 2008

Консультации



UFO

География: г. Кривой Рог, г. Донецк, г. Днепропетровск, г. Запорожье, г. Харьков;

Цель: Консультации по световым обогревателям UFO.

Механика: консультации и помощь в выборе обогревателей UFO в торговых точках бытовой техники.





достижения 2008

Консультации



NIVEA

География: г. Киев

Цель: Консультации по всей линейке продукции NIVEA Visage, презентация, тестирование и подбор новых кремов ДНК .

Механика: Консультанты с медицинским образованием и опытом работы в косметологии проводят подробные консультации и подбор продукции всей линейки.



наши партнеры и клиенты

Сотрудничество



наши партнеры и клиенты

Сотрудничество



эффективность предоставляемых услуг

BTL



Почему мы предлагаем вам услуги BTL агентства?

Повышение продаж и сбыта продукта зависит от узнаваемости бренда. Почему промоушн и мерчендайзинг:

Промоушн:

1. Визуальный контакт;
2. Консультация;
3. Неординарный подход и яркость;
4. Представление ТМ промоперсоналом;

Мерчендайзинг:

1. Преподнесение продукции для покупателя в лучшем виде
2. Слежение за сроком годности продукции
3. Слежение за местом выкладки
4. Постоянное слежение за количеством продукции

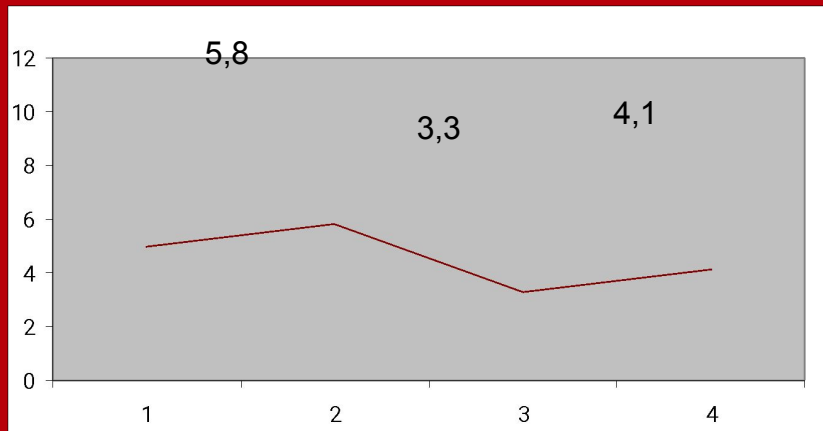


эффективность предоставляемых услуг

BTL



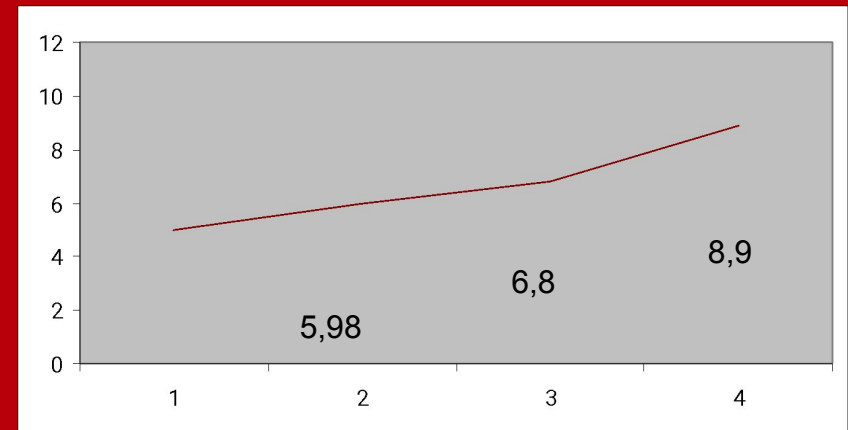
До



2.(5,8) лояльность розницы;
3.(3,3) узнаваемость бренда;
4.(4,1) увеличение продаж;

Как показали наши исследования, что происходит после использования наших услуг

После



2.(5,98) лояльность розницы;
3.(6,8) узнаваемость бренда;
4.(8,9) увеличение продаж;



наша компания

Услуги



- **BTL:** CONSUMER PROMOTION, TRADE PROMOTION, DM ;
- **EVENT MARKETING;**
- **RESEARCH;**
- **НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА;**
- **СУВЕНИРНАЯ И РЕКЛАМНАЯ ПРОДУКЦИЯ;**
- **ДИЗАЙН И ПОЛИГРАФИЯ.**



наши услуги: BTL

Consumer
promotion



BTL: CONSUMER PROMOTION;

- ✓ Дегустации – тестирование продукции конечным потребителем;
- ✓ Подарок за покупку - мотивация покупателя подарком за приобретаемый продукт;
- ✓ Семплинг - распространение пробных образцов;
- ✓ Игровой промоушн - продвижение продукции игровыми методами (лотереи, конкурсы, розыгрыши призов);
- ✓ Обмен на продукцию конкурента - переключение потребителей с конкурирующего товара за счет выгодного обмена на продвигаемую торговую марку;
- ✓ Консультационный промоушн - промоутеры работают в качестве консультантов по продукции заказчика;
- ✓ Раздача листовок – информирование потребителей;
- ✓ Совместные акции - проведение акций с одновременным участием нескольких Клиентов;



наши услуги: BTL

Trade promotion



BTL: Trade promotion; Мерчандайзинг;

- ✓ Мотивационные программы, программы лояльности;
- ✓ Mystery Shopper ;
- ✓ Наблюдение и учет особенностей торговой точки;
- ✓ Планирование ассортимента и товарных запасов;
- ✓ Влияние выкладки товаров на продажи;
- ✓ Привлечение внимания покупателей к новым продуктам;
- ✓ Проведение специальных акций среди персонала торговых точек;
- ✓ Изготовление и размещение рекламной продукции;
- ✓ Стимулирование торгового персонала;
- ✓ Прямые продажи;



наши услуги: BTL

Direct Mail



BTL: Direct Mail ;

- ✓Прямая почтовая рассылка;
- ✓Адресная почтовая рассылка;
- ✓Прямой маркетинг;
- ✓Почтовая реклама;



наши услуги

Research



RESEARCH

- ✓РАЗРАБОТКА ИМЕНИ И ИДЕНТИФИКАТОРОВ БРЕНДА
- ✓naming and brand identity
- ✓ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ БРЕНДА, СТРАТЕГИЯ БРЕНДИНГА
- ✓brand positioning
- ✓РЕБРЕНДИНГ
- ✓Rebranding
- ✓ИННОВАЦИОННЫЙ БРЕНДИНГ, ТВОРЧЕСКИЕ УСЛУГИ
- ✓creative
- ✓МЕДИА-БРЕНДИНГ
- ✓media-branding
- ✓СОПРОВОЖДЕНИЕ БРЕНДОВ
- ✓brand support



наши услуги

Наружная
реклама



НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА

- ✓ Размещение наружной рекламы на рекламных конструкциях;
- ✓ Изготовление наружной рекламы;



наши услуги

Сувенирная
продукция



СУВЕНИРНАЯ И РЕКЛАМНАЯ ПРОДУКЦИЯ

- ✓ Промо-сувениры;
- ✓ Корпоративные сувениры;
- ✓ Бизнес-сувениры: ручки, зажигалки, письменные и настольные наборы, ежедневники, записные книжки, кружки, пепельницы, футболки, зонты и т.п.;
- ✓ Представительские сувениры: дорогие зажигалки, наручные часы, VIP наборы из кожи, дерева, металла, фирменные дорогие кружки и ручки;
- ✓ Все виды POS материалов;



наши услуги

Дизайн и
полиграфия



ДИЗАЙН И ПОЛИГРАФИЯ

- ✓ **Дизайн** - разработка дизайна рекламы, графического дизайна, создание дизайна этикетки и упаковки, иллюстрации;
- ✓ **Дизайн полиграфии** - разработка оригинал-макетов дизайна буклетов, шапки календаря, плакатов, подготовка к печати
- ✓ **Фирменный стиль** - создание логотипа, разработка дизайна торгового знака, элементов фирменного стиля и его носителей, рестайлинг
- ✓ **Креатив** - создание креативных дизайн-проектов, создание креатив-концепций для разработки фирменного стиля и дизайн имиджа компании

web-дизайн, создание сайтов - веб-дизайн, разработка сайта, изготовление корпоративного сайта,
установка системы управления контентом сайтом, поддержка сайта



наши услуги

Дизайн и
полиграфия



ДИЗАЙН И ПОЛИГРАФИЯ

✓ Полиграфия :

Блоки для записей (кубари), Буклеты, Брошюры , Журналы, Пакеты бумажные, Наклейки, Фирменные бланки, Печать на конвертах, Печать баннеров, Папки, Афиши, Календари, Ежедневники, Печать на полиэтиленовых пакетах, Упаковка, Этикетки, Открытки, Визитные карточки, Плакаты, Обложки, Широкоформатная печать;



наша компания

Контакты



Спасибо за внимание!

04071, г. Киев, ул. Константиновская, 37, оф. 24
тел.: +38 (044) 417-17-48, 229-66-47

www.gp.net.ua

Директор: Андрей ЯБЛОЧКОВ
моб.: +38 (096) 489-03-42
e-mail: apple@gp.net.ua

Account manager: Владимир ГОНОРОВСКИЙ
моб.: +38 (066) 070-36-06
e-mail: vladimir@gp.net.ua

Production manager: Марина КРУТЬКО
моб.: +38 (050) 870-11-11
e-mail: marina@gp.net.ua

