



## Сравнение платформ GRIDIX v1 и Flatris

### Функциональные возможности, архитектура и условия использования (GRIDIX v1 vs Flatris)

Критерий	GRIDIX v1	Flatris
<b>Каталог объектов и статусы лотов</b>	<p>Полная интерактивная карта/“шахматка” объектов с актуальными статусами в реальном времени <sup>1</sup>. Все данные хранятся централизованно, цены и статусы динамически обновляются на сайте и в CRM <sup>1</sup> <sup>2</sup>.</p> <p>Поддерживаются различные типы недвижимости (жилые комплексы, офисы, коммерческие объекты) и проекты любого масштаба (от одного дома до портфеля) <sup>3</sup>.</p>	<p>Единый реестр всех объектов застройщика: корпуса, этажи, планировки, квартиры.</p> <p>Визуальная “шахматка” показывает свободные, забронированные и проданные лоты <sup>4</sup>. Статусы квартир обновляются оперативно; система предотвращает двойное бронирование одного лота <sup>5</sup>.</p> <p>Основной фокус – продажа квартир в жилых комплексах (Flatris предлагает 4 вида представления: шахматка, каталог, схема этажа, список с фильтрами) <sup>6</sup>.</p>
<b>Интеграция с CRM и сбор лидов</b>	<p>Есть интеграция с CRM-системами и сайтами (через API). Платформа автоматически собирает заявки с виджета 24/7 и передает их в CRM вместе с данными о выборе квартиры <sup>2</sup> <sup>7</sup>. Поддерживается двусторонняя синхронизация: изменения (статусы, цены) мгновенно отражаются во всех системах <sup>2</sup>.</p>	<p>Поддерживается интеграция с популярными CRM (amoCRM/Kommo, Bitrix24, Pipedrive) и другими каналами. Например, есть готовые виджеты/приложения для amoCRM и Bitrix24 <sup>8</sup>. Заявки с сайта, соцсетей и порталов недвижимости автоматически попадают в единую базу Flatris <sup>9</sup>.</p> <p>Полная интеграция с CRM и доступ к API – начиная со среднего тарифа (Standard) <sup>10</sup>.</p>

Критерий	GRIDIX v1	Flatris
<b>Виджет на сайт (интерактивная шахматка)</b>	<p>Интерактивный виджет с планом объекта легко встраивается на сайт застройщика: запуск проекта возможен за <b>1 день</b> без привлечения программистов <sup>11</sup>. Интуитивный интерфейс не требует обучения персонала <sup>11</sup>. Клиент самостоятельно выбирает квартиру онлайн (интерактивная карта этажей) <sup>7</sup>, после чего данные заявки сразу поступают в CRM.</p>	<p><b>Интерактивная шахматка для сайта</b> внедряется за минуты – достаточно скопировать код виджета и вставить на сайт, без навыков программирования <sup>12</sup>. Flatris предлагает до <b>4 способов</b> подачи информации на сайте: классическая шахматка, интерактивный каталог, графическая схема (этажный план) или списочный вид с фильтрами <sup>6</sup>. Обновление статусов на сайте – в режиме реального времени <sup>13</sup>, клиент всегда видит актуальные доступные варианты.</p>
<b>Работа с агентствами и агентами</b>	<p>Поддерживается мультипользовательский доступ (в тарифе Pro можно добавлять команду менеджеров и партнеров <sup>14</sup>). Пока в v1 роль агентств реализована ограниченно: внешние агенты могут работать через предоставленные доступы, однако специального отдельного кабинета агентства/агента в v1 нет (эти возможности расширяются в v2). White-label (свой домен, бренд) позволяет агентствам использовать систему под собственной маркой <sup>15</sup>.</p>	<p>Предусмотрена работа с партнерскими агентствами <b>сразу "из коробки"</b> – застройщик может в несколько кликов открыть доступ к своей шахматке неограниченному числу агентств <sup>16</sup>. Гибкая настройка прав: можно назначить партнёру определённые квартиры или весь объект для продаж <sup>17</sup>. У каждого агентства-партнёра свой доступ, однако отдельного полноценного CRM-кабинета для агентств/риэлторов Flatris не предоставляет (они работают в шахматке застройщика).</p>
<b>Кабинеты для застройщика / агентства / агента</b>	<p>Кабинет застройщика предоставляет полный контроль над проектом: управление списком квартир, ценами, статусами, просмотр аналитики и управление пользователями.</p> <p>Специализированных кабинетов для агентств и отдельных агентов в v1 <b>нет</b> – агентства участвуют через общую систему (или как отдельный проект, если приобретут подписку).</p> <p>Расширенные роли для агентств/агентов заявлены в будущем релизе v2.</p>	<p>Личный кабинет застройщика (админпанель) объединяет всю информацию по объектам и клиентам. Отдельные кабинеты под разные роли не разделены: агентства и агенты получают доступ именно к шахматке застройщика (с ограничениями по данным при необходимости) <sup>17</sup>. Таким образом, специализированного интерфейса под роль агентства или индивидуального риэлтора в текущей версии Flatris <b>нет</b>.</p>

Критерий	GRIDIX v1	Flatris
<b>“Шахматка”, фильтры поиска, статусы сделок</b>	<p>GRIDIX предлагает современный <b>интерактивный план этажей</b> (3D/2D-схемы) и/или табличную шахматку, позволяя визуально выбирать квартиры.</p> <p>Поддерживаются детальные фильтры для поиска по параметрам (площадь, цена, этаж и т.д.). Все статусы сделок синхронизируются: есть предустановленные этапы (бронь, продано и пр.) с возможностью выгрузки отчетов по статусам <sup>1</sup>. Система не допускает коллизий статусов (например, двойного бронирования).</p>	<p><b>Интерактивная шахматка –</b> ключевой модуль Flatris. Пользователь видит таблицу этажей/секций с цветовой индикацией статусов (свободно, бронь, продано и т.д. <sup>18</sup>). Есть расширенные <b>фильтры</b> поиска: покупатель может задать дополнительные параметры, чтобы сузить выбор (например, по отделке, виду из окна и др.) <sup>19</sup>. Статусы сделок синхронизированы с CRM: при изменении этапа продажи в CRM статус лота меняется автоматически <sup>20</sup>. Список стандартных статусов включает: свободно, интерес, резерв, продано, не в продаже <sup>21</sup>.</p>
<b>Постпродажный сервис (Aftersales)</b>	<p>В текущей версии GRIDIX v1 основное внимание на этапе до продажи и в момент сделки. Специальных модулей сопровождения после продажи (например, работа с рассрочками, обращениями покупателей) <b>нет</b> – эти функции планируются в v2 (мобильное приложение клиента).</p>	<p>Flatris покрывает ряд задач пост-продажи: есть модуль финансового контроля, позволяющий отслеживать <b>платежи покупателей, графики рассрочки и этапы оплаты</b>, а также автоматически формировать договора и счета <sup>22</sup>. Таким образом, застройщик через Flatris может сопровождать клиента и после бронирования – до полного расчета. Отдельного приложения для клиентов при этом не предусмотрено.</p>
<b>Аналитика и визуализация данных</b>	<p>Предоставляется встроенный <b>ashboard аналитики</b>: застройщик видит популярность объектов (какие квартиры чаще выбираются), активность менеджеров, конверсию и другие метрики <sup>1</sup>. Можно экспортить отчеты в Excel/PDF для углубленного анализа или отчетности <sup>1</sup>. Также ведется сквозная аналитика маркетинга: отслеживается конверсия сайта (в среднем рост +40% после внедрения) <sup>23</sup>, стоимость лода и пр. в режиме реального времени.</p>	<p><b>Аналитические инструменты</b> встроены: Flatris показывает воронку продаж, эффективность менеджеров и ROI рекламных каналов <b>в реальном времени</b> <sup>24</sup>. Реализована сквозная аналитика рекламных кампаний от лода до сделки <sup>9</sup>. Предусмотрены отчеты о продажах, однако экспорт данных может требовать выгрузки через интеграцию (например, в Google Sheets). Готовых PDF-отчетов из системы нет.</p>

Критерий	GRIDIX v1	Flatris
<b>Мобильность и адаптивность</b>	Веб-платформа GRIDIX адаптирована под разные устройства: доступна через браузер на ПК и мобильных устройствах. Интерфейс современный, "облачный" (не требует установки) – 99.9% апдейт и автоматические обновления функционала <sup>25</sup> . Собственных мобильных приложений для менеджеров/агентов в v1 нет, но есть план в v2 для приложения клиента.	Flatris – <b>полностью веб-ориентированное решение</b> . Панель управления и виджеты адаптированы для работы на любом устройстве (десктоп, планшет, смартфон) <sup>26</sup> . Это позволяет руководить продажами "на ходу". В текущей версии отсутствуют нативные мобильные приложения, но сама CRM-система доступна онлайн 24/7.

**Примечание:** Обе платформы являются SaaS-решениями, постоянно развиваются и получают обновления. Flatris работает с 2018 года <sup>27</sup>, GRIDIX – более молодой продукт, но уже используемый в 12 странах <sup>28</sup>. Далее рассмотрены различия в архитектуре, интеграциях и коммерческих аспектах.

## Архитектура и интеграции, коммерческие условия (продолжение сравнения)

Параметр	GRIDIX v1	Flatris
<b>White-label и кастомизация</b>	Полная кастомизация под бренд застройщика доступна (на тарифе Pro): собственный домен проекта, фирменные цвета/логотипы и <b>white-label</b> решение без упоминания Gridix <sup>15</sup> . Возможна также установка на выделенный сервер при необходимости (для крупных клиентов).	Кастомный брандинг <b>доступен</b> на максимальном тарифе (Pro/Enterprise): можно убрать логотип Flatris, оформить виджеты в цветах компании и даже развернуть систему на отдельном сервере <sup>29</sup> . В обычных тарифах брендирование ограничено (виден логотип Flatris).
<b>API и синхронизация данных</b>	Открытый API предоставляется (в Pro-тарифе) для интеграции с внешними системами. Реализована <b>автосинхронизация</b> : данные о квартирах, ценах, статусах автоматически синхронизируются между Gridix, сайтом и CRM в режиме реального времени <sup>2</sup> .	API доступен начиная с тарифа Standard <sup>10</sup> , позволяя разработчикам расширять функциональность или интегрировать Flatris с другими сервисами. Поддерживаются штатные интеграции с Bitrix24, amoCRM (Kommo) и Pipedrive из коробки. Синхронизация статусов и лидов между Flatris и CRM происходит автоматически (через вебхуки и API ключ) <sup>30</sup> .

Параметр	GRIDIX v1	Flatris
<b>Экспорт и обмен данными</b>	<p>В Gridix предусмотрен <b>экспорт отчетов</b> (в XLSX/PDF) прямо из интерфейса <sup>1</sup> – удобно для обмена данными с руководством или аналитиками. Также поддерживается импорт данных (быстрая загрузка списка квартир из файлов при старте проекта – 380 квартир за 1 день, согласно кейсам <sup>31</sup> ).</p>	<p>Flatris предлагает интеграцию с Google Sheets для обмена данными – можно загружать/обновлять базу квартир через таблицы <sup>8</sup>. Авторазмещение на <b>порталах недвижимости</b> (например, экспорт данных на площадки объявлений) поддерживается встроенно <sup>32</sup>, что упрощает продвижение. Стандартных средств экспорта отчетов из интерфейса (в PDF/Excel) нет, но информацию можно получить через интеграции или отчеты внутри CRM.</p>
<b>Модель распространения и внедрения</b>	<p>SaaS-модель: облачная платформа с доступом по подписке. Регистрация и запуск проекта – <b>самостоятельно онлайн</b> (7 дней бесплатного пробного периода) <sup>33</sup> <sup>34</sup>. Разработчики предоставляют документацию, видеоуроки и поддержку на каждом этапе внедрения <sup>11</sup>. Проект можно настроить своими силами за считанные дни (или получить помочь партнёров Gridix).</p>	<p>SaaS-решение: доступ по подписке, облачная CRM для девелоперов. Предлагается пробный период 14 дней <sup>35</sup>. Для комплексного внедрения часто привлекаются сертифицированные интеграторы (пример – NurTek) – полный цикл подключения (настройка, обучение, доработка) занимает ~2–4 недели <sup>36</sup>. Однако простые сценарии можно запустить быстро: Flatris позиционируется как готовое решение с минимальными доработками, виджет внедряется за <b>1 день</b> <sup>37</sup>.</p>

Параметр	GRIDIX v1	Flatris
Тарифы и стоимость	<p><b>BASIC:</b> \$129/мес за проект (для одного ЖК) – включает базовый функционал (конструктор планировок, шаблоны, экспорт PDF), <b>без CRM-интеграции и командной работы</b> <sup>38</sup> <sup>39</sup>. &lt;br&gt; <b>PRO:</b> \$189/мес за проект – полный функционал (интеграция с CRM/ API, собственный домен, расширенные шаблоны, аналитика, поддержка) <sup>40</sup> <sup>41</sup>. &lt;br&gt; (<i>Гибкая система скидок при оплате вперед: до -20% за годовую подписку</i> <sup>42</sup>). Подписка помесчная, автопродление, оплата картой или по счету <sup>43</sup>.</p>	<p><b>START:</b> \$36/мес – до 300 квартир, все основные функции (шахматка, сайт-виджет, порталы, агентства) <sup>32</sup>. &lt;br&gt; <b>STANDARD:</b> \$56/мес – до 1500 квартир, дополнительно полная CRM-интеграция и API <sup>44</sup>. &lt;br&gt; <b>PRO:</b> \$116/мес – до 12,000 квартир, максимальный функционал + брендирование, приоритетная поддержка <sup>45</sup>. &lt;br&gt; <b>Enterprise:</b> для &gt;12k квартир – индивидуально (до 50k объектов) <sup>46</sup> <sup>47</sup>. &lt;br&gt; (<i>14 дней бесплатно на любом тарифе; скидки при оплате за несколько месяцев вперед бонусными неделями</i> <sup>48</sup>).</p>

**Уникальные преимущества GRIDIX v1:** Хотя функционально платформы близки, у текущей версии GRIDIX есть несколько отличительных плюсов:

- **Интерактивные планировки и динамические цены.** GRIDIX предлагает **конструктор интерактивных этажных планов** с наглядной визуализацией объектов <sup>49</sup>. Цены на квартиры могут обновляться автоматически по заданным правилам – эти изменения мгновенно отображаются на сайте (виджете) и в системе <sup>1</sup>. Flatris оперирует статичной ценой (изменения требуют ручного обновления базы или импорта), тогда как Gridix поддерживает динамическое ценообразование (актуально для распродаж, повышения цен по этапам строительства и т.п.).
- **Мощная сквозная аналитика “из коробки”.** В GRIDIX встроен дашборд, где в реальном времени видны ключевые метрики: популярность квартир, действия клиентов, эффективность менеджеров <sup>1</sup>. Эти данные позволяют застройщику принимать решения на основе фактов (например, какие планировки востребованы) без выгрузки данных во внешние BI-системы. Кроме того, возможность экспорта в Excel/PDF дает гибкость в отчетности <sup>1</sup>. Flatris тоже предоставляет аналитику по воронке и каналам <sup>24</sup>, но Gridix уделяет особое внимание наглядности и удобству аналитики (например, фиксирует, какие квартиры чаще выбирают онлайн).
- **Быстрое внедрение и простота использования.** GRIDIX позиционируется как self-service платформа: многие клиенты запускают ее самостоятельно за 1 день <sup>11</sup>. Интуитивный интерфейс снижает порог обучения – менеджеры могут сразу работать с системой. Flatris, при всей простоте виджета, часто внедряется с помощью партнеров-интеграторов, особенно для настройки CRM и бизнес-процессов (что может требовать больше времени) <sup>36</sup>. Таким образом, Gridix v1 выгодно отличается скоростью развёртывания и обучаемостью персонала.
- **Масштабируемость и гибкость архитектуры.** Gridix изначально рассчитан на работу с несколькими проектами и видами недвижимости в разных регионах. Уже сейчас платформа обслуживает **>150 проектов в 12 странах** <sup>23</sup>, что говорит о ее

универсальности. Поддержка **white-label** и собственного домена входит в стандартный функционал Pro-тарифа <sup>15</sup>, позволяя крупным застройщикам и партнерам использовать платформу под своим брендом без дополнительных доплат (у Flatris аналогичный режим доступен, но на Enterprise-уровне или оговаривается отдельно <sup>29</sup>).

- **Надёжность и безопасность.** Gridix размещается в облаке с SLA 99.9% аптайма <sup>25</sup>, регулярно обновляется (новые функции на всех клиентах сразу) и соответствует требованиям GDPR по хранению данных <sup>25</sup>. Flatris также облачный сервис, однако акцент на международные стандарты безопасности/конфиденциальности и глобальную инфраструктуру у Gridix выражен сильнее, что важно для клиентов из разных стран.

## Преимущества GRIDIX v2 (планируемые обновления)

(В разработке находится крупное обновление GRIDIX v2, призванное расширить экосистему за пределы возможностей Flatris и текущей версии GRIDIX. Ниже — ключевые нововведения.)

Новая функция (GRIDIX v2)	Описание и выгоды
<b>Кабинет агентства &lt;br&gt;(Agency Dashboard)</b>	Полноценный интерфейс для <b>агентств недвижимости</b> , сотрудничающих с застройщиками. Агентство сможет зарегистрироваться в системе и получать доступ к базам квартир девелоперов на платформе. Предусмотрены инструменты распределения лидов по агентам, контроль воронки продаж агентства и аналитика по эффективности каждого агента. Руководитель агентства видит сводные данные: сколько лидов получено, сколько сделок закрыто, рейтинг менеджеров, и пр. Также кабинет позволит агентству самостоятельно подключаться к новым проектам застройщиков на GRIDIX (маркетплейс новостроек). Эта функция создаст прозрачный и управляемый <b>канал продаж через партнеров</b> , чего нет в текущих версиях Flatris.
<b>Кабинет агента &lt;br&gt;(Agent CRM &amp; App)</b>	Индивидуальный <b>личный кабинет для риелтора/менеджера</b> . Каждый агент получит мини-CRM для работы со своими лидами: отслеживание статуса клиентов, напоминания, история коммуникаций. Встроен механизм создания подборок квартир для клиента – агент сможет в несколько кликов подобрать варианты из всех доступных новостроек на платформе (с учетом фильтров запроса) и отправить клиенту. Агентский кабинет предоставит доступ к единой базе новостроек (каталог объектов всех застройщиков в системе) – это даст риелторам инструмент единого окна для работы по всем объектам. Кроме того, агент сможет добавлять <b>свой собственный сток</b> (например, вторичку или эксклюзивные объекты) и управлять ими через CRM. Ничего подобного (единая база новостроек для агентов с CRM-функционалом) у Flatris пока нет – это существенное расширение целевой аудитории платформы.

<b>Новая функция (GRIDIX v2)</b>	<b>Описание и выгоды</b>
<b>Мобильное приложение покупателя &lt;br&gt;(Client App)</b>	<p>Новый сервис для конечных клиентов-застройщика – <b>мобильное приложение для покупателя квартиры</b>. После приобретения недвижимости клиент сможет через приложение отслеживать статус своего договора и оплаты: график платежей по рассрочке, поступление средств, оставшиеся суммы. Реализуются <b>push-уведомления</b> о важных событиях (например, приближение даты платежа, изменение стадии строительства дома, готовность документов). Также приложение станет каналом <b>сервиса</b>: покупатель сможет направлять обращения застройщику (например, запрос на перепланировку, гарантийное обслуживание), получать новости проекта, записи на просмотр и др. Такой постпродажный клиентский сервис увеличит лояльность покупателей. Ни Flatris, ни текущее поколение GRIDIX не предоставляют мобильного приложения для клиентов – это будет уникальным конкурентным преимуществом GRIDIX v2.</p>

**Почему это важно:** Новые модули GRIDIX v2 фактически превращают платформу в экосистему **для всех участников рынка недвижимости** – девелопера, агентства, агента и покупателя. Это отражает современные best-practice тенденции: создание единого цифрового пространства, где информация о квартирах, клиентах и сделках течет без разрывов между сторонами. Flatris сегодня ориентирован преимущественно на застройщиков, тогда как GRIDIX v2 планирует охватить и смежные роли, что может стать решающим фактором при выборе платформы для крупных девелоперов и сетевых агентств.

## Выводы и краткое резюме

**GRIDIX v1 vs Flatris:** Оба решения закрывают базовые потребности девелоперов в продаже недвижимости онлайн: ведение **каталога квартир**, показ актуальных статусов, **виджет** интерактивной шахматки на сайт, сбор лидов и интеграция с CRM, а также привлечение **партнерских агентств**. Flatris зарекомендовал себя как надежная CRM-платформа для застройщиков, предлагающая понятный интерфейс и богатый функционал (включая управление рассрочками и финансовой частью сделки) <sup>22</sup>. GRIDIX v1, будучи более новой платформой, делает упор на **технологичность и скорость**: современная визуализация (интерактивные планы этажей), мгновенная синхронизация, **автоматизация** и аналитика, способные повысить конверсию продаж на ~40% <sup>23</sup>. По некоторым параметрам сейчас лидирует Flatris (например, модуль финансового постпродажного обслуживания у Gridix пока отсутствует), однако GRIDIX стремительно догоняет и превосходит: уже сейчас в нем есть встроенные инструменты динамического ценообразования и экспорта аналитики, а грядущее обновление v2 выведет его на новый уровень.

**Преимущества GRIDIX v2:** Следующая версия GRIDIX нацелена на **широкое охват рынка**. Внедрение кабинетов для агентств и агентов сделает платформу привлекательной не только для девелоперов, но и для брокерских компаний – фактически, Gridix станет **единой экосистемой B2B2C**. Дополнение в виде мобильного приложения для покупателей закроет полный цикл: от первого выбора квартиры на сайте до сопровождения клиента после сделки – все в цифровом режиме. Ни Flatris, ни другие конкуренты локального рынка пока не предлагают подобного комплексного решения «под ключ». Это формирует уникальное торговое предложение GRIDIX: **платформа, объединяющая всех участников продажи недвижимости на одной цифровой площадке**.

Таким образом, для застройщиков, которые ищут не просто "шахматку" для отдела продаж, а **инновационное конкурентное преимущество**, GRIDIX (особенно с выходом v2) может предоставить более **широкий функционал и эффективность**, чем текущая версия Flatris, опираясь на лучшие практики рынка <sup>24</sup> <sup>1</sup>. Выбор между системами будет зависеть от приоритетов компании: если важна проверенная классика и финансовые модули – в пользу Flatris; если ставка на инновации, скорость и единую платформу для всех – то GRIDIX уже сейчас и в перспективе выглядит крайне привлекательным решением.

**Источники:** Официальные материалы Flatris <sup>50</sup> <sup>22</sup> и GRIDIX <sup>2</sup> <sup>1</sup>, сравнительный анализ функционала и информации о планах развития (GRIDIX v2).

---

<sup>1</sup> <sup>2</sup> <sup>3</sup> <sup>7</sup> <sup>11</sup> <sup>15</sup> <sup>23</sup> <sup>25</sup> <sup>28</sup> <sup>31</sup> <sup>33</sup> <sup>34</sup> Gridix - Интерактивные планировки для недвижимости |

Рост конверсии на 40%

<https://www.gridix.live/ru>

<sup>4</sup> <sup>9</sup> <sup>10</sup> <sup>18</sup> <sup>22</sup> <sup>24</sup> <sup>26</sup> <sup>29</sup> <sup>32</sup> <sup>36</sup> <sup>44</sup> <sup>45</sup> <sup>50</sup> Услуги - Внедрение FLATRIS | NurTek

<https://nurtek.uz/flatris.html>

<sup>5</sup> Шахматка квартир для CRM - Pipedrive, Kommo | FLATRIS

<https://flatris.com.ua/ru/products/shahmatka-dlya-pipedrive-kommo>

<sup>6</sup> <sup>12</sup> <sup>13</sup> <sup>19</sup> <sup>27</sup> <sup>37</sup> Интерактивный каталог (шахматка) квартир для сайта жилого комплекса |

FLATRIS

<https://flatris.com.ua/ru/products/interaktivnaya-shahmatka-kvartir-dlya-sajta-zhk>

<sup>8</sup> <sup>20</sup> <sup>21</sup> <sup>30</sup> Приложение Flatris от разработчика FLATRIS

<https://www.bitrix24.kz/apps/app/flatris.flatris/>

<sup>14</sup> <sup>38</sup> <sup>39</sup> <sup>40</sup> <sup>41</sup> <sup>42</sup> <sup>43</sup> <sup>49</sup> Тарифы и цены - Gridix | От \$129/месяц | Gridix

<https://www.gridix.live/ru/pricing>

<sup>16</sup> <sup>17</sup> Подключить агентства недвижимости к продажам квартир всего за пару минут. | FLATRIS

<https://flatris.com.ua/ru/products/podklyuchenie-agentstv-nedvizhimosti>

<sup>35</sup> <sup>46</sup> <sup>47</sup> <sup>48</sup> Стоимость шахматки для сайта, отдела продаж, партнеров и порталов | FLATRIS

<https://flatris.com.ua/ru/plans>