

<< ИП МВА >>



**ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ**

**Маленьких Валентин Александрович**

**ИНН 471420878620, ОГРНИП 317470400039824**

адрес: 188544, Ленинградская область,

г. Сосновый Бор, ул. Петра Великого, д.14, пом. 37

тел.: +7 965 029 79 29



---

**«Пункт Эко Транспорта «SBOR\_GO»**  
**(Аренда и ТО Эко Транспорта. Туризм в движении)**

### **РАЗДЕЛ ПЕРВЫЙ**

Описание целей проекта. Описание продукции/работ/услуг.

Общий обзор рынка и конкурентов



**Неизменным спросом у жителей нашего города пользуется услуга по прокату электросамокатов, которую Заявитель оказывает второй летний сезон подряд.**

Электросамокат – это современное, удобное, быстрое, экологичное средство передвижения по городу, которое не занимает много места на дороге или тротуаре, помогает бороться с загрязнением воздуха, и может доставить много положительных эмоций своему водителю. Спрос на прогулки по городу на электросамокате неуклонно растет. Этому также способствует тот факт, что в последнее время Администрацией города и Ленинградской атомной электростанцией воплощаются в жизнь множество качественных проектов улучшения инфраструктуры города, в том числе для пешеходов и велосипедистов, за что им отдельное «Спасибо!»

На сегодняшний день уже построены и запущены 2 этапа велодорожки, общая протяженность около 6 км. Первый этап, расположен на побережье Финского залива, от ул. Соколова до ЛАЭС, частично проходит по побережью Финского залива. Второй этап проходит по лесному массиву от городского пляжа до ул. Ленинградской, вдоль реки «Глуховка». Ведется проектирование и готовится реконструкция пешеходной зоны по ул. Соколова (исполнение 2021-2022 года). Так же наш город выиграл всероссийский грант на реализацию проекта благоустройства южной части Приморского парка и входа на городской пляж. Попутно ведется проектирование еще 9 км участка 3-го этапа велодорожки. От ул. Ленинградской до пляжа в дер. Липово., будет частично проходит по побережью Финского залива. Итого общая протяженность инфраструктуры будет около 20 км, не считая городских улиц и тротуаров. Есть где кататься. Есть что посмотреть.

На сегодня имею 7 электросамокатов, а также сервис-центр по обслуживанию "пешеходного транспорта" (самокатов, электросамокатов, велосипедов). В следующем сезоне хочу добавить в ассортимент услуг выдачу велосипедов и классических самокатов, и увеличить количество электросамокатов, доступных для проката. Расширение деятельности повлечет развитие новых рабочих мест.

Глобальной целью проекта является создание экосистемы пешеходного транспорта, его аренда и сервис по обслуживанию, а также внутренний туризм, досуг и экскурсии в г. Сосновый Бор.

Отправной точкой достижения цели является открытие первого полноценного пункта (торгового павильона), в районе городского пляжа (по ул. Соколова) и велодорожки, где будут выдаваться в прокат электросамокаты, обычные самокаты и велосипеды, а также осуществляться ремонт и техническое обслуживание, в т.ч. продажа зап. частей, комплектую-

щих и аксессуаров, т.е. будет создана своего рода экосистема в сфере пешеходного транспорта.

В зимний период хочу рассмотреть аренду лыж, санок, ватрушек и прочего зимнего инвентаря, и транспорта. Одним из главных аспектов данного проекта является правильное времяпрепровождение на свежем воздухе, развитие кругозора и повышение иммунитета.

Дополнительно есть стержневая идея по открытию направления «Туризм в движении». Сосновый Бор и прилегающие территории имеют глубокую и интересную историю. Вот только некоторые значимые, туристические места в г. Сосновый Бор, доступные из официальных источников:

**СПОРТИВНЫЕ ОБЪЕКТЫ:** Стрельбище Ленинградской АЭС, Новое футбольное поле, Скейт-парк, Волейбольный центр «Динамо», Спорткластер «Станция «Спортивная», Биатлонная трасса «Малахит»

**МУЗЕИ:** Музейно-выставочная экспозиция Ленинградской АЭС, Сосновоборский городской музей, Художественный музей современного искусства;

**ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТИ:** «Андерсенград», Бюст академика Анатолия Александрова, Уличная скульптура «Золотая рыбка», Братское захоронение «Устье», Мемориальный комплекс «Защитникам Отечества», Сквер «Жертвам радиационных катастроф и аварий», Дом судовладельца и купца Петрова, Памятник жителям деревни Устье, Памятник Михаилу Ломоносову у главного корпуса НИИ ОЭП.

Здесь бывал Петр Первый. В начале XX века работал Калищенский стекольный завод. Есть красивый сказочный городок «Андерсенград». Неподалеку от города находится знаменитая «Бухта батарейная» и крепость «Копорье». В округе много красивых и исторически ценных мест.

В связи с этим, я хочу создать информационный сервис, мобильное приложение, карту, где будут показаны интересные маршруты и достопримечательности для поездок и осмотра на «Пешеходном транспорте». А в последствии проработать с историками и экскурсоводами и запустить экскурсии на электросамокатах, велосипедах и прочем пешеходном транспорте.

Конкурентная среда в нише «проката» по нашему городу практически не развита. Из проведенного конкурентного анализа, и наблюдением за действием конкурентов на рынке, явно видно не особое желание конкурентов к развитию, а именно полное отсутствие рекламы, отсутствие движений в группах в соц. сетях, не берут трубки по указанным номерам телефона. Кроме того, сама деятельность конкурентов вызывает сомнения в оформлении сделки с конечным покупателем. Отсутствие опубликованных договоров, актов, опубликованных

правил пользования, отсутствие контрольно-кассовой техники, и порой даже отсутствие юридического лица. По факту, оба моих конкурента - это физ.лица предлагающие по 2 собственных, семейных электросамоката.

Предпосылки для реализации данного проекта обусловлены современным развитием транспортной среды в г. Сосновый Бор, и в целом стремлением человечества к заботе о собственном здоровье и переходе на экологичные виды транспорта, в том числе – пешеходный транспорт.

## РАЗДЕЛ ВТОРОЙ

### Оценка спроса и предложения на рынке

Количество заявок, особенно в дни с хорошей погодой значительно (в три - четыре раза) превышает количество самокатов, имеющихся в наличии с учетом необходимости их подзарядки.

Некоторые цифры: в среднем за выходной день поступает 15-20 звонков, из которых получаю 5-7 заказов, в среднем по 2,5 самоката (когда 1 ед. берут, когда 5 или 6 ед. одновременно). В большей части популярен тариф «2 часа», но определенной популярностью пользуются тарифы «вечер-ночь-утренний возврат» и «сутки». В летние рабочие дни, так же наблюдается повышенный спрос. Как правило, большинство самокатов на вечер, уже забронированы в дневное время.

А самый запоминающийся день, был в одну из суббот июля 2020, когда я сделал 12 отказов в выдаче по 2-3 самоката, т.к. уже все было занято или забронировано. Итого я мог бы сдать еще 30 самокатов в этот день. И такие дни бывают часто, особенно летом.

Как обращал Ваше внимание выше, что других предложений на рынке города особо не представлено. Поэтому адекватно проанализировать предложение рынка нет возможности.

---

### Оценка факторов, которые могут оказать влияние в ходе реализации проекта:

Несомненно, ключевым фактором является хорошая погода и отсутствие осадков. По опыту сезона 2019 и 2020 в нашем городе 80-85% дней летнего сезона (апрель-октябрь) вполне подходит для комфортного катания на пешеходном транспорте. Кататься на электросамокатах можно в любую «плюсовую» и сухую погоду. Например, в ноябре 2019 было сухо и без осадков, и я пару раз сдавал самокаты в это время.

Так же к факторам риска стоит отнести менталитет некоторых клиентов, берущих в аренду имущество. Некоторые крайне небрежно относятся к технике. Нарушают правила эксплуатации и безопасности. Конечно, в случае возникновения таких прецедентов, мы оперативно реагируем штрафными санкциями, но техника все равно страдает. К счастью таких клиентов 1% от общего числа, поэтому мы не видим в этом большой проблемы, с учетом запущенного сервиса по обслуживанию транспорта.

К нейтральным факторам риска можно отнести работу законодательной власти, в сфере наведения законного порядка в сфере средств индивидуальной мобильности. Предполагаю,

что твердость закона будет способствовать только улучшению климата в данной нише бизнеса.

---

**Прогнозы объемов реализации деятельности,**

**Анализ рынка показывает, что данный вид деятельности имеет восходящий тренд.**

<b>Наименование</b>	<b>Сумма средней выручки в месяц (руб.)</b>	<b>Коэффициент</b>
Текущий объем продаж	90 000	1,0
Увеличение объёма оборудования (до 14 самокатов)	180 000	2,0
Увеличение объёма оборудования и открытие точки «Пляж»	270 000	3,0

Более детальные расчеты представлены в разделе 4.

**Методы и способы реализации, рекламы и продвижения продукции.**

Стараемся максимально эффективно использовать все методы рекламы, а именно:

- «Офлайн»: раздача визиток на кассах магазинов партнеров, фитнес клубов и тп., расклейка афиш на городских рекламных стендах, спонсорство в образовательной игре «iMoms» и «УмЗаРазум».

- «Онлайн»: Активное ведение группы в «ВКонтакте» и «Инстаграмм» с более 1100 живых подписчиков живущих или работающих в г. Сосновый Бор и ближайших поселениях. Таргетированная реклама «ВКонтакте». Контекстная реклама «Яндекс Директ», размещение в каталогах и справочниках, на местных ресурсах, а также в «Яндекс Картах» и «Яндекс Справочнике».

Но несомненно лучше всех работают положительные эмоции клиентов, которые возвращаются и делают повторные заказы, а также рекомендуют своим близким, образуя хорошее «сарафанное радио». Бывали дни, когда все бронь занята повторными клиентами, а по рекламе все равно звонят люди, и приходится отказывать. Подобный случай описывал выше.

**Определение стратегии ценообразования.**

Стратегия ценообразования основана на анализе других пунктов проката в регионе и по всей России, методом изучения сайтов и групп в социальных сетях. Стратегия ценообразования позитивно утверждена отзывами клиентов, о том, что цена является разумной и не завышенной.

### РАЗДЕЛ ТРЕТИЙ

Технологический процесс бизнеса представляет из себя в первую очередь коммуникацию с клиентом через группы в соц. сетях либо по официальному номеру телефона пункта проката.

Оказание услуги проката осуществляется после предварительного бронирования, на точке «Арендодателя», на основании договора-оферты, размещенного в информационно-телекоммуникационной сети Интернет (см. QR-код выше), с оформлением актов приема-выдачи самокатов и выдачей кассовых чеков, что обеспечивает максимальную простоту и удобство получения самоката клиентом, а также обеспечивает соблюдение прав клиентов как потребителей услуги. Следует отметить, что заявитель является дисциплинированным налогоплательщиком, деятельность ведется им в строгом соответствии с действующим законодательством при своевременной оплате налогов и иных платежей. Перед непосредственным отправлением клиента в поездку на арендованном электросамокате я произвожу осмотр и техническую подготовку транспорта к работе, провожу инструктаж по управлению и безопасности при езде на электросамокате. После завершения поездки я также провожу осмотр и проверку всех агрегатов электросамоката и оформляю акт возврата имущества из проката. Уточняю мнение и пожелание клиента, вручаю клиенту фирменную визитку с отметками дисконтной программы. Все клиенты регистрируются в системе учета клиентов, продаж и заказов (CRM).

В моей команде есть профессиональный механик по ремонту «пешеходного транспорта» (электросамокаты, велосипеды, обычные самокаты, сигвеи и прочее). Мы своевременно проводим техническое обслуживание каждого самоката. Заботимся о надежности ремонта и используем качественные запасные части. Исправный самокат – залог безопасности поездки для наших клиентов и долговечности нашей деятельности.

К вопросу о развитии проекта. Сейчас я арендую микропомещение, площадью 3 м<sup>2</sup>, в офисном здании, по месту своей основной работы. В это помещение помещаются 5-8 самокатов. Ремонт и ТО осуществляем в собственном гаражном боксе, транспортирую туда самокаты на своем автомобиле. Конечно это не очень удобно и совсем не рационально по времени и трудозатратам.

Мое виденье будущего этапа в развитии. Окончательное решение вопроса с администрацией города о выделении земельного участка под размещение стационарного торгового павильона площадью не менее 40-50 м<sup>2</sup>. Предварительное согласие администрации мною уже получено. Дальнейшее дело в процессе оформления документации на выделение зе-

мельного участка и согласование по подключению электропитания. Обустройство внутренней и прилегающей территории. Установка павильона и закупка оборудования

Рабочий персонал. Потребуется 2 менеджера торговой точки, 1 экскурсовод и 1 механик, оформление в штат ИП Маленьких В.А. Заработная плата предполагается сдельной: оклад + % от выручки, официальными выплатами, с перечислением НДФЛ и взносов. Премияльная часть повысит интерес и ответственность сотрудников. Предпочтительно наем сотрудников студентов и молодежи. Т.к. эти люди заинтересованы современной темой электротранспорта, они энергичны и способны привлекать «своих» клиентов, развивать дело в массы.

Более подробно об инвестициях в сводной таблице предполагаемых затрат:

№	Предмет расхода	Цена за ед. (руб.)	Количество	Сумма (руб.)
1	Торговый павильон 50 м2	350 000	1	350 000
2	Электрификация павильона	30 000	1	30 000
3	Система сигнализации	30 000	1	30 000
4	Видеонаблюдение	30 000	1	30 000
5	Стеллажи и торговая мебель. Прочее обустройство торговой точки	30 000	1	30 000
6	Ноутбук / Кассовый аппарат	45 000	1	45 000
7	Подключение интернета (модем + роутер)	5 000	1	5 000
8	Электросамокат Kugo ES 3	30 000	10	300 000
9	Электросамокат Segway NineBot ES-4	33 000	10	330 000
10	Самокат 2-х колесный взрослый	6 000	10	60 000
11	Самокат 2-х колесный детский	4 000	10	40 000
12	Комплект безопасности (шлем, перчатки, защита)	1500	20	30 000
13	Велосипед взрослый	17 000	10	170 000
14	Велосипед детский подростковый	10 000	5	50 000
15	Склад запасных частей для ремонта и ТО	30 000	1	30 000

16	Закупка аксессуаров и гаджетов для «пешеходного транспорта» для розничной торговли	30 000	1	30 000
17	Оснащение электросамокатов доп. оборудованием безопасности (Электромагнитный замок, GPS/GSM трекер)	8 000	27	216 000
18	Разработка мобильного приложения, с маршрутной картой и экскурсионными точками	150 000	1	150 000
19	Реклама. Оклеивка павильона	30 000	1	30 000
20	Тожественное проведение "дня открытия"	14000	1	14000
21	Гидроизоляция части самокатов (для возможности проката в любую погоду)	30 000	1	30 000
		СУММА (руб.):		2 000 000

**Календарный план**

№ п/п	Решаемая задача	Мероприятие/ Мероприятия	Дата Начала	Дата Завершения	Ожидаемые итоги
<b>1</b>	Оформление земельного участка	Оформление земельного участка в администрации города	Осень 2020	Декабрь 2020	Получение документации на аренду земельного участка под размещение павильона
<b>2</b>	Закупка оборудования	Закупка оборудования	Осень 2020	Зима 2021	Закупка оборудования Закупка торгового павильона
<b>3</b>	Подготовка торговой точки	Установка павильона. Подключение элект-	Январь	Март 2021	Готовый к работе торговый павильон

		тропитания	2021		
<b>4</b>	Разработка мобильного приложения	Составление технического задания и его реализация	Осень 2020	Март 2021	Готовое к работе мобильное приложение с картой маршрутов и достопримечательностей города
<b>5</b>	Маркетинговая подготовка	Разработка рекламных компаний. Разработка макетов и печать рекламных материалов	Осень 2020	Февраль 2021	Готовый набор и комплект рекламных и маркетинговых решений
<b>6</b>	Физическое открытие точки	Запуск точки проката	Апрель 2021	Апрель 2021	Рабочая точка в тестовом режиме
<b>7</b>	Официальное открытие точки	Торжественное открытие	Май 2021	Май 2021	Полноценный запуск торговой точки, презентация мобильного приложения и туристических маршрутов

**Раздел четвертый**

**Бизнес – модель «Канва»**

<p><b>Ключевые партнеры</b></p> <p>- продажа зап.частей и аксессуаров для техники</p> <p>- СММ рекламные специалисты</p>	<p><b>Ключевые виды деятельности</b></p> <p>- Прокат транспорта</p> <p>- Ремонт и обслуживание</p>	<p><b>Уникальное ценностное предложение</b></p> <p align="center">Прокат транспорта. Досуг. Туризм</p>	<p><b>Взаимоотношения с клиентами</b></p>	<p><b>Потребительские сегменты</b></p> <p align="center"><b>Кто является нашим клиентом?</b></p> <p>Большая часть жителей г. Сосновый Бор от 14 до 55 лет желающие прокатиться на «средствах индивидуальной мобильности»</p>
	<p><b>Ключевые ресурсы</b></p> <p>- техника</p> <p>- реклама</p> <p>- сотрудники</p>		<p><b>Каналы сбыта</b></p> <p>- социальные сети</p> <p>- «сарафанное радио»</p> <p>- раздаточные материалы у партнеров</p>	
<p align="center"><b>Структура издержек</b></p> <p>- Оперативное обслуживание и ремонт техники</p> <p>- Склад запасных частей</p> <p>- Реклама и продвижение в соц. сетях</p> <p>- Раздаточная продукция</p>			<p align="center"><b>Потоки поступления доходов</b></p> <p align="center">Выручка от проката:</p> <p align="center">Средний чек 1300 руб.</p> <p align="center">От 70 до 100 чеков ежемесячно</p> <p align="center">Выручка от ремонта и обслуживания:</p> <p align="center">Средний чек 3000 руб.</p> <p align="center">От 3 до 10 чеков ежемесячно</p>	

**Описание всех участников бизнес-проекта**

<b>№</b>	<b>Должность</b>	<b>Обязанности</b>	<b>Сотрудник</b>
<b>1</b>	<b>Администратор</b>	Прием заявок по всем каналам связи. Запись клиентов. Напоминание о бронировании клиенту.	<b>Маленьких Кристина Борисовна</b>
<b>2</b>	<b>Менеджер точки</b>	Выдача и оформление самокатов в прокат.	<b>Маленьких Валентин Александрович</b>
<b>3</b>	<b>Операционный директор</b>	Контроль администратора и менеджера. Ведение финансового учета. Учет договоров и клиентов проката. Решение вопросов по обслуживанию техники. Поиск и заказ зап. частей. Организационная работа	
<b>4</b>	<b>Специалист по рекламе</b>	Ведение социальных сетей (VK, Instagram). Настройка и ведение таргетированной рекламы VK и Insta, Яндекс директ. Формирование фото и видео контента. Написание текстов. Отрисовка макетов для полиграфии	
<b>5</b>	<b>Механик</b>	Ремонт и техническое обслуживание оборудования	<b>Нечаев Александр Владимирович</b>

Организационно-правовая структура предприятия – зарегистрированный в установленном законом порядке индивидуальный предприниматель. Лицензия на ведение указанной деятельности не требуется. При ведении деятельности: соблюдение требований закона о защите прав потребителей, КоАП РФ, правил дорожного движения, запрет на алкоголь при езде на самокате.

**РАЗДЕЛ ПЯТЫЙ**

<b><u>Каналы денежных потоков</u></b>					
<b>Доходы</b>			<b>Расходы</b>		
1	Прокат		1	Текущий ремонт	
2	Ремонт и ТО		2	Капитальный ремонт	
3	Продажа зап.частей и акссесуаров		3	Заработная плата	
4	Туристические услуги		4	Реклама	
5	Прочие доходы		5	Налоги	
			6	Хоз. Нужды	
			7	Аренда помещения	
<b><u>Текущий баланс доходов и расходов (составлен по среднему за период 01/05/20 - 30/09/20)</u></b>					
-			-		
<b>Доходы</b>			<b>Расходы</b>		
1	Выручка прокат	85 000 Р	1	Аренда и эл-во	5 000 Р
2	Выручка ремонт	5 000 Р	2	Заработная пла- та (30%)	30 000 Р
3	Продажа запчастей	4 000 Р	3	Платная реклама	5 000 Р
			4	Налоги и взносы	3 000 Р
			5	Обслуживание ККТ	2000 Р
	Сумма:	94 000 Р		Сумма:	45 000 Р
		<b>итого сальдо:</b>			
		<b>49 000 Р</b>			
<b>Рентабельность (%)</b>		<b>47,8</b>			

**Прогнозируемый баланс доходов и расходов (составлен исходя из предполагаемой выручки при реализации бизнес плана)**

Доходы			Расходы		
1	Выручка прокат	250 000 Р	1	Аренда и эл-во	10 000 Р
2	Выручка ремонт	35 000 Р	2	Заработная плата	70 000 Р
3	Продажа запчастей	15 000 Р	3	Платная реклама	10 000 Р
4	Туризм	50 000 Р	4	Налоги и взносы	10 000 Р
			5	Обслуживание ККТ	5000 Р
	Сумма:	350 000 Р		Сумма:	105 000 Р
		<b>итого сальдо:</b>			
		<b>245 000 Р</b>			
<b>Рентабельность (%)</b>		<b>70,00</b>			

**Расчет окупаемости**

<b>Инвестиции по бизнес плану:</b>	<b>2 000 000 Р</b>
<b>Окупаемость (в месяцах)</b>	<b>8,20</b>

**Анализ рисков и способы их минимизации**

<b>№</b>	<b>Описание риска</b>	<b>Возможные последствия</b>	<b>Путь минимизации риска</b>
<b>1</b>	Плохие погодные условия. Повышенные атмосферные осадки	Падение спроса	Гидроизоляция всего (или части) оборудования ⇒ Возможность эксплуатации в дождь
<b>2</b>	Вандализм. Небрежная эксплуатация	Быстрый выход из строя части оборудования	Повышение контроля ответственности клиента. Увеличение штрафов за нарушения. Оперативный ремонт (восстановление)
<b>3</b>	Приход федеральных сетей	Падение спроса	Улучшение условий аренды. Возможное снижение цены Введение спецтарифов Увеличение рекламного влияния
<b>4</b>	Вступление нового законодательства	Возможное снижение спроса из-за непонимания введенных изменений	Приведение процессов под законодательный уровень. Грамотное разъяснение клиентам законодательства «Средств индивидуальной мобильности» (СИМ) всеми возможными каналами информации

## **Представление операционного и финансового учета компании**

Операционный и финансовый учет производится в автоматизированной системе учета клиентов (CRM) “HelloClient”.

В системе отражаются следующие события:

- Регистрация клиента. Его ФИО и контакты
- Бронирование
- Оформление сделки
- Комментарии и отзывы по выполненной заявке

Система способна формировать отчеты:

- Общее количество продаж по видам услуг
- Общее количество клиентов
- Количество повторных клиентов
- Выручка / Расход / Прибыль
- Средний чек

Доступ в систему или выгрузку отчетов готов предоставить реальному инвестору по запросу, т.к. данная информация относится к ноу-хау и коммерческой тайне заявителя.

ИП Маленьких В.А. использует систему налогообложения «Доход минус расход». Самостоятельно ведет налоговый и кассовый учет. Имеет ККТ (Контрольно-кассовую технику)

## Заключение

Считаю данный проект здоровым и перспективным для развития транспортной и туристической инфраструктуры города Сосновый Бор, Ленинградской области, а также всей Российской Федерации.

Маленьких В.А. с большим интересом готов заняться разработкой данного проекта, реализовать его уже в сезоне 2021 года, а в дальнейшем масштабировать на все города присутствия атомных станций, а также на Ленинградскую область и всю Российскую Федерацию.

### Контакты:

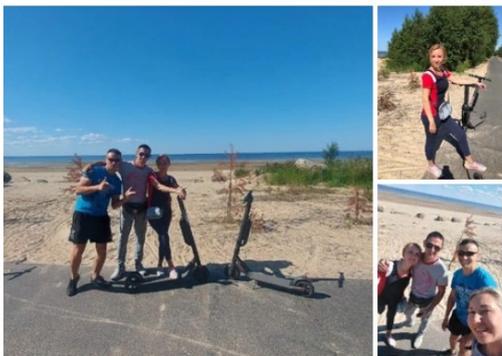
+7 965 029 79 29 [Valentinmal@gmail.com](mailto:Valentinmal@gmail.com)

Vk.com/sbor\_go Instagram: @sbor\_go

Ниже несколько отзывов от наших клиентов.



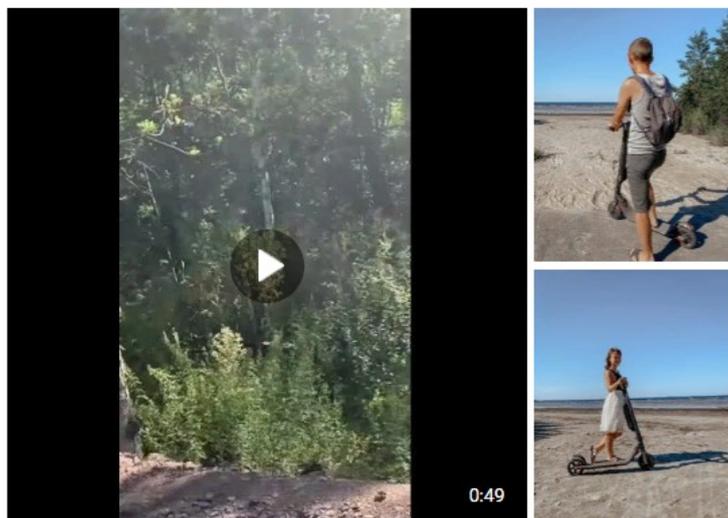
**Наталья Павлова** 20 авг 2020 в 17:08  
Прекрасно погоняли, с ветерком , спасибо #sbor\_go  
[Посмотреть все изображения](#)



[Ответить](#)



**Надюшка Кудринская** 11 авг 2020 в 21:40  
Покатались на электросамокатах с мужем по набережной залива- с ветерком )спасибо за прекрасную возможность весело провести время и получить массу положительных эмоций !!!  
[Посмотреть все изображения](#)



[Ответить](#)



**Анастасия Берестова** 6 авг 2020 в 19:17

Покатались с детьми очень хорошо. Все остались очень довольны... спасибо



Ответить



**Наталья Богданова** 21 окт 2019 в 9:14

Чудо самокаты и новая велодорожка залог хороших выходных!!! Получили массу удовольствия!! Спасибо большое!!!👍

Посмотреть все изображения



Ответить

❤️ 2

*«Погнали с нами!»*