

Анастас Мавродиев

представя



Интернет Бизнес от А до Я

(безплатна електронна книга)

За да започнете бизнес в интернет трябва да знаете как да използвате персоналния си компютър, да владеете определени навици на работа и да боравите с компютърната терминология.

Това наистина е необходимо, дори на пръв поглед да ви се струва елементарно или смешно, но първо бих желал да ви обърна внимание върху друг важен момент, свързан с развитието на вашия собствен бизнес в интернет.

Нека да тръгнем от самото начало, засягайки тези личностни качества, които са необходими за успеха ви в какъвто и да е бизнес. Това е свързано с вашата нагласа, начина ви на мислене, вашата житейска психология.

За да успее човек в своето начинание, трябва да има желание, дисциплина и готовност за действие.

Нека да разгледаме първото условие.

Защо е необходимо желание?

Винаги гледам на желанието като на възпламеняваща искра. Тя дава началото на волевия акт. Желанието предлага на човек възможност да предприеме нещо, да действа. Хората желаят неща, които нямат, неща, които ще направят живота им по-щастлив, богат или различен. Човек, който желае, поставя обекта на желанието си като своя цел, която трябва да изпълни. Чрез действия той се опитва да превърне желанието в реалност.

Например, когато някой желае да изгради красиво тяло, обикновено предприема първите стъпки към осъществяване на това – започва да тренира във фитнес зала. Ако желае нова кола или апартамент, търси начини да спечели повече пари, за да си ги купи.

В това отношение, създаването на собствен електронен бизнес като източник на допълнителни доходи, е чудесна идея!

Без желание за нещо по-добро, човек нямаше да ПРАВИ НИЩО.

Сега да разгледаме второто условие - дисциплина.

Да предположим, че вие имате желание за промяна. Решили сте да си осигурите стабилни доходи за вас и вашето семейство. Имате идея как да го направите. Както във всяко едно начинание, се сблъсквате с трудности, които трябва да преодолеете, освен това за всяко едно нещо се иска постоянство.

Много хора не реализират пълния си потенциал поради отсъствието на дисциплина. Тя е рутинна, скучна, даже болезнена, защото в повечето случаи изисква да се откажем от нещо.

Захващали ли сте се с много неща, но без да успявате да довършите нито едно от тях?

На мен- да.Трябваше ми време да се науча на самоконтрол.

Ако имате желание и сте дисциплинирани, това, което ще промени живота ви, е готовността за действие, даже самото ДЕЙСТВИЕ.

Не е важно дали ще ви потръгне или не, защото в живота всеки претърпява падения и възходи. Мисълта за евентуален неуспех в развитието на собствен интернет бизнес само би ви парализирала. За да успее в живота, човек трябва да рискува, да бъде активен. Както се казва: „Който играе-печели, който не играе-не печели. ...”.

От трите изисквания, последното за мен е ключово. За да ме разберете, ще ви разкажа един виц:

Имало един беден човек, който много искал да спечели пари от тотото. Всеки ден се молил на Господ : „Господи, направи така, че да спечеля джакпота, ще ми реши всички проблеми”.

Тази молба продължавала всеки ден.

На Господ най-накрая му омръзнало да слуша едно и също нещо, и му казал: ” Е добре де, искаш да спечелиш джакпота, а един фиш не пускаш ...”.

Запомнете, главната рецепта за успех включва ЖЕЛАНИЕ, ДИСЦИПЛИНА и готовност за ДЕЙСТВИЕ!

Методите за печелене на пари от интернет са много, но желая да ви обърна внимание върху **ЕЛЕКТРОННАТА КОМЕРЦИЯ**.



Електронната комерсия е бизнес, свързан с продажбата на електронни продукти чрез интернет. Такива товари могат да бъдат електронни книги, ръководства, дискове на CD или DVD носител, програми и др. Най-важно е тези продукти да бъдат интересни и необходими на хората, за да поискат да ги купят.

Продажбата на информация чрез интернет е изгоден бизнес.

Нейните плюсове се изразяват в:

1.Бърза доставка до покупателя.

При продажба на информация чрез интернет не губите излишно време за нейното изпращане. Тя се доставя до клиента мигновено след заплащане. Клиентите могат да бъдат от всяко кътче на планетата.

2.Произвежда се толкова, колкото е необходимо.

При този вид бизнес се произвежда толкова, колкото се продава. Ако решите, че можете да продадете 100 копия от вашия продукт, то ще създадете толкова. Не е необходимо да произвеждате 1000 бройки и да чакате, докато се продадат всички.

3.Ниски разходи по реклама и възможност за обхващане на широка аудитория.

Парите, които са ви необходими, за да рекламирате в интернет, са пъти по-малко от парите, които ви трябва, ако искате да рекламирате например в пресата. При минимални вложения можете да направите оптимална

реклама в избраната от вас сфера.

Можете точно да изберете целевата си аудитория - група от хора, които проявяват интерес към представения продукт и информация.

Сами решавате къде да рекламирате и колко да плащате! За продажбата на товара е необходимо просто да бъде описан добре, за да предизвикате желание за покупка.

4.Лесно създаване на информационен товар.

Създаването на информационен товар е много лесно! За кратко време можете да създадете множество качествени продукти.

След създаването на първия продукт, този процес ще става все по-лесен и по-лесен.

В творчески подем ще можете да създавате по два, три нови информационни продукта на месец.

5.Вие сте свой шеф. Вие сте този, който определя правилата, за разлика от обикновената работа.

Сами решавате какво и кога да продавате.

Сами решавате колко и кога да работите.

Няма да се налага да работите от сутрин до вечер, очаквайки края на работния ден.

6.Всеки продаден екземпляр от информационния продукт носи 100% печалба.

Разходите в този бизнес са свързани само със създаването на информационния продукт. След неговото създаване всяка продажба носи 100% печалба.

7.Информацията в интернет се продава 24 часа в денонощието, 7 дни седмично.

Информацията в интернет се продава дори когато спите, защото потенциалните ви клиенти ще имат възможност да закупят продукта от сайта/блога ви по всяко време на денонощието.



Какво е това блог? За какво служи и с какво се отличава от обикновения сайт?

Отговорите на тези въпроси се крият в една условна класификация.

Ще разпределим блоговете в 5 различни типа:

- *Личен блог.
- *Професионален блог.
- *Бренд блог.
- *Блог за новини.
- *Нетрадиционен блог.

Ще разгледаме всеки един от тях по отделно.

Личен блог – представете си малък дневник с меки корици и карирани листове, в който може всеки ден да записвате своите мисли, чувства и преживявания от изминалия ден. Това е основната функция на личния блог в електронен вариант.

Авторът на такъв блог просто обожава да споделя как е прекарал почивните дни, какво е правил, с кого се е видял, къде се е веселил. По правило посещаемостта на такива

блогове е малка (обикновено от автора и тесен кръг от приятели). Някои хора отмарят с писане. Прекрасна платформа за такава цел е blog.bg

Разбира се, има изключения. Ако авторът е известен, пише интересни статии то посещаемостта е много по висока. Като пример могат да послужат блоговете на :

Николай Бареков

Иво Инджев

Иван Бедров

Професионален блог.

Ако човек професионално се занимава с определен вид дейност тогава той може да създаде професионален блог.

За миг да приемем, че става въпрос за човек увличащ се по фотографията. Да си представим, че той владее материята до съвършенство, оборудван е с всевъзможна техника, експериментира непрекъснато и като цяло обича това, с което се занимава.

Страхотна гледка нали! Този човек може да предаде знанията си на някой начинаещ, който се интересува от фотографията и това става чрез посредничеството на професионалния блог.

Такива блогове са много интересни и полезни. Те събират широк кръг от аудитория около себе си. Посетителите четат статии, обсъждат теми, дават предложения и препоръки.

Когато такъв блог набира обороти, става популярен, той започва да носи пари на създателя си. Това става чрез продажбата на рекламно място , рекламната програма на Google AdSense или от продажбата на информационни товари.

В крайна сметка такъв блог служи като допълнителен източник на доход. В идеалния случай – като единствения източник на доход. На запад има много такива блогове. След 1 – 2 години ще се появят и у нас.

Прекрасен пример за такъв блог е – <http://digital-photography-school.com>

Горд притежател е Дарън Роуз – професионален австралийски блогър. Този човек печели страхотни пари от блоговете си. Ако обърнете внимание на десния ъгъл ще видите, че за този блог са абонирани повече 300.000 души. За моите представи това си е нещо феноменално.

Бранд блог.

Copyright © 2010 Анастас Мавродиев
Интернет Бизнес от А до Я.
www.internet-biznes.net

Този тип блогове имат целта да промотират бранда на конкретен човек или компания. Избрал съм да развивам блога си в тази насока.

Блогът е чудесно оръжие за популяризиране на автора му. Той се превръща в нещо като визитна картичка. Мога да кажа, че какъвто е блогът такъв е и авторът му. Ако той се поддържа с класа и старание това автоматично ще показва, че авторът е човек със силни качества и може да му се вярва.

Целта е посетителите да се превърнат в потенциални клиенти.

Добър пример, който давам за пореден път е Белчо Христов. Той използва блога си, за да се рекламира като марка за качество. В него той публикува ежедневно статии свързани със здравословния начин на живот, фитнес, хранителни добавки и много други. Освен тематичен блог това е и личен блог. В него Белчо в свободен достъп качва лични снимки и видео материали. Чрез тях той печели доверие, което е много важно в днешно време.

Друг прекрасен пример е Майкъл Фортин.
<http://www.michelfortin.com>

Услугите, които предлага са свързани с писането на продаващи текстове за различни продукти и услуги. А блогът служи като средство за допълнителна печалба и популяризиране на името му. В него той пише много полезни статии. Идеята на всеки такъв предприемач е да дава на читателите си полезна информация. Когато някой от тях има нужда от рекламен текст естествено се обръща към него.

Новинарски блог.

Такъв блог се води от цял колектив. Те избират точно определена тема, за която да развиват, например: «Мениджмънт, бизнес и професионално развитие». Работата по такъв тип блогове е голяма, пише се всеки ден по няколко статии, провеждат се анкети, различни томболи и т.н.

Ако авторите работят професионално техният блог се превръща в главен източник за най-новото от тази област. Той се посещава от хора, които се интересуват от избраната тема и искат да са в крак с нещата..

Най-приятният момент е монетизацията на блога. Когато той стане достатъчно популярен и посещаван идва момента на

разплатата . Търсят се рекламодатели, поставя се контекстна реклама, използват се партньорски програми и други методи за печелене на пари от блог.

Типичен пример е често посещавания от мен блог <http://novavizia.com>

Нестандартни блогове.

Wordpress е една прекрасна платформа с неизчерпаеми възможности. Той позволява да се създават фотоблогове, блог-портфолио, блог-катоалог и много други варианти отличаващи се от класическия тип.

Как ще изкарвате пари от блога си?



Истинските пари идват от предлагане на платени стоки или услуги.

Ако сте адвокат може чрез блога си да предлагате платени консултации. Ако сте психолог или човек с голям житейски опит, можете да помагате на хората в тяхното духовно и умствено развитие, да разрешавате специфичните им проблеми. Ако сте лекар, чрез блога ви, ще имате контакт с много пациенти интересувани се от методите ви на лечение. Ако сте програмист можете да създавате сайтове по поръчка. Ако сте фирма произвеждаща пластмаса може да подържате блог, който да пласира стоката ви . Възможностите са неограничени.

Във всички случаи трябва да имате определена стока или услуга, която да предлагате.

Ще ви дам пример с така наречените информационни продукти. Както написах това могат да бъдат: електронни книги, обучителни курсове, платени консултации и т.н.

Като цяло схемата се състои от 11 стъпки:

1. Направете списък на тези знания, които владеете или които по ваше мнение могат да заинтересуват други хора.

Този списък може да изглежда така:

- * Мога да науча хората как да правят сайт, защото имам такъв;
- * Увличам се по фитнеса и мога да помогна на хората да отслабнат или да качат мускулна маса;
- * Знам как да се харесам на всяко момиче/момче;
- * Знам как да си ремонтирам колата, жилището;
- * Знам всички тайни на лова и риболова;

и т.н

2. Вие трябва да изберете от списъка най-горещата тема, която има най-висок потенциал. Това може да се направи лесно. Посетете някой форум, вижте коя от темите се дискутира най-много. След това разберете дали има вече създадени сайтове по нея, дали те предлагат информационни продукти. Ако избраната от Вас тема усилено се дискутира по форуми, има създадени тематични сайтове, но няма създадени качествени информационни продукти, то това е знак, че може би сте попаднали на златна жилка.

3. Когато темата е избрана следващото нещо е да създадете сайт/блог. Той ще Ви е необходим поради няколко причини:

- * ще служи като основа за бъдещия Ви бизнес;
- * ще събира на едно място целевата Ви аудитория;
- * на него ще бъде поставен електронния Ви бюлетин;

Този етап най-добре да не го забавяте. Създайте сайт, попълнете го с интересни статии и преминете към следващата стъпка.

4. Направете електронен бюлетин по избраната тема. Бюлетина на този етап (в западните страни) е най-доброто

средство за популяризиране на собствен бранд, товар или услуга, затова тази стъпка също е много важна и не трябва да я подминавате.

Целта Ви е да създадете списък от абонати, които представляват потенциални покупатели на вашите бъдещи информационни продукти. Не случайно бащите на електронната комерсия са казали „В списъка се крият парите“.

5. Разберете какви са потребностите на Вашата аудитория. Ще настъпи момент, в който ще бъдете буквално заливани от писма с въпроси. Те ще ви насочат от какво по специално се нуждае целевата Ви аудитория. Те могат да ви послужат като основа за създаването на бъдещи продукти.

6. Направете план на Вашия информационен продукт. Отговорете на въпросите: Каква информация ще включва в него? На кои аспекти от моята област ще наблегна? Кога ще започна неговото създаване и кога ще го завърша?

Ако е необходимо да допълните знанията си, сега е момента за това. При всички положения ще трябва да усвоите малко технически познания например: как се записва видео от екрана на компютъра, как се правят обложки за дискове и т.н.

7. Започнете работа по съдържанието на вашия товар. Това ще бъде за Вас най-отговорната задача. Тук ще изложите своите знания в най-подходящия формат, който ще разкрие в най-добра светлина Вашата тема.

На днешна дата най-популярни са следните формати: видео записано на камера, аудио-уроци записани на микрофон, видео записано от екрана на компютър.

Няма смисъл да се съсредоточавате върху грешките, които ще допускате по време на записа. Тях можете да ги редактирате в бъдеще. Сега за Вас главното е да извлечете всички знания по темата, които имате и да ги пренесете в компютъра.

8. Систематизирайте целия материал. Трябва да поработите над записа на знанията си. Това става, чрез набор от компютърни програми, например Camtasia Studio. Прегледайте всеки урок, редактирайте допуснатите грешки. След това можете да създадете главното меню на вашия диск. То ще се показва на екрана, когато го поставите в дисковод на компютъра.

9. Направете обложка на бъдещия Ви диск. На пръв поглед това може да Ви се стори много сложно, но в действителност всеки може да се научи. Цялата графика се създава в програмата Adobe Photoshop, а с помощта на специален принтер може да се нанесе върху самия диск.

10. Направете минисайт, чрез който да продавате вашия диск. На минисайта Вие описвате всички ползи, които получава клиента от покупката на предлагания диск. Допълнително към минисайта се поставя форма за поръчка и евентуално партньорска програма.

11. Продавайте Вашия диск, чрез вашия сайт, вашия бюлетин и чрез сайтовете на Вашите партньори. Ако всичко сте направили правилно, то резултатът няма да закъснее. И няколко стотин, даже хиляди лева допълнителен месечен доход ще престанат да бъдат само мечта.

Да, тази схема изисква работа, да, тя изисква неголеми капиталовложения, но резултатите, които ще получите, си заслужават.

Пример за информационен продукт!



5 причини да напишем електронна книга



Ако вече се занимавате с информационен интернет бизнес или обмисляте да започнете такъв ще трябва да напишете поне една електронна книга. Повярвайте ми, това отличава истинския предприемач от новобранеца в бранша.

Защо?

Съществуват множество ползи:

1. Електронната книга е чудесен инструмент за формирането и укрепването на репутацията Ви. Най – силно се отнася за тези предприемачи, които се занимават с консултантски услуги. Името може би не е всичко но е от изключително значение.

Отговорете ми на следния въпрос – На кой предприемач бихте имали повече доверие: този, който е прочел десетки умни книги или този, който е написал дузина такива?

Не е необходимо да отгатвам отговора Ви защото е очевиден.

В интернет има много блогове на различна тематика. Би било чудесно ако авторите им мислеха за читателите си. Би било чудесно ако мислеха и за името си.

Страхотна идея е да се раздават такива екземпляри на семинари, конференции, консултации и други. Вместо визитна картичка клиента може да получи страхотна книга. Тя Ви представя в най-добрата светлина – авторитетен, интелигентен, образован.

Със сигурност една голяма част няма да прочетат книгата Ви, възможно е да не я отворят, но какво от това? Най-важното, е че всеки път когато бъде погледната ще напомня за личността Ви.

2. Факта, че се явявате автор на електронна книга (още по-хубаво няколко) дава страхотна възможност да повишите цената на услугите и товарите си. Както написах по-горе една книга непременно издига името Ви. Колкото по авторитетен сте толкова повече ще бъдете търсен. А търсенето определя цената.

3. Голяма част от информационните товари (аудио или видео интервюта, курсове на DVD дискове и други.) по своя характер са достатъчно скъпи. Следователно само малка част от целевата Ви аудитория ще има възможността да ги купи.

С електронната книга нещата стоят по съвсем друг начин.

По правило, електронните книги не са скъпи, следователно голяма част от аудиторията ще може да си ги позволи. По този начин създаването на репутацията Ви ще става много по-бързо.

Не е задължително да я продавате. Можете да я използвате като бонус към основната си услуга. В интернет има няколко предприемача (Белчо Христов, Любомир Иванов, Апостол Апостолов), които «подаряват» творенията си на всеки клиент. Това е много мъдър подход....

4. Книгата е чудесно средство за изграждането на доверителни отношения с платежоспособни клиенти. На този факт обърнете специално внимание.

Да предположим, че в асортимента Ви се намира товар, който носи изключително висока печалба. Това директно означава, че цената му е много висока – примерно обучителен курс на DVD дискове включващ видео и аудио файлове и напечатан текстов материал.

Точно тук се появява големия проблем : как ще продадете толкова обемен и скъп информационен товар на потенциален клиент, който за първи път Ви вижда в живота и изобщо не Ви познава?

Като цяло решението е просто – трябва да използвате една маркетингова тънкость.

В началото може да предлагате на всеки нов клиент да купи сравнително евтин товар, след което може да му предложите нещо от «тежката артилерия».

Една книга от 10 лева би се продавала много по-лесно от курс за 100 лева.

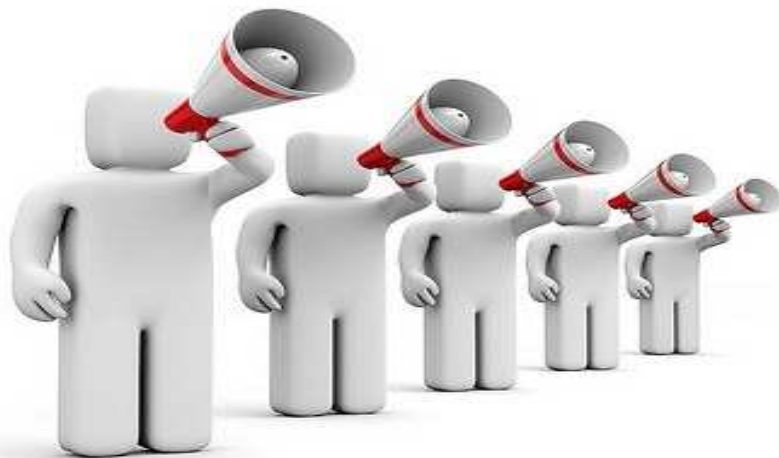
Продажбата на сравнително скъп товар на човек, който вече е купувал поевтините Ви продукти е в 7 – 12 пъти (!) по лесно.

5. Дори да не продадете нито един екземпляр книгата отново носи дивиденди – в случая нематериални.

Писането и изисква като минимум търпение и концентрация. В работния процес от Вас се иска да съберете знанията си на едно място, да ги структурирате, да потърсите допълнително информация по темата, да повишите езиковата си култура, да подобрите писменото си изразяване.

Както сами разбирате това са изключително полезни умения, които донасят големи ползи на всеки здравомислещ интернет бизнесмен.

Преди да приключа ще Ви предупредя.



Голяма част от начинаещите, които могат да се похвалят само с безполезно лутане из интернет, изгарят от желание да печелят онлайн. Не просто да печелят, а да печелят МНОГО. Но не винаги получаваме това, което желаем.

Когато илюзиите се разрушат, изпитваме разочарование, самосъжаление, негативизъм, който блокира възможностите ни да мислим и действаме.

«Нищо не може да се изкара от този пуст интернет.» – би казал начинаещият.

Това така ле е?

За съжаление ДА !

И зад всеки резултат, независимо дали е положителен или отрицателен, стоят определени причини.

Точно тях ще разгледаме в следващите редове.

Причина номер 1: Погрешна ниша.

Типична грешка на новобранеца е да избере ниша, за която няма достатъчно познания. Колко е първично да избираме най-голямото парче от тортата, защото мислим, че ще е най-сладко. Както казва Мечо Пух : «Колкото повече, толкова повече.». Да, но вярванията на Мечо не са валидни за нас.

Когато избирате ниша, само защото мислите, че е високо доходна, парите няма да паднат от небето. Ще трябва да ги изработите. Това ще стане само когато съберете достатъчно сили, знания и кураж, за да имате самочувствието на професионалист. Точно така- трябва да си разбирате от работата.

Причина номер 2: Стремех "да се мине между капките".

Погрешна е идеята, че трябва да се получава даром. Когато в ума на начинаещия се появи мисълта за печалба от интернет, изниква необходимостта от домейн, хостинг, допълнителна информация и то по възможност безплатна! В този живот няма нищо безплатно.

Всяко едно начинание изисква влагането на определени ресурси и средства. Хубавото в инфобизнеса, е че разходите са минимални. Както съм написал и в други статии, началният капитал не надхвърля 100-200 лева на година. Той включва покупката на домейн и хостинг, допълнителна информация, евентуално необходим софтуер.

Причина номер 3: Нереални цели

Изключително важно е да си поставяте реални цели . Как ви се струва- новобранец в електронната комерсия да си постави цел от \$ 5000 на месец. Звучи прекрасно, но нереално. За да достигнете желаното, трябва да направите целта си постепенно постижима. Например, този месец да изкарате \$ 10, в следващия \$ 20 и т.н. Ако не умеете да печелите поне \$ 100 на месец, как очаквате да спечелите \$ 5000?

Това е като да отидете за пръв път във фитнес зала и да пробвате избуване на 100 кг. от лежанка.

Причина номер 4: Склонност на начинаещите да се отказват.

Когато по пътя към богатството се появи препятствие, какво мислите, че правят 98% от новобранците.

Отказват се!

Неудовлетворението от «лесната печалба» е мощен разочароващ фактор. Наистина е трудно да наберете 100 абонати в списъка си за 1 месец, или да продадете толкова копия, колкото искате.

Знам, че е така! Запомнете едно : В живота всичко, достойно за уважение, се създава с труд и постоянство. Никакво хленчене и никакво “не мога”.

Ако ви е трудно, поискайте съвет от професионалист. В повечето случаи ще се наложи да платите, но цената е оправдана.

Причина номер 5: Неефективно използване на времето.

Чувал съм, че за бизнеса в интернет е достатъчно да се отделя по 1 час на ден. Чудесно ще е, ако начинаещите умеят да го оползотворяват максимално, вместо да го пилеят; като проверяват многократно електронната си поща, чатят по форуми, запълват празнотата с безсмислени разговори по skype.

Ако можете да отделяте само 1-2 часа на ден – забравете за бизнес в интернет. Когато сте в начален етап са нужни минимум 4 часа на ден. Изключение са само предприемачите, които имат опит или вече владеят необходимата информация, за да стартират и развият проекта си.

Причина номер 6: Мързел.

Мързелът – е друг важен елемент, който пречи на начинаещия да печели онлайн.

Той смята, че след създаването на сайт/блог от няколко страници на безплатен хостинг, работа за него спира. След това, парите трябва да се появят от само себе си.

Това е най-грубата грешка, която може да се допусне- да спреш и да чакаш, докато някой посети сайта, купи предлагания продукт (книга, курс, софтуер) или кликне върху партньорския линк.

Сенека е казал : Могъщ е този, които има власт над себе си!

Преборете мързела и вътрешната съпротива. Това е пътят на истината...

Причина номер 7: Нежелание за усвояване на нова информация

Повечето начинаещи, преди да започнат създаването на собствен интернет бизнес, прочитат една, две, най-много три книги по темата. Тогава започват да развиват първия си проект. Но в повечето случаи не се получава.

Защо?

Спечелили самочувствие от четенето на "бестселъри", новобранците обръщат гръб на много важен факт. Това, което е валидно днес, може да не е валидно утре!

Помнете - всичко се променя. Ако вчера дадени методи са вършили работа, напълно възможно е след кратък период да излязат от употреба.

Обърнете внимание на блоговете. В тях се публикува много полезна информация в сравнително кратък и стегнат вид.

Аз например, чрез RSS следя близо 50-60 блога, които ме интересуват. Не се налага да се лутам в търсенето на знания. Информацията сама достига до мен. Отделям по-малко от час и половина, за да получа актуална информация от света на бизнеса.

В заключение бих казал, че статутът „ начинаещ“ не е присъда. От него са започнали всички. Не се става богат и известен за една нощ. Всички са изминали този път. Ако искате да направите печеливш бизнес, трябва да имате достатъчно време и силно желание за работа. Четете безплатни материали, прилагайте на практика наученото. И най-важното, работа и пак работа.

Трудът и Постоянството Ще Ви Донесат Успех!

Надявам се информацията, която ви предоставих, да е била интересна и полезна за Вас.

Ако имате въпроси, препоръки или предложения, не се колебайте да пишете на адрес:

anastasmavrodiev@gmail.com.

