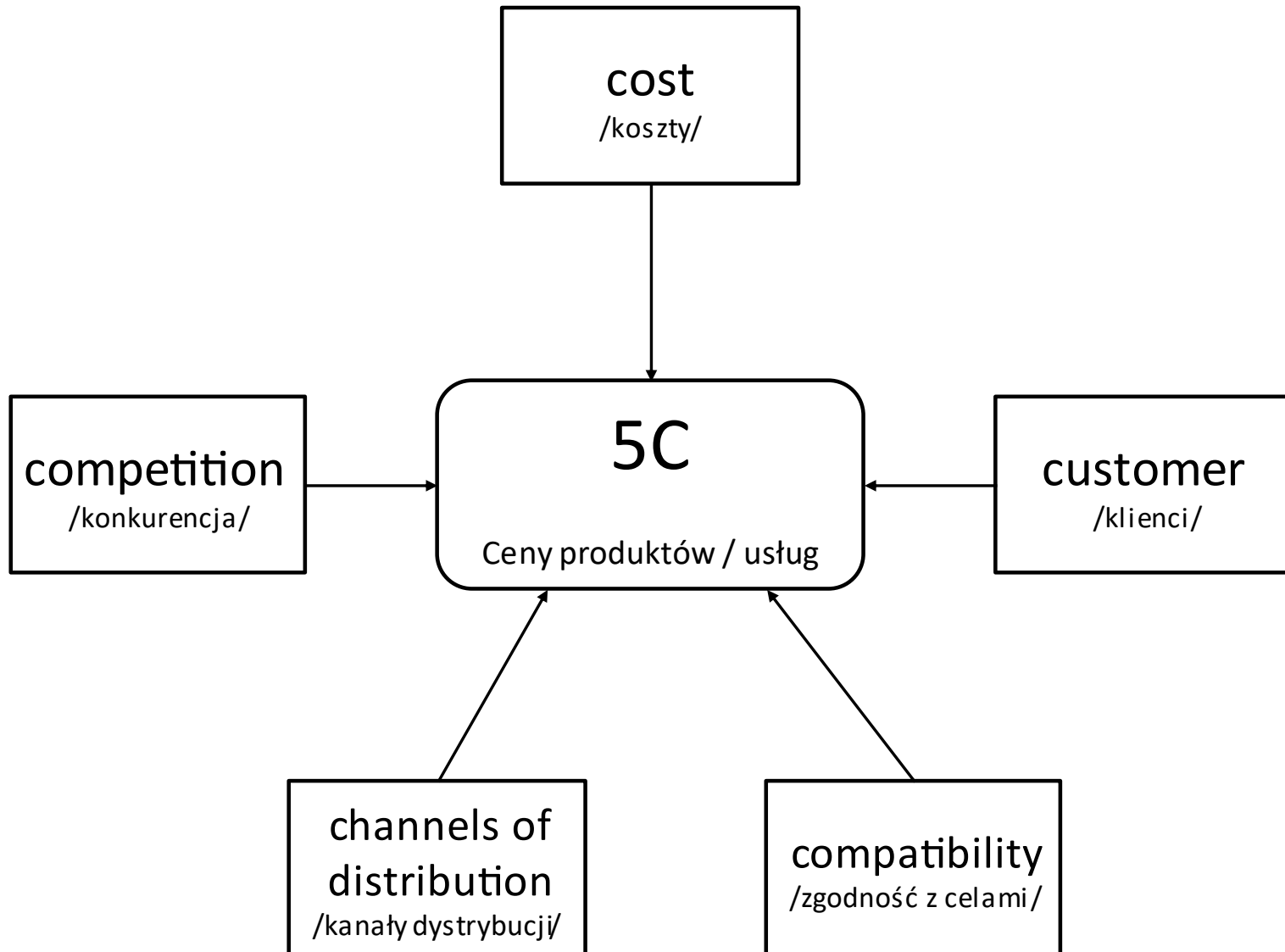


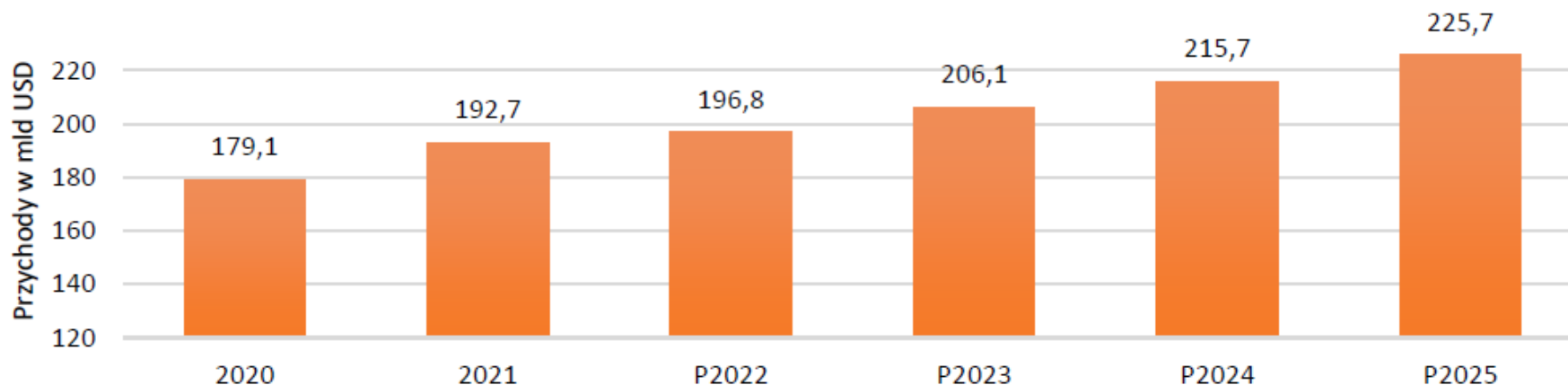
Wykład:

# **Polityka cenowa**

# Ustalanie cen - Model 5C



# Prognozowane przychody branży gamingowej



Liczba graczy na całym świecie w 2022 roku wyniosła ok. **3,2 mld.**

# Ceny gier komputerowych

Jedynie 20% konsumentów deklaruje nabywanie gier w pełnej cenie.

Zdecydowana większość (60%) dokonuje zakupów na promocjach i wyprzedażach, czyli po zaniżonej cenie.

Blisko 80% nabywców gier jest zdania, że już samo nabycie produktu w cenie promocyjnej jest dla nich niezwykle satysfakcjonujące

Źródło: Kotaku, We're Buying More PC Games Than We Can Play, 2014.



Monster Hunter: World

Kooperacja | Wieloosobowe | Akcja | Otwarty świat | RPG

Bardzo pozytywne | Recenzje użytkowników: 254 989

8 sie 2018

**-67%** ~~125,00 zł~~ 41,25 zł



Crusader Kings III

Strategiczne | Symulatory | Średniowieczne

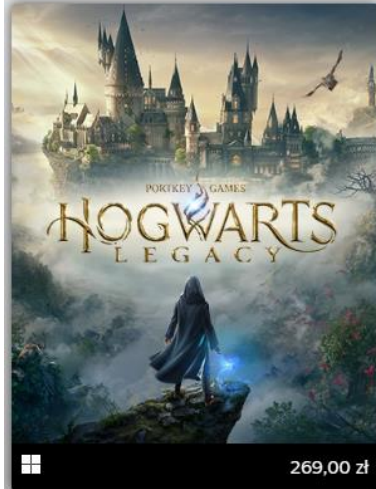
Bardzo pozytywne | Recenzje użytkowników: 67 430

1 wrz 2020

**-50%** ~~231,99 zł~~ 115,99 zł

# Najpopularniejsze gry według przychodu brutto

PLATYNA



**Starfield**

Kosmos Jednoosobowe RPG Otwarty świat

Mieszane | Recenzje użytkowników: 94 828

6 wrz 2023

349,00 zł

**PUBG: BATTLEGROUNDS**

Survival Strzelanka Battle royale Wieloosobowe FPS

Mieszane | Recenzje użytkowników: 2 316 722

21 gru 2017











Free to Play

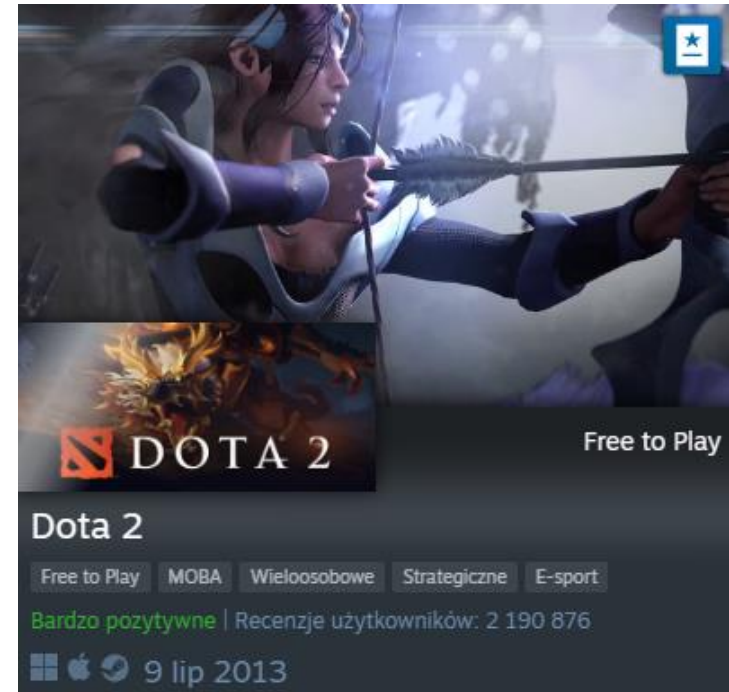
<https://store.steampowered.com/charts/bestofyear/BestOf2023>

# Najpopularniejsze gry komputerowe

## NAJCZĘŚCIEJ GRANE

100 najczęściej granych gier Według liczby graczy obecnie ▾

MIEJSCE		CENA	OBCENI GRACZE	NAJWIĘCEJ DZIS
1	 Counter-Strike 2	Free to Play	1 021 450	1 525 069
2	 Dota 2	Free to Play	547 172	717 159
3	 PUBG: BATTLEGROUNDS	Free to Play	400 114	633 956
4	 Apex Legends™	Free to Play	249 733	465 185
5	 HELLDIVERS™ 2	169,00 zł	183 122	407 372
6	 NARAKA: BLADEPOINT	Free to Play	178 913	298 896
7	 Grand Theft Auto V	<b>-63%</b> <del>172,80 zł</del> 63,93 zł	149 000	195 400
8	 Palworld	138,99 zł	145 318	183 012
9	 Last Epoch	159,99 zł	130 959	165 652
10	 Wallpaper Engine	17,99 zł	108 106	131 377



<https://store.steampowered.com/charts/mostplayed>

# Zespół Space Fox Games S.A.

Stanowisko	Liczba zatrudnionych osób na dzień 31.12.2021	Liczba zatrudnionych osób na dzień 31.12.2022	Liczba zatrudnionych osób na dzień 30.06.2023	Liczba zatrudnionych osób na dzień sporządzenia Dokumentu
Zarząd (dyrektor generalny i techniczny oraz dyrektor operacyjny i kierownik projektu)	2	2	2	2
PM (kierownik projektu) / Social Media	1	1	1	1
Programista	2	3	3	3
Artysta	2	3	3	3
Animator	1	2	2	1
Grafik i specjalista ds. UI (ang. User Interface, czyli interfejs użytkownika)	0	0	0	1
Level Designer (projektant poziomów)	1	2	2	2
Designer (projektant)	1	2	2	2
Sound Designer (projektant dźwięku)	1	1	1	1
QA (tester)	2	1	1	1
Stażysta	0	3	0	0
<b>Suma</b>	<b>13</b>	<b>20</b>	<b>17</b>	<b>17</b>

# Space Fox Games S.A. nowa gra „Rin: The Last Child”

Najważniejsze fakty o grze „Rin: The Last Child”	
Tytuł	„Rin: The Last Child”
Gatunek	Metroidvania
Liczba graczy	1
Długość gry	10-15 h
Grupa docelowa graczy	Osoby w wieku 16-36 lat
Planowana data premiery	IV kwartał 2023 r.
Planowany budżet	2 mln PLN
% zrealizowanej produkcji na dzień sporządzenia Dokumentu	100%
Poniesione nakłady na dzień 30.06.2023 r.	1,82 mln PLN
Planowane platformy	PC/ Playstation/ Xbox/ Nintendo Switch
Planowana cena sprzedaży	19,99 USD
Właściciel IP	Space Fox Games S.A.
Wydawca	Klabater S.A. w wersji na PlayStation, Xbox i Nintendo Switch. W wersji na PC Emitent.
Podział zysków ze sprzedaży gry (po pokryciu kosztów dystrybucji)	PC – całość Emitent PlayStation, Xbox i Nintendo Switch – zdecydowanie dominujący udział Emitenta, pozostała część Klabater.





# Harmonogram procesu produkcji „Rin: The Last Child”

Milestone	Planowana data realizacji	Budżet
Analiza i planowanie (preprodukcja)	2020	200 tys. PLN
Prototyp	Październik 2021	500 tys. PLN
Wersja Alfa	Marzec 2022	320 tys. PLN
Wersja Demo	Sierpień 2022	300 tys. PLN
Wersja Beta	Grudzień 2022	330 tys. PLN
Release Candidate	Marzec 2023	260 tys. PLN
Gold Master	Kwiecień 2023	60 tys. PLN
Suma		2 mln PLN

Kup RIN - The Last Child 

OFERTA SPECJALNA! Oferta kończy się za 07:19:24

**-10%** ~~89,99zł~~ 80,99zł [Dodaj do koszyka](#)

# Space Fox Games S.A. działania promocyjne

Przeprowadzenie trzech kampanii marketingowych dotyczących kolejno:

- (1) ogłoszenia daty premiery na PC i konsole,
- (2) wydanie nowej wersji demo gry na komputery osobiste oraz konsole Xbox,
- (3) premierę gry.

Prezentację gry w sierpniu 2023 roku na międzynarodowych targach Gamescom w Kolonii oraz w październiku na komputerowych targach gier Poznań Game Arena.

Opisywane działania promocyjne wykorzystywać są elektroniczne środki przekazu tj. social media, strony internetowe etc., marketing SEO i SEM oraz media tradycyjne.

# Space Fox Games S.A. działania promocyjne

Spółka udostępniła w serwisie YouTube dwa zwiastuny tytułu. Pierwszy zwiastun – ujawniający grę (tzw. reveal trailer) został opublikowany 15 kwietnia 2022 roku na kanale Youtube Emitenta. Na dzień 30 czerwca 2023 roku obejrzało go ponad 27 tys. osób.

Drugi zwiastun dotyczący ogólnego zarysu rozgrywki w wersji demonstracyjnej również został opublikowany na kanale Youtube Emitenta 18 sierpnia 2022 roku, 41 sekundowy film obejrzało ponad 11 tys. widzów (na dzień 30 czerwca 2023 roku).

W 2 kwartale 2022 roku na platformie Steam opublikowana została karta gry. Na dzień 30 czerwca 2023 roku grę do Wishlisty (lista życzeń tworzona przez użytkowników Steam, gdy zapisują oni gry, które chcieliby zakupić) dodało ponad 12,1 tys. osób.

# SPACE FOX GAMES S.A. (FOX)

2,7000 zł -1,10% -0,0300 zł



## SPACEFOX - notowania spółki

Rynek notowań:	<b>New Connect</b>
Kurs odniesienia:	<b>4,5500 zł</b> (23-11-13)
Data początkowa:	<b>2023-11-13</b>
Data końcowa:	<b>2024-03-08</b>
Zmiana:	<b>-40,66%</b>
Zmiana:	<b>-1,8500 zł</b>
Minimum:	<b>2,4400 zł</b> (24-03-04)
Maksimum:	<b>6,7600 zł</b> (23-11-13)
Średni:	<b>3,2827 zł</b>
Wolumen obrotu:	<b>257 554 szt</b>

Skonsolidowane raporty roczne			
	2021	2022	2023
Waluta	PLN	PLN	PLN
Przychody netto ze sprzedaży (tys.)	1 037	1 423	1 633
Zysk (strata) z dział. oper. (tys.)	66	26	-417
Zysk (strata) brutto (tys.)	44	3	-479
Zysk (strata) netto (tys.)*	40	4	-470
Amortyzacja (tys.)	0	51	136
EBITDA (tys.)	66	77	-281

# Koszt gry z gatunku symulatorów, Demolish Games (1)

Nakłady na produkcję: **500 tys. – 1,5 mln PLN**  
(z uwzględnieniem kosztów marketingowych).

Etap 1.

Preprodukcja - **20 - 100 tys. PLN budżetu**

Rozpoczęcie prac uzależnione jest od akceptacji przez Zarząd Spółki dokumentacji gry - GDD (ang. Game Design Dokument – opis planu gry).

W ramach tego etapu przygotowywany jest trailer, czyli krótki film promujący grę, obrazujący jej motyw przewodni, fabułę i rolę gracza. Dodatkowo tworzona jest strona gry na platformie STEAM oraz szacowane jest zainteresowanie graczy proponowaną tematyką poprzez budowanie Wishlisty STEAM.

# Koszt gry z gatunku symulatorów, Demolish Games (2)

Etap 2. Produkcja gry – ok. **300 - 900 tys. PLN**

Produkcja zawiera rzeczywiste prace zespołu deweloperskiego nad tytułem. Etap 2 podzielony jest na tzw. milestone'y (kamienie milowe produkcji) - każdy milestone jest sprawdzany pod względem poprawności wykonania, a terminowość jego realizacji jest weryfikowana poprzez porównywanie daty realizacji z przyjętym, na początku produkcji, harmonogramem. Na tym etapie wykonywane są liczne testy i wprowadzane są ulepszenia oraz poprawki tytułu. Efektem końcowym produkcji jest gotowy do wydania produkt. Przejście wszystkich testów i akceptacja ostatniego milestone'a jest równoznaczna akceptacji całego projektu.

# Koszt gry z gatunku symulatorów, Demolish Games (3)

## Etap 3. Premiera gry

Finalizacją pracy nad grą jest jej premiera. Jeżeli tytuł zostanie sprzedany z sukcesem, Zarząd Emitenta podejmie pod rozwagę możliwość wydania portów gry na konsole oraz dodatkowych jej rozszerzeń.

## Etap ciągły

Marketing – ok. 150 – 500 tys. PLN

Podjęte działania marketingów są procesem ciągłym. Ich początek związany jest ze stworzeniem strony, na portalu STEAM, dla tytułu. Wzmożenie działań marketingowych następuje pod koniec produkcji właściwej gry, podczas premiery i po premierze. Szacowane koszty marketingu to ok. 50% nakładów na produkcję (Etap 2).

# Wyniki finansowe Demolish Games, 2021-2023

W 2021 roku Emitent osiągnął 282.243,36 PLN przychodów ze sprzedaży tytułów, w tym:

- a) Demolish & Build 2018 – 177.851,98 PLN,
- b) Demolish & Build 2017 – 14.655,23 PLN,
- c) Car Demolition Clicker – 24.736,15 PLN,
- d) Demolish & Build 3 – 65.000,00 PLN (sprzedaż repozytorium dotyczące gry Demolish & Build do Console Labs S.A. na mocy umowy z dnia 15 lutego 2021 r. – jednorazowa transakcja).

Na dzień 31 grudnia 2022 r. przychody ze sprzedaży produktów stanowiły 209.904,71 PLN na co złożyło się:

- a) Demolish & Build 2018 – 185.161,02 PLN,
- b) Demolish & Build 2017 – 14.732,78 PLN,
- c) Car Demolition Clicker – 10.010,91 PLN,

Na dzień 31 marca 2023 roku przychody ze sprzedaży produktów stanowiły 39.877,35 PLN na co złożyło się:

- a) Demolish & Build 2018 – 25.549,19 PLN,
- b) Demolish & Build 2017 – 1.199,11 PLN,
- c) Car Demolition Clicker – 1.00,61 PLN,



# Wyniki finansowe Demolish & Build 2018

Tytuł: Demolish & Build 2018

Strona STEAM: [https://store.steampowered.com/app/577670/Demolish\\_\\_Build\\_2018/](https://store.steampowered.com/app/577670/Demolish__Build_2018/)

Ocena STEAM: w większości pozytywne – 77% (na dzień 31.05.2023 r.)

Gatunek gry: gra symulacyjna

Data nabycia praw do gry przez Emitenta: 31 lipca 2020 roku

Cena zakupu tytułu: 3.000,00 PLN netto

Platforma i data premiery: STEAM, 8 marca 2018

Rola Spółki w tworzeniu gry: Właściciel gry

Poprzedni wydawcy: PlayWay S.A. (w dniu premiery), Ultimate Games S.A. (drugi wydawca)

Obecny wydawca: Demolish Games S.A.

Producent: Noble Muffins

Platforma sprzedaży: STEAM, Xbox One, Nintendo Switch, VR

Polityka cenowa: płatność z góry

Regularna cena sprzedaży PC: 35,99 PLN

Całkowite poniesione przez Emitenta nakłady na produkcję: 0,00 PLN

Poziom Wishlist STEAM: 12.202 (na dzień 31 marca 2023 r.)

Przychody ze sprzedaży gry – 177.851,98 PLN (w 2021 roku), 185.161,02 PLN (na dzień 31 grudnia 2022 roku) oraz 25.549, 19 PLN (na dzień 31 marca 2023 r.).

Udział w przychodach: Emitent posiada pełnię praw do przychodów ze sprzedaży gry w wersji na PC, po opłaceniu 30% marży nakładanej przez platformę STEAM.



# Wyniki finansowe Demolish Games, 2020-2022

Pozycja RZiS (dane w PLN)	Od 06 lipca 2020 r. do 31 grudnia 2020 r.	Od 1 stycznia 2021 r. do 31 grudnia 2021	Od 1 stycznia 2022 r. do 31 grudnia 2022
Przychody netto ze sprzedaży i zrównane z nimi, w tym:	<b>709.877,69</b>	<b>622.334,53</b>	<b>669.838,11</b>
Przychody ze sprzedaży produktów	162.527,29	282.243,36	209.904,71
Zmiana stanu produktów (zwiększenie – wartość dodatnia, zmniejszenie – wartość ujemna)	547.350,40	340.091,17	459.933,40
Koszty działalności operacyjnej, w tym:	<b>615.155,98</b>	<b>514.648,01</b>	<b>696.242,29</b>
Zużycie materiałów i energii	-	-	79,92
Usługi obce	568.720,75	157.036,57	269.511,74
Podatki i opłaty	3.126,70	3.777,37	1.449,27
Wynagrodzenia	42.182,32	327.159,86	375.788,59
Ubezpieczenia społeczne i inne świadczenia	1.114,96	26.662,96	49.412,77
Pozostałe koszty rodzajowe	11,25	11,25	-
Zysk (strata) ze sprzedaży	<b>94.721,71</b>	<b>107.686,52</b>	<b>-26.404,18</b>
Zysk (strata) z działalności operacyjnej	<b>94.722,78</b>	<b>107.422,71</b>	<b>-78.852,65</b>
Wynik brutto	<b>94.473,37</b>	<b>110.310,77</b>	<b>-61.424,27</b>
Wynik netto	<b>85.220,37</b>	<b>101.569,77</b>	<b>-61.424,27</b>

Źródło: Dokument Informacyjny Demolish Games, 2022.



## DEMGAMES - notowania spółki

Rynek notowań:	<b>New Connect</b>
Kurs odniesienia:	<b>3,6100 zł</b> (23-09-08)
Data początkowa:	<b>2023-09-08</b>
Data końcowa:	<b>2024-03-08</b>
Zmiana:	<b>-59,28%</b>
Zmiana:	<b>-2,1400 zł</b>
Minimum:	<b>1,2400 zł</b> (24-01-22)
Maksimum:	<b>4,3900 zł</b> (23-09-08)
Średni:	<b>1,9512 zł</b>
Wolumen obrotu:	<b>943 867 szt</b>
Średni wolumen:	<b>8 208 szt</b>

## Jednostkowe raporty kwartalne

	IV Q 2022	I Q 2023	II Q 2023	III Q 2023
Waluta	PLN	PLN	PLN	PLN
<u>Przychody netto ze sprzedaży (tys.)</u>	255	171	134	119
<u>Zysk (strata) z dział. oper. (tys.)</u>	-31	-9	-32	-91
Zysk (strata) brutto (tys.)	-23	7	-14	-84
Zysk (strata) netto (tys.)*	-23	6	-14	-83
Amortyzacja (tys.)	0	0	0	0
EBITDA (tys.)	-31	-9	-32	-91



Elementy  
Legginsy - Czarny  
199,00 zł

-39%



Elementy  
Spódnica - Szary  
180,00 zł  
Najniższa cena: 299,00 zł  
Cena regularna: 299,00 zł

-16%



Elementy  
Szalik - Szary  
250,00 zł  
Najniższa cena: 300,00 zł  
Cena regularna: 429,00 zł

-44%



Elementy  
T-Shirt - Zielony  
50,00 zł  
Najniższa cena: 90,00 zł  
Cena regularna: 139,00 zł



Elementy  
Szalik - Czarny  
169,00 zł

Elementy Longsleeve Sheer Czarny Regular Fit



Elementy  
Szalik - Beżowy  
100,00 zł  
Najniższa cena: 160,00 zł  
Cena regularna: 269,00 zł

-37%



Elementy  
Czapka - Czarny  
150,00 zł  
Najniższa cena: 170,00 zł  
Cena regularna: 299,00 zł

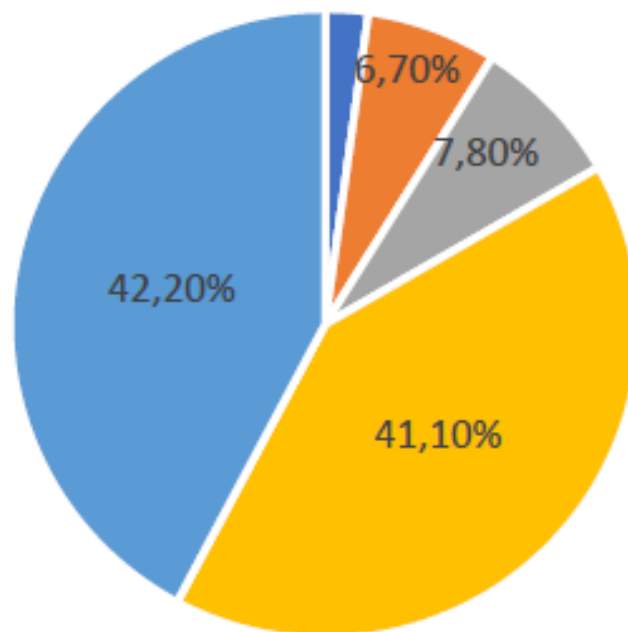
-11%



Elementy  
Rękawiczki - Szary  
90,00 zł  
Najniższa cena: 140,00 zł  
Cena regularna: 189,00 zł

-35%

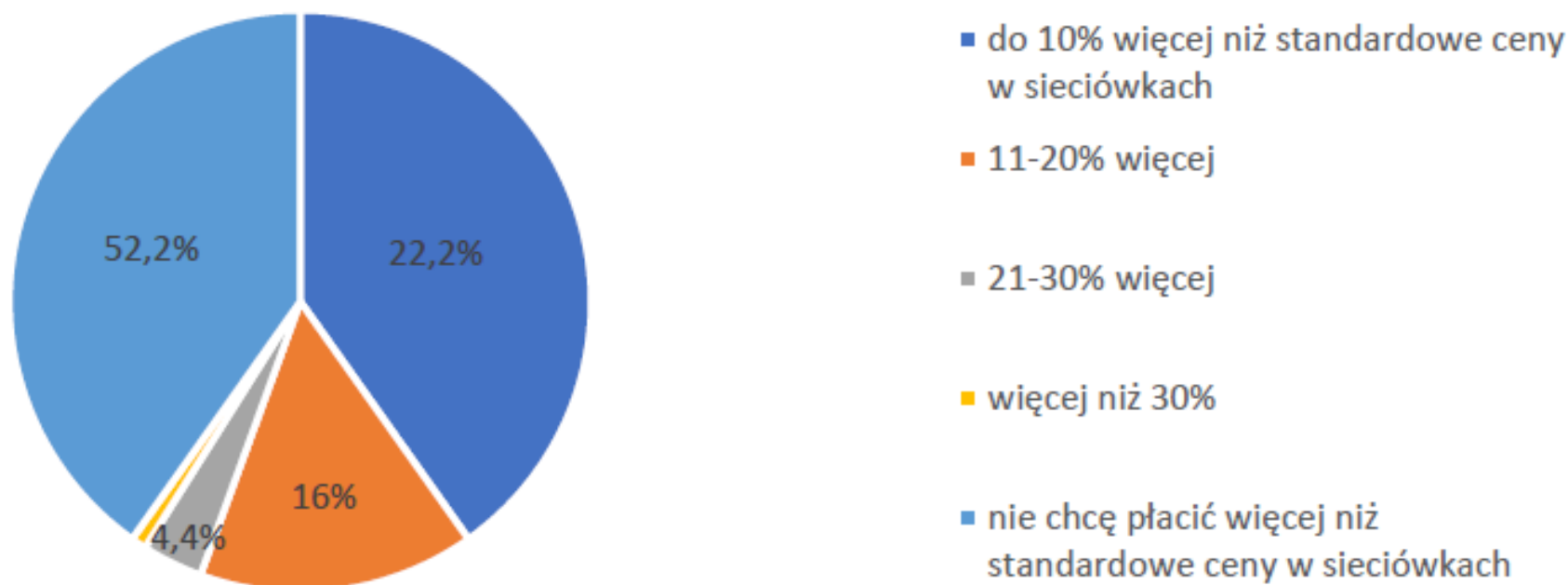
# Czy ekologiczne marki odzieżowe charakteryzują się wysokimi cenami?



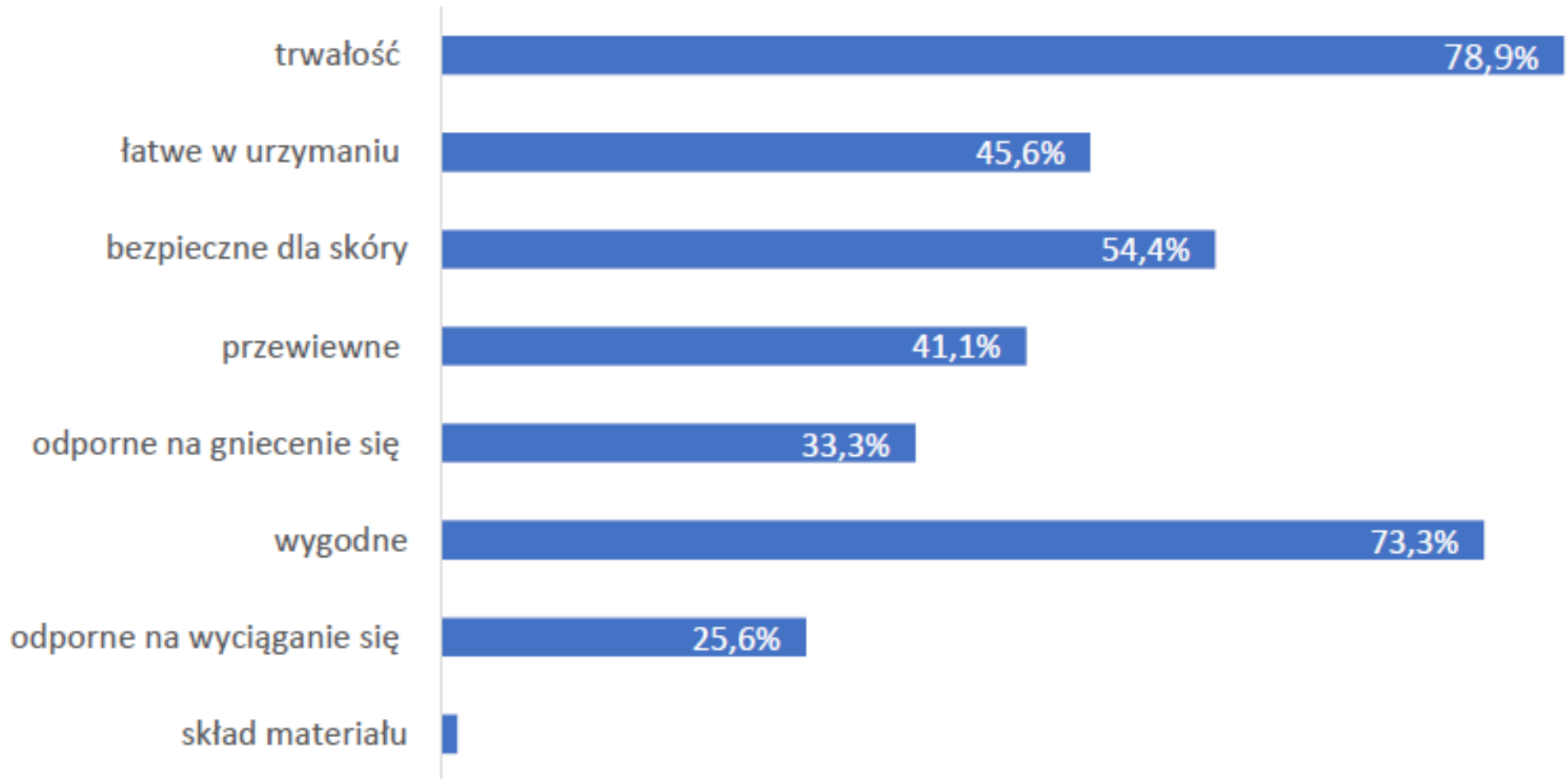
■ Zdecydowanie nie   ■ Raczej nie   ■ Nie mam zdania   ■ Raczej tak   ■ Zdecydowanie tak

Źródło: Mikulska (2024).

# O ile więcej respondenci są w stanie zapłacić za ekologiczną odzież



# Korzyści płynące z zakupu ekologicznej odzieży



Źródło: Mikulska (2024).

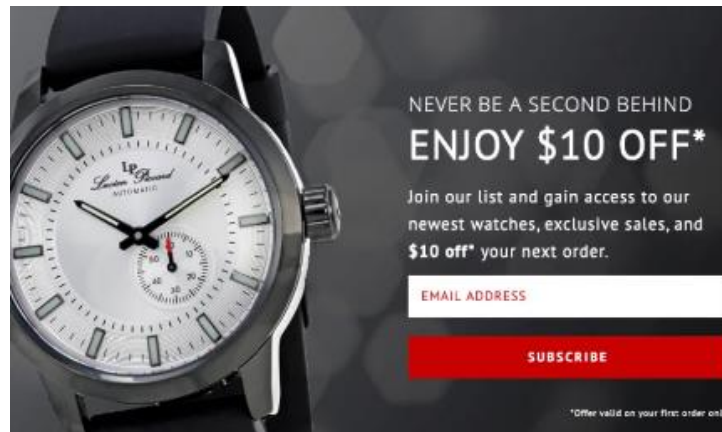
# FOMO - *Fear Of Missing Out*

FOMO - oznacza strach przed przegapieniem okazji.

Obawa, że inni mogą mieć bardziej satysfakcjonujące doświadczenia.

Zjawisko psychologiczne charakteryzujące się strachem lub niepokojem przed opuszczeniem ekscytujących lub satysfakcjonujących doświadczeń. Wynika to z wrodzonej chęci uczestniczenia w działaniach, wydarzeniach społecznych lub możliwościach, z których korzystają inni.

Źródło: <https://optinmonster.com/fomo-marketing-examples-to-boost-sales/>





# Ograniczenia czasowe



DEAL OF THE DAY

\$1.73 - \$34.19

Ends in 15:33:57

Up to 40% off select toys from Play-Doh, NERF, Transformers & ...

★★★★★ 300



DEAL OF THE DAY

\$19.99 - \$431.25

Ends in 15:33:57

Up to 60% Off Watches for Last Minute Gifts

★★★★★ 444



DEAL OF THE DAY

\$59.95

List: ~~\$149.99~~ (60% off)

Ends in 15:23:58

Nespresso Essenza Mini Espresso Machine by Breville

Ships from and sold by Amazon.com.

★★★★★ 10

## BLACK FRIDAY SUPER SALE

HURRY


60 DAYS	23 HOURS	34 MINUTES	48 SECONDS
------------	-------------	---------------	---------------

RECEIVE A FREE SHIPPING COUPON IMMEDIATELY!

**SEND ME MY FREE SHIPPING COUPON!**

We promise not to use your email to spam!

# Pokazywanie stanów magazynowych (na wyczerpaniu)



### Best Western Victoria Palace

★★★★ Promoted

Westminster Borough, London – Show on map (In the city center)

9 people are looking right now  
Booked 15 times in the last 6 hours

Great Value Today


Double Room **In high demand – only 2 rooms left on our site!**

Good 7.8  
4,537 reviews

Price for 2 Nights  
Last-minute price drop!

~~BBD 671~~ **BBD 370**

See our last available rooms >



### Cabin Max Cabin Max Metz Backpack Flight Approved Carry on Bag

★★★★★ - 616 customer reviews | 107 answered questions

Price: \$48.99 ✓prime & FREE Returns

Get \$50 off instantly: Pay \$0.00 upon approval for the Amazon Rewards Visa Card.

Color: Grey/Black



Only 2 left in stock - order soon.

Expected to arrive after Christmas. Need a gift quickly? Send the gift of Prime or an Amazon Gift Card by email or text message.

# Pobudzanie ducha rywalizacji

## Places We Love in New York City



Park Lane Hotel - A Central Park Hotel ★★★★★  
Manhattan, New York City

7,604 reviews

22 people are looking right now

Description



Park Central ★★★★★  
Manhattan, New York City

7.8 Good  
5,962 reviews

42 people are looking right now

Description



# Limitowana oferta

**We've got an exclusive  
limited edition offer for  
Heinz Tomato Ketchup fans  
- but it's for serious ketchup lovers only!**

To prove you're a true Heinz Ketchup lover, make sure you've 'Liked' our page first for access to this exclusive Heinz Tomato Ketchup offer. Click the **Like** button, and all will be revealed.




# Nagroda za szybką decyzję

**FREE GIFT FOR FIRST 100 PURCHASES!**



**Honor 8**  
(4GB RAM+ 32 ROM)  
 • Selfie Stick  
• Protective Cover  
• 5000 mAh Powerbank

**Honor 8**  
(4GB RAM+ 64 ROM)  
 • Honor Band 5S  
• Protective cover



\*T&C Apply

# Booking Holdings Inc.

W 2023 r. Booking Holdings osiągnął łączne przychody w wysokości **21,4 mld USD**. Dochód netto za 2023 r. osiągnął **4,3 mld USD**.

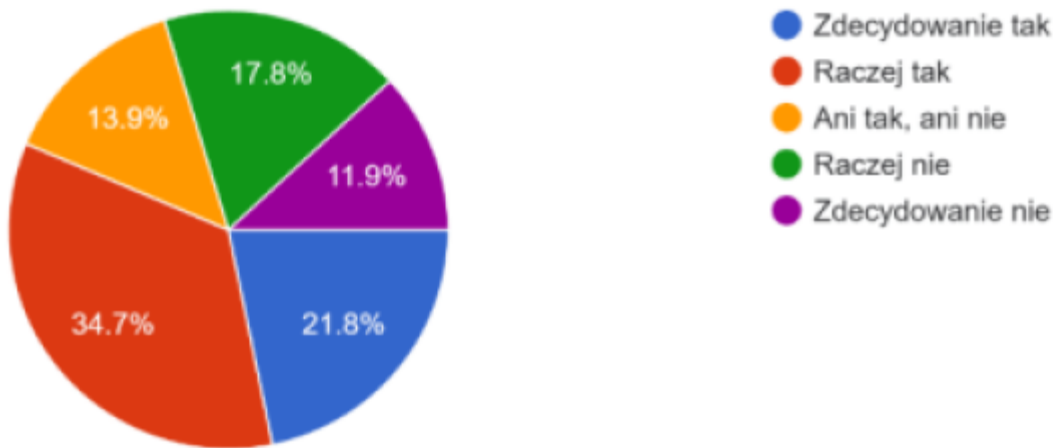


**Booking Holdings Inc.**  
**CONSOLIDATED STATEMENTS OF OPERATIONS**  
(In millions, except share and per share data)

	Year Ended December 31,		
	2023	2022	2021
Merchant revenues	\$ 10,936	\$ 7,193	\$ 3,696
Agency revenues	9,414	9,003	6,663
Advertising and other revenues	1,015	894	599
<b>Total revenues</b>	<b>21,365</b>	<b>17,090</b>	<b>10,958</b>
<b>Net income</b>	<b>\$ 4,289</b>	<b>\$ 3,058</b>	<b>\$ 1,165</b>

# Malejąca dostępność ofert a decyzje zakupowe

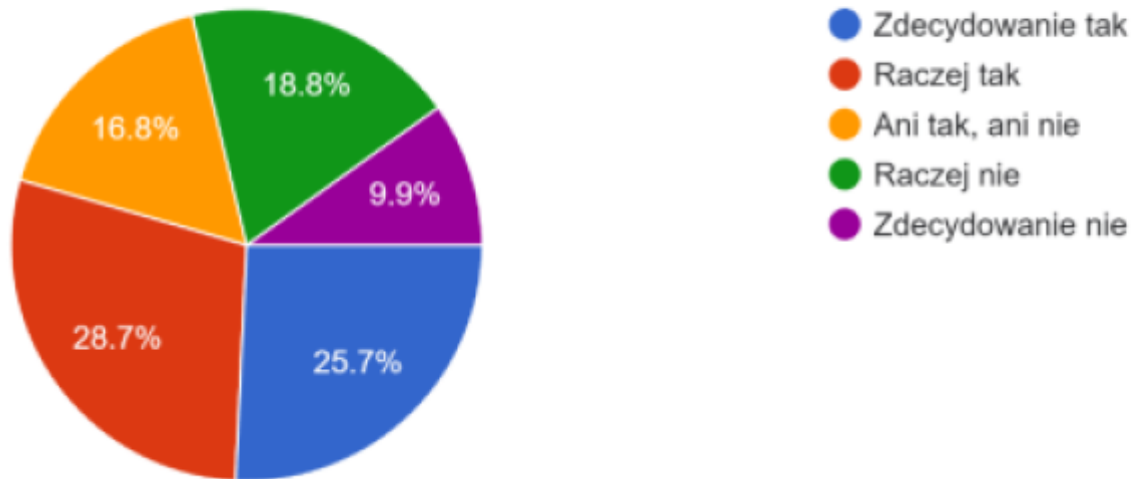
**Rysunek 32. Czy informacja o tym, że jest coraz mniej dostępnych ofert w danej lokalizacji i w planowanym okresie wyjazdu miała wpływ na Pana/i decyzję o zakupie (przyspieszyła tą decyzję)?**



Źródło: opracowano na podstawie wyników własnego badania empirycznego (n=101).

# Ograniczenia czasowe a decyzje zakupowe

**Rysunek 33. Czy informacja o tym, że promocyjna oferta noclegów ma ograniczenia czasowe (trzeba dokonać rezerwacji przed jakimś terminem) miała wpływ na Pana/i decyzję o zakupie (przyspieszyła tą decyzję)?**

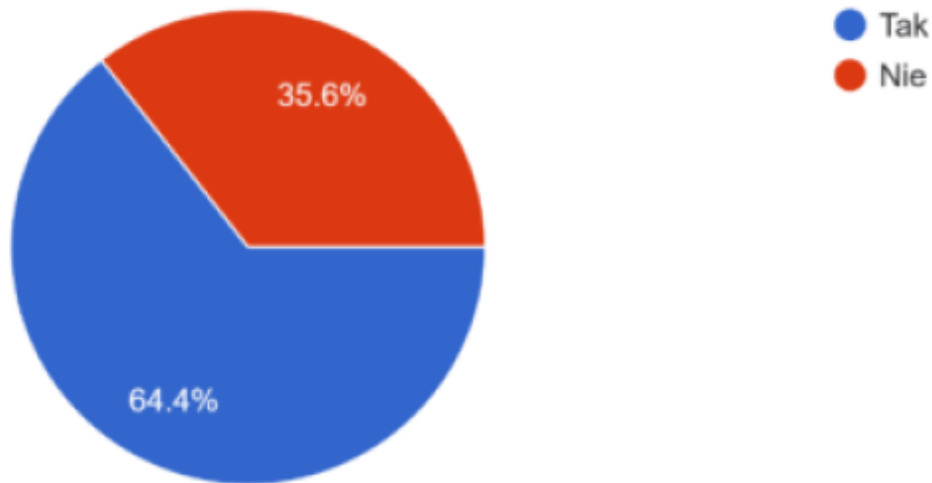


Źródło: opracowano na podstawie wyników własnego badania empirycznego (n=101).



# Śledzenie informacji o wyjazdach znajomych

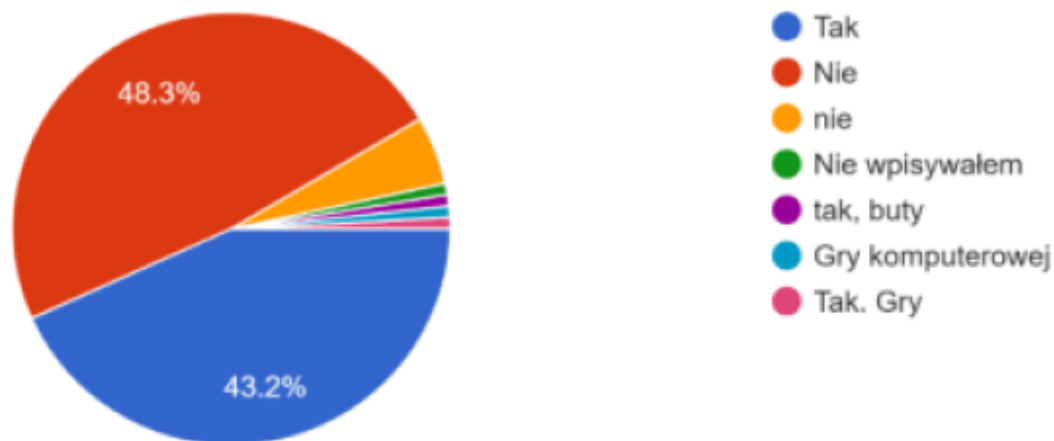
**Rysunek 36. Czy śledzi Pan/i w mediach społecznościowych, gdzie wyjeżdżają znajomi / jak spędzają czas wolny?**



Źródło: opracowano na podstawie wyników własnego badania empirycznego (n=118).

# Wpisywanie się na listy oczekujących

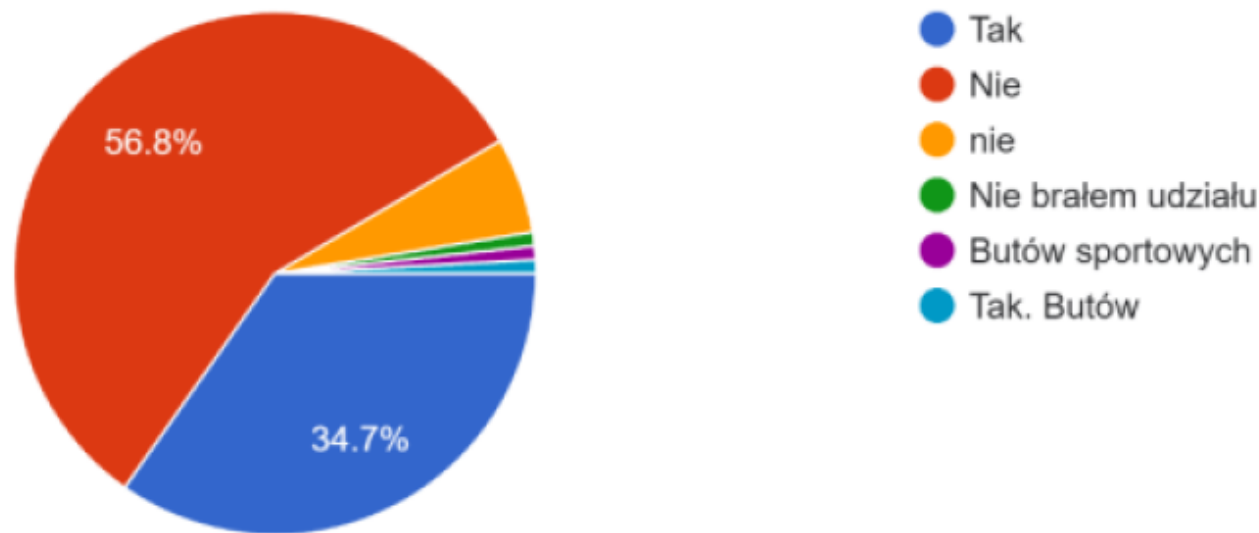
**Rysunek 40. Czy w ciągu ostatnich 12 miesięcy wpisywał/a się Pan/i na jakąś listę oczekujących na jakikolwiek / jakąkolwiek produkt / usługę (waiting list, wish list) (np. przed premierą jakiejś gry, nowego modelu telefonu itp.)? Jeżeli tak, to jakich produktów / usług dotyczyła ta lista?**



Źródło: opracowano na podstawie wyników własnego badania empirycznego (n=118).

# Limitowane kolekcje

**Rysunek 41. Czy w ciągu ostatnich 12 miesięcy uczestniczył/a Pan/i w loteriach lub zakupach natychmiastowych unikalnych / limitowanych kolekcji (np. butów sportowych, ubrań powstających przy współpracy ze znanymi projektantami/celebrytami itp.)? Jeżeli tak, to jakich produktów / usług dotyczyła ta loteria / zakup natychmiastowy?**



Źródło: opracowano na podstawie wyników własnego badania empirycznego (n=118).