



Компания «Life is Good»



Год создания - 2014 г.
 Регистрация - Belize, Central America
 Регистрационный номер - 144, 859
 Штаб-квартира - Wien, Austria



Функции:

- Обслуживание клиентов
- Поддержка сотрудников
- Администрация продаж и маркетинг

Компания «Life is Good»



СЕРТИФИКАТ СООТВЕТСТВИЯ

№ СДС.ФР.СМ.00247.15

Выдан

Обществу с ограниченной ответственностью

«Лайф из Гуд»

Регистрационный номер № 144,859

Центральная Америка, Белиз, город Белиз, Барак роад 35, этаж 3

НАСТОЯЩИЙ СЕРТИФИКАТ УДОСТОВЕРЯЕТ, ЧТО

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

применительно к оказанию услуг по контролю бизнеса; по менеджменту предприятия; по управлению персоналом; оказанию консалтинговых услуг

СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕБОВАНИЯМ

ГОСТ ISO 9001-2011 (ISO 9001:2008)

Президент компании «Life is Good»



Роман Василенко - российский общественный деятель, бизнесмен, меценат. Кандидат экономических наук, практик, автор книги «Мечта, цель, успех предпринимателя».

22 января 2017г. президенту «Life is Good» Роману Василенко, официально вручен сертификат «Посол Мира» от всемирной федерации «За всеобщий мир».

В Ноябре 2015 года президент холдинга "Life is Good Ltd." – Р. Василенко награжден премией "Человек года - Финансист 2015"



Партнеры компании «Life is Good»



Финансово - аналитическая компания «Hermes management» оказывающая услуги в сфере образования, международной защиты и управления активами.

Зарегистрирована в Belize, Central America

Офис расположен в г. Вена, Австрия



Жилищный Кооператив "Best Way", предлагающий самый выгодный способ приобретения недвижимости в России и за рубежом.

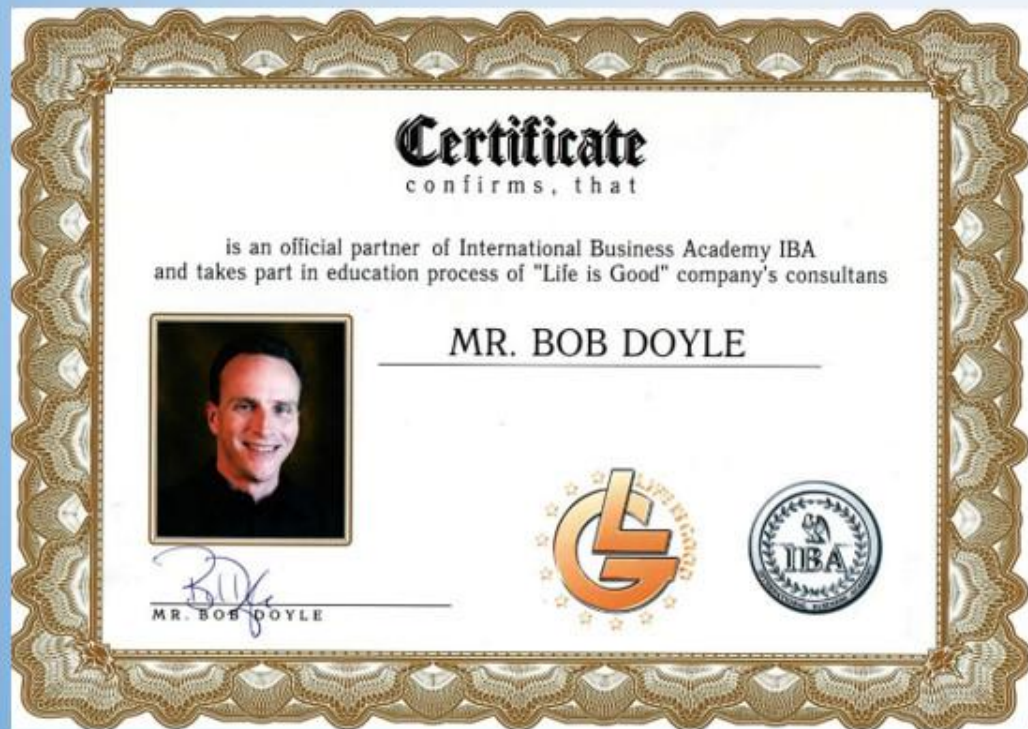
ЖК "Best Way", зарегистрированный в России, Санкт-Петербург



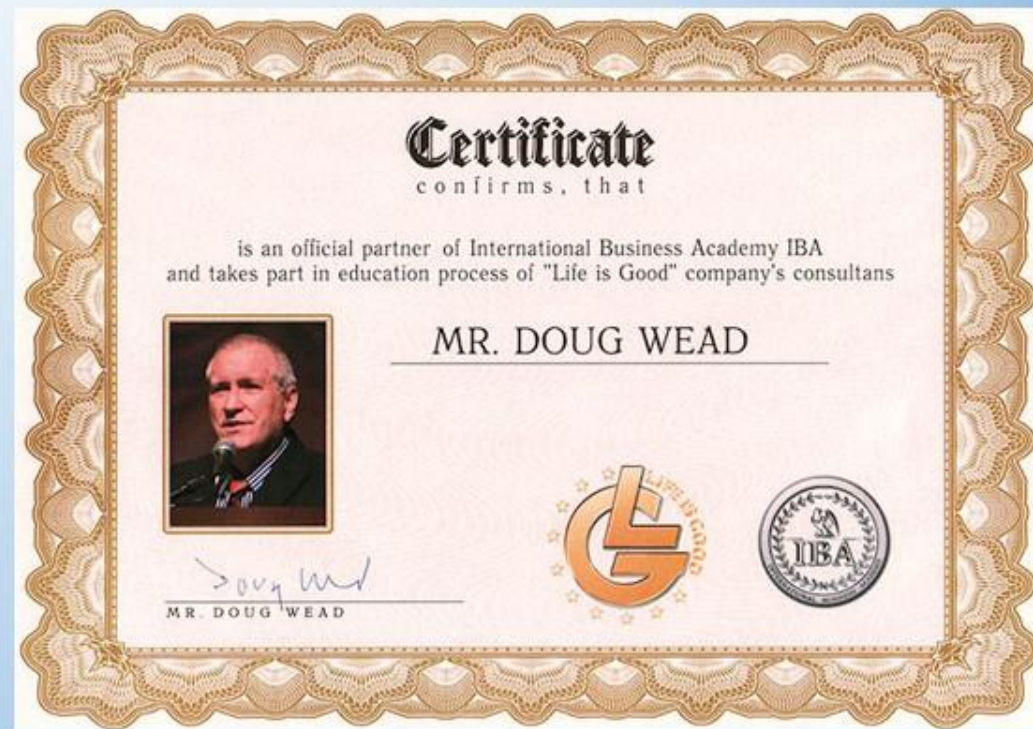
Международная Бизнес Академия IBA , известное во всем мире образовательное учреждение, в котором преподают исключительно эксперты-практики, имеющие успешный опыт работы в мировых корпорациях. По завершению учебного курса (семинаров) слушатели получают сертификаты международного образца.



Партнеры компании «Life is Good»



Боб Дойл - известный во всем мире бизнес-тренер и соавтор известной книги и фильма "Секрет".



Даг Вид - историк президентов США, меценат и оратор. Был специальным помощником президента США.



Партнеры компании «Life is Good»



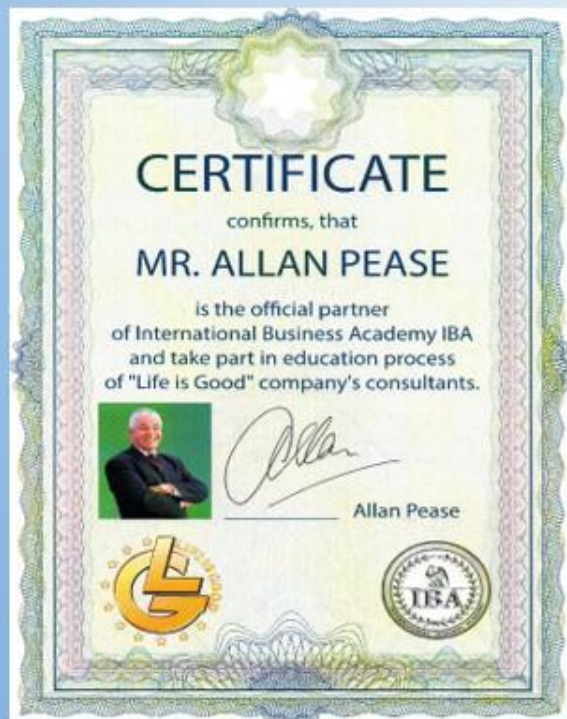
Андреас Винс - чемпион мира по продажам. Более 7 лет входил в топ лучших продавцов мира среди 19 стран и 18 000 дистрибьютеров.



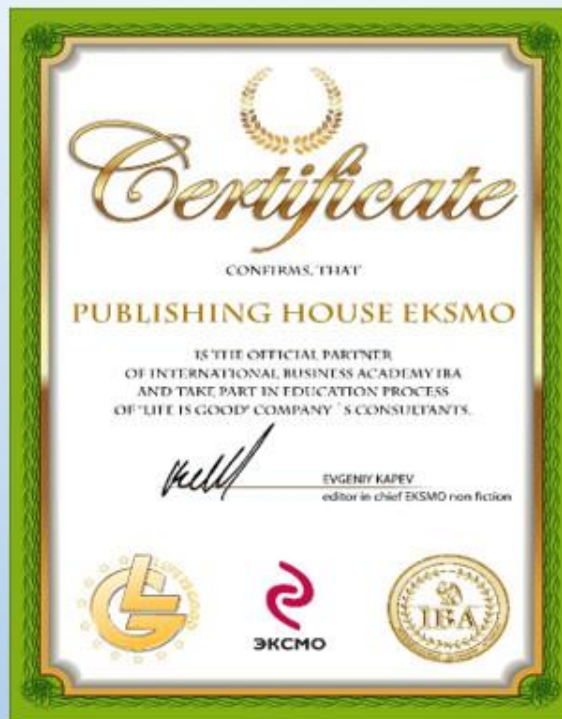
Международный интеллектуальный клуб «Nontrivial Club»
Магистр игры «Что? Где? Когда?» - Александр Друзь.



Партнеры компании «Life is Good»



Алан Пиз, писатель, психолог, один из высокооплачиваемых бизнес-тренеров в мире. По его работам создаются популярные научные программы.



Издательство «Эксмо» - 1 из 2 крупнейших книгоиздательских компаний России. Основанная в 1991 г.



Рон Дженсон - автор, спикер в области лидерства и успеха. Директор крупнейшей компании, по решению вопросов связанных с лидерством в бизнесе.

Награды компании «Life is Good»



За свою деятельность холдинг был удостоен множества премий и дипломов. Вот лишь некоторые из них:

- Дипломом «**Национально Значимое Предприятие России**»
- Свидетельство «**Почетный член Фонда поддержки предпринимательских инициатив**»
- Диплом «**Лучшие социальные проекты России**»
- Национальная премия «**Финансовый Олимп**»



СМИ о компании «Life is Good»



О Холдинге «Life is Good Ltd» пишут множество Российских и зарубежных бизнес изданий.





Продукты компании «Life is Good»

Социальная программа -
простое и доступное решение
жилищного вопроса



Надёжный инструмент
для сохранения и
приумножения капитала



ЖК «Best Way»



**Социальная программа – альтернатива ипотеке.
Простое и доступное решение жилищного вопроса.**

Что такое «Жилищный кооператив»

Жилищным кооперативом (ЖК) признаётся добровольное объединение граждан и (или) юридических лиц на основе членства в целях удовлетворения потребности граждан в жилье.
(ст.110 Жилищного кодекса РФ)

Жилищный кооператив (ЖК) является некоммерческой организацией, созданной в форме потребительского кооператива, и не ставит своей целью извлечение прибыли.

ЖК «Best Way»



Формы № 51003

Федеральная налоговая служба
СВИДЕТЕЛЬСТВО

о государственной регистрации юридического лица

В Единый государственный реестр юридических лиц в отношении
юридического лица **ЖИЛИЩНЫЙ КООПЕРАТИВ "БЕСТ ВЕЙ"**
видное наименование юридического лица

внесена запись о создании юридического лица

"29" мая 2014 года
(число) (месяц прописью) (год)

за основным государственным регистрационным номером (ОГРН)

11147847190039

Запись содержит сведения, приведенные в прилагаемом к настоящему
свидетельству листе записи Единого государственного реестра юридических лиц.

Свидетельство выдано налоговым органом **Межрайонная инспекция Федеральной
налоговой службы № 15 по
Санкт-Петербургу**
наименование регистрирующего органа

"29" мая 2014 года
(число) (месяц прописью) (год)

Заместитель начальника
отдела Межрайонной ИФНС
России № 15 по
Санкт-Петербургу

А. А. Лушина
(подпись, Фамилия, инициалы)

серия 78 №009137300

Формы № 1-1-Учет
Код по КНД 1121007

Федеральная налоговая служба
СВИДЕТЕЛЬСТВО

О ПОСТАВКЕ НА УЧЕТ РОССИЙСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
В НАЛОГОВОМ ОРГАНЕ ПО МЕСТУ ЕЕ НАХОЖДЕНИЯ

Настоящее свидетельство подтверждает, что российская организация

ЖИЛИЩНЫЙ КООПЕРАТИВ "БЕСТ ВЕЙ"
видное наименование российской организации

в соответствии с учредительными документами:

О Г Р Н **11147847190039**

поставлена на учет в соответствии с
Налоговым кодексом Российской Федерации **29 мая 2014**
(число, месяц, год)

в налоговом органе по месту нахождения **Межрайонная инспекция Федеральной налоговой
службы № 26 по Санкт-Петербургу** **78114**
(наименование налогового органа в упр. код)

и ей присвоен ИНН/КПП **7814613120 / 781401001**

Заместитель начальника
отдела Межрайонной ИФНС
России № 15 по
Санкт-Петербургу

А. А. Лушина
(подпись, Фамилия, инициалы)

серия 78 №009137299

Законодательная база



- Статья 218 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ



- Статья 123.1 - 123.2 Гражданского кодекса Российской Федерации (часть первая) от 05.05.2014 № 99 - ФЗ

- Раздел V Жилищного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 N 188-ФЗ

СПОСОБЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ



Характеристики	Ипотека	ЖК 
% Ставка годовых	От 13% до 20%	2% до 6%
Переплата	От 150% до 300%	От 15% до 40%
Первоначальный взнос	От 10% до 50%	От 35% до 50%
Срок	До 30 лет	До 10 лет
Пакет документов	Полный пакет документов	Только Паспорт
Кредитная история	Хорошая кредитная история	Не имеет значение
Наличие гражданства РФ	Обязательно	Не обязательно
Возраст	От 21 года до 60	От 16 лет
Платежи	Аннуитет	Дифференцированные
Возврат средств	При полном погашении займа	Возможен на любом этапе

Как приобрести недвижимость через ЖК «Best Way»

1. Вступление в ЖК «Best Way»:
 - ✓ заполнение заявления
 - ✓ оплата вступительного членского взноса:
1020 Евро (объект до 1,5 млн. руб.)
2040 Евро (свыше 1,5 млн. руб.)
 - ✓ оплата ежемесячного членского взноса 1 000 руб.
 - ✓ внесение первоначального паевого взноса в
размере 35% или 50%
2. Выбор и приобретение объекта.
3. Передача объекта в пользование пайщику.
4. Оплата согласно графика рассрочки платежей.
5. Передача права собственности на объект пайщику.

Откуда у жилищного кооператива деньги?

РАСЧЕТНЫЙ СЧЕТ



Паевые взносы
(35% или 50%) на
покупку жилья

Ежемесячные
взносы за
приобретённое
жилье

Ежемесячные взносы
от накопительных
программ
от 10 000 руб.

Накопительные программы «Best Way» без первоначального взноса

1. 10 000 руб./месяц - 4% годовых
2. 20 000 руб./месяц - 3% годовых
3. 30 000 руб./месяц - 2% годовых
4. 50 000 руб./месяц - 1% годовых
5. 100 000 руб./месяц - 0% годовых

Гарантии пайщика



Пайщик и все члены его семьи могут **прописаться** в жилое помещение



При выходе из ЖК пайщику возвращаются **ВСЕ** паевые взносы



Заключается **договор паенакопления** и **договор найма**. Долгосрочный договор найма **регистрируется в УФРС (Рег. Палата)**



После полной выплаты, **Право собственности переходит к Нанимателю (пайщику)**



Не учитывается инфляция. Пайщик выплачивает фиксированную стоимость объекта недвижимости

Преимущества

1. Выгодные условия
2. Рассрочка до 10 лет
3. Конфиденциальность
4. Минимальные требования
5. Деятельность в рамках законодательства РФ
6. Доступность для людей со средним достатком
7. Возможность приобретения объекта недвижимости, жилого или коммерческого назначения. До 10 000 000 руб.
8. Возможность использования мат. капитала и субсидий

Варианты приобретения недвижимости в ЖК «Best Way»

Вариант #1

Покупка квартиры в ЖК за 1/3 цены

Стоимость квартиры **4 000 000** руб. В наличии **35%** – **1 400 000** руб.



Покупка квартиры в ЖК за 1/3 цены

Стоимость квартиры **4 000 000** руб. В наличии **35%** – **1 400 000** руб.

Пайщик вступает в ЖК.
Вносит 1 400 000 руб.



Покупка квартиры в ЖК за 1/3 цены

Стоимость квартиры **4 000 000** руб. В наличии **35%** – **1 400 000** руб.



Пайщик вступает в ЖК.
Вносит 1 400 000 руб.

ЖК накапливает и добавляет
65% от стоимости объекта.

Покупка квартиры в ЖК за 1/3 цены

Стоимость квартиры **4 000 000** руб. В наличии **35%** – **1 400 000** руб.



Покупка квартиры в ЖК за 1/3 цены



Рассрочка на **10 лет** под **6%** годовых,
Общая переплата за **10 лет** не более **40%**. Нет проверки
кредитной истории. Минимальный пакет документов.

Пайщик вступает в ЖК.
Вносит 1 400 000 руб.

Объект передается пайщику под
6% годовых, ежемесячный платеж:
с 35 000 руб. до 24 000 руб.

ЖК накапливает и добавляет
65% от стоимости объекта.

ЖК выкупает пайщику объект
стоимостью 4 000 000 руб.



Варианты приобретения недвижимости в ЖК «Best Way»

Вариант #2 Материнский капитал

У клиента есть материнский капитал **463 000** руб.



Материнский капитал



У клиента есть материнский капитал **463 000 руб.**

Вступаем в ЖК:
Вступительный 2040 евро.
Ежемесячный 1 000 руб.
Первый паевой 10 000руб.

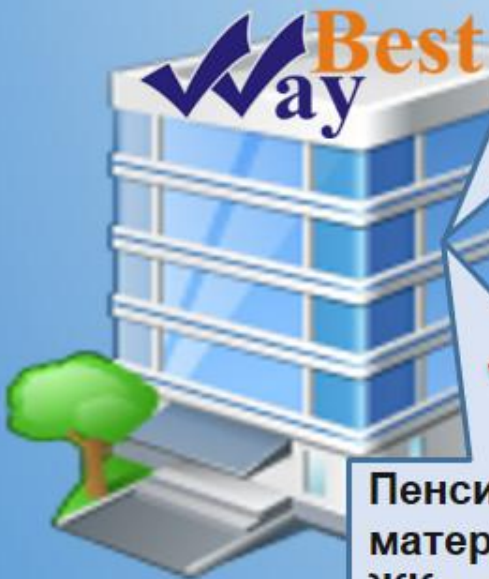


Материнский капитал



У клиента есть материнский капитал **463 000 руб.**

Вступаем в ЖК:
Вступительный 2040 евро.
Ежемесячный 1 000 руб.
Первый паевой 10 000руб.




Пенсионный фонд перечисляет материнский капитал на счёт ЖК в течении 2-3 мес.

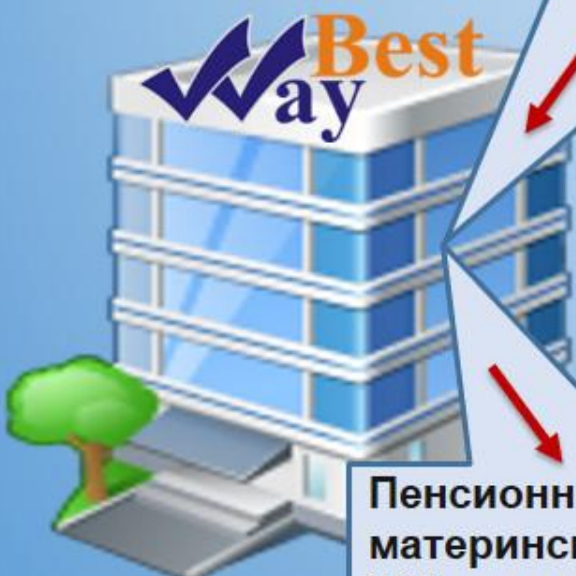


Материнский капитал


У клиента есть материнский капитал **463 000 руб.**



Вступаем в ЖК:
Вступительный 2040 евро.
Ежемесячный 1 000 руб.
Первый паевой 10 000руб.




Пенсионный фонд перечисляет материнский капитал на счёт ЖК в течении 2-3 мес.



Пайщик переходит в очередь на покупку жилья.

Материнский капитал

- Рассрочка на **10 лет** под **6%** годовых, переплата не более **30%**
- Минимальными затратами приобретается отдельное жильё.
- Не требуется привлекать банковские средства.



Вступаем в ЖК:
Вступительный 2040 евро.
Ежемесячный 1 000 руб.
Первый паевой 10 000руб.

Считаем, что материнский капитал это 35%. Следовательно можно купить объект за 1 600 000 руб.

Пенсионный фонд перечисляет материнский капитал на счёт ЖК в течении 2-3 мес.

Пайщик переходит в очередь на покупку жилья.



HERMES

MANAGEMENT

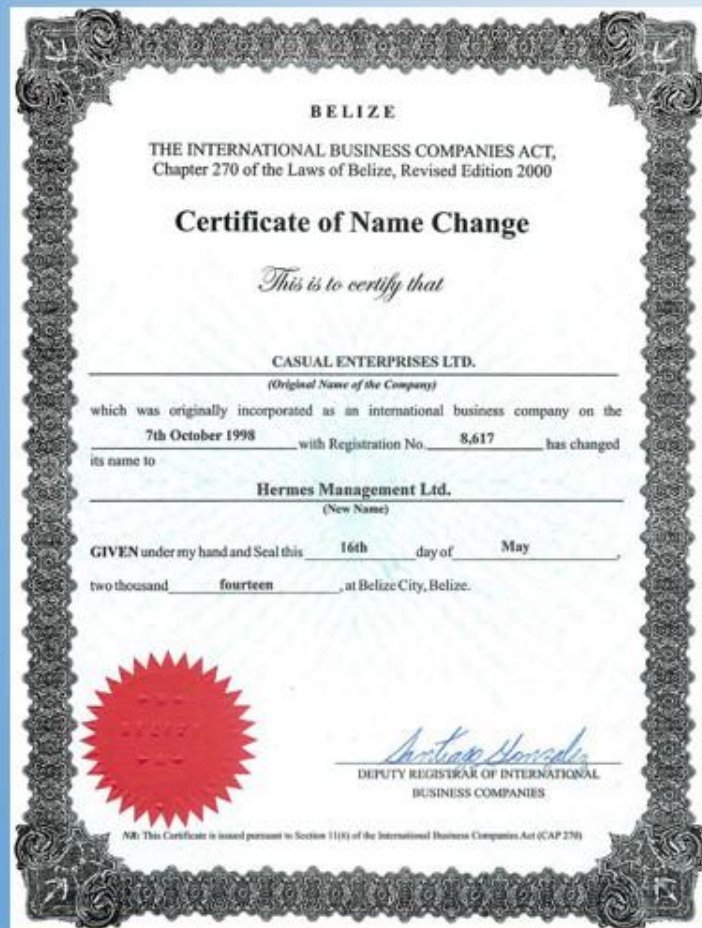


Финансовый продукт
СЧЁТ VISTA

GoldActive.Club

HERMES

MANAGEMENT



Регистрационный номер - **8617**
Регистрация - **Belize, Central America**
Законодательство - **Британское**
Год создания - **1998 г.**
Переименование - **2014 г.**
Адрес офиса - **Wien, Austria**

VISTA

1. РАСЧЁТНЫЙ СЧЁТ
2. НАКОПИТЕЛЬНЫЙ СЧЁТ
3. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ СЧЁТ

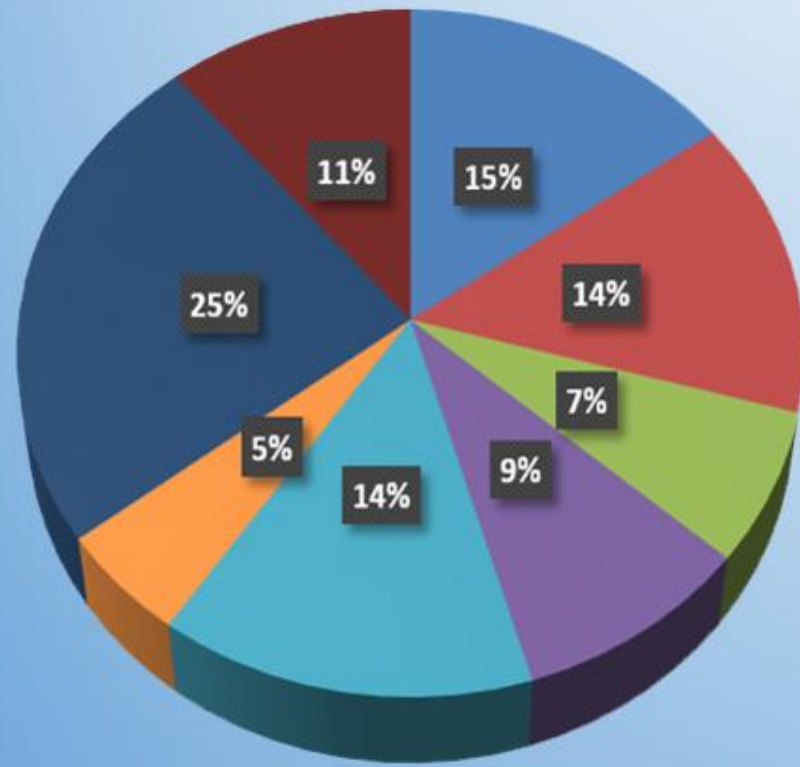
VISTA

1. Минимальная сумма контракта: **10 000**
2. Валюта на выбор: **USD, EUR**
3. Мин. взнос: **10%** от суммы контракта
4. Срок контракта: **бессрочный**

VISTA

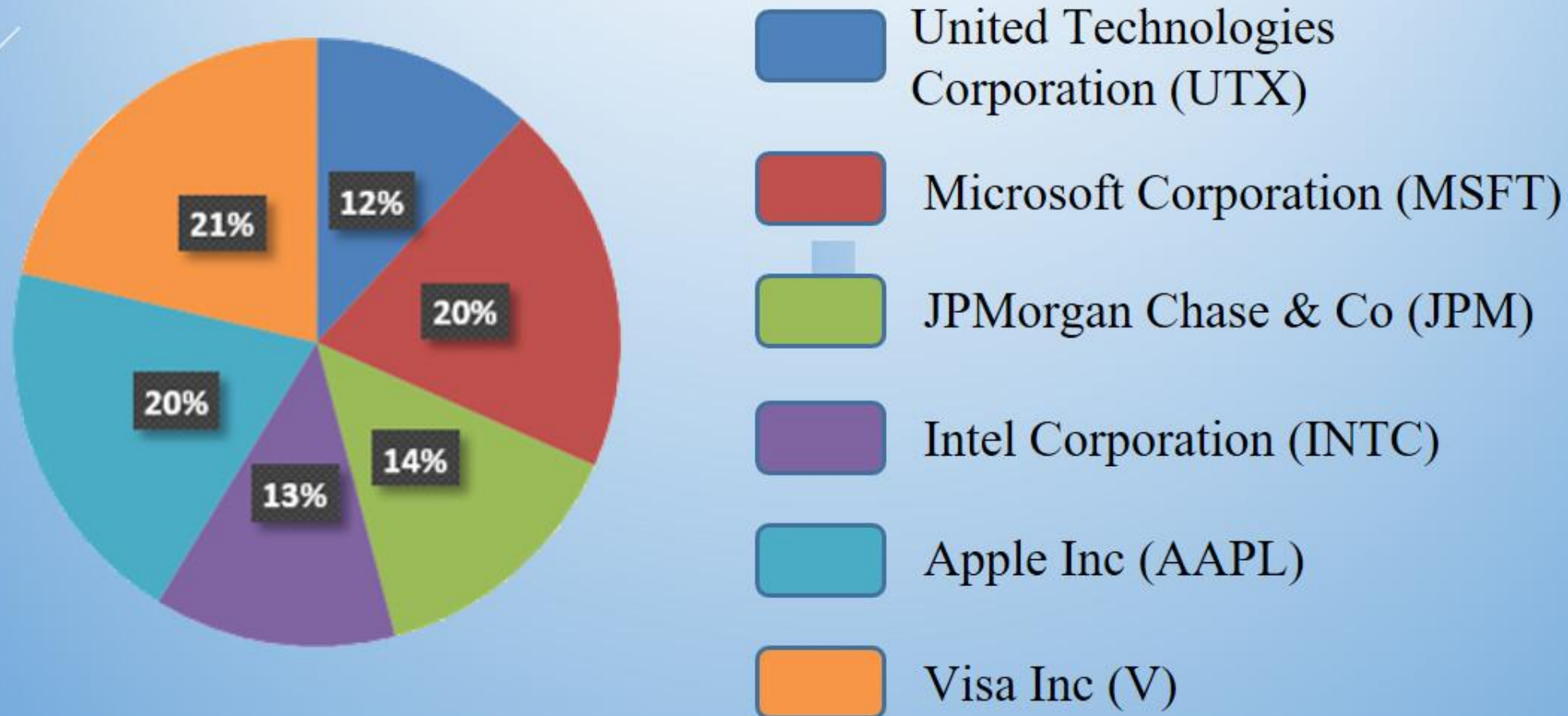
1. **Agio** – входная брокерская комиссия, 7% от контрактной суммы, можно в займ
2. Ежемесячные отчисления:
 - 0,083% от суммы портфеля за управление счетом – **management fee**
 - 20% от полученной прибыли по системе 80/20 – **performance fee**

Стратегия размещения финансовых инструментов в инвестиции в 2015 г.



- Европейские акции
- Сырьё
- Американские акции
- Резервный фонд
- Недвижимость
- Развивающиеся рынки
- Фьючерсы на энергию
- Online-Бизнес Стартапы

Американские акции



VISTA

ПОСТОЯННЫЙ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ

Доходность:

2010 г.	+ 23%
2011 г.	+ 21%
2012 г.	+ 18%
2013 г.	+ 20%
2014 г.	+ 22,7%
2015 г.	+ 24,7%
2016 г.	+ 24,8 %

Капитализация средств на счете Vista €



VISTA



24/7

**ВАШИ ДОХОДЫ В ВАШИХ РУКАХ
24 ЧАСА В СУТКИ, 7 ДНЕЙ В НЕДЕЛЮ!**

Кредит под залог счёта **VISTA**



Кредит 70%
от факт. суммы счёта



7 % В ГОД
ставка по кредиту

Финансовый продукт **VISTA** это:

1. Конфиденциальность
2. Доступ к деньгам 24/7
3. Выгодное и быстрое кредитование
4. Возможность передачи по наследству
5. Пенсионное накопление
6. Отличная доходность и защита капитала

Варианты использования счёта **VISTA**

Вариант #1

Покупка автомобиля через счет **VISTA**

Клиент хочет купить автомобиль за **7000\$**, у него есть **10 000\$**



Покупка автомобиля через счет VISTA



HERMES
MANAGEMENT



10 000\$



7000\$



Клиент хочет купить автомобиль
за 7000\$, у него есть 10 000\$

GoldActive.Club

Покупка автомобиля через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



$10\ 000\$ + 20\% = 2\ 000\$$

7000\$



Клиент хочет купить автомобиль
за 7000\$, у него есть 10 000\$

GoldActive.Club

Покупка автомобиля через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



залог
⇕

$10\ 000\$ + 20\% = 2\ 000\$$

7000\$



Клиент хочет купить автомобиль
за 7000\$, у него есть 10 000\$

GoldActive.Club

Покупка автомобиля через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



залог
⇕

$10\ 000\$ + 20\% = 2\ 000\$$

7000\$



→ 70% - 7 000\$
Кредит 7% в год (490\$)



Клиент хочет купить автомобиль за 7000\$, у него есть 10 000\$

GoldActive.Club

Покупка автомобиля через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



залог
↑
↓

$10\ 000\$ + 20\% = 2\ 000\$$

7000\$



→ 70% - 7 000\$
Кредит 7% в год (490\$)



Клиент хочет купить автомобиль за 7000\$, у него есть 10 000\$

GoldActive.Club

Покупка автомобиля через счет VISTA



Покупка автомобиля через счет VISTA



Покупка автомобиля через счет VISTA



Преимущества:

Каждые 3 года меняем старый а/м на новый, более дорогой!

1500\$ В ГОД



Варианты использования счёта **VISTA**

Вариант #2

Покупка в ЖК через счёт **VISTA**

У клиента есть **100%** от стоимости квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**



Покупка в ЖК через счет **VISTA**



HERMES
MANAGEMENT



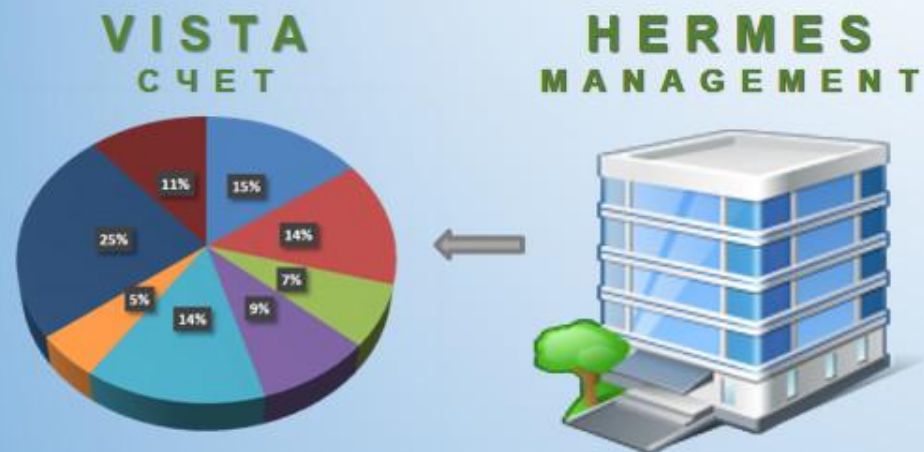
70 000\$



У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

GoldActive.Club

Покупка в ЖК через счет VISTA



$$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$$



У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



залог
⇕

$$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$$



У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



зalog
⇕

$$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$$



$$\rightarrow 70\% - 49\ 000\$$$

Кредит 7% в год (3400\$)



У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



зalog

$$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$$



$$70\% - 49\ 000\$$$

Кредит 7% в год (3400\$)



У клиента есть **100%** от стоимости
квартиры - **4 000 000 руб. ≈ 70 000\$**

Покупка в ЖК через счет VISTA



HERMES MANAGEMENT



Чистый доход
15% в год

Доход от счёта
10 500\$ в год

залог

$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$



$70\% - 49\ 000\$$
Кредит 7% в год (3400\$)

У клиента есть 100% от стоимости
квартиры - 4 000 000 руб. $\approx 70\ 000\$$

Покупка в ЖК через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



Чистый
доход
15% в год

Доход от счёта
10 500\$ в год

залог

$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$



$70\% - 49\ 000\$$
Кредит 7% в год (3400\$)

Клиент внёс кредит в ЖК, как 50% от стоимости квартиры



GoldActive.Club

У клиента есть 100% от стоимости квартиры - 4 000 000 руб. $\approx 70\ 000\$$

Покупка в ЖК через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



Чистый
доход
15% в год

Доход от счёта

$$10\ 500\$: 12 = 875\$ \text{ в месяц}$$

залог

$$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$$



$$70\% - 49\ 000\$$$

Кредит 7% в год (3400\$)

Клиент внёс кредит в ЖК, как 50% от стоимости квартиры

ЖК добавил 50%. Клиент купил квартиру за 98 000\$
Платеж по рассрочке под 2% годовых \approx 500\$ в мес.
Доход на VISTA \approx 875\$ мес.



GoldActive.Club

У клиента есть 100% от стоимости квартиры - 4 000 000 руб. \approx 70 000\$

Покупка в ЖК через счет VISTA



VISTA
СЧЕТ



HERMES
MANAGEMENT



Результат:

1. Квартира больше.
2. Прибыль от счета идёт на оплату рассрочки, а разница является пассивным доходом.

Доход от счёта
10 500\$ в год



Квартира за
98 000\$

залог

$$70\ 000\$ + 20\% = 14\ 000\$$$



$$70\% - 49\ 000\$$$

Кредит 7% в год (3400\$)

Клиент внёс кредит в ЖК, как 50% от стоимости квартиры

ЖК добавил 50%. Клиент купил квартиру за 98 000\$ (≈ 5 600 000 р.)
Платеж по рассрочке под 2% годовых ≈ 500\$ в мес.
Доход на VISTA ≈ 875\$ мес.



GoldActive.Club

У клиента есть 100% от стоимости квартиры - 4 000 000 руб. ≈ 70 000\$

БИЗНЕС с «Life is Good»



Бизнес и карьера в рамках холдинга «Life is Good»



- 1.** Комиссионные за продвижения продуктов ЖК «Best Way» и «HERMES management».
- 2.** Комиссионные за организацию сети продаж.
- 3.** Комиссионные за увеличение клиентами контрактных сумм.
- 4.** Ежемесячный пассивный доход от 3% до 9% от дохода клиентов (начиная с 6-го уровня).



Карьерные единицы

- 1.** За пайщика внесшего членский взнос в ЖК «Best Way» в сумме:
1020 евро – начисляется 40 единиц
2040 евро – начисляется 80 единиц
- 2.** За каждый открытый счёт VISTA единицы начисляются из расчета (сумма контракта делится на константу 300)

Минимальная сумма контракта 10 000 у.е.
Считаем так: $10\ 000 / 300 = 33.33$ единицы

- 3.** Личные единицы – единицы заработанные за контракты лично приглашённых клиентов.

Групповые единицы – единицы заработанные от контрактов клиентов на всех уровнях, включая личные единицы.

Маркетинг план

Накопительная система единиц
(единицы не сгорают)

Единицы		Уровень	Тариф	Пассивный доход
групповые	личные			
1 000 000		10	€ 13	9%
300 000		9	€ 12,9	8%
100 000		8	€ 12,8	7%
50 000		7	€ 12,5	5%
25 000	1000	6	€ 12	3%
10 000	800	5	€ 10,5	
3000	500	4	€ 9	
700	300	3	€ 7	
	100	2	€ 5	
	до 100	1	€ 3	



Директор

Один пайщик – 40 ед./80 ед.
Мин. счёт VISTA – 33.33 ед.

Групповые - ед. структуры
Личные - ед. 1-й линии



Маркетинг план

Пример начисления комиссионных:

1. Ваш личный клиент открывает счёт VISTA на сумму 10 000 евро.
Расчёт: $10\ 000 / 300 = 33,33$ единицы $33,33 \times 3 = 99,99$ евро (ваш гонорар).

2. Ваш личный клиент открывает счёт VISTA на сумму 50 000 евро.
Расчёт: $50\ 000 / 300 = 166,66$ единиц

Вы переходите на 2 – уровень и ваши комиссионные составят:

$100 \times 3 = 300$ евро + $66,66 \times 5 = 333,3$ евро

Итого: 633,3 евро (ваш гонорар).

Единицы		Уровень	Тариф
групповые	личные		
от 100		2	€ 5
до 100		1	€ 3



Маркетинг план

Пример начисления комиссионных:

1. У вас уже есть 300 личных единиц и 700 групповых. Вы достигли третьего уровня. Ваш партнер подключает клиента на 10 000 €
У партнера первый уровень.

Его комиссионные составят $10\,000 / 300 = 33.33$ ед. $33.33 \times 3 = 99.99$ €

Ваши комиссионные составят $10\,000 / 300 = 33.33$ ед. $33.33 \times 7 = 233.31$ €

99.99 € из этой суммы заработал ваш партнер, следовательно ваш доход $233.31 - 99.99 = 133.32$ €

Единицы		Уровень	Тариф
групповые	личные		
700	300	3	€ 7
	100	2	€ 5
	до 100	1	€ 3

Что Вам понравилось больше?

Выгодно приобрести
недвижимость?



Бизнес с
«Life is Good»?



Возможность
инвестирования?



A close-up photograph of a hand giving a thumbs up gesture. The hand is light-skinned and is positioned in the center of the frame. The background is dark and out of focus, showing some blurred light spots.

Life is Good!

Объединиться, чтобы ЖИТЬ!

GoldActive.Club