

Grace Wood

Каждое дерево обретает новую жизнь

1. Введение.

* Название проекта: **Grace Wood**: Каждое дерево обретает новую жизнь.

* Миссия: Создание уникальных, высококачественных предметов искусства и интерьера, которые вдохновляют и преобразуют пространство.

* Цель презентации: привлечение 10 000 000 рублей для запуска производства, закупки оборудования и маркетингового продвижения.

2. Описание бизнеса.

* **Проблема:** Люди хотят окружать себя уникальными и красивыми вещами, но массовое производство предлагает стандартные решения, которые не отражают индивидуальность.

* **Решение:** "**Grace Wood** создает эксклюзивные предметы интерьера, сочетающие ручную работу, инновационные материалы и современные технологии, чтобы подчеркнуть вашу уникальность".

* Вот основные этапы и особенности нашего производства:

2.1. Подбор материалов.

* **Дерево:**

- Мы используем только высококачественную древесину: дуб, ясень, орех, сосну и другие породы.
- Каждый кусок дерева тщательно отбирается по текстуре, цвету и состоянию.
- Древесина проходит предварительную обработку: сушку, шлифовку и удаление дефектов.

* **Эпоксидная смола:**

- Используем профессиональные марки смолы, которые обеспечивают прозрачность, прочность и устойчивость к внешним воздействиям.
- Смола может быть окрашена в различные цвета, дополнена блестками, люминесцентными пигментами или другими декоративными элементами.

2.2. Дизайн и проектирование.

*** Разработка концепции:**

- Мы создаём эскизы изделий, учитывая пожелания клиента или тренды в дизайне интерьеров.
- Для сложных проектов используем 3D-моделирование, чтобы визуализировать конечный результат.

*** Индивидуальный подход:**

- Каждое изделие проектируется с учетом особенностей помещения, где оно будет находиться (размеры, стиль, цветовая гамма).

2.3. Подготовка дерева.

*** Формирование заготовок:**

- Дерево распиливается на заготовки нужного размера и формы.
- Если изделие предполагает использование "живых" краев дерева (с корой или неровностями), эти участки тщательно обрабатываются для сохранения природной красоты.

*** Создание полостей для смолы:**

- В дереве вырезаются или выжигаются полости, которые затем заполняются эпоксидной смолой. Это может быть река, озеро, трещина или абстрактный узор.

2.4. Заливка эпоксидной смолы.

*** Подготовка смолы:**

- Смола смешивается с отвердителем в строгой пропорции. При необходимости добавляются красители или декоративные элементы.

*** Заливка:**

- Смола заливается в подготовленные полости в дереве. Этот процесс требует аккуратности, чтобы избежать пузырьков воздуха и добиться идеальной прозрачности.
- Для создания сложных эффектов (например, градиента или слоев) заливка может выполняться в несколько этапов.

*** Полимеризация:**

- Изделие оставляется для затвердевания смолы. Этот процесс может занимать от 24 до 72 часов в зависимости от объема и условий (температура, влажность).

2.5. Обработка и шлифовка.

*** Черновая обработка:**

- После затвердевания смолы изделие обрабатывается на станках (фрезерных, шлифовальных) для придания нужной формы.

*** Шлифовка:**

- Поверхность тщательно шлифуется вручную или с помощью шлифовальных машин. Это позволяет добиться идеальной гладкости и подчеркнуть текстуру дерева и смолы.

*** Полировка:**

- Изделие полируется до зеркального блеска, что особенно важно для столешниц, подносов и других предметов с большой площадью поверхности.

2.6. Финишная отделка.

*** Покрытие защитным составом:**

- Дерево обрабатывается маслом, воском или лаком для защиты от влаги, царапин и других повреждений.
- Смола не требует дополнительной обработки, так как уже обладает высокой прочностью и устойчивостью.

2.7. Контроль качества.

- Каждое изделие проходит тщательную проверку на соответствие стандартам качества:
- Отсутствие дефектов (трещин, пузырьков, неровностей).
- Идеальная геометрия и пропорции.
- Соответствие дизайну и пожеланиям клиента.

2.8. Уникальные особенности нашей работы.

*** Ручная работа:**

- Каждое изделие создаётся вручную, что делает его уникальным и неповторимым.

Наш процесс производства — это не просто создание предметов интерьера, а настоящее искусство, в котором сочетаются природа, технологии и творчество. Каждое изделие — это история, которую мы создаём вместе с нашими клиентами.

3. Рынок и целевая аудитория.

3.1. Анализ рынка.

* Текущее состояние рынка.

* Рост спроса на уникальные предметы интерьера:

- По данным исследования Grand View Research, мировой рынок предметов интерьера ручной работы и премиум-класса растет на 5-7% ежегодно. Ожидается, что к 2027 году его объем достигнет \$800 млрд.

- В России рынок handmade-продукции и предметов интерьера также демонстрирует устойчивый рост. По данным РБК, в 2023 году объем рынка составил около \$1,5 млрд, с ежегодным приростом 10-12%.

* **Тренд на экологичность:**

- Согласно опросу Nielsen, 73% потребителей готовы платить больше за экологически чистые и устойчивые продукты. Это подтверждает спрос на изделия из натуральных материалов, таких как дерево.

* **Рост интереса к персонализированным товарам:**

- Исследование Deloitte показало, что 36% потребителей заинтересованы в индивидуальном дизайне и персонализированных решениях для своих интерьеров.

3.2. Цифры и факты:

*** Рынок эпоксидной смолы:**

- Мировой рынок эпоксидной смолы растет на 6-8% в год, достигая \$10 млрд к 2025 году (источник: MarketsandMarkets). Это связано с ее широким применением в дизайне интерьеров.

*** Рынок деревянных изделий:**

- В России объем рынка деревянной мебели и декора оценивается в \$2 млрд, с ежегодным ростом 8-10% (данные Росстат).

*** Премиум-сегмент:**

- Доля премиум-сегмента в мебельной отрасли составляет около 15%, и она продолжает расти благодаря увеличению числа состоятельных потребителей.

3.3. Сегментация целевой аудитории.

*** Основные группы клиентов:**

3.3.1. Частные клиенты (премиум-сегмент):

* Описание: Владельцы частных домов, апартаментов, загородных резиденций.

* Потребности:

- Уникальные предметы интерьера, которые подчёркивают статус и индивидуальность.
- Экологичные и долговечные материалы.
- Индивидуальный дизайн, отражающий личный стиль.

* Предпочтения:

- Столы-реки, декоративные панно, светильники.
- Готовы платить за качество и эксклюзивность.

3.3.2. Дизайнеры интерьеров и архитекторы:

* Описание: Профессионалы, работающие над проектами премиальных интерьеров.

* Потребности:

- Нестандартные решения для создания уникальных пространств.
- Высокое качество и возможность индивидуального заказа.

* Предпочтения:

- Столешницы, декоративные элементы, светильники.
- Сотрудничество на долгосрочной основе.

3.3.3. Корпоративные клиенты:

- * Описание: Отели, рестораны, коворкинги, офисы премиум-класса.
- * Потребности:
 - Предметы интерьера, которые создают атмосферу и запоминаются.
 - Долговечность и устойчивость к износу.
- * Предпочтения:
 - Столы, барные стойки, декоративные элементы.
 - Крупные заказы с возможностью брендирования.

3.3.4. Подарочный сегмент:

- Описание: Люди, ищущие уникальные подарки для близких или коллег.
- Потребности:
 - Эксклюзивные и запоминающиеся изделия.
 - Возможность персонализации (гравировка, индивидуальный дизайн).
- * Предпочтения:
 - Небольшие изделия: подносы, часы, декоративные панно.

3.4. Конкуренты и наши отличия.

- * Основные конкуренты.

3.4.1. Массовые производители мебели:

- Пример: ИКЕА, Hoff.
- Преимущества: низкие цены, широкий ассортимент.
- Недостатки: отсутствие уникальности, стандартный дизайн.

3.4.2. Другие студии, работающие с деревом и эпоксидной смолой:

- Пример: локальные мастерские и небольшие бренды.
- Преимущества: ручная работа, уникальность.
- Недостатки: ограниченные масштабы производства, слабая маркетинговая поддержка.

3.4.3. Премиальные бренды мебели и декора:

- Пример: итальянские и немецкие производители.
- Преимущества: высокое качество, статусность.
- Недостатки: высокая цена, длительные сроки доставки.

* Наши отличия.

* Уникальность:

- Каждое изделие создаётся вручную, что делает его неповторимым.
- Возможность индивидуального дизайна по запросу клиента.

* Качество:

- Мы используем только высококачественные материалы (натуральное дерево, профессиональная смола

- Тщательный контроль на каждом этапе производства.

* Экологичность:

- Наши изделия изготавливаются из натуральных и безопасных материалов.
- Мы минимизируем отходы и используем экологичные технологии.

* Доступность:

- Мы предлагаем премиальное качество по конкурентным ценам, что делает нашу продукцию доступной

* Скорость и сервис:

- Короткие сроки производства и доставки.

- Индивидуальный подход к каждому клиенту.

3.5. Почему наша продукция будет пользоваться спросом?

* Соответствие трендам:

- Наши изделия отвечают ключевым трендам: экологичность, персонализация, handmade.

* Уникальное предложение:

- Мы сочетаем природную красоту дерева с современными технологиями работы с эпоксидной смолой.

* Широкая аудитория:

- Наша продукция охватывает как частных клиентов, так и корпоративный сектор.

* Долгосрочная перспектива:

- Рост интереса к уникальным предметам интерьера и handmade-продукции обеспечивает устойчивый спрос на нашу продукцию.

Этот анализ показывает, что наш продукт имеет высокий потенциал на рынке благодаря уникальности, качеству и соответствию современным трендам.

4. Уникальное торговое предложение (УТП).

* "Создаем уникальные предметы искусства и интерьера из дерева и эпоксидной смолы, сочетая природную красоту, современные технологии и индивидуальный подход. Каждое изделие — это эксклюзив, созданный вручную с учетом пожеланий клиента."

4.1. Индивидуальный подход к каждому клиенту.

* Этапы работы с клиентом.

4.1.1. Консультация:

- Мы начинаем с детального обсуждения потребностей и предпочтений клиента. Это может быть личная встреча, звонок или онлайн-консультация.
- Задаём вопросы о стиле интерьера, цветовой гамме, размерах и функциональности изделия.

4.1.2. Разработка концепции:

- На основе пожеланий клиента создаем эскизы или 3D-модели будущего изделия.
- Предлагаем несколько вариантов дизайна, чтобы клиент мог выбрать наиболее подходящий.

4.1.3. Подбор материалов:

- Клиент может выбрать тип дерева (дуб, ясень, орех и др.) и цвет эпоксидной смолы (прозрачный, цветной, с эффектами).
- Мы показываем образцы материалов, чтобы клиент мог оценить их текстуру и цвет.

4.1.3. Подбор материалов:

- Клиент может выбрать тип дерева (дуб, ясень, орех и др.) и цвет эпоксидной смолы (прозрачный, цветной, с эффектами).
- Мы показываем образцы материалов, чтобы клиент мог оценить их текстуру и цвет.

4.1.4. Производство:

- Изделие изготавливается с учетом всех пожеланий клиента. На каждом этапе мы предоставляем фото- или видеоотчеты, чтобы клиент мог наблюдать за процессом.

4.1.5. Доставка и установка:

- Мы организуем доставку и, при необходимости, установку изделия на месте. Это особенно важно для крупных предметов, таких как столы или столешницы.

4.2. Преимущества использования современного оборудования.

* Какое оборудование мы используем?

* ЧПУ-станки:

- Для точной обработки дерева и создания сложных форм.

* Шлифовальные и полировальные машины:

- Для достижения идеальной гладкости поверхности.

* Вакуумные камеры:

- Для удаления пузырьков воздуха из эпоксидной смолы, что обеспечивает прозрачность и прочность.

* 3D-принтеры:

- Для создания прототипов и сложных декоративных элементов.

* Как это влияет на качество и скорость производства?

4.3.1. Высокая точность:

- Современное оборудование позволяет добиться идеальной геометрии и пропорций, что особенно важно для столешниц, светильников и других предметов интерьера.

4.3.2. Скорость производства:

- Автоматизация процессов сокращает время изготовления изделий. Например, обработка дерева на ЧПУ-станке занимает в несколько раз меньше времени, чем ручная работа.

4.3.3. Качество материалов:

- Использование вакуумных камер для работы с эпоксидной смолой исключает дефекты (пузырьки, неровности), что повышает долговечность и эстетику изделий.

4.3.4. Возможность сложных дизайнов:

- Современное оборудование позволяет реализовывать сложные и нестандартные проекты, которые невозможно сделать вручную.

4.4. Почему это важно для клиента?

* Качество:

- Современное оборудование гарантирует высокое качество изделий, которые прослужат долгие годы.

* Скорость:

- Клиент получает готовое изделие быстрее, чем при использовании традиционных методов.

* Уникальность:

- Мы можем реализовать любые, даже самые сложные дизайнерские идеи, что делает каждое изделие эксклюзивным.

* Прозрачность:

- Клиент может быть уверен, что его заказ будет выполнен с использованием лучших технологий и материалов.

* Итог:

Наше УТП — это сочетание уникальности, качества и индивидуального подхода. Мы используем современное оборудование, чтобы создавать изделия, которые не только красивы, но и функциональны, долговечны и полностью соответствуют ожиданиям клиента. Это делает нас надёжным партнером для тех, кто ценит эксклюзивность и высокое качество.

5. Бизнес-модель: детализация каналов продаж и ценовая политика.

5.1. Каналы продаж.

5.1.1. Интернет-магазин.

* Сайт : Мы создадим удобный и визуально привлекательный сайт с каталогом продукции, описанием материалов, примерами работ и возможностью онлайн-заказа. На сайте будет раздел с портфолио, где клиенты смогут увидеть готовые проекты и вдохновиться идеями.

* Социальные сети: Активное продвижение через Instagram, Pinterest, Facebook и YouTube. Мы будем публиковать фото и видео процесса создания изделий, отзывы клиентов и советы по дизайну интерьера. Регулярные прямые эфиры и сторис, где мы будем рассказывать о новых проектах и отвечаем на вопросы.

* Онлайн-реклама: Таргетированная реклама в социальных сетях и Google Ads, чтобы привлечь целевую аудиторию. SEO-оптимизация сайта для повышения видимости в поисковых системах.

* Преимущества:

- Широкая география: мы сможем продавать продукцию по всей России и за рубежом.
- Круглосуточная доступность: клиенты могут ознакомиться с продукцией и сделать заказ в любое время.
- Возможность демонстрации процесса: через фото и видео мы покажем, как создаются наши изделия, что повышает доверие клиентов.

5.1.2. Оффлайн-магазины.

* Как это работает?

* Шоу-рум: Мы откроем шоу-рум, где клиенты смогут увидеть и потрогать наши изделия, оценить их качество и дизайн. Шоу-рум также служит местом для проведения мастер-классов и встреч с дизайнерами.

* Партнерство с мебельными магазинами: Мы будем сотрудничать с премиальными мебельными магазинами, где наша продукция представлена в качестве эксклюзивных товаров.

* Преимущества:

- Личный контакт с клиентами: возможность сразу ответить на вопросы и предложить индивидуальные решения.
- Демонстрация качества: клиенты могут лично убедиться в высоком качестве наших изделий.

5.1.3. Выставки и ярмарки.

* Как это работает?

- Мы участвуем в специализированных выставках и ярмарках, таких как "Мебель", "Дизайн и декор", "Архитектура и интерьер". На этих мероприятиях мы будем представлять наши лучшие работы, проводить презентации и мастер-классы.

- Организуем собственные мини-выставки в шоу-руме или партнерских пространствах.

* Преимущества:

- Привлечение целевой аудитории: выставки посещают дизайнеры, архитекторы и потенциальные клиенты.

- Укрепление бренда: участие в престижных мероприятиях повышает узнаваемость и доверие к нашему бренду.

5.1.4. Сотрудничество с дизайнерами.

* Как это работает?

- Мы устанавливаем партнёрские отношения с дизайнерами интерьеров и архитекторами, предлагая им эксклюзивные условия сотрудничества (скидки, бонусы, совместные проекты).

- Проводим обучающие семинары и воркшопы для дизайнеров, чтобы они могли лучше понять наши возможности и предложить клиентам.

* Преимущества:

- Постоянный поток заказов: дизайнеры регулярно рекомендуют нашу продукцию своим клиентам.

- Укрепление репутации: сотрудничество с профессионалами повышает статус нашего бренда.

5.2. Ценовая политика.

5.2.1. Премиум-сегмент.

* Почему мы выбрали премиум-сегмент?*

* Высокое качество материалов: Мы используем только натуральное дерево и профессиональную эпоксидную смолу, что обеспечит долговечность и эстетику изделий.

* Ручная работа: Каждое изделие создается вручную, что делает его уникальным и эксклюзивным.

* Индивидуальный подход: Мы предлагаем клиентам возможность заказать изделие по индивидуальному дизайну, что добавляет ценности продукту.

* Соответствие трендам: Наши изделия отвечают современным трендам на экологичность, персонализацию и handmade.

5.2.2. Конкуренция с другими производителями.

* Наши преимущества:

* Уникальность: Мы предлагаем изделия, которые невозможно найти у массовых производителей. Каждое изделие - это произведение искусства.

* Качество: Использование современных технологий и высококачественных материалов гарантирует долговечность и эстетику.

* Индивидуальный подход: Мы работаем с каждым клиентом, чтобы создать изделие, которое идеально впишется в его интерьер.

* Экологичность: Наши изделия изготавливаются из натуральных и безопасных материалов, что особенно важно для современных потребителей.

5.2.3. Ценообразование.

* Факторы, влияющие на цену:

* Стоимость материалов: Натуральное дерево и профессиональная эпоксидная смола имеют высокую стоимость.

* Трудоемкость процесса: Ручная работа и индивидуальный дизайн требуют значительных временных и трудовых затрат.

* Уникальность и эксклюзивность: Каждое изделие создаётся в единственном экземпляре, что повышает его ценность.

* Примеры цен:

- Столы-реки: от 50 000 до 300 000 рублей в зависимости от размера и сложности дизайна.

- Декоративные панно: от 20 000 до 100 000 рублей.

- Светильники: от 15 000 до 50 000 рублей.

* Итог:

Наша бизнес-модель основана на сочетании различных каналов продаж, что позволяет охватить широкую аудиторию и удовлетворить потребности разных клиентов. Мы выбрали премиум-сегмент, чтобы подчеркнуть уникальность и высокое качество нашей продукции. Наши конкурентные преимущества - это индивидуальный подход, использование современных технологий и экологичность, что делает нас привлекательными для целевой аудитории.

7. Финансовые прогнозы.

7.1. Основные затраты:

- Материалы (дерево, эпоксидная смола, красители, защитные покрытия).
- Оборудование и инструменты (3 фрезерных станка с ЧПУ, 2 лазерных станка с ЧПУ, шлифовальные машины, пилы, формы для заливки).
- Аренда мастерской.
- Зарплата сотрудников (мастера, дизайнеры).
- Упаковка и доставка.
- * Накладные расходы:
 - Маркетинг и реклама.
 - Административные расходы.

7.2. Первоначальные инвестиции (10 000 000 рублей)

- * Оборудование и инструменты: 8 000 000 рублей
- * Материалы: 1 000 000 рублей
- * Аренда мастерской (первый год): 1 000 000 рублей
- * Зарплата сотрудников (первый год): 2 400 000 рублей
- * Упаковка и доставка (первый год): 500 000 рублей
- * Маркетинг и реклама (первый год): 500 000 рублей

7.3. Ежемесячные расходы:

- * Материалы: 83 333 рубля (1 000 000 рублей / 12 месяцев)
- * Аренда: 83 333 рубля
- * Зарплата: 200 000 рублей (2 400 000 / 12)
- * Упаковка и доставка: 41 667 рублей
- * Маркетинг и реклама: 41 667 рублей
- * Административные расходы: 50 000 рублей (канцелярские товары, связь, интернет)
- * Налоги: (зависит от системы налогообложения, примерно 10-15% от выручки)

7.4. Прогнозируемая выручка

- * Количество изделий в месяц: 30
- * Цена изделия: 40 000 рублей
- * Ежемесячная выручка: 1 200 000 рублей (30 изделий * 40 000 рублей)

7.5. Финансовые показатели (первый год)

- * Выручка: 14 400 000 рублей (1 200 000 рублей в месяц * 12 месяцев)
- * Себестоимость: 5 100 000 рублей (сумма всех ежемесячных расходов * 12 месяцев)
- * Валовая прибыль: 9 300 000 рублей (выручка - себестоимость)
- * Чистая прибыль (приблизительно): 7 905 000 рублей (валовая прибыль - налоги 15%)
- * Окупаемость: менее года (при условии сохранения текущих темпов производства и продаж).

8. План развития.

Год 1: Запуск и закрепление на рынке

*** Цели:**

- Запуск полноценного производства и отладка всех технологических процессов.
- Формирование узнаваемого бренда и создание положительной репутации на рынке.
- Привлечение первых клиентов и получение стабильного потока заказов.
- Создание эффективной системы продаж и маркетинга.

*** Действия:**

- Завершение оснащения мастерской необходимым оборудованием и материалами.
- Разработка и запуск сайта и интернет-магазина.
- Активное продвижение в социальных сетях (Instagram, Pinterest, Facebook) и создание контента, демонстрирующего уникальность и качество изделий.
- Участие в тематических выставках и мероприятиях для привлечения клиентов и установления контактов с дизайнерами и архитекторами.
- Разработка партнерской программы для дизайнеров интерьеров и архитекторов.
- Сбор отзывов клиентов и анализ рынка для корректировки стратегии развития.

Год 2: Расширение и масштабирование

*** Цели:**

- Увеличение объема производства и расширение ассортимента продукции.
- Выход на региональные рынки и увеличение географического охвата.

- Укрепление позиций бренда и повышение лояльности клиентов.
- Оптимизация бизнес-процессов и повышение эффективности производства.

* Действия:

- Расширение производственных площадей и закупка дополнительного оборудования (при необходимости).
- Разработка новых моделей изделий и расширение ассортимента, учитывая потребности рынка.
- Запуск рекламных кампаний в регионах и поиск новых каналов продаж.
- Участие в крупных региональных выставках и мероприятиях.
- Внедрение системы CRM для управления отношениями с клиентами и автоматизации продаж.
- Анализ финансовых показателей и оптимизация расходов для увеличения прибыли.

Год 3: Развитие и лидерство

* Цели:

- Достижение лидерства в сегменте премиальных изделий из дерева и эпоксидной смолы.
- Открытие собственного шоу-рума в крупном городе.
- Развитие международного направления и экспорт продукции.
- Создание устойчивой команды профессионалов и развитие корпоративной культуры.

* Действия:

- Открытие шоу-рума в стратегически выгодном месте для демонстрации продукции и привлечения клиентов.
- Разработка стратегии выхода на международный рынок и поиск партнеров за рубежом.
- Участие в международных выставках и мероприятиях.

- Создание собственной дизайн-студии для разработки уникальных и инновационных моделей.
- Внедрение системы мотивации и обучения персонала для повышения квалификации и лояльности.
- Разработка социальных проектов и инициатив для укрепления имиджа компании и привлечения внимания к проблемам экологии.

Ключевые факторы успеха.

- * Команда: Сформировать сильную команду профессионалов, разделяющих ценности компании и стремящихся к достижению общих целей.
- * Качество: Обеспечить высокое качество продукции на всех этапах производства, используя премиальные материалы и современные технологии.
- * Инновации: Постоянно развиваться и предлагать клиентам новые, уникальные и актуальные решения.
- * Маркетинг: Эффективно продвигать бренд и продукцию, используя различные каналы коммуникации и привлекая целевую аудиторию.
- * Финансы: Обеспечить стабильное финансирование проекта и эффективно управлять финансовыми ресурсами.

10. Заключение.

Растущий рынок: Рынок премиальных изделий ручной работы демонстрирует устойчивый рост, что обеспечивает высокий потенциал спроса на продукцию компании.

* Четкий план развития: "[Grace Wood](#)" имеет стратегический план развития на 3 года, направленный на увеличение объема производства, расширение ассортимента и выход на международный рынок.

* Высокий потенциал прибыли: Финансовые прогнозы демонстрируют высокий уровень прибыли и быструю окупаемость инвестиций, что делает проект привлекательным для инвесторов.

* "Инвестиции в "[Grace Wood](#)" — это возможность стать частью успешного и быстрорастущего бизнеса, работающего на перспективном рынке премиальных изделий из дерева и эпоксидной смолы."

* "Мы предлагаем инвесторам не только финансовую выгоду, но и возможность внести свой вклад в создание уникальных произведений искусства, которые будут радовать людей долгие годы.

* "Мы приглашаем вас стать партнером "[Grace Wood](#)" и вместе с нами создавать будущее премиальных изделий из дерева и эпоксидной смолы."

* Свяжитесь с нами сегодня, чтобы обсудить детали инвестирования и получить более подробную информацию о проекте.

Основатель: Васильчук Виктор Викторович .

Контакты: +79495750652

Почта: grace_w00d@mail.ru

Примеры работ с чего Мы планируем начать:





