

Agogé AB

Agogé Affärsplan

PHILIP SAMARAS 070-971 37 50

- 2/13:Sammanfattning
- 3/13:Företag Beskrivning
- 4/13:Produkt/Sälj Argument
- 5/13:Agogés applikation
- 8/13:Marknadsanalys
- 9/13:Organisation
- 10/13:Marknadsföring/Försäljningsplan
- 11/13:Budget
- 12/13:Kursplan
- 13/13:Hur en försäljningsprocess ser ut

Affärsidé

Agogé ska med hjälp av ett LMS(Learning managment system) skapa ett pre och onboarding program åt företag vilket kommer underlätta den nya personalens bekantskap med regler, rutiner, personal och arbetsmiljö. Vårt LMS ska vara i app format.

Vi jobbar med ämnet pre och onboarding.

Mål

Agogés mål är att få kandidater mera avslappnade inför deras första arbetsdag och ge dem en plats där all information alltid finns tillgänglig oavsett om det handlar om vart handskar ligger eller hur diskmaskinen fungerar.

Men vårt mål är också att ta bort vikt ifrån företagarnas axlar och höja TTP (Time to Productivity) när det gäller deras nyrekryterade och försäkra att alla deras anställda vet om hur det fungerar hos dem.

Vision

Agogé ska bli Sveriges mest pålitliga digital onboarding företag.

Företagsbeskrivning

Aktiebolag under namnet Agogé AB

Affärsidé med behov analys

Agogé planerar att bygga en app som ska vara fokuserad på lärande, i denna app ska det vara enkelt att navigera sig med få knappval.

Människan tappar mera koncentrationsförmåga för varje generation vilket gör att det blir svårt för yngre kandidater att ta in information i 8 timmar konstant.

Enligt en studie som visar koncentrationsförmågan hos milleniums: Så har dem tappat den med 33% vilket gör att vi snittar i 8 sekunder innan vi tappar den.

Med hjälp av vår app kommer dessa personer kunna läsa på om arbetsplatsen i sin egen takt med 8 enkla minuts lektioner.

Detta kommer göra att dem får en bättre förståelse, mindre nervositet och kommer in i arbetet snabbare då dem minns i från vår digitala utbildning.

God onboarding och preboarding ökar medarbetar engagemang och längden individen stannar hos företaget.

Framtiden inom denna bransch

Under covid började flera företag vända sig mot digitala lösningar vilket många än idag gör, som tillexempel *Coca-cola, Gucci & Mercedes*.

Denna bransch anses bara växa och bli större då anställdas tid blir mindre och mindre för annat arbete.

Om människans hjärna håller på och förändras som den gjorde med milleniums så kommer behovet blir allt mer

Och sist men inte minst så är vi i en lågkonjuktur just nu och anses vara i några år framåt. Under lågkonjuktur anställs det mindre och utbildas mera, men den dagen lågkonjukturen släpper så kommer företag behöva utöka deras personal styrka. Då ska Agogé stå där och se till att det går så snabbt och smidigt som möjligt.

Produkt och tjänster

Agogé ska bygga en app som ska vara fokuserad på lärande, i denna app ska det vara enkelt att navigera sig med enbart få olika val.

- -Profil
- -Logga ut
- -Lektioner

Då en arbetsgivare ofta har fullt upp så ska enbart användare vara möjlig att maila till sin framtida chef/admin gällande frågor.

Det ska finnas möjlighet i appen att använda sig av ett simpelt dokument som ska göras till edokument med uppläsning.

Pre-boarding: Pre-boarding handlar om att ge kandidaten en bättre kunskap om arbetsplatsen, kollegor, regler, avtal osv

On-boarding: On-boarding handlar om att ge kandidaten förkunskap om deras framtida arbetsuppgifter.

Sälj Argument

Agogé har väldigt unika sälj argument då mycket handlar om fakta och statestik, men utifrån erfarenhet vet jag att människor köper beroende på känslor.

Agogés sälj argument

- TTP(Time to productivity) Vi hjälper dig "spara mera pengar"
- Vi gör dina nyrekryterade självsäkrare och ökar engagmenag.

Värdeerbjudande

"Agogé ger dina medarbetare en chans att agera från dag ett!

"Att förstå uppgiften innan man kliver innanför dörren det möjligheten skapar Agogé

Slogan

"Det är dags att agogera!"

"Alla förtjänar en bra Agogé"

Agogés applikation

Appen i sig ska vara ett LMS med lektioner som snittar på 8-12 minuter styck pågrund utav korttidsminnet, vilket är det minne som hjälper oss att lagra information.

Efter 8 minuter börjar den delen i hjärnan tappa effekt.

Den ska vara byggd så att företaget som har köpt produkten enkelt ska kunna gå in och redigera bilder & text, men samt se vilka av deras deltagare som gör kursen och vilka som gör bra ifrån sig.

Detta är en viktig fråga som ska diskuteras, pågrund utav GDPR.

Den ska ha en struktur som gör att vi på Agogé ska kunna göra en hel kurs på **under 20 timmar** då vi börjar tappa lönsamhet efter den tiden. (Drag and drop system)

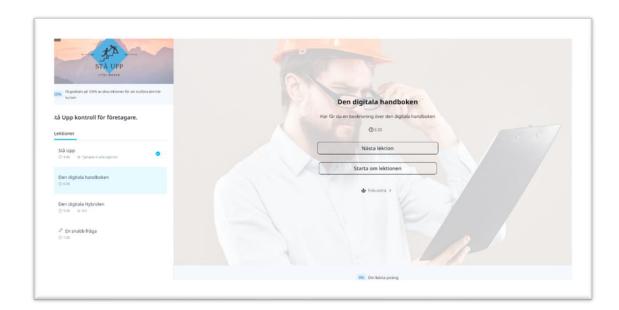
Appen ska vara ett LMS med gamification. (Spel efter varje segment.)

Som tillexempel, så kommer det vara 1-3 informativa slides och sedan ett spel där man går igenom innehållet. (Den statestiken ska synas i "Admin vy".)

Slide kallas dem sidorna med information.

Alla företags individuella program ska vara skapade efter företags behov som tillexempel, sommarjobb, deltid & ålder. Vilket vi ska skapa via en behovsanalys som du kommer få se mera utav senare.

Appen ska alltid finnas där för alla företagets anställda. Alla har någon gång varit på semester och kommit tillbaka med semester hjärna, då kan det vara väldigt svårt att komma tillbaka i rutiner. Då kan den personen alltid luta sig tillbaka för att kolla i vår app.



Användarens vy

Användare kommer ha en simpel app med få knapp tryck.

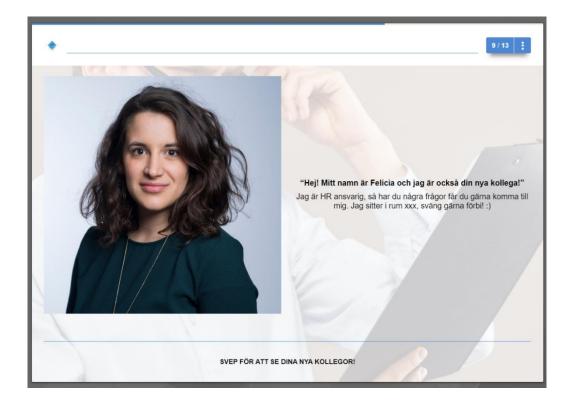
Användaren ska ej ha tillgång att chatta med kollegor eller arbetgivare.

För att träffa en bredare målgrupp ska det finnas möjligheter att skapa ett digitalt dokument för personer som är ointresserade i applikationen.

Arbetsgivares vy

För en arbetsgivare ska det finnas en admin-panel som gör att den kan se kandidatens framsteg men även möjliggöra att koppla ihop system för HR ansvariga använder.

Ifrån Admin panelen ska dem även kunna skicka ut autmatiserade SMS och ändra innehåll.



Marknadsanalys

Målgrupp- Våra kunder är företag som använder sig utav bemanningsföretag eller har stor personalomsättning.

Ett exempel Transcom eller en ICA.

Industrier/lager är också en intressant målgrupp då det finns mycket regler och rutiner att följa som kan va svårt att få med på ett papper.

Då detta är en ganska ny bransch så kan det vara svårt att få ett företag att förstå eller ens veta om att detta finns, vilket jag tror kan vara ett hot som det står inför.

Konkurrenter konkurransen inom den här bransch: Vi ett företag vid namn Knowly AB som omsätter 6.5 miljoner 2022. Dem lanserade precis en ny produkt där dem skapar digitala lärlingsprogram till SaaB-Scania vilket jag ser är en möjlighet.



Detta är appen agogè/StåUpp har använt för att bygga demos, men samt källa till mycket fakta.

Organisation och ledning

Ledning

Hur ledningen ska se ut handlar mycket om att alla ska kunna bidra med sin kompetense oavsett om det gäller IT, HR eller innovation.

NyckelPersoner

Philip Samaras

Partner-***

Partner-***

Partner-***

Investerare-***

Partner och rådgivare

Jag har hittills pratat med många företag som är intresserade i att bidra med kapital, kompetens, demos och vägledning. Men jag söker partners och ett team som tror lika mycket på idén som jag gör och är redo att satsa. Jag har en investerare som är redo när jag har fått ihop mitt team.

Marknadsföring och försäljningsstrategi

Marknadsföringen är en intressant del då vi har två stycken olika kunder.

Användare och köpare.

Köpare är företaget som använder Agogé och användaren är kandidaten.

Marknadsföringsplan

LOKALT! Första året ska Agogé satsa lokalt då Sörmland och angränsande län har många industrier och lager. **Jobba organiskt**

När Agogé har fått en kund så ska det företaget få en fin tavla som ett certifikat som förhoppningsvis får spridning.

Sedan finns det ett intressant filmprojekt som planeras dra igång med uppstart av Agogé.

Försäljningsstrategi

Agogé är en produkt som ger dig chansen att bli bäst på onboarding! Och det ska kosta att vara bäst!

Försäljningsstrategin är M2M (Mouth to Mouth), det ska vara enkelt att jobba med Agogé, roligt och framför allt lönsamt!

När företaget börjar bli mera etablerat så ska vi komma åt framtidens arbetskraft genom digital marknadsföring. Vi ska ge ungdomar en bild om "Varför ska din arbetsplats va en del av Agogé". Målet är att den kandidaten ska välja företaget med vårt program över företaget som saknar det.

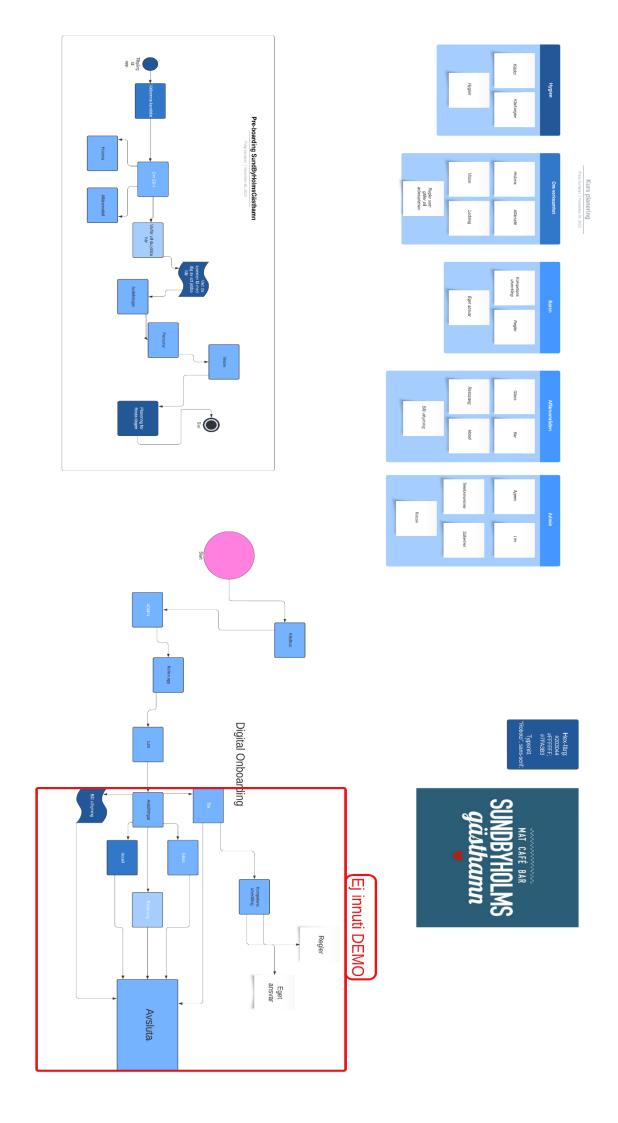
Försäljnings kanaler

De kanalerna jag personligen tror på mest är det personliga mötet och den subtila men konstanta påminnelsen om att vi finns och vi är redo för dig.

Det jag menar med subtilt men konstant är, kort men ofta inom digital marknadsföring.

Vi ska synas ofta i våra kunders telefoner, då våra "köpare" är oftast äldre så är facebook mest intressant och våra "användare" tiktok, instagram och Snapchat.

79 S:a 30 S:a 31 Lōn 32 Mo 33 Beri	_			N. M							0 1 cogs 2 Avskr 3 Dupli 4 Kostr 5 Drift		5 KUNDPOI 6 IB 7 Nya 8 Återkom 9 Tappade 0 UB	3 Period:	
S:a inbetalningar S:a utbetalningar S:a och skattebet. Moms Beräknad utgående kassa	Kassaflöde	Moms Utgående moms Ingående moms Moms Netto	MARKNADSMARGINAL: MARKNADSMARGINAL (%)	BITDA EBITDA (%)	SUMMA RÖRELSEKOSTNADER	Ovriga externa kostnader Försäkring/lån ut Lokal I (Tå Telefoni Administration & Ekonomi Resor Övrigt	Personalkostnader Bruttolöner Provision Arbetsgivaravgifter S:a Personalkostnader	Konsultarvoden Övrigt Summa:	BRUTTONARGNAL (%) Marknadsföringskostnader Marknadsföring	Summa GOGS: BRUTTOMARGINAL:	cogs Avskrivningar Duplicering Kostnad per klass/licens Drift (75 tim)	Antal annonser per manad INTĀKTER Licens intākter SaaS avgifter Lån in	KUNDPORTFÖU (medlemmar) IB Nya Nya Aterkommande Tappade UB	ď:	Stå upp B2B Forecast 2024 Scenario Scenario Antal annonse per medlem: Pris per uppstart CAC. SaaS avgifter Webhost: Ontit (75 tim): Ontit (75 tim): Kostnad Plattform: Frovision per licens
			180		STNADER	ionomi stnader:							llemmar)		ecast 2024 nedlem:
50 624 kr 25 375 kr 0 kr -5 050 kr 30 299 kr		-10 125 kr 5 075 kr -5 050 kr	30 499 kr 75.3%	20 199 kr 49,3%	20 300 kr	0 kr 0 kr 6 000 kr 2 000 kr 2 000 kr 300 kr	0 작 0 작			0 kr 40 499 kr	6 000 kr 500 000 kr 2 000 kr 2 000 kr	40 000 kr 499 kr 0 kr	+00+0	Jan	1 4000 kr 122000 kr 499 kr 0 kr (pe 2000 kr (pe 2000 kr (pe 500000 kr (pe
50 624 kr 27 875 kr 0 kr -4 550 kr 57 597 kr		-10 125 kr 5 575 kr -4 550 kr	20 499 kr 50,6%	18 199 kr 44.3%	12 300 kr	0 kr 0 kr 0 kr 2 000 kr 0 kr 300 kr 2 300 kr	0 kr			10 000 kr 30 499 kr	6000 kr 0 kr 2 000 kr 2 000 kr	1 40 000 kr 499 kr 0 kr 40 499 kr	+000+	Feb	1 40000 kr 122 000 kr 499 kr 0 kr per månad) 2 000 kr (per månad) 500 000 kr (engångskossnad) 500 000 kr (engångskossnad)
50 624 kr 24 749 kr 0 kr -5 175 kr 88 647 kr		-10 125 kr 4 950 kr -5 175 kr	20 499 kr 50,6%	20 700 kr 51 tv	9 799 kr	0 kr 0 kr 0 kr -2 000 kr -2 501 kr 300 kr -201 kr	0 kr		75.3% 10000 kr		6 000 kr 0 kr 2 000 kr 2 000 kr	40 000 kr 499 kr 0 kr	40004	Mars	
50 624 kr 27 875 kr 0 kr -4 550 kr		-10 125 kr 5 575 kr -4 550 kr	20 499 kr 50,6%	18 199 kr 44.3%	12 300 kr	0 kr 0 kr 0 kr 2 000 kr 300 kr 2 300 kr	0 kr	0 kr 0 kr		10 000 kr 30 499 kr	6000 kr 0 kr 2 000 kr 2 000 kr	40 000 kr 499 kr 0 kr 40 499 kr	40004	Apr	
50 624 kr 26 000 kr 0 kr -4 925 kr 145 494 kr		-10 125 kr 5 200 kr - 4 925 k r	20 499 kr 50.6%	19 699 kr 48,6%	10 800 kr	0 kr 0 kr 500 kr 300 kr	0 kr 0 kr	0 kr 0 kr	75.3% 10 000 kr	10 000 kr 30 499 kr	6 000 kr 0 kr 2 000 kr 2 000 kr	40 000 kr 499 kr 0 kr	40004	Maj	
50 624 kr 26 000 kr 0 kr -4 925 kr 175 043 kr		-10 125 kr 5 200 kr -4 925 kr	26 499 kr 65,4%	19 699 kr 48,6%	10 800 kr	0 kr 0 kr 6 000 kr 500 kr 300 kr 300 kr	0 참 0 참	0 kr 0 kr 4 000 kr	75.3℃ 4 000 kr	10 000 kr 30 499 kr	6000 kr 0 kr 2 000 kr	40 000 kr 499 kr 0 kr	40004	Jun	П
50 624 kr 18 500 kr 0 kr -6 425 kr 213 591 kr		-10 125 kr 3 700 kr - 6 425 k r	26 499 kr 65.4%	25 699 kr <i>63,5%</i>	4 800 kr	0 kr 0 kr 0 kr 500 kr 300 kr	0 kr 이 kr	0 kr 0 kr 4 000 kr	75.3V	10 000 kr 30 499 kr	6000 kr 0 kr 2 000 kr 2 000 kr	40 000 kr 499 kr 0 kr 40 499 kr	40004	Juli	
101 248 kr 26 000 kr 0 kr -15 050 kr 303 888 kr		-20 250 kr 5 200 kr - 15 050 k r	60 998 kr 75,3%	60 198 kr ™3%	8 800 kr	0 kr 0 kr 0 kr 500 kr 300 kr	0 kr	0 kr 0 kr	85.2V	12 000 kr 68 998 kr	6000 kr 0 kr 4 000 kr 2 000 kr	80 000 kr 998 kr 0 kr	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	Aug	
101 248 kr 33 500 kr 0 kr -13 550 kr 385 185 kr		-20 250 kr 6 700 kr - 13 550 kr	54 998 kr <i>67.3%</i>	54 198 kr <i>66,3%</i>	14 800 kr	0 kr 0 kr 0 kr 500 kr 300 kr	0 kr	0 kr 0 kr	95,2V	12 000 kr 68 998 kr	5000 kr 0 kr 4 000 kr 2 000 kr	80 000 kr 998 kr 0 kr	, , , , , , , , , , , , , , , , , , ,	Sep	
101 248 kr 33 500 kr 0 kr -13 550 kr 466 482 kr		-20 250 kr 6 700 kr -13 550 kr	54 998 kr 67.3%	54 198 kr 66,9%	14 800 kr	0 kr 0 kr 0 kr 500 kr 300 kr	0 kr	0 kr	85.2%	12 000 kr 68 998 kr	5000 kr 0 kr 4 000 kr 2 000 kr	80 000 kr 998 kr 0 kr	20002	Okt	
101 248 kr 33 500 kr 0 kr -13 550 kr 547 779 kr		-20 250 kr 6 700 kr -13 550 kr	54 998 kr 67.3%	54 198 kr 66,3%	14 800 kr	0 kr 0 kr 0 kr 500 kr 300 kr	0 kr	0 kr 0 kr	<i>85.2%</i>	12 000 kr 68 998 kr	6000 kr 0 kr 4 000 kr 2 000 kr	80 000 kr 998 kr 0 kr	20002	Nov	
101 248 kr 49 125 kr 0 kr -10 425 kr 610 326 kr		-20 250 kr 9 825 kr - 10 425 k r	54 998 kr 67.9%	41 698 kr 57.5%	27 300 kr	0 kr 0 kr 13 000 kr 0 kr 300 kr	0 kr	0 kr 0 kr		12 000 kr 68 998 kr		80 000 kr 998 kr 0 kr	20002	Dec T	
860 604 kr 989 499 kr 0 kr -96 671 kr 578 102 kr	376 1-	-161 996 kr 65 325 kr -96 671 kr	-63 517 kr -9.2%	-103 116 kr - <i>15,0%</i>	161 599 kr	0 kr 0 kr 12 000 kr 24 500 kr -501 kr 3 600 kr 3 9 599 kr	0 kr - kr 0 kr	0 kr 0 kr 122 000 kr			72 000 kr 500 000 kr 34 000 kr 24 000 kr	680 000 kr 8 483 kr 0 kr	16	TOTAL 2024	7
151871 kr 45 625 kr 0 kr -21 249 kr 737 822 kr		-30 374 kr 9 125 kr - 21 249 kr	91 497 kr 75,3%	84 997 kr 70,0%	22 500 kr	0 kr 6 000 kr 500 kr 0 kr 0 kr	0 kr - kr 0 kr	0 kr 0 kr	88.5% 16 000 kr	14 000 kr 107 497 kr	6 000 kr 0 kr 6 000 kr 2 000 kr	120 000 kr 1 497 kr 0 kr	, mooom	Jan	Forecast 2025
151871 kr 38 125 kr 0 kr -22 749 kr 874 317 kr	797 893 1-	-30 374 kr 7 625 kr - 22 749 k r	91 497 kr 75,3%	90 997 kr 74,3%	16 500 kr	0 kr 500 kr 0 kr	0 kr	0 kr 0 kr		14 000 kr 107 497 kr	6 000 kr 0 kr 6 000 kr 2 000 kr	120 000 kr 1497 kr 0 kr 121 497 kr	, mooom	Feb	ix
15187 kr 151871kr 13125kr 38125kr	07/0176	-30 374 kr 7 625 kr - 22 749 k r	91 497 kr 75,3%	90 997 kr 74,3%	16 500 kr	0 kr 500 kr 0 kr 0 kr	0 kr	0 kr 0 kr 16 000 kr	<i>88,5%</i>	14 000 kr 107 497 kr	6 000 kr 0 kr 6 000 kr 2 000 kr	120 000 kr 1497 kr 0 kr 121 497 kr	, w 000w	Mars	
151871 kr 38 125 kr 0 kr -22 749 kr 1147 308 kr		-30 374 kr 7 625 kr - 22 749 k r	91 497 kr 75,3%	90 997 kr 74,3%	16 500 kr	0 kr 0 kr 0 kr	0 kr	0 kr 0 kr 16 000 kr	88.5%	14 000 kr 107 497 kr	6000 kr 0 kr 6000 kr 2000 kr	120 000 kr 1497 kr 0 kr 121 497 kr	. w000w	Apr	
151 871 kr 38 125 kr 0 kr -22 749 kr 1 283 804 kr	117 200 1-	-30 374 kr 7 625 kr - 22 749 kr	91 497 kr 75.3%	90 997 kr 74,9%	16 500 kr	0 kr 0 kr 500 kr 0 kr 0 kr	0 6 8	0 kr 0 kr 16 000 kr	<i>88.5%</i>	14 000 kr 107 497 kr	6000 kr 0 kr 2000 kr	120 000 kr 1 497 kr 0 kr 121 497 kr		Maj	
151.871 kr 151.871 kr 43.125 kr 38.125 kr 0 kr 0 kr 0 kr 1.2749 kr 1.22749 kr 1.414.299 kr 1.550.795 kr	30300	-30 374 kr 8 625 kr - 21 749 kr	93 497 kr 77.0%	86 997 kr 71,6%	22 500 kr	0 kr 6 000 kr 500 kr 0 kr 0 kr	0 작 ⁻ 작 작	0 kr 0 kr 16 000 kr	<i>30.1</i> %	12 000 kr 109 497 kr	6000 kr 0 kr 0 kr	120 000 kr 1497 kr 0 kr 121 497 kr	 000	Jun	
151871 kr 38 125 kr 0 kr -22 749 kr 1550 795 kr	300	-30 374 kr 7 625 kr - 22 749 kr	91 497 kr 75.3%	90 997 kr 74,9%	16 500 kr	0 kr 0 kr 0 kr 0 kr 0 kr	0 6 0 8	0 kr 0 kr 16 000 kr	<i>88.5%</i>	14 000 kr 107 497 kr	6000 kr 0 kr 6000 kr 2000 kr	120 000 kr 1 497 kr 0 kr 121 497 kr	. wooow	Juli	
202 495 kr 40 625 kr 0 kr -32 374 kr 1745 039 kr	795 1-	-40 499 kr 8 125 kr - 32 374 k r	129 996 kr 80.2%	129 496 kr 78,3%	16 500 kr	0 kr 0 kr 0 kr 0 kr	0 작 작	0 kr 0 kr 16 000 kr	<i>30,1%</i>	16 000 kr 145 996 kr	6000 kr 0 kr 8 000 kr 2 000 kr	160 000 kr 1996 kr 0 kr	40004	Aug	
202 495 kr 40 625 kr 0 kr -32 374 kr 1 939 283 kr	745 030 1-	-40 499 kr 8 125 kr -3 2 374 k r	129 996 kr 80,2%	129 496 kr 73,3%	16 500 kr	0 kr 0 kr 0 kr 500 kr 0 kr 0 kr	0 kr	0 kr 0 kr 16 000 kr	<i>30,1%</i>	16 000 kr	6 000 kr 0 kr 8 000 kr 2 000 kr	160 000 kr 1996 kr 0 kr	40004	Sep	
202 495 kr 40 625 kr 0 kr -32 374 kr 2 133 527 kr	000000	-40 499 kr 8 125 kr -32 374 kr	129 996 kr 80,2%	129 496 kr 79,3%	16 500 kr	0 kr 0 kr 0 kr 500 kr 0 kr 0 kr	0 kr	0 kr 0 kr	<i>30,1%</i>	16 000 kr	6000 kr 0 kr 8 000 kr 2 000 kr	160 000 kr 1996 kr 0 kr	40004	Okt	
202 495 kr 40 625 kr 0 kr -32 374 kr 2 327 771 kr	100 517 6	-40 499 kr 8 125 kr -32 374 kr	129 996 kr 80,2%	129 496 kr 79,9%	16 500 kr	0 kr 0 kr 0 kr 500 kr 0 kr 0 kr	0 kr	0 kr 0 kr 16 000 kr	<i>30.1%</i>	16 000 kr 145 996 kr	1	160 000 kr 1996 kr 0 kr	40004	Nov	
151871 # 151871 # 151871 # 151871 # 151871 # 151872 # 202495 # 202495 # 202495 # 202495 # 202495 # 202524 # 202524 # 202495 # 202495 # 202495 # 202495 # 202524 # 202525 # 202	227771	-40 499 kr 8 125 kr -32 374 kr	129 996 kr 80,2%	129 496 kr 79,9%	16 500 kr	0 kr 0 kr 500 kr 0 kr 0 kr	0 작 - 사	0 kr 0 kr 16 000 kr			6000 kr 0 kr 8 000 kr 2 000 kr	160 000 kr 1996 kr 0 kr	40004	Dec	
2075 574 kr 482 500 kr 0 kr -227 492 kr 4 342 580 kr	253005	-323 992 kr 96 500 kr -227 492 kr	1 292 459 kr 77.8%	1 274 459 kr	210 000 kr	0 kr 0 kr 12 000 kr 6 000 kr 0 kr 0 kr 18 000 kr	0 다 수 수	0 kr 0 kr 192 000 kr	89.4% 192.000 kr	176 000 kr 1 484 459 kr	72 000 kr 0 kr 82 000 kr 22 000 kr	150 000 kr 1 540 000 kr 1 956 kr 20 459 kr 0 kr 1 161 956 kr 1 660 459 kr	41	TOTAL 2025	



Stå upp affärsmodell

Philip Samaras | November 30, 2023



Agogé AB

Agogé Affärsplan

PHILIP SAMARAS 070-971 37 50

Philip Samaras
Philipsamaras@gmail.com