

The logo for in@ust features the word 'in@ust' in a white, lowercase, sans-serif font. The '@' symbol is stylized, with a white circle and a white dot, set against a teal background.

Швейцарський ніж для масових бізнесів

An orange arrow pointing to the right, located between the teal background and the white text area.

**КОМПЛЕКСНЕ РІШЕННЯ ДЛЯ
ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ
БІЗНЕСІВ**

**ПЛАТФОРМА ВЗАЄМОДІЇ З
ПОКУПЦЯМИ І УПРАВЛІННЯ
ЇХНІМ ЖИТТЄВИМ ЦИКЛОМ**

Взаємодія з покупцями і життєвий цикл покупця



Ми допомагаємо вам працювати з покупцями на кожному етапі їхнього життєвого циклу

Settings

- Dashboard
- Settings
- Loyalty programs
- Points of Sale
- Registers and salespeople
- Customer accounts
- Coupons and services
- Categories
- Log of transactions
- Customers
- News and info
- Messages
- Coupon series
- Coupon exchange
- QR certificates
- Series of prepaid cards
- My Account
- Recommend us
- Support

LOYALTY PROGRAMS
active 2 business 2

Loyalty program is a set of rules for servicing your customers, as well as the name of your business or brand which customers see. If you have a single business, shop or network, it is very likely you will need only one loyalty program. If you have a few businesses, brands or networks, you can create many loyalty programs with different names, but with common bonus points, coupons and gift certificates.

Each loyalty program is for customers of the corresponding business only.

ACTIVE LOYALTY PROGRAMS

- Mini pizza - No Stock, Auth
[View Loyalty Program](#) [Details](#) | [Add Asset to Sale](#)
- Super Pizza - Stock, Auth
[View Loyalty Program](#) [Details](#) | [Add Asset to Sale](#)
- Super Pizza - Stock, Self
[View Loyalty Program](#) [Details](#) | [Add Asset to Sale](#)

POINTS OF SALE
active 4

Every business has one or more points of sale, including online and offline points of sale.

ACTIVE POINTS OF SALE

- Super Pizza demo (Super Pizza - Stock, Auth)
[Set](#) | [Details](#) | [Add new Point of Sale](#)
- Super Pizza self (Super Pizza - Stock, Self)
[Set](#) | [Details](#) | [Add new Point of Sale](#)
- Super Pizza mini (Mini pizza - No Stock, Auth)
[Set](#) | [Details](#) | [Add new Point of Sale](#)
- Pizza (Mini pizza - No Stock, Auth)

CLIENTS BASE

Diagram illustrating the flow from Loyalty Program #1 to various Points of Sale (POS) and then to Customers Base.

You may view your awards, offers and settings on myinGust.com

NEWS AND SPECIAL OFFERS

- ANY STUFFED CRUST ONLY 10% OFF
- LETS GO DOLLAR
- 2 FOR 1 DREAMKIT

Any stuffed crust only 10% off. Very limited time only!

BUY 2 OF SANDWICHES FOR LUNCH! THEN TREAT YOURSELF WITH OUR LUNCH SET MENU!

Enjoy 2 for 1 on either the Light, Fresh or Vegetarian.

MEATLESS ALL-NATURAL PIZZA

LOG OUT

Wallet \$100

Operation details

Discount: Amount to Cash in

Total \$

Bonus points to be awarded

Service

Enter:

Phone number Card

+130

ADD CARD

REMOVE

Cancel

Wallet

YOUR BALANCE POINTS 197,408.22

YOUR BALANCE CASH VALUE 141,027.11

My Card

Bank Cards

NEWS AND SPECIAL OFFERS

TRY THE BEST COFFEE

The single cup can be better than the regular! This offer ends 03/31/2018. See the terms!

Варіанти впровадження



В ХМАРІ

Під вашим власним брендом або під брендом inCust

- Швидкий запуск з подальшим масштабуванням
- Легкі спільні акції з іншими бізнесами
- Знаність сервісу inCust серед покупців
- Єдиний чат-бот для всіх бізнесів
- Повідомлення від впізнаваного імені inCust



НА ВАШОМУ СЕРВЕРІ

Розгортайте у своїй інфраструктурі

- Ваша власна торгова марка
- Ваш власний мобільний додаток і чат-бот
- Контроль над персональними даними покупців
- Контроль над програмним забезпеченням
- Контроль над розташуванням серверів
- Повідомлення від імені вашого бізнесу

Варіанти впровадження



ВІД 15 ХВИЛИН

При запуску в хмарі

- Швидка реєстрація в сервісі
- Мінімальна кількість потрібних налаштувань
- Готовий мобільний додаток
- Готова панель управління покупців
- Готовий чат-бот



ДО ДВОХ ТИЖНІВ

При запуску на власних серверах

- Розгортання програмного забезпечення платформи
- Налаштування інтеграції зі сторонніми сервісами
- Налаштування інтеграції з платформами обміну миттєвими повідомленнями
- Підготовлення брендваної версії мобільного додатку

Допоможемо вирішити такі проблеми



Розрізненість інструментів для обслуговування покупців та клієнтів



Відсутня чи недостатня інформація про своїх покупців



Немає зв'язку з покупцями поза крамницями



Відсутні ефективні засоби заохочення покупців



Прості знижки зменшують прибуток



Важко виділитися з натовпу



Труднощі в співпраці з партнерами для перехресного просування послуг

Можливості для вас і вашого бізнесу



Продаж товарів та послуг через інтернет-крамницю



Оброблення продажів і платежів за допомогою програмного забезпечення POS від inCust



Самостійне обслуговування покупців за допомогою Інформаційної панелі Кіоск



Проста процедура збирання анкетних даних та створення бази покупців



Підвищення лояльності покупців за допомогою багатофункціональної та гнучкої програми лояльності



Утримання покупців за допомогою попередньо оплачених товарів та послуг, передплат і абонементів



Спілкування сам на сам з покупцями завдяки багатоканальним комунікаціям



Випуск і використання купонів і сертифікатів для маркетингу у вашому бізнесі і для крос-маркетингу

Що робить inCust універсальним рішенням для масового бізнесу



Гнучкість запуску і використання - з використанням Термінала, з використанням Кіоску або мобільного додатку для самообслуговування, через інтеграцію з іншими рішеннями



Авторизація покупців за номером телефону, за адресою електронної пошти, за номером пластикової картки (якщо потрібно), через сканування QR коду тощо



Надання товарів і послуг з проведенням оплати на місці, за попередньою оплатою або з післяплатою ("в кредит")



Потужні і гнучкі програми лояльності



Відкрите API з можливістю інтеграції зі стороннім програмним забезпеченням



Унікальні функції з організації безгрошових розрахунків як в межах бізнесу так і між бізнесами

Оператори мобільного зв'язку

Найкраще пасує для:



Телекомунікаційні
компанії



Реселери і дилери
телекомунікаційних
послуг



Пропонуємо найкращі інструменти

- Каса (POS)
- Управління лояльністю та винагородами
- Попередньо оплачені товари та послуги
- Купони та Сертифікати
- Інтернет-крамниця
- База даних покупців
- Інформування та Спілкування



Переваги для вас

- Винагороджуйте клієнтів, використовуючи багатофункціональну та гнучку програму лояльності
- Персоналізуйте маркетингові пропозиції для підвищення їхньої ефективності
- Створіть потужну коаліційну (спільну) програму лояльності для малого та середнього бізнесу
- Надавайте всі інструменти платформи inCust вашим SMB клієнтам під власним брендом
- Спілкуйтеся сам на сам із клієнтами, використовуючи багатоканальні комунікації
- Винагороджуйте осіб, що приймають рішення у клієнтських компаніях, за їхню лояльність
- Продавайте додаткові товари та послуги в точках продажу та в інтернет-крамниці
- Обробляйте продажі, платежі та попередні замовлення за допомогою програмного забезпечення POS від inCust



Рішення для різних типів бізнесу в телекомунікаційній галузі

Business-to-Customer (B2C)

- Обслуговування процесу продажів на касі, через кіоск або інтернет-крамницю
- Гнучка програма лояльності із потужними цифровими інструментами: мобільним додатком, чат-ботом, зворотнім зв'язком, омніканальними розсилками
- Засоби заохочення і утримання клієнтів: цифрові купони, сертифікати, передплачені картки
- Збирання відгуків і оцінок від клієнтів

Business-to-Business-to-Customer (B2B2C)

- Проведення багаторівневих маркетингових кампаній, крос-маркетинг
- Взаєморозрахунки з партнерами та постачальниками
- Винагородження клієнтів за лояльність при роботі через мережу дистриб'юторів і дилерів
- Цифрові купони та сертифікати, продаж передплачених послуг і підписок

Business-to-Business (B2B)

- Коаліційні програми лояльності: без пластику, без зайвого обладнання, без інтеграції
- Багаторівневі схеми винагородження дистриб'юторів і дилерів
- Продаж сервісів inCust як додаткового продукту B2B клієнтам

Допоможемо вирішити такі проблеми



Складнощі в пошуку привабливої пропозиції для малого і середнього бізнесу



Збереження лояльності бізнес-клієнтів



Диверсифікація бізнесу, продаж додаткових товарів і послуг

Модулі, що застосовуються

Каса (POS)



- Прийом та оброблення платежів: готівка, картки, QR-коди, електронні гроші
- Оброблення платежів без програмного забезпечення POS
- Модифікатор чеків
- Нарахування та списання бонусних балів
- Друк чеків
- Автентифікація покупців

Лояльність та Винагороди



- Програми лояльності
- Конструктор правил
- Багаторівневі винагороди за поширення
- Персоналізовані винагороди

Модулі, що застосовуються

Купони та Сертифікати



- Купони
- Сертифікати
- Подарункові набори
- Багаторівневі винагороди за поширення

Передплачені товари та послуги



- Цифрові передплачені картки
- Одна картка може містити декілька рахунків покупця
- Карта може містити цінності: товари та послуги
- Налаштування обмежень використання товарів або послуг

Модулі, що застосовуються

Інтернет-крамниця



- Оброблення платежів за допомогою різних методів
- Власна інтернет-крамниця
- Модифікація замовлень (чеків)
- Оброблення купонів та подарункових сертифікатів
- Нарахування та списання бонусів

Інформування та Спілкування



- Розсилання оголошень або спеціальних пропозицій
- Способи зв'язку: Push-повідомлення, чат-бот, миттєві повідомлення, SMS, e-mail
- Багатомовні повідомлення
- Можливість планування розсилок

База даних покупців



- Будь-яка кількість зовнішніх ідентифікаторів покупців
- Імпорт/експорт даних
- Налаштування власних полів
- Відповідність GDPR

Унікальні рішення для масового бізнесу

— — ● Розмаїття платіжних механізмів і способів продажу товарів та послуг

— — ● Потужний мобільний додаток для покупців

— — ● Рішення Кіоск для самостійного обслуговування покупців

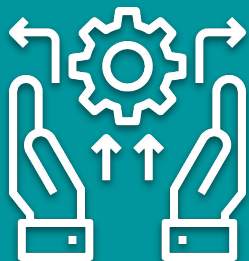
— — ● Чат-бот

— — ● Збирання відгуків та оцінок від покупців

— — ● Додаток для персоналу (Термінал)

— — ● Набір API (для інтеграції, для управління бізнесом і брендом)

— — ● Можливість вивантаження даних для аналізу зовнішніми рішеннями



Модулі платформи inCust



Лояльність та
винагороди



Інформаційна
панель Кіоск



Каса (POS)



Інтернет-крамниця



Купони та
Сертифікати



Передплачені
товари та послуги



Менеджер Квитків



Інформування та
Спілкування



Паливо та Енергія



База даних покупців



Можливості платформи



Лояльність та Винагороди

Надає вам потужні інструменти для підвищення задоволеності та лояльності покупців, просування товарів і послуг та винагородження активності покупців

Найчастіше використовується у таких галузях:

Масовий бізнес



FMCG



Торговельні центри



Телекомунікаційні компанії



Банки



Інструменти

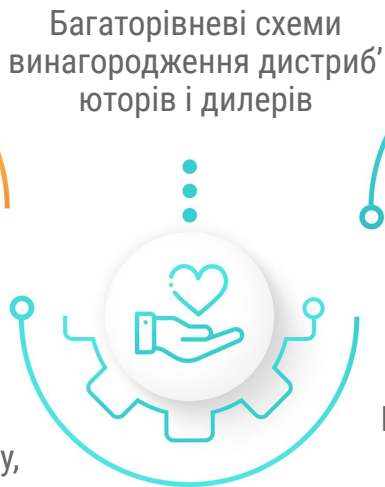
- Програми лояльності
- Стимулювання покупців
- Конструктор правил
- Багаторівневі винагороди за поширення
- Персоналізовані винагороди
- Цифрові штампи
- iBeacon, геотаргетинг



Можливості для B2B бізнесу



Коаліційні програми лояльності: без пластику, без зайвого обладнання, без інтеграції



Продаж сервісів inCust як додаткового продукту B2B клієнтам



Можливості для B2C бізнесу



Гнучка програма лояльності із потужними цифровими інструментами: мобільним додатком, чат-ботом, зворотнім зв'язком, омніканальними розсилками

Зручний конструктор правил



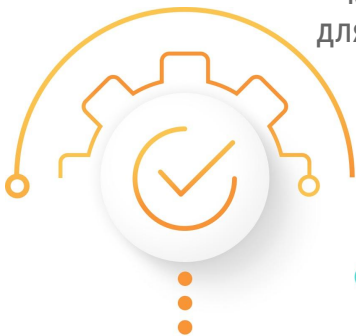
Винагородження покупців за рекомендування бізнесу друзям і знайомим

Персоналізовані пропозиції



Можливості для B2B2C бізнесу

Запровадження
“міських карток” (*city cards*)
для поживлення економічної
активності в містах



Коаліційні програми
лояльності: без пластикових
карток, зайвого обладнання,
обов'язкової інтеграції



Поширення гуманітарної і
соціальної допомоги без
прямого використання
грошей



Інформаційна панель Кіоск

Дозволяє вашим покупцям самостійно отримувати широкий спектр послуг, використовуючи планшет зі встановленим на ньому програмним забезпеченням Кіоск. Планшет можна розташувати поруч із касою, в торговому залі або прямо біля входу до точки продажу

Найчастіше використовується у таких галузях:

Масовий бізнес



Торговельні центри



Інструменти

- ○ Інформаційні послуги для покупців
- ○ Операції із самообслуговуванням, пов'язані з управлінням лояльністю та винагородами
- ○ Операції із самообслуговуванням, пов'язані з сертифікатами і купонами
- ○ Вбудована крамниця (каталог товарів, кошик, вибір способу отримання, оплата, управління статусом тощо)
- ○ Можливість для покупця залишити відгук та оцінку компанії
- ○ Опитування покупців



Можливості для B2C бізнесу

Інформування про
акції, знижки, бонуси



Швидке обслуговування
в точці продажу



Персональні
пропозиції



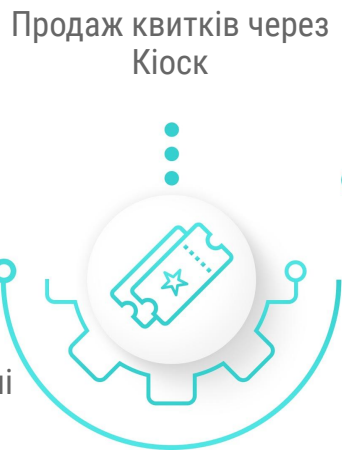
Отримання відгуків і
оцінок від покупців



Можливості для B2G бізнесу



Інформування про поточні пропозиції або акції



Продаж квитків через Кіоск



Продаж товарів і послуг учасників коаліційної програми або міської картки через Кіоск



Каса (POS)

Дозволяє обробляти продажі та замовлення, приймати платежі різними способами, працювати з винагородами покупців та багато іншого

Найчастіше використовується у таких галузях:

Масовий бізнес



Торговельні центри



Інструменти

- — ○ Оброблення продажів за допомогою мобільного додатку Термінал для персоналу, без стороннього програмного забезпечення POS
- — ○ Приймання та оброблення платежів із використанням різних способів платежу
- — ○ Модифікація чеків згідно із заздалегідь визначеними правилами
- — ○ Додавання покупців в базу даних за їхньої згоди
- — ○ Нарахування та списання бонусних балів
- — ○ Опрацювання та видавання купонів та наборів купонів (подарункові сертифікати)
- — ○ Робота в автономному режимі з відкладеною синхронізацією



Можливості для B2C бізнесу

Приймання та
оброблення платежів



Реєстрація надання товарів і
послуг за попередньою
оплатою або без оплати
(в кредит)



Оброблення
передплатених карток,
купонів і сертифікатів



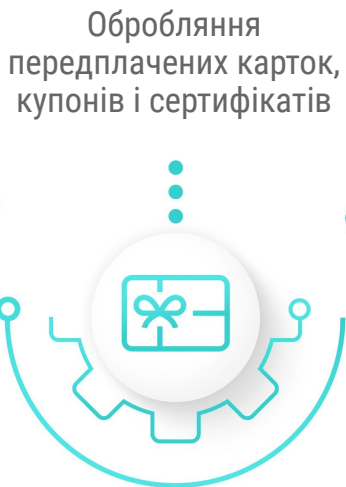
Інтеграція з програмою
лояльності



Можливості для B2B2C бізнесу



Приймання та
оброблення платежів



Оброблення
передплачених карток,
купонів і сертифікатів



Реєстрація надання
товарів і послуг за
попередньою оплатою або
без оплати
(в кредит)



Можливості для B2G бізнесу

Приймання та
оброблення платежів



Реєстрація надання товарів
і послуг за попередньою
оплатою або без оплати
(в кредит)



Оброблення
передплачених карток,
купонів і сертифікатів



Перевіряння квитків за
допомогою мобільного
додатку Термінал



Адресна соціальна
допомога



Інтернет-крамниця

Дозволяє покупцям розміщувати замовлення на товари та послуги, що їх пропонує ваш бізнес, використовуючи додаток inCust для покупців або через Панель управління покупців

Найчастіше використовується у таких галузях:

Роздрібна
торгівля



Заправні станції



Аптеки

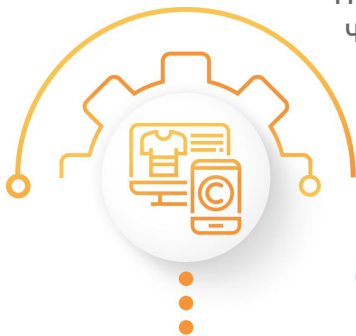


Інструменти

- — ○ Приймання та оброблення платежів із використанням різних способів платежу
- — ○ Модифікація чеків згідно із заздалегідь визначеними правилами
- — ○ Опрацювання та видавання купонів та наборів купонів (подарункові сертифікати)
- — ○ Нарахування та списання бонусних балів
- — ○ Підтримка різноманітних способів доставляння
- — ○ Можливість зарахування товарів і послуг на товарні рахунки покупця



Можливості для B2C бізнесу



Продаж товарів через
мобільний додаток або
сайт

Попередній продаж послуг
через мобільний додаток
або сайт



Оброблення платежів,
організація
доставляння товарів



Можливості для B2G бізнесу

Продаж товарів і послуг
учасників коаліційної
програми або міської картки
через додаток або сайт



Продаж квитків через
додаток або сайт



Купони та Сертифікати

Дозволяє надавати знижки, надавати покупцям можливість поповнювати свої віртуальні рахунки, дарувати подарунки, рекламувати партнерські бізнеси тощо

Найчастіше використовується у таких галузях:

Масовий бізнес



FMCG



Торговельні центри



Телекомунікаційні компанії



Банки



Інструменти

Купони

Сертифікати

Подарункові набори

Купони, сертифікати та подарункові набори можуть поширюватися в цифровій або друкованій формах або у вигляді QR-кодів

Багаторівневе винагородження покупців за розповсюдження купонів, сертифікатів і подарункових наборів

Купони, сертифікати та подарункові набори можуть мати термін дії або бути безстроковими

Купони можна надавати за певними правилами

Купони та сертифікати можуть надаватися безкоштовно або в обмін на бонусні бали чи інші цінності на рахунку покупця



Можливості для B2C бізнесу

Залучення нових покупців
через поширення купонів та
сертифікатів в інтернеті,
соціальних мережах або
друкованими каналами



Стимулювання продажів
окремих товарів і послуг



Продаж подарункових
наборів



Проведення спільних
маркетингових кампаній,
крос-маркетинг



Можливості для B2B2C бізнесу



Проведення спільних
маркетингових кампаній,
крос-маркетинг



Винагородження
покупців за лояльність
при роботі через мережу
дистриб'юторів і дилерів



Передплачені товари та послуги

Надає набір інструментів для попереднього продажу товарів і послуг та оброблення продажів

Найчастіше використовується у таких галузях:

Кафе та ресторани



Аптеки



Надання послуг



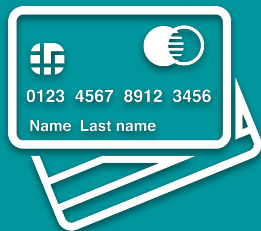
Автомобільні сервіси



Розваги та Відпочинок



Транспорт



Інструменти

Цифрові передплачені картки з одним або декількома рахунками покупця

Одна картка може містити різні цінності (товари та послуги) від одного чи різних бізнесів

Передплачені картки та цінності на рахунках покупців є анонімними і можуть передаватися між користувачами

Передплачені картки можуть мати термін дії або бути безстроковими

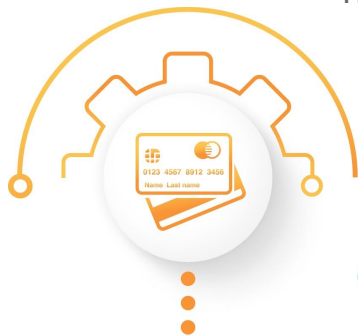
Можливі обмеження на використання передплачених товарів або послуг

Передплачені картки можуть поширюватися в цифровому та друкованому вигляді або у вигляді QR-кодів

Механізм для прозорої взаємодії і взаєморозрахунків між компаніями, що беруть участь



Можливості для B2B бізнесу



Продаж передплатених
товарів і супровідних
послуг

Надання товарів і послуг з
післяплатою або з
попередньою оплатою



Розрахунки між
партнерами



Можливості для B2C бізнесу

Продаж передплатених
послуг і підписок



Передплатені картки
можуть мати термін дії
або бути безстроковими

Одна картка може містити
цінності від різних
бізнесів



Надання товарів і послуг
з післяплатою, з
попередньою оплатою
або з оплатою в момент
отримання



Можливості для B2B2C бізнесу

Продаж передплатених
послуг і підписок



Передплачені картки
можуть мати термін дії
або бути безстроковими

Одна картка може містити
цінності від різних
бізнесів



Надання товарів і послуг
з післяплатою, з
попередньою оплатою
або з оплатою в момент
отримання



Можливості для B2G бізнесу

Адресна соціальна
допомога



Реалізація проектів з негрошових
компенсацій робітникам
(харчові талони тощо)



Надання попередньо
оплачених послуг
і підписок



Одна передплатена картка
може містити цінності
від різних бізнесів

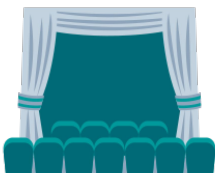


Менеджер Квитків

Спрощує продаж і перевіряння квитків у музеях і на виставках, розважальних заходах, на транспорті та в сфері послуг

Найчастіше використовується у таких галузях:

Розваги та
Відпочинок



Концерти та
масові заходи



Транспорт



Інструменти

- Іменні та анонімні квитки

- Поширення і оброблення квитків в електронному, друкованому вигляді, у формі текстових чи QR кодів

- Квитки для маркетингової діяльності чи винагороди в управлінні лояльністю та винагородами

- Оброблення платежів з багатьма варіантами оплати



Можливості для B2C бізнесу

Випуск, продаж та
перевіряння квитків



Квитки в електронній,
друкованій формі
чи у вигляді QR-коду



Можливість анонімного
використання або
персональні квитки



Програмне забезпечення
для перевіряння квитків на
заходах та в транспорті



Можливості для B2G бізнесу

Випуск, продаж та
перевіряння квитків



Квитки в електронній,
друкованій формі
чи у вигляді QR-коду



Можливість анонімного
використання або
персональні квитки



Програмне забезпечення
для перевіряння квитків на
заходах та в транспорті



Інформування та Спілкування

Дозволяє залишатись на зв'язку зі своїми покупцями: інформувати людей про новини та події, відправляти індивідуальні або групові пропозиції та отримувати відгуки

Найчастіше використовується у таких галузях:

Масовий бізнес



FMCG



Телекомунікаційні
компанії



Банки



Інструменти

- — ○ Розсилання новин, оголошень або спеціальних пропозицій
- — ○ Зворотній зв'язок і отримання оцінок від покупців
- — ○ Різноманітні способи зв'язку з покупцями: Push-повідомлення, чат-бот, миттєві повідомлення, SMS, електронна пошта
- — ○ Багатомовні повідомлення
- — ○ Планування поширення повідомлень
- — ○ Стрічка новин в мобільному додатку, панелі управління та Кіоску



Можливості для B2C бізнесу

Розсилання новин та акційних пропозицій



Оmnіканальне спілкування з покупцями: Push-повідомлення, чат-бот, миттєві повідомлення, SMS, електронна пошта



Зворотній зв'язок і отримання оцінок і відгуків від покупців



Стрічка новин в мобільному додатку, панелі управління та Кіоску



База даних покупців

Ядро платформи управління життєвим циклом покупців, база даних зберігає інформацію про ваших покупців та їхню активність



Інструменти

- — ○ Довільна кількість зовнішніх ідентифікаторів покупців

- — ○ Основна інформація про покупця (ім'я, номер телефону, адреса електронної пошти)

- — ○ Додаткові поля, що їх визначає бізнес для власних потреб

- — ○ Можливість додавати покупців по одному через веб-інтерфейс, програмне забезпечення POS або за допомогою API

- — ○ Масовий імпорт даних покупців з будь-якого джерела

- — ○ Відповідність GDPR - можливість заблокувати, уточнити або видалити обліковий запис покупця, відстеження інформації про згоду покупця

- — ○ Відстеження всіх транзакцій, виконаних покупцем

- — ○ Налаштування повідомлень покупців про транзакції різними каналами зв'язку

- — ○ Можливість відфільтрувати покупців для створення користувацьких груп покупців. Фільтрація корисна при аналізі та маркетингової діяльності

- — ○ Керування рахунками покупця. Рахунки покупця використовуються для відстеження попередньо оплачених товарів і послуг, призначених для користувача пільг, бонусних балів або навіть грошових коштів



Можливості платформи

Загальні можливості та функції платформи управління життєвим циклом покупців

Інструменти:

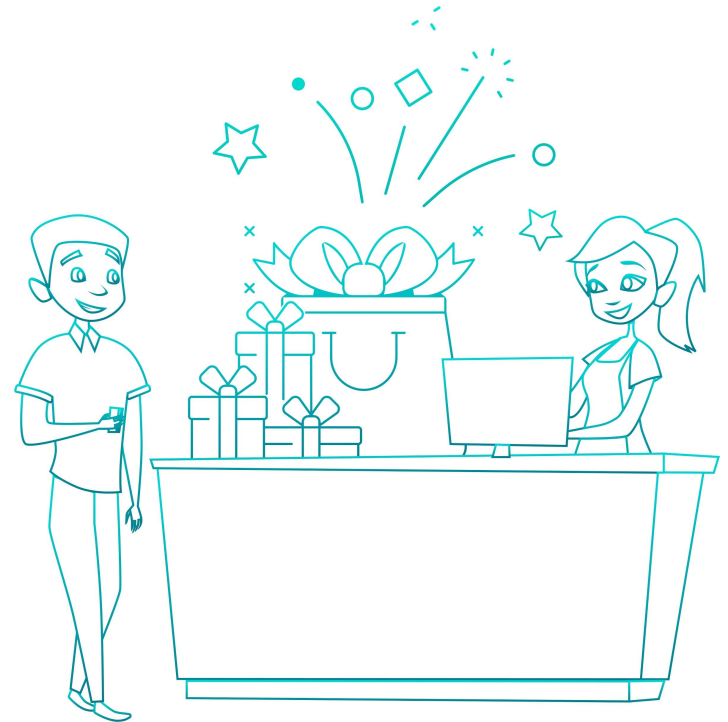
- — ● Мобільний додаток для покупців
- — ● Веб-панель управління покупців
- — ● Додаток Термінал для бізнесу з різними режимами роботи
- — ● Веб-панель управління бізнесу
- — ● Автентифікація покупців за номером телефону, адресою електронної пошти, QR-кодом, зовнішніми ідентифікаторами тощо
- — ● Омніканальне спілкування з покупцями (Push-повідомлення, чат-бот, миттєві повідомлення, SMS, електронна пошта)
- — ● API, доступні для всіх функцій платформи inCust
- — ● Експорт необроблених даних для опрацювання в програмному забезпеченні business intelligence (BI)



Місія inCust

Допомагати масовим бізнесам надавати своїм покупцям неперевершений рівень обслуговування

Згідно з цією місією, inCust розробляє і надає масовим бізнесам широке коло інструментів для всіх етапів взаємодії з покупцями від маркетингу і залучення нових покупців, через приймання платежів та оформлення покупок, до перетворення випадкових відвідувачів на задоволених постійних покупців



Інформація про компанію

inCust було засновано у 2015 році ветеранами світової ІТ-індустрії та було запуснено як онлайн-сервіс у 2016 році. Зараз компанія обслуговує бізнеси у понад **40 країнах світу**



Компанія має головний офіс у Лондоні, Велика Британія, де вона зареєстрована як **inCust Ltd.**, і має персонал у Великій Британії, Словаччині та Україні

inCust Ltd.

Представництво в Україні

Відділ продажів:

E-mail: uasales@incust.com

Телефон: **+38 044 394 9594**

Ще: <https://incust.com/ua/contacts/>

Питання співробітництва:

Email: management@incust.com

Phone, Viber, WhatsApp: **+380 50 506 7999**

Skype: [maximronshin](https://www.skype.com/people/maximronshin)

(Максим Роньшин)

