


*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](http://www.gp.net.ua)

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



достижения 2007: масштабные проекты

**ВЕБЕКС**  
Інтернет рішення

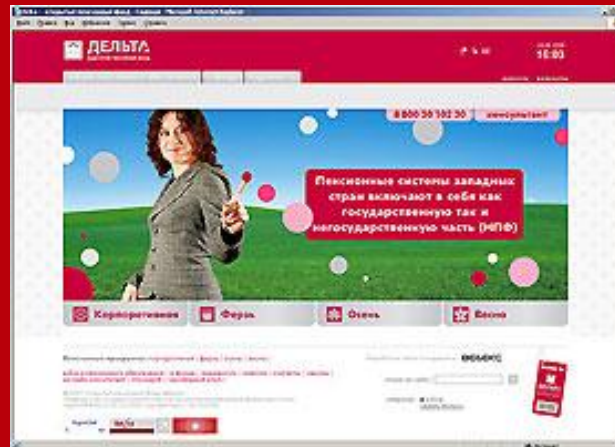
Компания «Вебекс» - официальный  
Партнер по Интернет разработке

Интернет



## Открытый пенсионный фонд «Дельта» [www.delta-pf.com.ua](http://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](http://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](http://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](http://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.



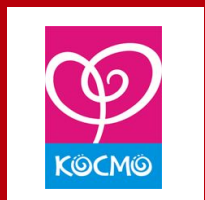




достижения 2007: масштабные проекты

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.



досягнення 2008

Промоушн







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

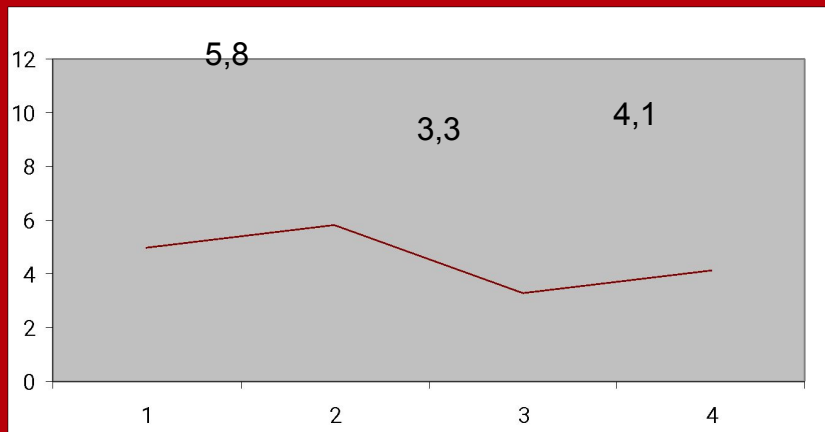


эффективность предоставляемых услуг

BTL



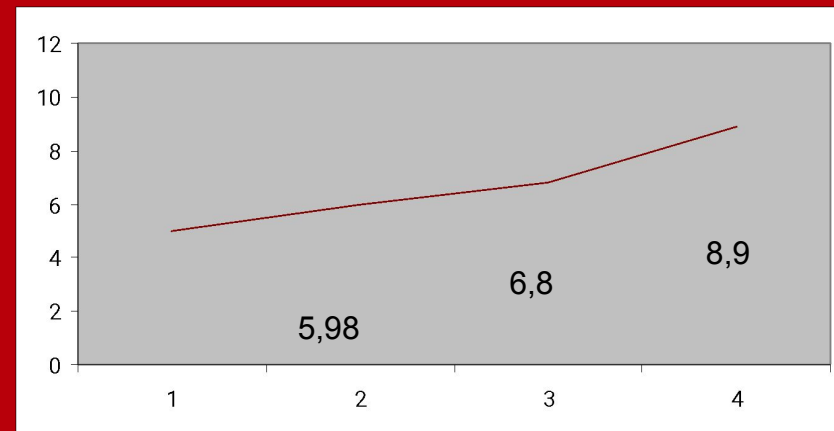
До



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](http://www.gp.net.ua)

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

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

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

