

PROMOTER P.R.



Scuola di ballo

PIGOZZO

Ti offre una divertente opportunità di lavoro e guadagno!

Introduzione:

La scuola di ballo PIGOZZO è una delle scuole più rinomate e più grandi di Padova e provincia! Specializzata nei balli di coppia (Latino-americano, liscio e tango argentino) è la prima ad introdurre in Italia i corsi di ballo "LOW COST di QUALITÀ" con l'innovativo sistema di prenotazione on-line anche personalizzato.

Siamo alla ricerca per il nostro staff già consolidato e di successo, nuove ragazze e ragazzi con entusiasmo che sappiano trascinare gente, che siano estroversi, spigliati, solari ma soprattutto seri e con buona volontà. Si richiede disponibilità di tempo full o part-time. Se ti senti portato per le "pubbliche relazioni", puoi fare parte del nostro staff... Mettiti in "ballo" e coinvolgi tutti i tuoi amici! In fondo il lavoro del PR è da sempre considerato uno dei lavori più belli e interessanti. Conoscerai tante persone nuove e guadagnerai divertendoti.

In sintesi ti offriamo l'opportunità di un facile lavoro di promozione (promoter/ PR) e distribuzione intelligente "hand to hand" di materiale pubblicitario con l'unico obiettivo semplice e chiaro di promuovere i nostri corsi di ballo invitando le persone a una semplice prova GRATUITA di presentazione o di prenotarsi direttamente dal sito web a prezzi incredibili!

Promoter P.r.

distribuzione materiale pubblicitario "Hand to Hand"



Il promoter o P.R. e promoter generalmente è colui che collabora nella promozione delle serate e degli eventi, cura le pubbliche relazioni con i potenziali clienti, simile ad un procacciatore di affari è un abile promotore e venditore.

La distribuzione "Hand to Hand" permette di consegnare materiale pubblicitario di ogni genere: dépliant, volantini, buono sconto ecc., ove consentito da regolamento comunale, direttamente nelle mani di ogni potenziale cliente avendo anche la possibilità di poter identificare, la fascia di utenza desiderata.

È molto efficace con alti ritorni (R.O.I.) grazie alla selezione del target adatto e per la certezza della consegna direttamente nelle mani del potenziale cliente. Inoltre grazie alla presenza del promoter ci può essere scambio verbale di incentivazione e risposta ad eventuali domande della persona interessata. Risulta quindi essere molto più efficace della classica distribuzione.

Bisogna individuare la zona giusta con i punti di maggiore affluenza di pedoni che maggiormente risponda al target del prodotto/servizio offerto. Come per ogni tipo di attività promozionale, una maggiore quantità di volantini destinati alla distribuzione, comporterà un maggiore riscontro, ma deve essere una distribuzione di qualità proposta nelle zone e alle persone giuste. Questo servizio può essere svolto 7 giorni su 7, anche nei giorni festivi.

Il servizio può essere reso più efficace indossando un abbigliamento adatto appariscente e professionale. Pettorine nel periodo invernale o magliette e cappellino nel periodo estivo con il nostro logo (maggiore pubblicità visiva e professionale).



Location di distribuzione materiale pubblicitario:

Dove puoi fare il volantinaggio a mano?

Una volta selezionato il Target adatto, dovrai scegliere la zona in cui individuare attentamente i punti più adatti dove metterti e quindi iniziare la distribuzione.

Devi informarti on-line nel sito del comune della zona presa in considerazione e cercare nella sezione:

tempo libero, eventi, notizie riguardo a tutte le manifestazioni dove affluiscono molte persone:

- mercati
- sagre
- manifestazioni
- feste

Ecco alcuni esempi di location dove operare in prossimità per la veicolazione di messaggi pubblicitari a determinati target:

1. Luoghi ad elevato flusso pedonale
2. Discobar per ragazzi
3. Uscite cine city
4. Strutture ricettive per manifestazioni sportive università
5. All'ingresso delle scuole private e pubbliche
6. Vie dello shopping/ centri commerciali- zone di grande afflusso
7. Zone storiche o turistiche di grande afflusso
8. Supermercati
9. Feste comunali e sagre e locali di ogni tipo Fiere o manifestazioni all'aperto.
10. Concerti musicali o opere teatrali
11. Uscita messa alla domenica
12. Stazioni aeroportuali o ferroviarie e metropolitane
13. Spiagge
14. Stadi o palazzetti dello sport per manifestazioni sportive.





Report e statistiche

Rapporto giornaliero per ogni giornata di lavoro e riepilogo settimanale.

Controllo Qualità



Ogni iniziativa di distribuzione pubblicitaria sarà costantemente monitorata.

Come funziona il lavoro?

Hai un solo obiettivo semplice e chiaro:

Portare il maggior numero possibile di persone alla prova gratuita! Più persone porti più guadagni!

In che modo portare il maggior numero di persone interessate potenziali clienti alla prova gratuita di presentazione?

Hai la massima libertà di promozione e d'inventiva nella promozione (sempre in accordo preventivo con la scuola). Ogni settimana ti verrà comunicata la data e l'ora e la sede della prova gratuita.

il materiale pubblicitario va consegnato in mano "Hand to hand" con il seguente metodo:

1. Una volta selezionati i punti di maggiore affluenza frequentati dalle persone adatte al target al servizio/prodotto offerto!
2. Distribuire il volantino solo alle persone adatte.
3. Incentivo per te 1 mese Gratis e per n. 10 tuoi amici offerta speciale 2 al prezzo di 1. Risparmiano il 50%
4. Guadagno semplice e chiaro in rapporto al tuo impegno in base scaletta a scaglioni rientri con premi obiettivi raggiunti.
5. Su ogni volantino metti la tua firma o con un timbro un logo d'arte per il riscontro.
6. **Target:** cioè il cliente ideale potenzialmente più adatto all'offerta proposta, in questo caso specifico per l'offerta del corso di "Zumba fitness estiva" il target sarà:
 - **Sex:** 100% femmine
 - **Età:** dai 18 ai 65 anni
 - **Profilo:** donne sensibili alla propria estetica, al ballo, alla salute, che vogliono mantenersi in forma, dimagrire.
 - **Zona geografica:** comune di Vigonza, frazioni e comuni limitrofi

Contatta tutte le persone possibili tutti i tuoi amici, parenti, conoscenti etc..

- crea un evento su facebook per tutti i tuoi amici
- invia e-mail
- invia sms
- chiama di persona
- organizza un evento, festa etc

Quali sono i tuoi vantaggi?

- Nessuna spesa per iniziare il lavoro
- Nessuna spesa supporto pubblicitario è tutto gratuito e fornito dalla scuola (volantini, buoni sconto, biglietti, sito web, facebook, magliette, cappellini, gadget vari)
- L'abbigliamento deve essere adatto e serve ad aumentare la visibilità e dare immagine di professionalità e quindi l'impatto: cappellino e maglietta colorati con logo, borsetta porta volantini
- Nessun vincolo di durata, previo preavviso di almeno una settimana prima.
- Nessuna pratica burocratica
- Zona in esclusiva 1 solo PR
- Certezza del controllo rientro da sigla e zona identificativa
- Possibilità di controllo alla prova gratuita
- Massima libertà di gestione. Ti gestisci autonomamente lavorando quando e quanto vuoi tu al mattino, pomeriggio, sera sabato o domenica. È necessario però garantire sempre un minimo di presenze settimanale, almeno n.5 persone.
- Il tuo guadagno sarà a rientro/provvigione su ogni persona che si presenta in sede alla prova GRATUITA di ballo e di questi su ogni iscritto la corso.

Il tuo guadagno?

Quanto puoi guadagnare? Dipende solo da te! Questo lavoro a rientro/provvigione premia il merito! Dipende dal tuo impegno, da quanto tempo dedichi, dalla tua bravura, dalla tua intraprendenza! Considera che da esperienza e nostre statistiche 80% delle persone che vengono alla prova s'iscrivono. In ogni caso ricordati che non devi scoraggiarti alle prime difficoltà, gli inizi sono sempre duri. Devi provare, infatti, per minimo almeno 2 settimane e vedrai le soddisfazioni arriveranno. Il guadagno è semplice e chiaro in base ad ogni persona presente alla prova gratuita e a quelle che s'iscrivono. Non è a fisso (anche se un minimo è fisiologico). Il pagamento sarà fatto alla fine del mese entro il 10 del mese successivo

Retribuzione:

- Su ogni persona presente alla prova gratuita rientro minimo
- su ogni persona iscritta al corso rientro massimo
- + premi vari raggiungimenti obiettivi

Vedi tabella scaletta rientri presenze ed iscrizioni:

1. persona presente non iscritta si parte da 3,00 euro di base
2. persona presente che si iscrive (iscritto) si parte da 15,00 euro di base a 20,00 euro passata la soglia delle 10 persona!

Le probabilità di riuscita sono molto alte viste le seguenti favorevoli condizioni:

L'offerta del corso è unica e molto vantaggiosa!

Un pacchetto ricco di servizi:

Costa pochissimo un pacchetto di servizi completo a soli 39,00 euro il mese

1. Frequenza illimitata open dal lunedì' al venerdì
2. Compresi altri servizi, feste a tema zumba party etc
3. Massima comodità vicino alla zona di residenza
4. L'invito alla prova è completamente GRATUITA
5. Il marchio della scuola è molto conosciuto!
6. Il corso offerto è la novità del momento: Zumba fitness un mix di ginnastica aerobica la ritmo di balli latino-americani.
7. Esclusiva di servizio, l'unico giardino estivo per la zumba di Padova! Non esistono altri.

I vantaggi offerti al cliente dal corso di zumba sono molti:

- Fa dimagrire molto e tonifica
- È molto divertente e facile!
- Miglior il sistema cardiovascolare e respiratorio
- Si fanno tante amicizie nuove
- E sotto le stelle... bellissimo.

Come vedi grazie a tutte queste condizioni favorevoli ti sarà molto facile convincere le persone con un minimo d'interesse a venire a provare una bella e divertente lezione di prova gratuita!

Ipotesi giorni di guadagno medio

Giorno	5 ore il giorno	n.500 volantini distribuiti in mano	Ritorno medio 4 persone	20,00e x 4 persone= 80,00 euro
Settimana	25 ore dal lunedì al venerdì	n.3.000 volantini distribuiti in mano	Ritorno medio 20 persone	15,00e x 20 persone= 400,00 euro
Mese	100 ore	n.1.500 volantini distribuiti in mano	Ritorno medio 80persone	15,00e x 80 persone= 1.600,00 euro

Scaletta rientri a settimana presenze

Da 1 a 09 persone	3,00 euro	27,00 euro	09 persone PREMIO 10,00 euro	Guadagno 47,00 euro
Da 10 a 19 persone	5,00 euro	95,00 euro	19 persone PREMIO 20,00 euro	Guadagno 115,00 euro
Da 20 a 29 persone	8,00 euro	232,00 euro	29 persone PREMIO 30,00 euro	Guadagno 262,00 euro

Scaletta rientri a settimana iscrizioni

Da 1 a 09 persone	15,00 euro	135,00 euro	09 persone PREMIO 20,00 euro	Guadagno 155,00 euro
Da 10 a 19 persone	20,00 euro	180,00 euro	19 persone PREMIO 40,00 euro	Guadagno 220,00 euro
Da 20 a 29 persone	25,00 euro	725,00 euro	29 persone PREMIO 50,00 euro	Guadagno 775,00 euro

Come ottenere il massimo ritorno possibile!

Un elemento importante nel determinare il successo di una campagna di distribuzione di materiale pubblicitario e p.r. è certamente legata a target e alla zona.

Il concetto principe è il seguente: non è il numero di volantini dati via a fare la differenza, ma la loro qualità nella distribuzione. Vanno consegnati in mano alle persone giuste nella zona giusta!

Possiamo, infatti, avere ideato una campagna eccezionale con una creatività sbalorditiva e dei contenuti interessantissimi, tuttavia se le persone che intendiamo avvicinare non sono affini al nostro target i risultati saranno certamente modesti.

Distribuzioni di qualità molto selezionate e targettizzate sono, infatti, in grado di produrre tassi di risposta elevatissimi, a differenza distribuzioni ben più grandi (ma con destinatari non targettizzati) che produrranno senza dubbio risultati di poco conto.

A questo punto apparirà evidente l'importanza di trovare i punti giusti adatti al nostro prodotto/servizio offerto, al fine di assicurarci che il nostro messaggio giunga a un destinatario interessato. Questa è la pubblicità geolocalizzata: mirare al target giusto nel posto giusto.

In caso contrario rischieremo solo di infastidire il destinatario del nostro volantino che finirebbe col cestinarlo senza nemmeno leggerlo.

Il consiglio è quindi il seguente: informati bene on line e visitando la zona sui luoghi ad alto afflusso con le persone giuste al nostro scopo.

Facciamo un esempio banale:

essendo il nostro target composto da sole donne, è inutile dare in mano il volantino ad un uomo magari di una certa età, che non pratica mai fitness e che abita molto distante dalla sede del corso...

Con questi piccoli accorgimenti riuscirete certamente a "colpire nel segno" più vicino al centro possibile e trarre il massimo profitto dalle vostre attività di promoter pr marketing.

Così facendo le vostre campagne avranno un molto elevato, tassi di ritorno di tutto rispetto e percentuali di fuga (utenti che non sono interessati) tendenti allo zero.

Operando, viceversa, operazioni di comunicazione massificata senza rispettare i principi di buon senso sopra esposti rischieremo di avere ritorni bassissimi e tassi di fuga elevati... col rischio ulteriore di deteriorare il nostro brand (che potrebbe essere visto dagli utenti come fonte di comunicazioni inutili e fastidiose).

Facciamo due esempi:

Distribuzione STATICA “MORTA”

Supponiamo di aver fatto il volantino più bel possibile con la massima creatività che propone un'offerta nuova e incredibile molto vantaggiosa a un prezzo eccezionale.... Inizio quindi a distribuire, ma non mi sono organizzato bene, non mi sono informato sulle zone ad alta affluenza, giro a caso lascio una certa q.tà di volantini a caso. Dove? Nelle cassette della posta delle case, nei condomini, negozi, bar, attività in genere, sulle macchine, etc. In poco tempo ne distribuisco una grandissima quantità ma a caso nel modo sbagliato perché non ho la garanzia che nessuno lo veda, specie nella cassetta della posta dove sono solitamente gettati.... E se anche fossero visti non ho alcuna garanzia che siano visti e presi in mano dalle persone adatte!

Quale sarà il risultato? Solo un enorme spreco di tempo e risorse!

Svantaggi tutti...:

1° probabilità alta che nessuno li vede...

Sempre che non siano stati già buttati via, cosa molto probabile... Quanti vedono i volantini?

2° Target sbagliato

E ammesso che siano ancora lì e non si sa per quanto tempo.... quanti potenziali interessati li vedono e di questi quanti sono del target giusto (nel caso specifico solo donne)?

3° Non misurabile:

Lasciando quantità di volantini a caso in giro, non so esattamente quante persone lo prenderanno in mano e quindi non riesco a fare statistiche precise tipiche del direct marketing.

4° Nessuna interazione personale

Inoltre non esiste nessuna interazione personale d'incentivazione che aumenta di molto l'efficacia del ritorno!

5° zona sbagliata

Dovendosi spostare le persone, le probabilità di ritorno aumentano più si darà la comodità al potenziale cliente, distribuendo nel comune e zone limitrofe alla sede dove sarà fatto il corso. Quindi, il ritorno anche se è impossibile fare una ipotesi con precisione perché tutto dipende da mille fattori, ma così facendo per i motivi elencati le probabilità di ritorno saranno molto basse!

In sintesi si tratta di una distribuzione con un metodo privo di analisi certa inefficace con reati praticamente nulla sprecando solo tempo risorse e soldi. Lavori male e guadagni di meno!

Distribuzione DINAMICA “VIVA”

Ho studiato la zona, mi organizzo bene so quali sono i posti o i momenti ad alta affluenza con il target più adatto all'offerta del mio servizio (in questo caso per il nostro servizio di zumba fitness, solo donne dai circa 18/65 anni, magari in sovrappeso...)

Vantaggi tutti:

1° Certezza della consegna messaggio!

Mi presento con un abbigliamento simpatico promozionale e do in mano direttamente alla persona giusta nel 99% la da un'occhiata per averlo in mano ed essendo un servizio probabile interessante giusto per lei. Già primo filtro di consegna e lettura superato!

2° Centro il target!

Vedo le persone e quindi seleziono il target adatto (donne ed età). Darlo a un uomo o un vecchia di 70 anni è tempo perso.

3° Maggiore impatto personale!

Posso interagire di persona parlare e cercare di convincere di fare una semplice prova gratuita invitando anche le sue amiche.

5° zona sbagliata

M'informo bene sulla zona di lavoro, sui tutti i luoghi ad alta affluenza. Mi organizzo bene e mi trovo lì nel momento giusto.

Ipotesi con precisione perché tutto dipende da mille fattori, ma così facendo per i motivi elencati le probabilità di ritorno saranno sicuramente più alte del vecchio metodo tradizionale!

Lavoro in modo migliore in meno tempo e guadagno di più

Scuola di ballo PIGOZZO *Ti da il BENVENUTO!*

Presenta...



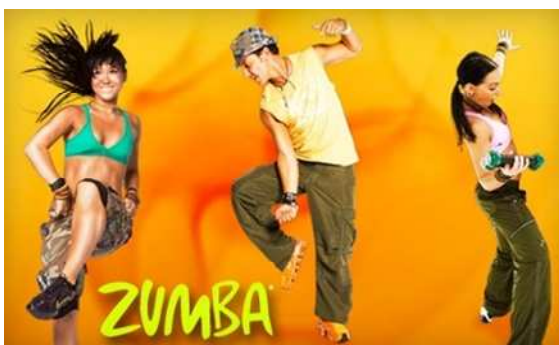
Cos'è ZUMBA ? ZUMBA è...

...è DIVERSA! ...è DIVERTENTE! ...è FACILE! ...è FESTA!

...È BALLO:

Salsa, Merengue, Bachata, Cumbia, Mambo, Reggatone, Samba, Cha cha cha, Hip hop, Dance hit, Calypso, Cooldown, Funky, Bellydance etc

con Steve Instructor!



Un'ondata di ritmi latino- americani

investe chiunque ha deciso di provare la Zumba: particolari lezioni di aerobica ad alto consumo calorico seguendo i ritmi latino-americani Movimenti energici e facili da eseguire derivati dal ballo latino e dalla danza moderna internazionale, ritmi lenti e veloci alternati e

allenamento alla resistenza: è lo Zumba Fitness, il programma di tonificazione energizzante che brucia calorie e grassi, scolpisce i muscoli e ti mette pure di buonumore, riconosciuto dai maggiori istruttori di fitness a livello mondiale, tra cui l' Aerobics and Fitness Association of America, l'IDEA Health & Fitness Association e l'American Council on Exercise. Ma non temete, anche chi è sempre stato negato nella danza, può avvicinarsi alla Zumba con una totale naturalezza.

Eh già è proprio così, il motto della zumba è solo uno: tanto divertimento. Se, poi, al divertimento aggiungiamo anche il mantenersi in grande forma ecco che la zumba è perfetta per avere un fisico tonico e in forma il successo è garantito.



Una lezione di Zumba, poi è molto facile! Una lezione tipo si compone di quattro fasi principali:

Fase 1 RISCALDAMENTO: iniziate a fare dei saltelli leggeri e ritmati per circa 6-7 minuti.

fase 2 MOVIMENTI INTENSI: È arrivato il momento di muovere tutti i muscoli del corpo: collo, spalle, fianchi, addome, glutei e gambe con i passi base di salsa, merengue e rumba. Non c'è una coreografia stabilita, l'importante è cercare di seguire il più possibile i movimenti dell'istruttore.

fase 3 DEFATICAMENTO: È questo il momento in cui diminuire il ritmo per far tornare il battito cardiaco e il respiro nelle loro normali condizioni. Sono sufficienti 5 minuti.

Fase 4 STRETCHING: È la fase conclusiva di ogni lezione di fitness ed è fondamentale per evitare di svegliarsi doloranti il mattino successivo. Possono bastare anche solo 3 minuti per distendere i muscoli e rilassarli. A questo punto esiste una disciplina che tonifica, fa perdere peso, e mette allegria cosa possiamo chiedere di più dal fitness?

I benefici della Zumba sono davvero notevoli:

1. Fa dimagrire, molto!
2. Assottiglia la vita
3. Sviluppa ritmo e coordinazione
4. Tonifica la muscolatura e tutto il corpo (in particolare i glutei)
5. Migliora la postura
6. Favorisce la circolazione sanguigna
7. Porta benefici al sistema respiratorio e cardiovascolare.

Perché scegliere noi?

1. Perché abbiamo i prezzi più bassi del mercato al miglior rapporto qualità servizio!
2. Perché a differenza di tutti noi con un prezzo fisso ti facciamo fare quante frequenze vuoi, anche 5 volte! Non perdi nessuna lezione, recuperi quando vuoi!
3. Perché organizziamo feste a tema "zumba party" per farti divertire e dove incontrerai tante persone nuove.
4. Perché i nostri istruttori sono tutti certificati e con esperienza. Seguirai un metodo facile e molto divertente

Cosa aspetti iscriviti subito! Posti limitati!

Scuola di ballo PIGOZZO

Sede via bagnoli n.14 Vigonza (PD)

Cell. 334 67 47 395 Tel. 049 809 76 32

Web: www.scuoladiballopigozzo.it Mail: scuoladiballopigozzo@gmail.com

Materiale consegnato

Data: _____

q.tà pz. n. _____

Descrizione: _____

Firma

Report giornaliero distribuzione

Ogni giorno a fine distribuzione si deve inviare il resoconto del lavoro fatto tramite e-mail o sms.

Data: _____

Q.tà totale volantini distribuiti n. _____		
Q.tà consegnati in mano n. _____		
Location di distribuzione:		

Fascia oraria distribuzione:		
Mattina: _____	Pomeriggio: _____	Sera: _____

CALENDARIO SETTIMANALE DISTRIBUZIONE

Promoter /pr:

Nome _____ Cognome _____

Comune di: _____

Mese di: _____ settimana n. _____ da: _____ a: _____

Lunedì	Martedì	Mercoledì	Giovedì	Venerdì	Sabato	Domenica
Q.tà volantini distribuiti in mano n. _____	Q.tà volantini distribuiti in mano n. _____	Q.tà volantini distribuiti in mano n. _____	Q.tà volantini distribuiti in mano n. _____	Q.tà volantini distribuiti in mano n. _____	Q.tà volantini distribuiti in mano n. _____	Q.tà volantini distribuiti in mano n. _____

Riepilogo totale settimana

Totale q.tà volantini distribuiti in mano settimana n. _____

Zone di distribuzione

La sede dove si svolgerà il corso di zumba si trova a:

Scuola di Ballo PIGOZZO
Peraga di Vigonza (PD)
via bagnoli n. 14
cap. 35010

vedi anche Google maps

I comuni dove fare distribuzione saranno quindi:

il comune di Vigonza con tutte le 7 frazioni e i 10 comuni limitrofi più vicini.

Comune di VIGONZA (PD)

Frazioni n.7

1. Codiverno
2. Pionca
3. Peraga
4. Perarolo
5. Busa
6. San Vito
7. Barbariga



Comuni e frazioni limitrofe più vicine a

via bagnoli, 14 Peraga di Vigonza

nel raggio geografico di 11 km N.24

Comune	Provincia	Distanza da sede al comune	Tempo
Vigonza	PD	Km 2,3	5 min.
Noventa padovana	PD	Km 4,8	11 mi
Ponte di brenta	PD	Km 4,1	9 min.
San lazzaro	PD	Km 4,8	8 min.
Cadoneghe	PD	Km 5,6	12 min.
Villanova di campo	PD	Km 6,2	11 min.
Saonara	PD	Km 6,1	11 min.
Mortise	PD	Km 6,4	14 min.
Torre	PD	Km 6,0	13 min.
Stanga	PD	Km 6,9	13 min.
Camin	PD	Km 7,1	16 min.
Pianiga	VE	Km 7,1	14 min.
Ponte Vigodarzere	PD	Km 7,9	7 min.
Strà	VE	Km 8,0	14 min.
Vigodarzere	PD	Km 9,0	16 min.
Arcella	PD	Km 9,5	13 min.
Fiesso d'artico	VE	Km 9,3	17 min.
Granze	PD	Km 9,5	21 min.
Campodarsego	PD	Km 10,0	20 min.
Vigonovo	VE	Km 10,8	19 min.
Padova	PD	Km 11,4	17 min.
Santa Maria di sala	PD	Km 11,4	17 min.
Dolo	VE	Km 11,9	23 min.
San bellino	PD	Km 11,5	7 min.



BUONO SCONTO

Per 2 ISCRITTI

“Zumba fitness all-inclusive sotto le stelle...”

Per te un mese è GRATIS!

E per n.10 coppie di tuoi amici REGALA un:

BUONO SCONTO 2 iscritti Risparmia il -25%!



BUONO SCONTO

ZUMBA fitness sotto le stelle... BELLISSIMO!!!

Invece di 78,00 € x 2 persone (39,00 a pers.) solo 58,00 x2 € (29,00 a persona) **ALL-INCLUSIVE** Valido per 1 mese **Posti limitati scade: 20/05/2012**

Offerto da:

Scuola di Ballo PIGOZZO Giardino Estivo "la Rosa Blu"
via bagnoli n.14
Peraga di Vigonza (PD)

Prenota subito una prova GRATUITA:

334 67 47 395

