

ООО «МИ-МИ»

РУКОВОДСТВО ПОЛЬЗОВАТЕЛЯ

Программное обеспечение для управления партнерскими сетями

FinMe

Версия 1.0

Москва, 2026 г.

admin@fin-me.ru | <https://fin-me.ru>

1. Введение

Настоящее руководство описывает порядок работы с программным обеспечением FinMe — программой для ЭВМ, предназначенной для управления партнерскими сетями по модели оплаты за целевое действие (CPA, Cost Per Action).

Документ предназначен для пользователей платформы: менеджеров, администраторов и агентов, работающих с системой в рамках своих полномочий.

1.1. Назначение системы

FinMe обеспечивает полный цикл управления партнерской сетью: подключение организаций-заказчиков и агентов, распределение потока обращений пользователей, учет результативных действий, формирование витрин продуктов и услуг, а также предоставление аналитики по всем событиям в системе.

1.2. Требования для работы с системой

Для работы с платформой необходимо:

- Устройство с доступом в интернет (компьютер, ноутбук или планшет).
- Актуальная версия браузера: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari или Microsoft Edge.
- Учетные данные (логин и пароль), предоставленные администратором платформы.

Примечание: Установка дополнительного программного обеспечения на устройство пользователя не требуется. Доступ к системе осуществляется через браузер по адресу <https://fin-me.ru>

1.3. Структура документа

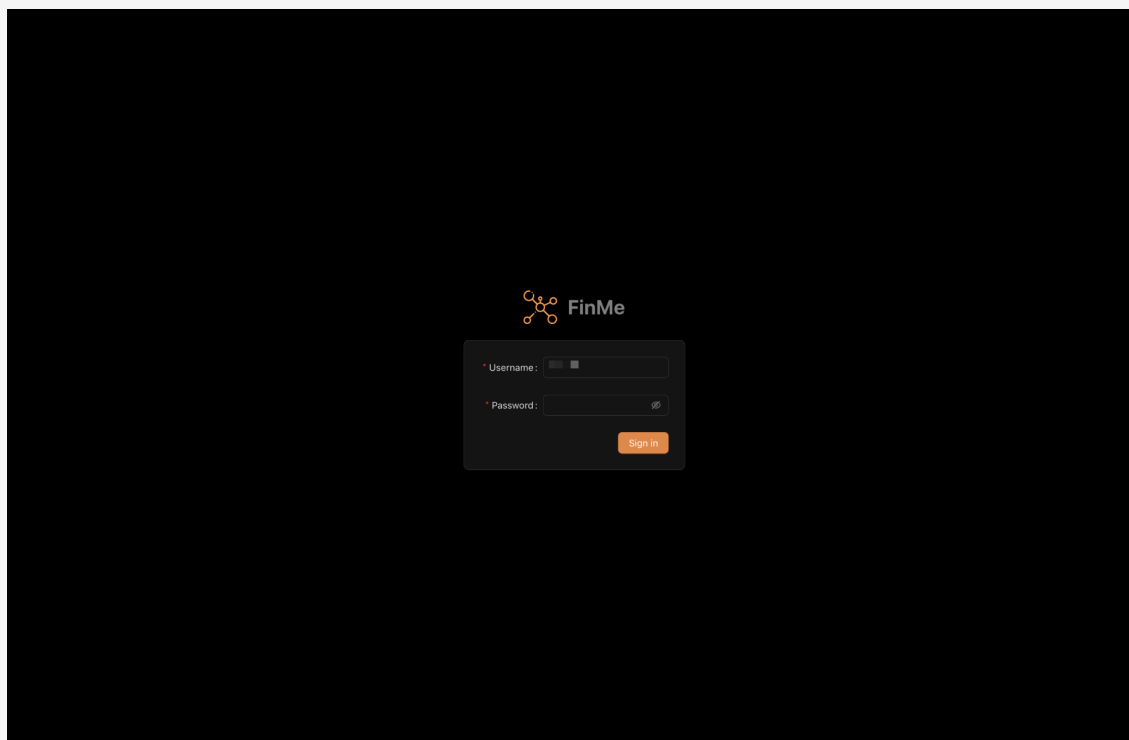
Руководство организовано по разделам, соответствующим основным функциональным блокам системы:

- Раздел 2 — Начало работы: вход в систему, общая навигация.
- Раздел 3 — Партнерская сеть: управление проектами, агентами, организациями-заказчиками, предложениями.
- Раздел 4 — Smartlink: настройка интеллектуального распределения потока обращений.
- Раздел 5 — Витрины: создание и настройка страниц-витрин.
- Раздел 6 — Отчетность: работа с отчетами и журналами.
- Раздел 7 — Управление доступом: роли, пользователи, права.

2. Начало работы

2.1. Вход в систему

Для входа в систему откройте браузер и перейдите по адресу <https://fin-me.ru>. На странице входа введите логин и пароль, предоставленные администратором, и нажмите кнопку «Войти».



Страница входа в систему FinMe

Примечание: Если вы не помните пароль или не можете войти в систему, обратитесь к администратору платформы по адресу admin@fin-me.ru

2.2. Общая навигация

После входа в систему вы попадаете в главный интерфейс. В левой части экрана расположено главное меню с разделами:

- Партнерка — управление проектами, группами проектов, доступами, агентами, организациями-заказчиками, предложениями и маршрутами.
- Отчеты — разделы «Группы», «Конверсии» и «Постбеки» для просмотра статистики и журналов.
- Smartlink — управление компаниями и ссылками для интеллектуального распределения потока обращений.
- Витрины — конструктор страниц: юридические лица, сценарии, дизайны, сайты, витрины, маршруты.



FinMe
kulaga

Партнерка

 Группы проектов

 Проекты

 Доступы 

 Агенты

 Заказчики

 Категории офферов

 Офферы

Отчеты

 Группы

 Конверсии

 Постбеки

Smartlink

 Компании

 Ссылки

Витрины

 Юр. лица

 Сценарии

 Дизайны

 Сайты

 Витрины

 Маршруты



В верхней части экрана отображаются фильтры и элементы управления, характерные для каждого конкретного раздела. В правом верхнем углу находится кнопка выхода из системы.

3. Партнерская сеть

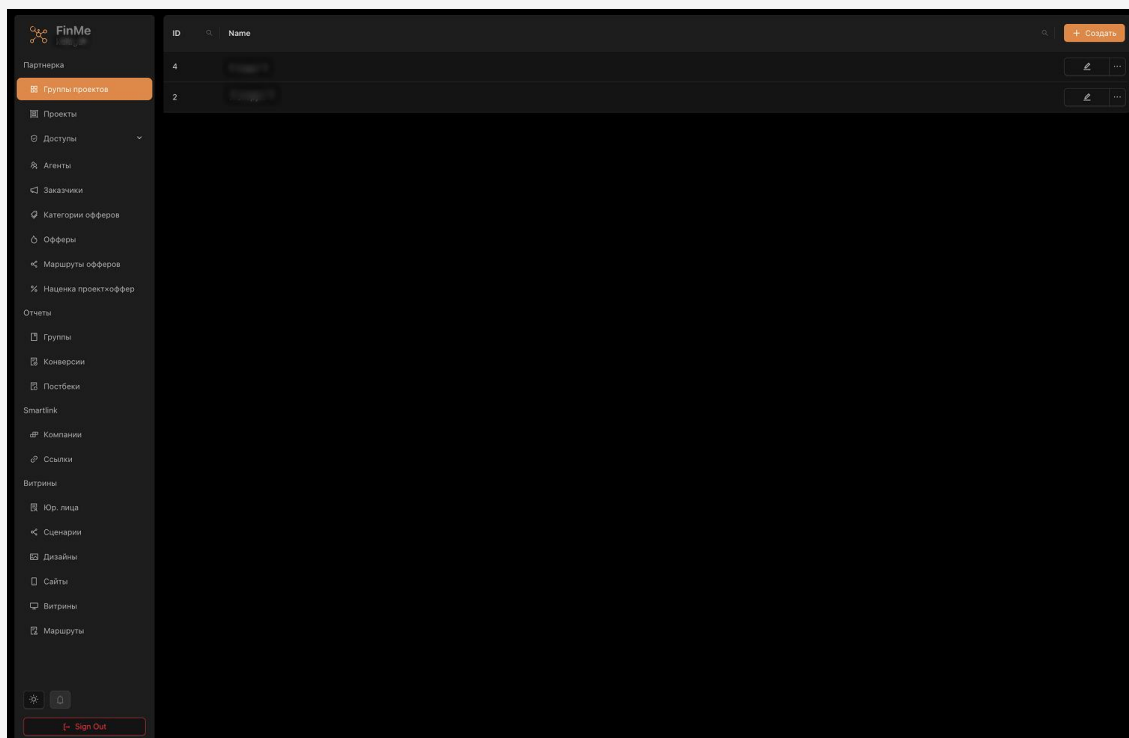
Раздел «Партнерка» содержит все инструменты для управления структурой партнерской сети: проекты, агенты, организации-заказчики, предложения и их маршруты.

3.1. Группы проектов

Группы проектов — верхний уровень иерархии. Они позволяют объединять проекты по любому удобному принципу (например, по направлению или источнику).

Для создания группы проектов:

1. Перейдите в раздел «Партнерка» → «Группы проектов».
2. Нажмите кнопку «+ Создать» в правом верхнем углу.
3. Введите название группы и сохраните.



Список групп проектов

3.2. Проекты

Проект — основная рабочая единица системы. К проекту привязываются агенты, предложения и настройки постбеков.

Для создания проекта:

4. Перейдите в раздел «Партнерка» → «Проекты».
5. Нажмите «+ Создать».
6. Заполните поля: название проекта, группа (выбирается из списка), CPA % (комиссия платформы).
7. При необходимости настройте переменные для ссылки (sub1–sub30), постбек-ссылки и статусы на стороне проекта.
8. Нажмите «Сохранить».

Редактор проекта

Редактор проекта: поля настройки, переменные ссылки, постбеки

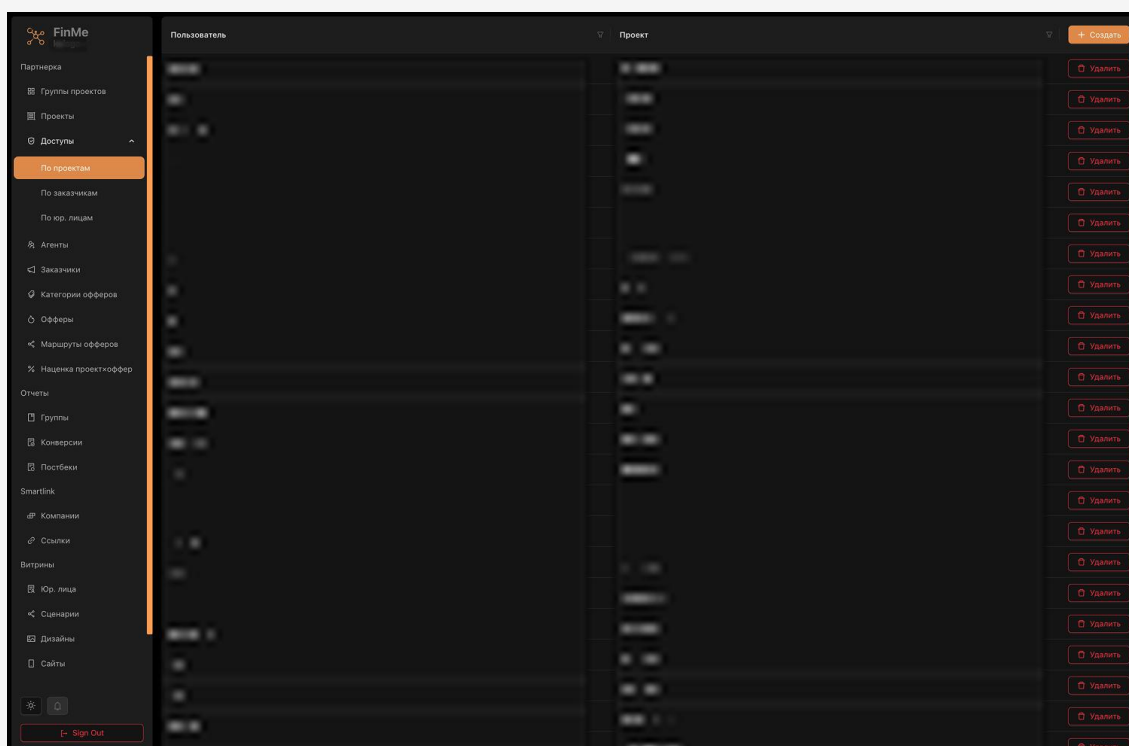
Примечание: Переменные `{external_id}`, `{amount}`, `{status}` и `sub1–sub30` позволяют передавать дополнительные данные в трекинговые ссылки и постбеки. Конкретный набор переменных определяется при настройке каждого проекта.

3.3. Управление доступами

Раздел «Доступы» позволяет настраивать, какие пользователи имеют доступ к конкретным проектам, организациям-заказчикам и юридическим лицам.

Доступы по проектам

Здесь отображается список пользователей и проектов, к которым им предоставлен доступ. Для добавления доступа нажмите «+ Создать», выберите пользователя и проект.



Управление доступами по проектам

Доступы по организациям-заказчикам

Аналогично настраивается доступ пользователей к конкретным организациям-заказчикам и их предложениям.

Доступы по юридическим лицам

Управление доступом пользователей к юридическим лицам, привязанным к витринам платформы.

3.4. Агенты

Агенты — участники партнерской сети, которые привлекают пользователей через свои каналы. Каждый агент работает в рамках назначенных ему проектов и предложений.

Для создания агента:

9. Перейдите в «Партнерка» → «Агенты».
10. Нажмите «+ Создать».
11. Введите название агента.
12. При необходимости настройте маппинг статусов: укажите соответствие между статусами системы (подтверждено / отказано / принято) и статусами агента.
13. Задайте постбек-ссылку для передачи уведомлений о целевых действиях.
14. При использовании статических целей — включите соответствующий переключатель и укажите слаг цели и размер выплаты.
15. Нажмите «Сохранить».

Редактор агента

* Название :

Маппинг статусов агента

* Подтверждено :

* Отказано :

* Заявка принята :

https://gate.fin-me.ru/cpa-postback?click_id={click_id}&conversion_id={conversion_id}&status={status}&goal={goal}

{click_id}

 - ID клика который мы передаем в трек ссылку агента

{conversion_id}

 - Уникальный идентификатор конверсии на стороне агента (не обязательно)

{status}

 - Статус конверсии (, ,)

{goal}

 - Целевое действие ()

Статические цели

Слаг цели

Выплата за цель

+ Добавить цель

Сохранить

Редактор агента: маппинг статусов, постбек-ссылка, статические цели

3.5. Организации-заказчики

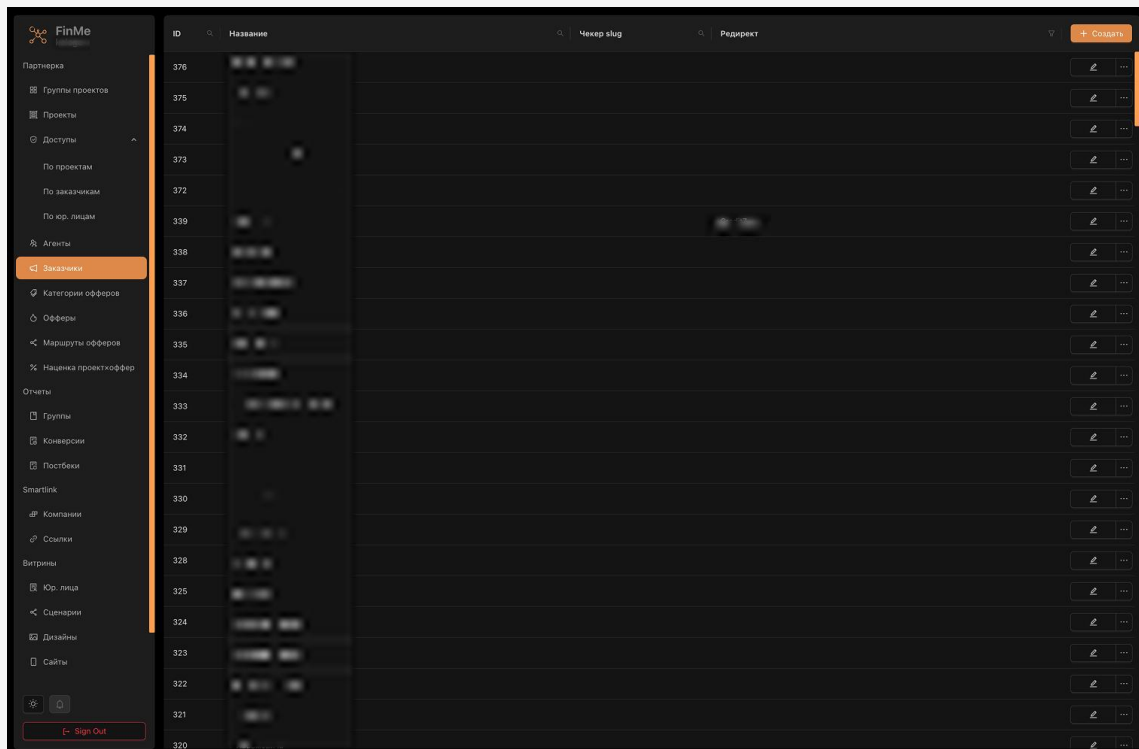
Организации-заказчики — компании, чьи продукты и услуги продвигаются через партнерскую сеть. Для каждой организации-заказчика создаются предложения с условиями целевого действия.

Для создания организации-заказчика:

16. Перейдите в «Партнерка» → «Организации-заказчики».

17. Нажмите «+ Создать», введите название.

18. Сохраните запись.

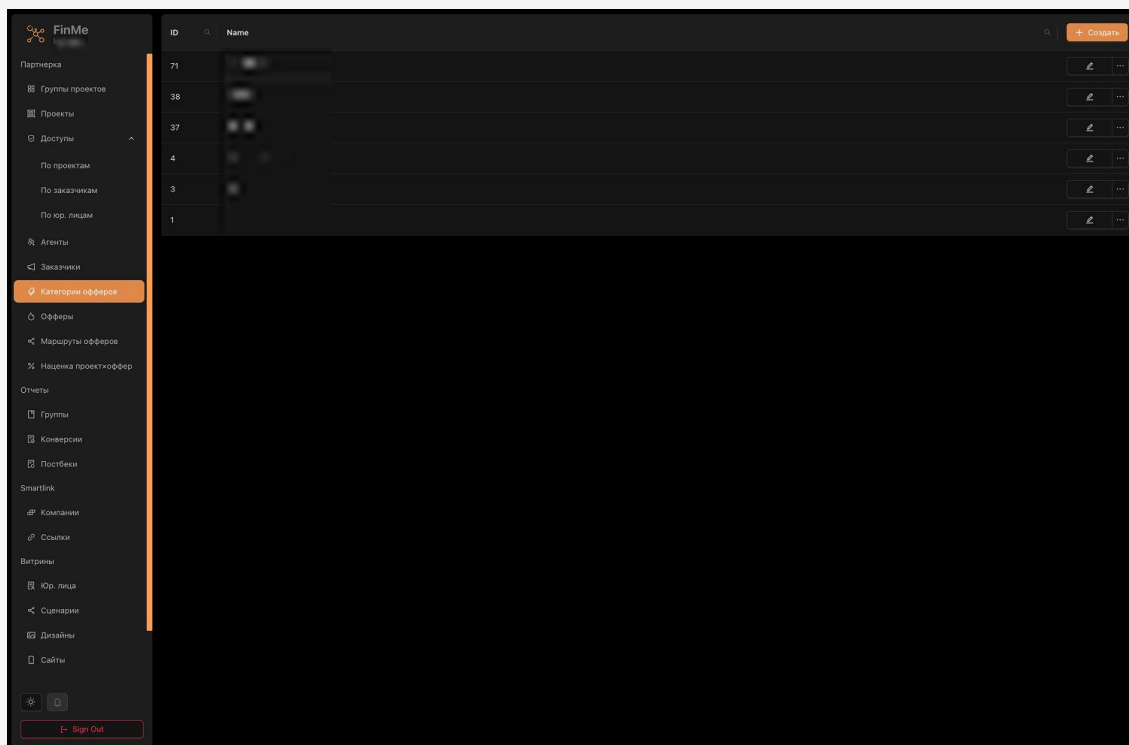


Список организаций-заказчиков

3.6. Категории предложений

Предложения объединяются в категории для удобного управления и фильтрации. Например: по типу продукта, направлению или другому критерию.

Для создания категории перейдите в «Партнерка» → «Категории офферов», нажмите «+ Создать», введите название и сохраните.



Список категорий предложений

3.7. Предложения (офферы)

Предложение — это конкретный продукт или услуга организации-заказчика, за продвижение которой агент получает вознаграждение при совершении пользователем целевого действия.

Для создания предложения:

19. Перейдите в «Партнерка» → «Офферы».
20. Нажмите «+ Создать».
21. Заполните основные параметры: название, организация-заказчик, категория, описание условий целевого действия.
22. Укажите размер вознаграждения агенту.
23. Сохраните предложение.

ID	Name	Ссылка	Агент	Категория	Actions
682					⌵ ...
681					⌵ ...
680					⌵ ...
679					⌵ ...
678					⌵ ...
677					⌵ ...
676					⌵ ...
675					⌵ ...
674					⌵ ...
673					⌵ ...
672					⌵ ...
639					⌵ ...
638					⌵ ...
637					⌵ ...
636					⌵ ...

Список предложений (офферов)

Примечание: Предложение становится доступным агентам только после включения в проект и настройки маршрута.

3.8. Маршруты предложений

Маршрут определяет, через какие источники передается предложение и с каким весом. Один и тот же оффер может быть подключен через несколько источников одновременно.

Для настройки маршрута:

24. Перейдите в «Партнерка» → «Маршруты офферов».
25. Нажмите «+ Создать».
26. Выберите организацию-заказчика, проект и источник (напрямую или через агрегатор).
27. Укажите вес маршрута — число, определяющее долю потока обращений, направляемых через данный источник.
28. Установите статус «Активен» и сохраните.

ID	Заказчик	Проект	Пути	Вес	Статус	Действия
2.179			Оффер	1	Актив.	...
2.178			Оффер	1	Актив.	...
2.177			Оффер	1	Актив.	...
2.176			Оффер	1	Актив.	...
2.175			Оффер	1	Актив.	...
2.174			Оффер	1	Актив.	...
2.173			Оффер	1	Актив.	...
2.172			Оффер	1	Актив.	...
2.171			Оффер	1	Актив.	...
2.170			Оффер	1	Актив.	...
2.169			Оффер	1	Актив.	...
2.168			Оффер	1	Актив.	...
2.167			Оффер	1	Актив.	...
2.166			Оффер	1	Актив.	...
2.165			Оффер	1	Актив.	...
2.164			Оффер	1	Актив.	...
2.163			Оффер	1	Актив.	...
2.162			Оффер	1	Актив.	...
2.161			Оффер	1	Актив.	...

Список маршрутов офферов с весами и статусами

3.9. Наценка проект x оффер

Раздел позволяет задать индивидуальную наценку платформы для конкретной комбинации проекта и предложения. Наценка учитывается при расчете дохода платформы сверх базовой комиссии, установленной в настройках проекта.

Редактор наценки

* Проект :

* Оффер :

* Тип наценки

Процент от выплаты

* Значение

Проценты, 0–100 (например 15 = 15%)

Сохранить

Настройка наценки проект x оффер

4. Smartlink

Smartlink — раздел интеллектуального распределения потока обращений. Агент размещает одну ссылку во всех своих каналах, а система самостоятельно определяет, какое предложение показать конкретному пользователю в данный момент.

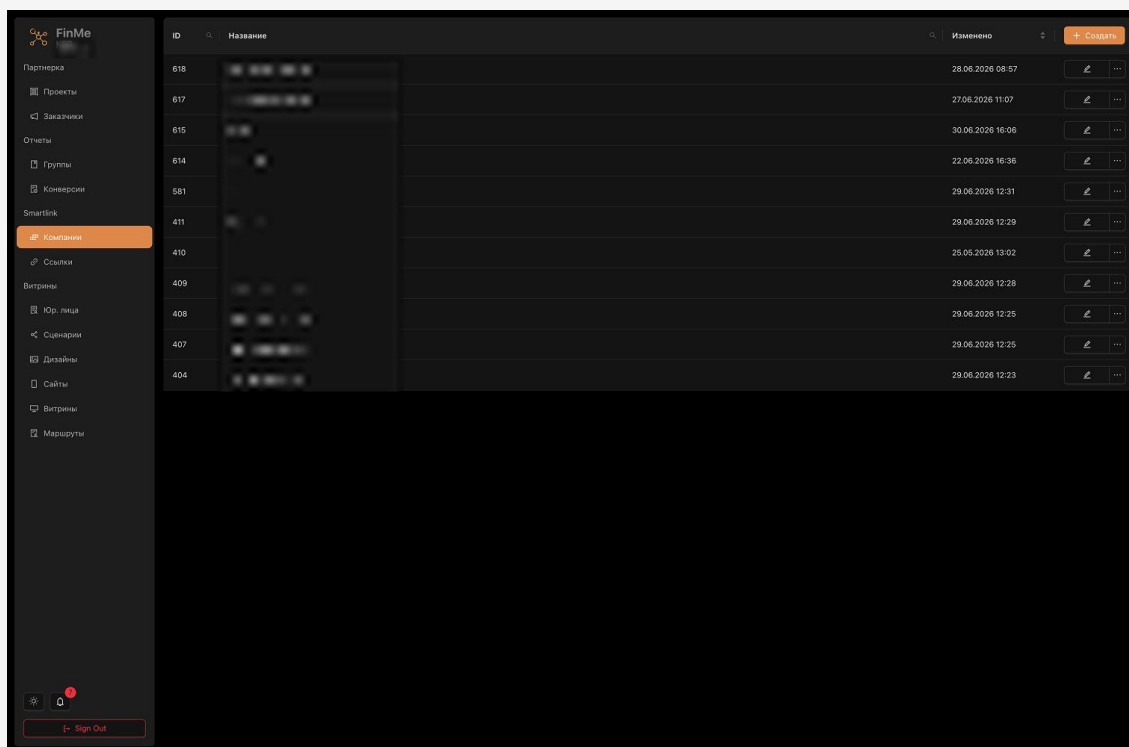
4.1. Компании (Smartlink)

Компания в контексте Smartlink — это настроенная цепочка предложений для конкретного агента или направления. Каждая компания имеет свои параметры распределения, дедубликации и авторанжирования.

Для создания компании:

29. Перейдите в «Smartlink» → «Компании».
30. Нажмите «+ Создать».

31. Введите название компании.
32. Настройте параметры (подробнее — в разделе 4.3).
33. Добавьте предложения в цепочку из панели справа.
34. Нажмите «Сохранить».



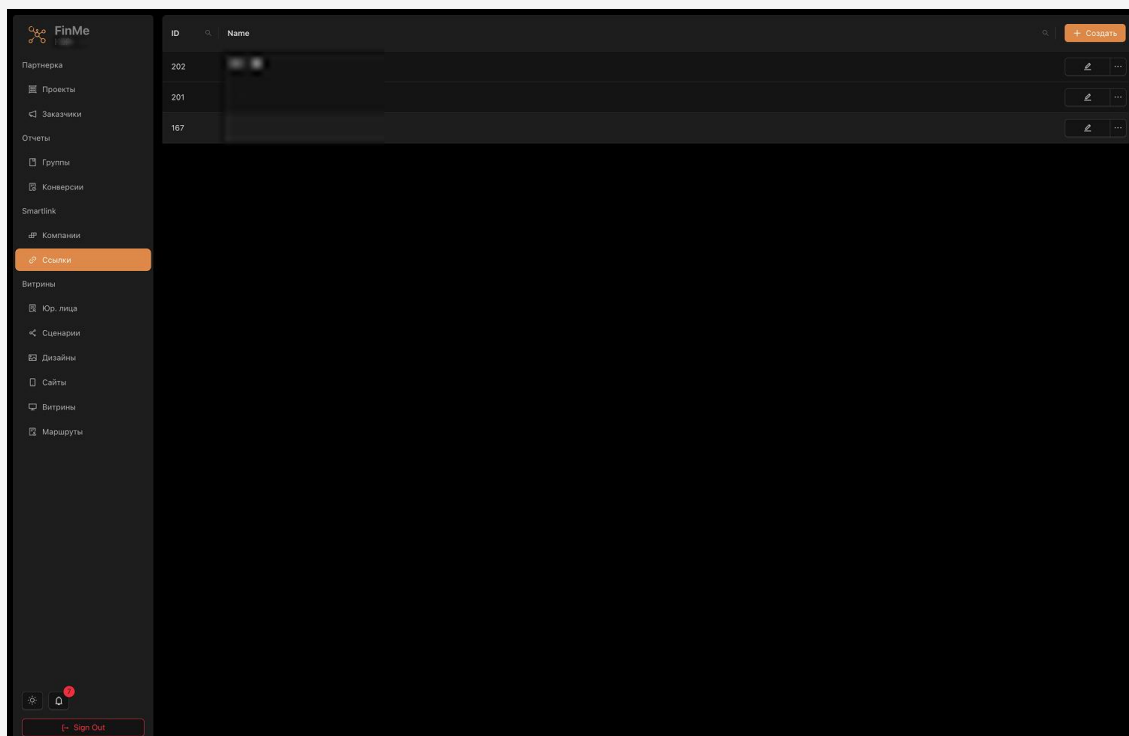
ID	Название	Изменено		
618		28.06.2026 08:57	✎	⋮
617		27.06.2026 11:07	✎	⋮
615		30.06.2026 16:06	✎	⋮
614		22.06.2026 16:36	✎	⋮
581		29.06.2026 12:31	✎	⋮
411		29.06.2026 12:29	✎	⋮
410		25.06.2026 13:02	✎	⋮
409		29.06.2026 12:28	✎	⋮
408		29.06.2026 12:25	✎	⋮
407		29.06.2026 12:25	✎	⋮
404		29.06.2026 12:23	✎	⋮

Список компаний Smartlink с датами последнего изменения

4.2. Ссылки

После создания компании система генерирует трекингową ссылку для агента. Ссылка передает данные о переходе и используется агентом во всех его каналах привлечения пользователей.

Для просмотра и копирования ссылок перейдите в «Smartlink» → «Ссылки».



Раздел ссылок Smartlink

4.3. Настройка параметров компании

В редакторе компании (Smartlink) доступны следующие параметры:

Добавление предложений

В правой части экрана отображается список доступных предложений. Для добавления предложения в цепочку нажмите на него — оно появится в основной таблице. Для каждого предложения в цепочке отображается статистика: клики, заявки, CR, подтверждения, AR, отклонения, ожидание, EPC, доход и вес.

Редактор компании Smartlink: цепочка предложений со статистикой

Параметры дедубликации

В правом блоке настраиваются параметры исключения предложений для пользователей, которые уже взаимодействовали с ними ранее:

- Дедубликация по кликам — период в днях, в течение которого предложение не показывается повторно пользователю, уже перешедшему по нему.
- Дедубликация по конверсиям — период в днях для исключения предложений, по которым у пользователя уже зафиксировано целевое действие.
- Чекер телефона — включение проверки номера телефона пользователя по внешней базе для исключения нерелевантных предложений.

Дедубликация дней

Клики

0

Конверсии

0

Чекер телефон



Авторанжирование

Общий вес

100

 Мин. % веса

5

 Глуб. просм.

7

 Цель кликов

 Цель EPC

Тип авторанж.

По EPC



Параметры дедубликации и авторанжирования в редакторе компании

Авторанжирование

Блок авторанжирования определяет, как система автоматически сортирует предложения в цепочке:

- Общий вес — суммарный вес всех предложений в цепочке.
- Мин. % веса — минимальная доля веса, при которой предложение участвует в показе.
- Глубина просмотра — количество позиций, которые система анализирует при выборе предложения.
- Тип авторанжирования — алгоритм сортировки (например, дифференциальный композит).
- Веса показателей (EPC, CR, прибыль, клики, конверсии) — настраиваемые коэффициенты влияния каждого показателя на итоговый порядок предложений.
- Коэффициенты топ-позиций — дополнительные множители для первых позиций в цепочке.

Примечание: Кнопка «Авто» рядом с каждым предложением переводит его в режим автоматического управления весом. Кнопка «Тест» запускает тестирование предложения по заданным параметрам.

4.4. Сценарии

Сценарии позволяют настроить автоматическое управление предложениями в цепочке: автозапуск и автоостановку по заданным условиям.

Для создания сценария:

35. Перейдите в «Витрины» → «Сценарии».
36. Нажмите «+ Создать».
37. Задайте название и настройте условия: способ автозапуска/автоостановки, пороговые значения показателей, периоды и минимальные объемы кликов.
38. Укажите параметры автосортировки.
39. Сохраните сценарий.

Редактор сценария



* Название :

Автозапуск/автоостановка офферов (вкл/выкл) :

Выкл



* Способ автозапуска/автоостановки оффера :

EPC_METHOD



* Порог включения/отключения оффера по ерс :

* Кол-во дней статистики для автостопа/автозапуска :

* Мин. кол-во кликов на оффер для автозапуска :

* Кол-во дней для отключения/включения оффера :

Включать офферы, поставленные на паузу вручную :

Нет



Автосортировка офферов :

Нет



* Формула для автосортировки :

EPC_AUTOSORT



* Кол-во дней статистики для автосортировки :

* Мин. кол-во кликов на оффер для автосортировки :

Подключать закрепленные офферы при автосортировке :

Нет



Сохранить

Редактор сценария: условия автозапуска и автосортировки предложений

5. Витрины

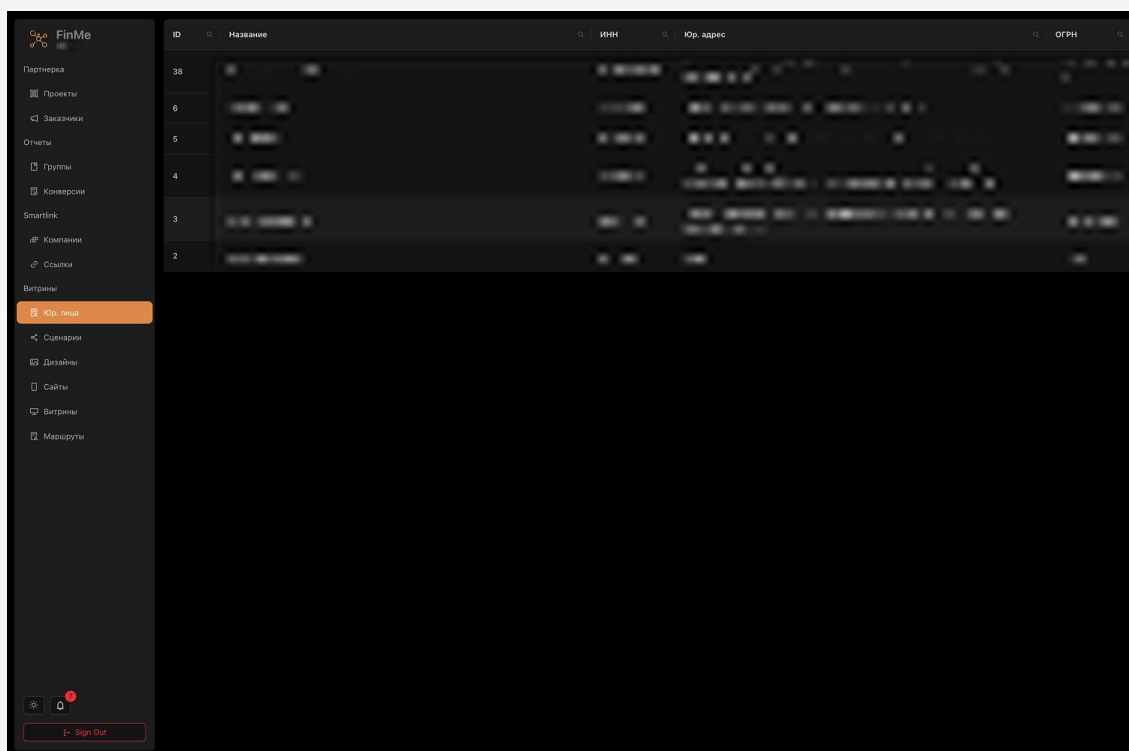
Раздел «Витрины» содержит инструменты для создания и настройки страниц с подборкой продуктов и услуг, а также управления цепочками предложений на этих страницах.

5.1. Юридические лица

Перед созданием витрины необходимо добавить юридическое лицо, которое будет отображаться в правовой информации на страницах витрины.

Для добавления юридического лица:

40. Перейдите в «Витрины» → «Юр. лица».
41. Нажмите «+ Создать».
42. Заполните реквизиты: наименование, ИНН, ОГРН, юридический адрес.
43. Сохраните.



ID	Название	ИНН	Юр. адрес	ОГРН
38	ООО "СБ"	77-07-0000000	1250137, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1	1050103001000000000
6	ООО "СБ"	77-07-0000000	1250137, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1	1050103001000000000
5	ООО "СБ"	77-07-0000000	1250137, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1	1050103001000000000
4	ООО "СБ"	77-07-0000000	1250137, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1	1050103001000000000
3	ООО "СБ"	77-07-0000000	1250137, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1	1050103001000000000
2	ООО "СБ"	77-07-0000000	1250137, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 26, стр. 1	1050103001000000000

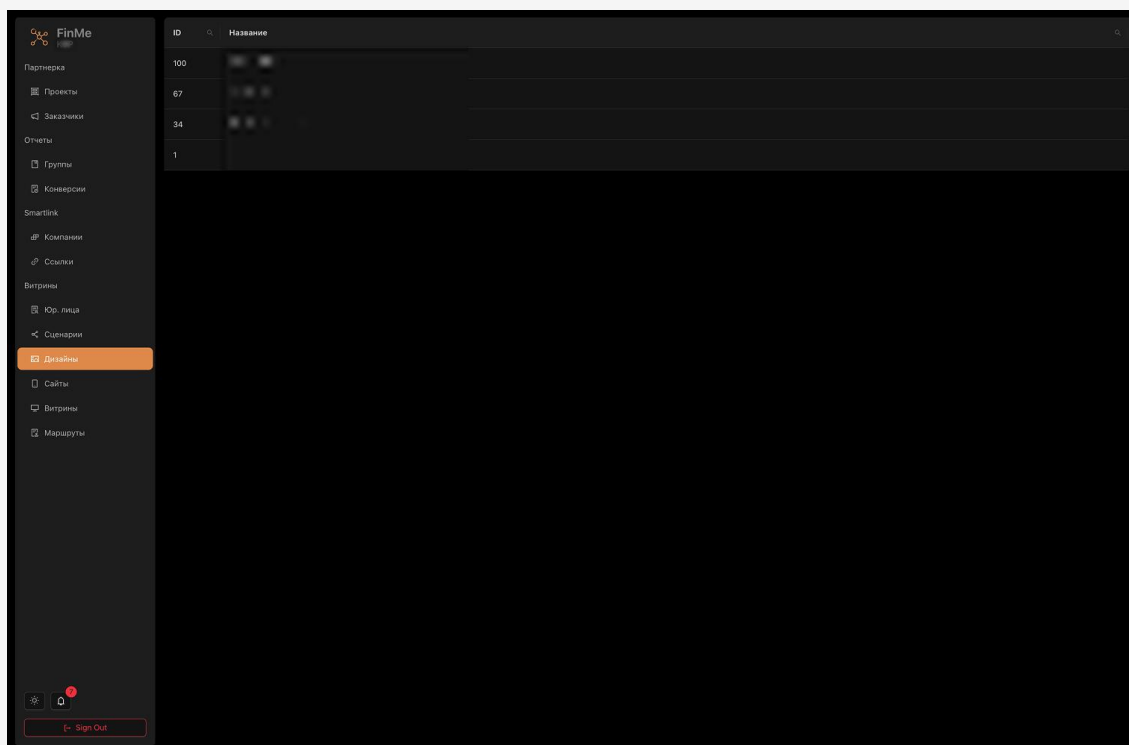
Список юридических лиц с реквизитами

Примечание: Реквизиты юридических лиц отображаются на витринах в разделе правовой информации в соответствии с требованиями законодательства.

5.2. Дизайны

Дизайн определяет визуальное оформление витрины: цветовую схему, шрифты и общий стиль. Один дизайн может использоваться для нескольких сайтов.

Для создания дизайна перейдите в «Витрины» → «Дизайны», нажмите «+ Создать», задайте название и настройте параметры оформления.



Список дизайнов витрин

5.3. Сайты

Сайт — это совокупность настроек домена и витрин, работающих на нем. Каждый сайт привязан к домену, юридическому лицу, дизайну и маршруту.

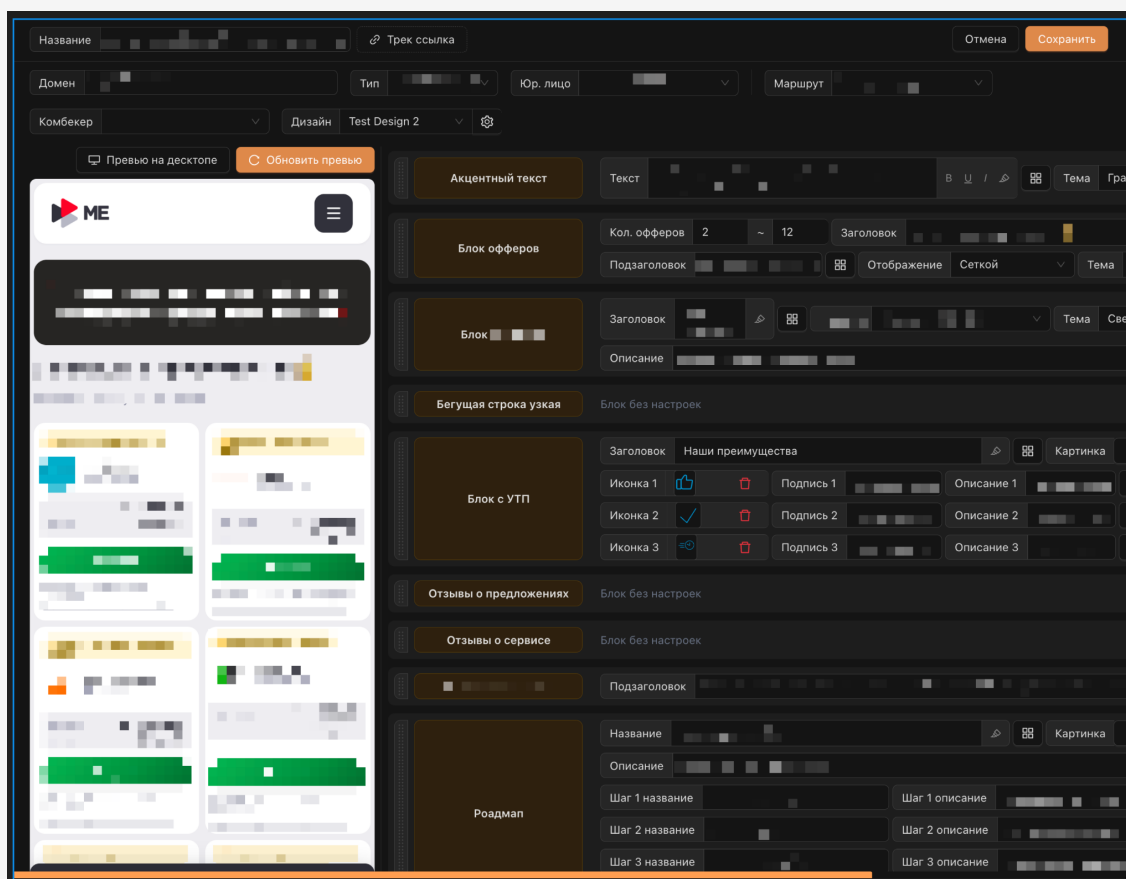
Для создания сайта:

44. Перейдите в «Витрины» → «Сайты».
45. Нажмите «+ Создать».
46. Заполните поля: название, домен, тип, юридическое лицо, маршрут, дизайн, комбекер.

47. Сохраните.

После заполнения основных параметров сайта откроется блочный редактор страницы. В левой части экрана отображается предпросмотр страницы в режиме реального времени, в правой панели находится библиотека доступных блоков. Набор доступных блоков является индивидуальным для каждого варианта дизайна. Состав и порядок блоков пользователь определяет самостоятельно в процессе редактирования, перетаскивая нужные элементы из правой панели в рабочую область страницы.

Для проверки отображения страницы используйте переключатель «Превью на десктопе» и кнопку «Обновить превью» для актуализации предпросмотра после внесения изменений.



Блочный редактор сайта — предпросмотр страницы и библиотека блоков

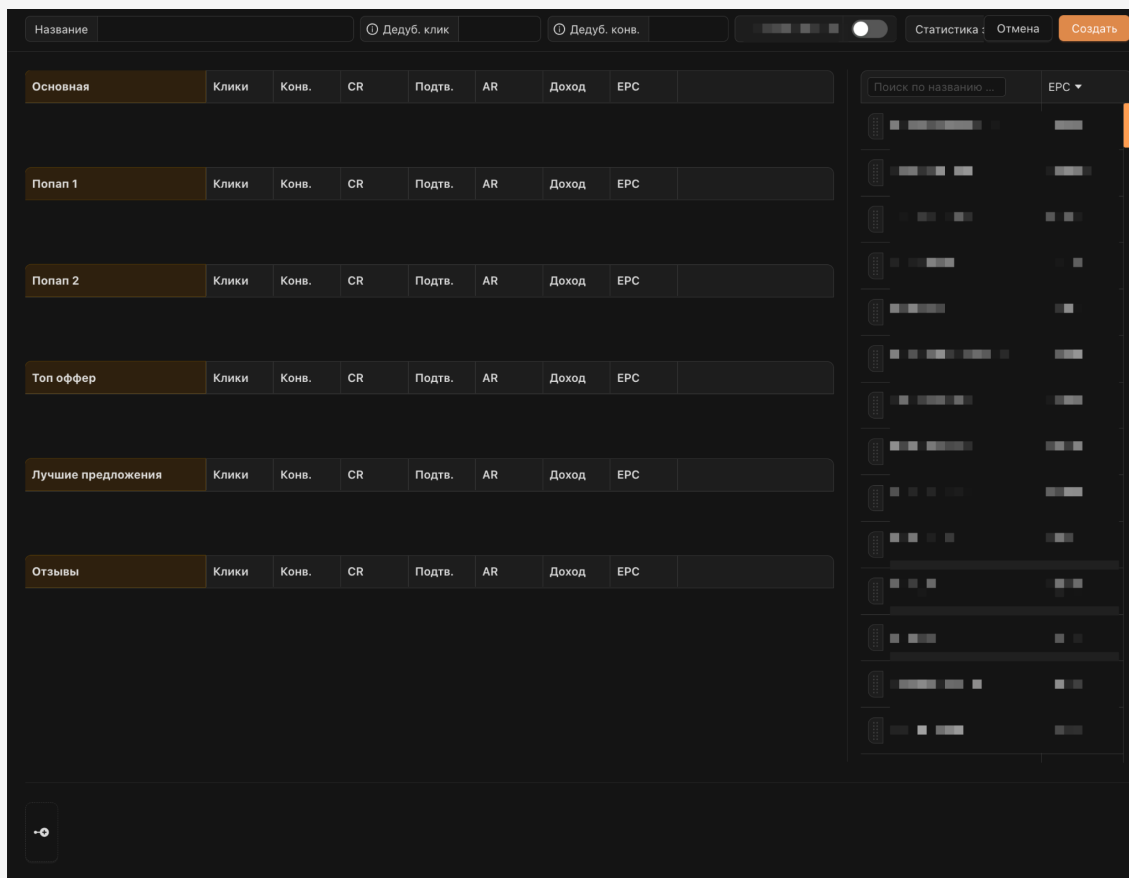
5.4. Витрины

Раздел «Витрины» отвечает за настройку цепочки предложений, которая отображается на конкретном сайте. По логике работы и набору параметров он полностью аналогичен компании Smartlink (см. раздел 4.3): здесь так же формируется цепочка предложений с собственной статистикой, настраиваются дедубликация по переходам и целевым действиям, чекер телефона и параметры авторанжирования.

Отличие в том, что витрина настраивается не для отдельной ссылки агента, а для конкретного сайта, и привязывается к нему при создании. Один сайт может содержать несколько витрин (например, основную цепочку и дополнительную для другого сценария показа).

Для создания витрины:

1. Перейдите в «Витрины» → «Витрины».
2. Нажмите «+ Создать», задайте название и привяжите витрину к сайту.
3. Добавьте предложения в цепочку из панели справа, аналогично настройке компании Smartlink.
4. Настройте параметры дедубликации и авторанжирования.
5. При необходимости задайте временные интервалы показа цепочки (например, отдельные настройки для дневного и ночного периода).
6. Нажмите «Сохранить».

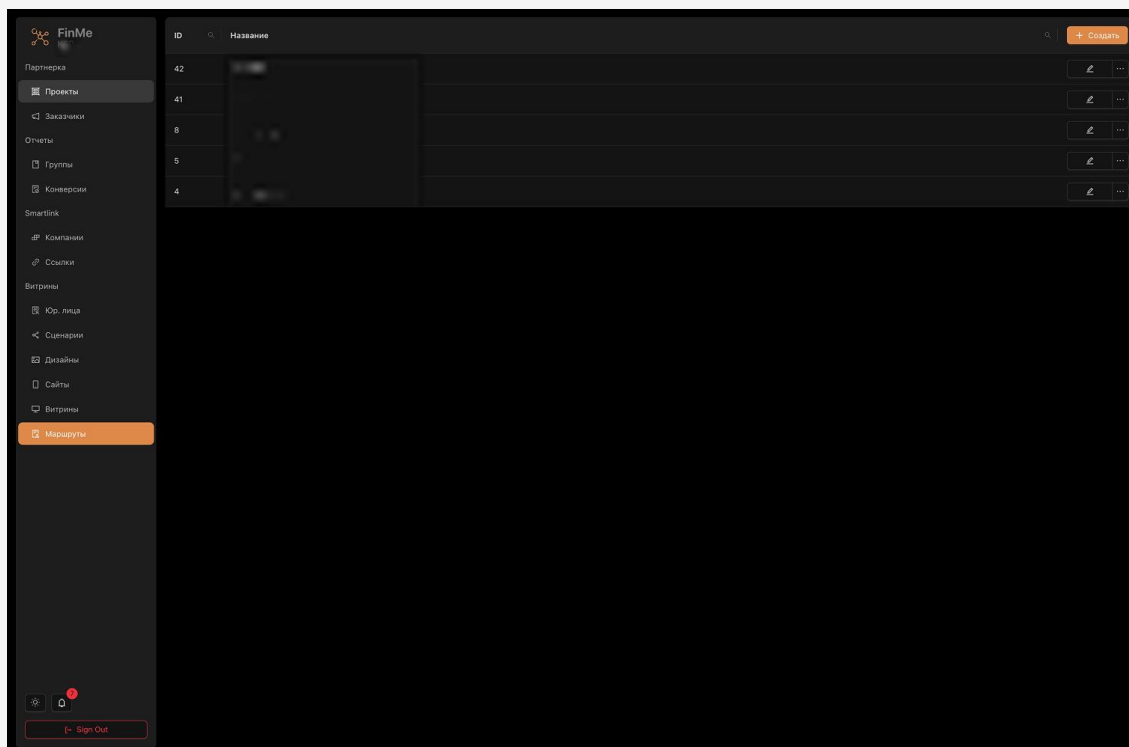


Редактор витрины — цепочка предложений с настройками дедубликации и авторанжирования

5.5. Маршруты витрин

Маршрут определяет логику обработки переходов на витрине: какая страница показывается пользователю при различных условиях, включая камбекер (страницу возврата).

Доступные маршруты: стандартный рут, камбекер, отказ, пользовательские маршруты с параметрами маршрутизации.



Список маршрутов витрины

6. Отчетность

Раздел «Отчеты» предоставляет детальную статистику по всем событиям в системе. Данные обновляются в режиме реального времени.

6.1. Групповые отчеты

Групповые отчеты позволяют получить сводную статистику с группировкой по любому из доступных параметров или их комбинации.

Для формирования отчета:

48. Перейдите в «Отчеты» → «Группы».
49. Задайте диапазон дат в верхней части экрана.
50. Выберите параметр группировки из выпадающего списка (например: по организации-заказчику, проекту, агенту, витрине и т.д.).

51. При необходимости добавьте дополнительные фильтры, нажав «Добавить фильтр».

52. Нажмите «Поиск».

Заказчик	Кликов	Конверсий	CR	Подтверждено	AR	Отказано	В ожидании	Доход	Доход проекта	Докт
0	1	Infinity	0	0	1	0				
6	0	0	0	0	0	0				
39	1	2.56	0	0	1	0				
20	4	20	1	25	2	1				
600	81	13.50	17	20.98	1	63				
0	8	Infinity	0	0	8	0				
469	244	52.02	65	26.63	0	179				
374	89	23.79	16	17.97	53	20				
516	82	15.89	30	36.58	52	0				
801	112	13.98	16	14.28	29	67				
691	102	14.76	38	37.25	51	13				
2	3	150	1	33.33	0	2				
6	0	0	0	0	0	0				
284	14	4.92	0	0	0	14				
2	0	0	0	0	0	0				
59	9	15.25	4	44.44	5	0				
60	47	78.33	1	2.12	32	14				
15 787	3 301	20.91	711	21.54	1 085	1 505				

Групповой отчет: группировка по организациям-заказчикам

В таблице отчета отображаются следующие метрики:

- Клики — количество переходов.
- Конверсии — количество зафиксированных обращений.
- CR — процент конверсии (конверсии / клики $\times$ 100%).
- Подтверждено — количество подтвержденных целевых действий.
- AR — процент одобрения (подтверждено / конверсии $\times$ 100%).
- Отказано — количество отклоненных обращений.
- В ожидании — обращения, по которым статус еще не определен.
- Доход — суммарный доход по данной группе.
- EPC — доход на клик.

Для выгрузки данных нажмите кнопку «Скачать» в правом верхнем углу таблицы.

6.2. Журнал конверсий

Журнал конверсий содержит полную историю всех зафиксированных обращений с детализацией по каждому событию.

Для просмотра конверсий:

53. Перейдите в «Отчеты» → «Конверсии».
54. Задайте диапазон дат и при необходимости добавьте фильтры: по проекту, группе проектов, предложению, агенту, статусу, сайту или витрине.
55. Нажмите «Поиск».

Журнал конверсий: детализация по каждому обращению

Каждая запись содержит: идентификатор конверсии, click ID, conversion ID, external ID, проект, группу проектов, значения меток sub1–sub30 и статус.

Примечание: Общее количество записей отображается в нижней части таблицы. Навигация по страницам осуществляется с помощью кнопок пагинации.

6.3. Журнал постбеков

Журнал постбеков отображает историю всех переданных уведомлений о статусах целевых действий между платформой, организациями-заказчиками и агентами.

Перейдите в «Отчеты» → «Постбеки». Используйте фильтры для поиска конкретных уведомлений по дате, проекту, статусу и другим параметрам.

[illegible]

Журнал постбеков (данные заблюрены)

7. Управление пользователями и доступом

Система поддерживает ролевую модель разграничения доступа. Каждый пользователь видит только те разделы и данные, к которым ему предоставлен доступ.

7.1. Роли пользователей

В системе предусмотрены следующие роли:

Роль	Уровень доступа
Администратор	Полный доступ ко всем разделам и настройкам платформы.
Суперменеджер	Доступ ко всем операционным разделам без доступа к системным настройкам.
Менеджер (СРА-менеджер)	Доступ к назначенным проектам, предложениям и отчетности в рамках своих полномочий.
Наблюдатель (СРА-вьювер)	Просмотр данных без возможности редактирования.

7.2. Настройка доступа

Доступ пользователей к конкретным проектам, организациям-заказчикам и юридическим лицам настраивается в разделе «Партнерка» → «Доступы». Администратор может предоставить или отозвать доступ в любой момент без перезапуска системы.

Примечание: Изменение прав доступа вступает в силу немедленно — пользователю не нужно выходить из системы и заходить снова.

8. Часто задаваемые вопросы

Как получить доступ к системе?

Доступ предоставляется администратором платформы. Обратитесь по адресу admin@fin-me.ru с запросом на создание учетной записи.

Почему я не вижу некоторые разделы меню?

Набор доступных разделов определяется вашей ролью и индивидуальными настройками доступа. Если вам необходим доступ к дополнительным разделам, обратитесь к администратору.

Как выгрузить данные из отчета?

В любом разделе отчетности нажмите кнопку «Скачать» в правом верхнем углу таблицы. Данные будут выгружены в табличном формате.

Что такое дедубликация и зачем она нужна?

Дедубликация — механизм, который исключает показ предложения пользователю, если он уже взаимодействовал с ним ранее. Это позволяет направлять пользователей только к актуальным для них предложениям и повышает качество потока обращений.

Как связаться с технической поддержкой?

По всем вопросам, связанным с работой платформы, обращайтесь по электронной почте admin@fin-me.ru или через сайт <https://fin-me.ru>

Правообладатель: ООО «МИ-МИ»

Генеральный директор: Демин Дмитрий Андреевич

Email: admin@fin-me.ru | Сайт: <https://fin-me.ru>