

dostiga

Сервис достижения целей и
повышения мотивации клиентов
dostiga.ru

Роман Теплов

Кто наши клиенты?



Что такое dostiga?

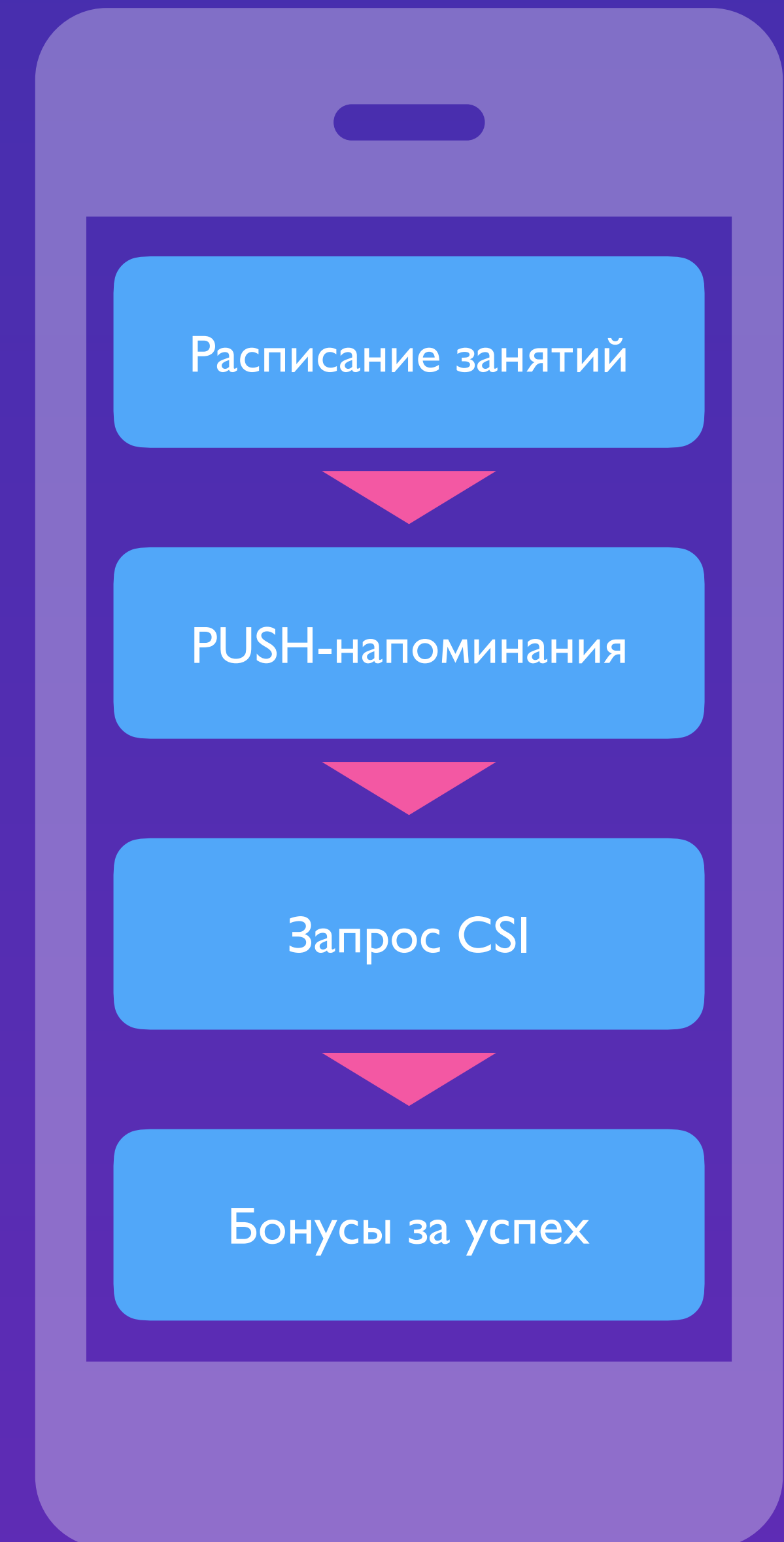
dostiga – это облачный сервис + мобильное приложение

Клиенты компаний, из сферы услуг, получают автоматическую мотивационную поддержку в достижении поставленной цели:

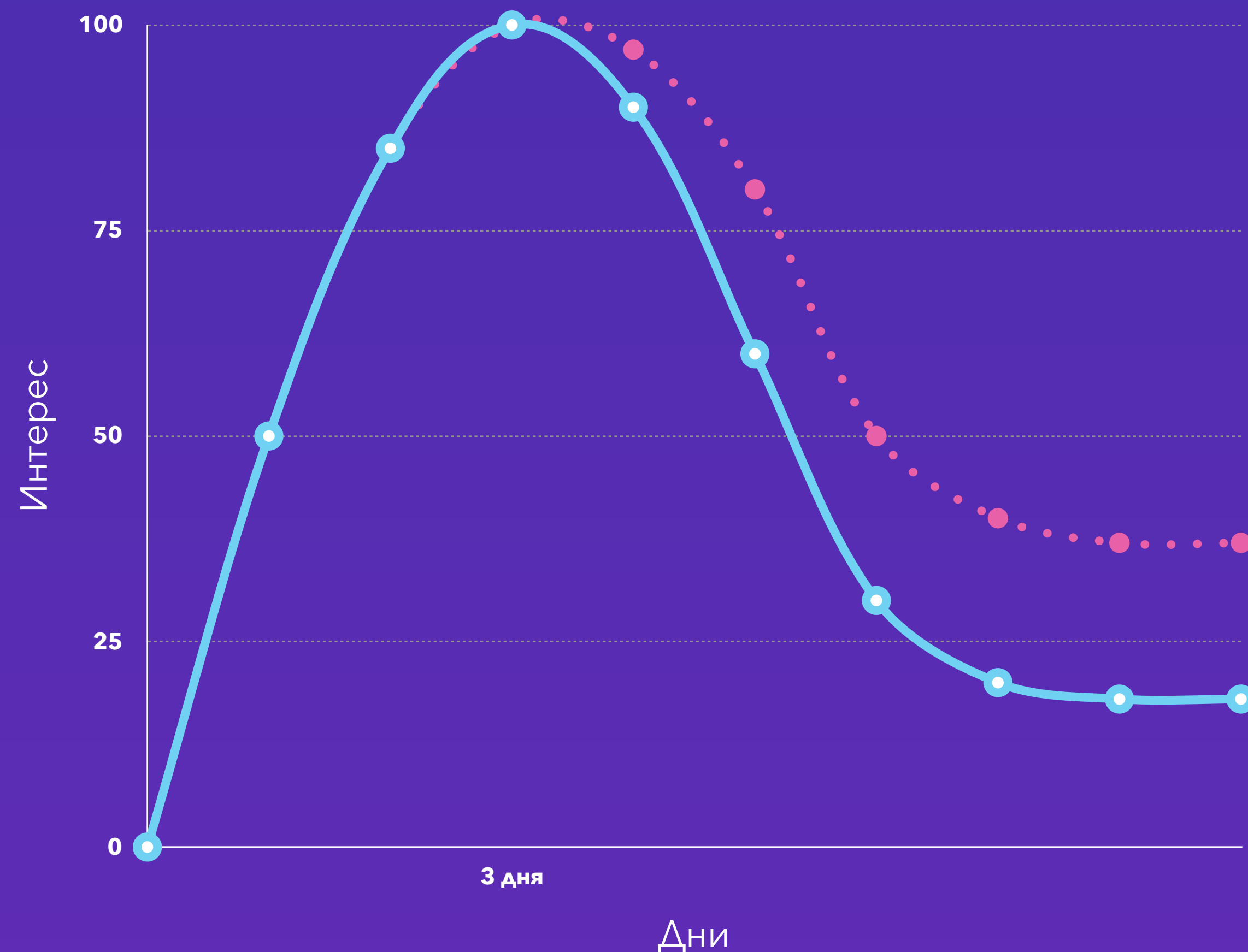
- Похудеть к отпуску на 10 кг
- Научиться скорочтению за 2 месяца
- Бросить курить за 6 месяцев

dostiga помогает компаниям:

- удерживать своих клиентов
- сокращать расходы на привлечение
- организовать повторные продажи



Почему клиенты теряют интерес?

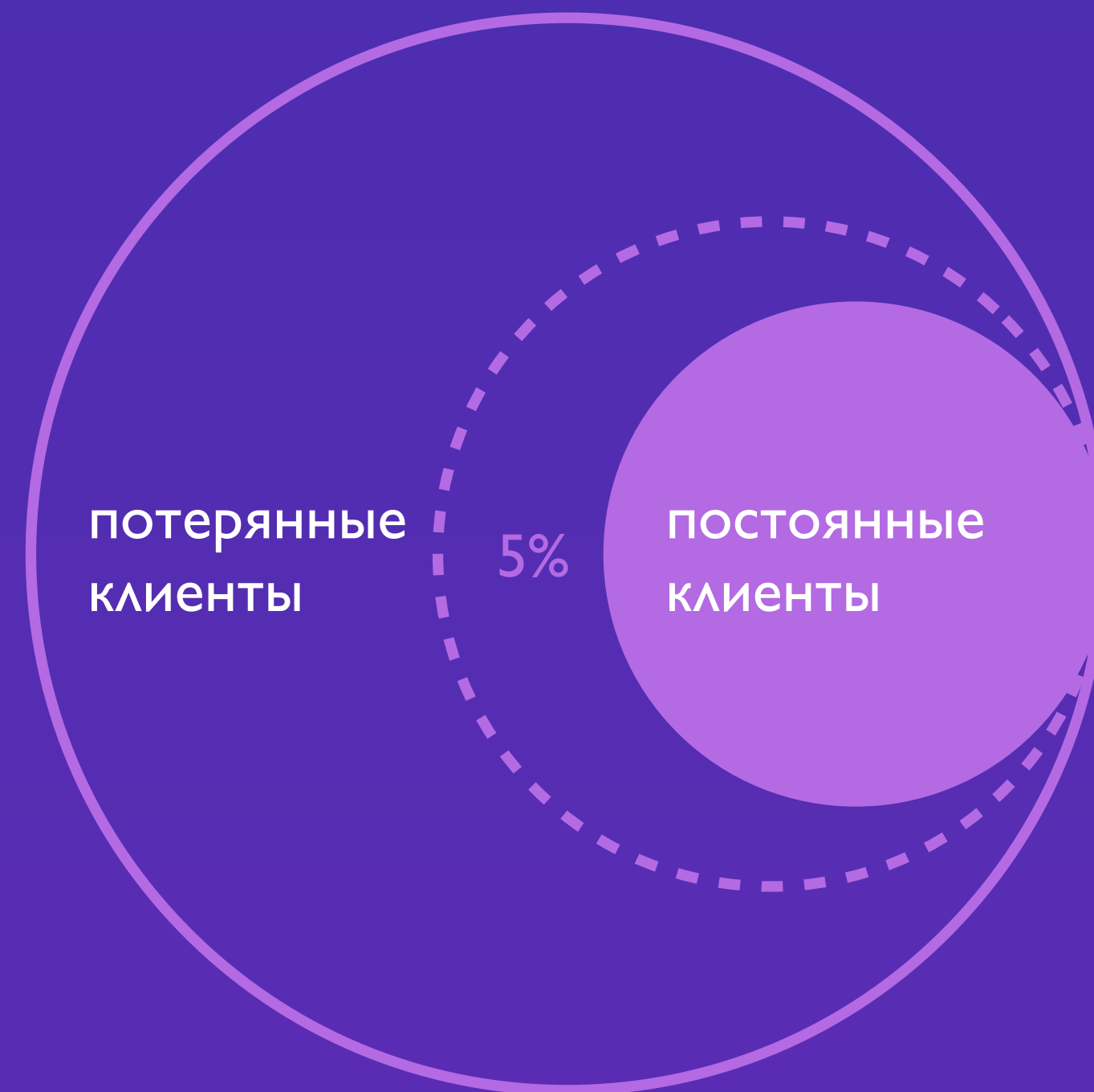


Интерес начинает снижаться через 3 дня, после принятия решения. Основные причины:

- **нет свободного времени**
 - есть более важные дела
 - забывают выполнять задания
- **процесс достижения цели стал скучным**
 - задания слишком простые
 - задания слишком сложные

Необходимо находить способы и действия по сохранению интереса к услугам компании.

Цель: увеличение retention для бизнеса

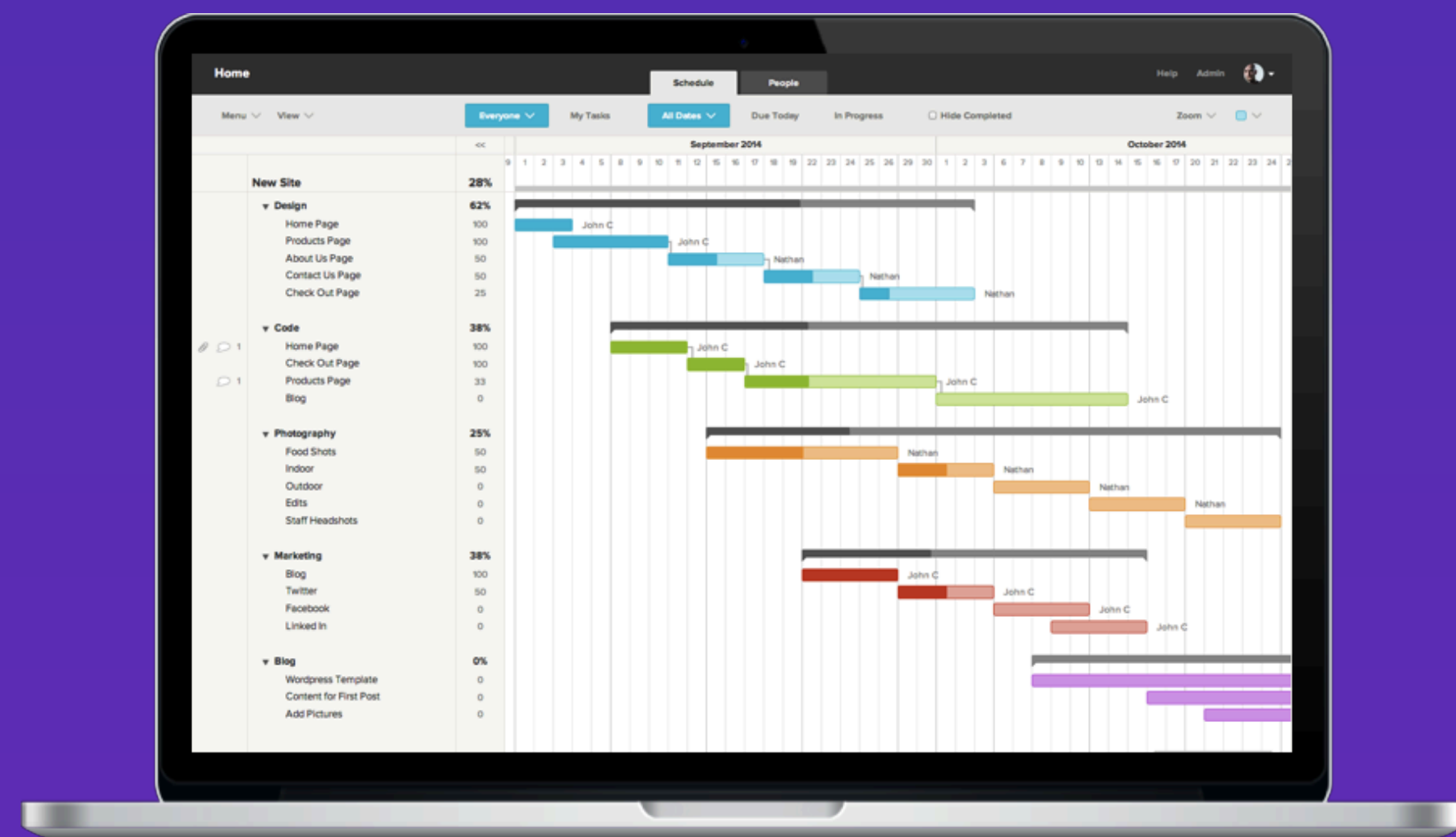


Минимум на 5%

Из чего состоит dostiga?

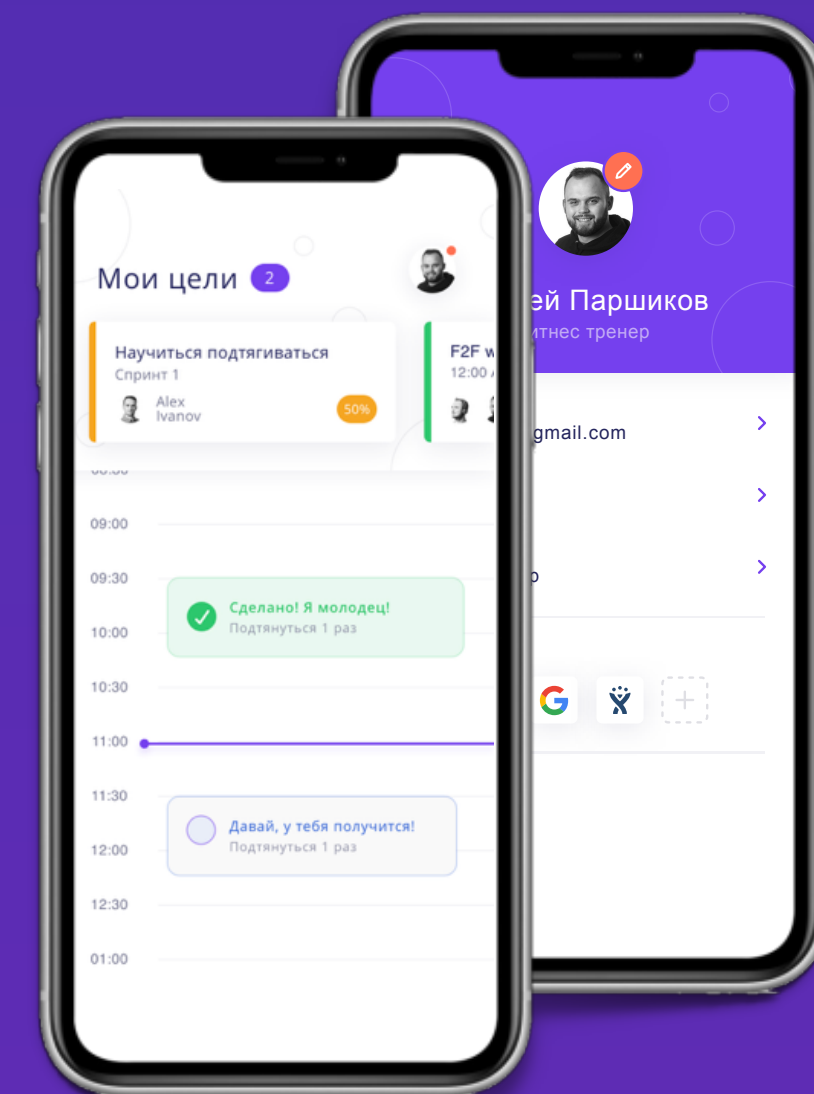
1 B2B SaaS-платформа

Редактор сценариев по достижению целей для компаний в сфере услуг. Генератор отчетов по работе с мотивацией клиентов.



2 B2C Мобильное приложение

Помогает пользователю организовать план достижения цели. Напоминает о сроках, спрашивает о результатах, обеспечивает обратную связь с автором сценария.



Объем рынка B2B в Москве

Малый бизнес (ИП)

В Москве зарегистрированы 302 351 ИП - 60% из них в сфере услуг.

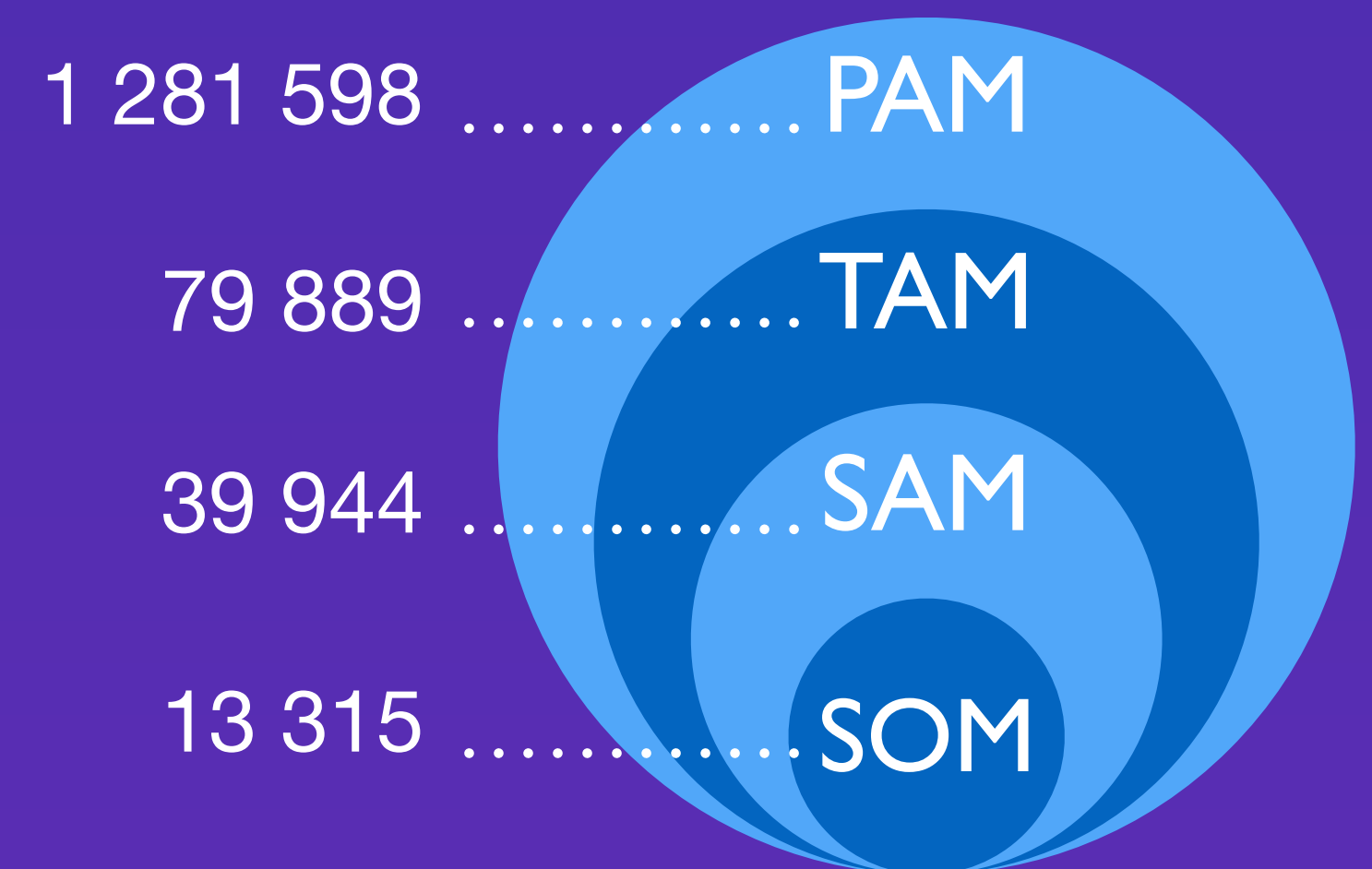
Выручка около **40 млрд.** рублей за 2016 год

Средний бизнес (ООО)

Объем платных услуг за первое полугодие 2018:

- Услуги физической культуры и спорта - **8 млрд.** рублей
- Медицинские услуги - **90 млрд.** рублей
- Услуги системы образования - **70 млрд.** рублей

* по данным Росстата



Анализ рынка фитнес клубов в России

12,5%
москвичей
занимаются
фитнесом

Годовой
рост цен
4.8%

Почти **4 000** фитнес-клубов
сегодня действуют в России

В развитых странах показать
вовлеченности достигает **20-25%**

2X

перспектива
роста

150₽ средняя стоимость занятия

* по данным РБК за 2017 год

Анализ рынка репетиторства в России

2.2%
россиян
ежегодно
сдают ЕГЭ

+3 балла к ЕГЭ дает обучение в школе
+5 баллов к ЕГЭ - решение тестов дома

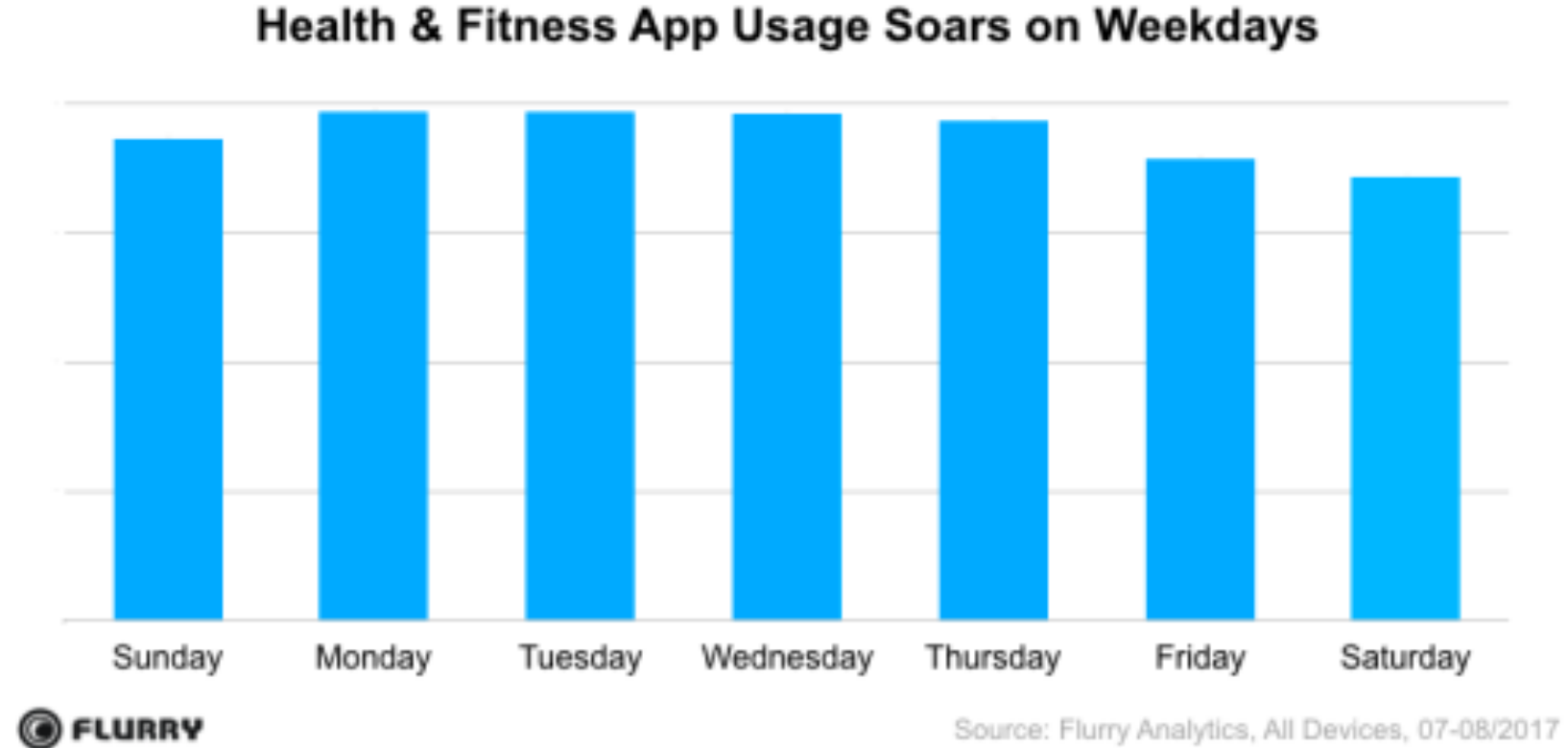
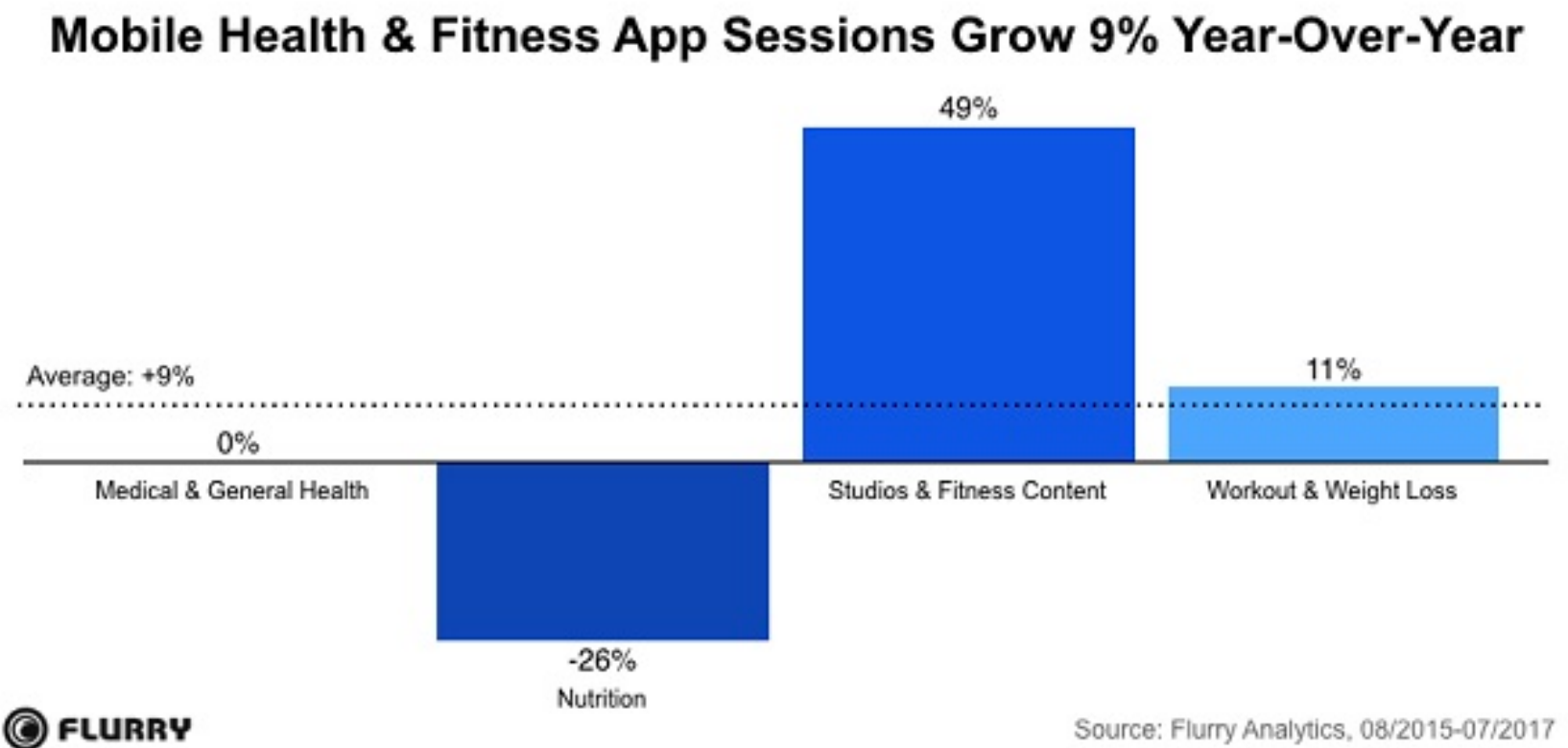
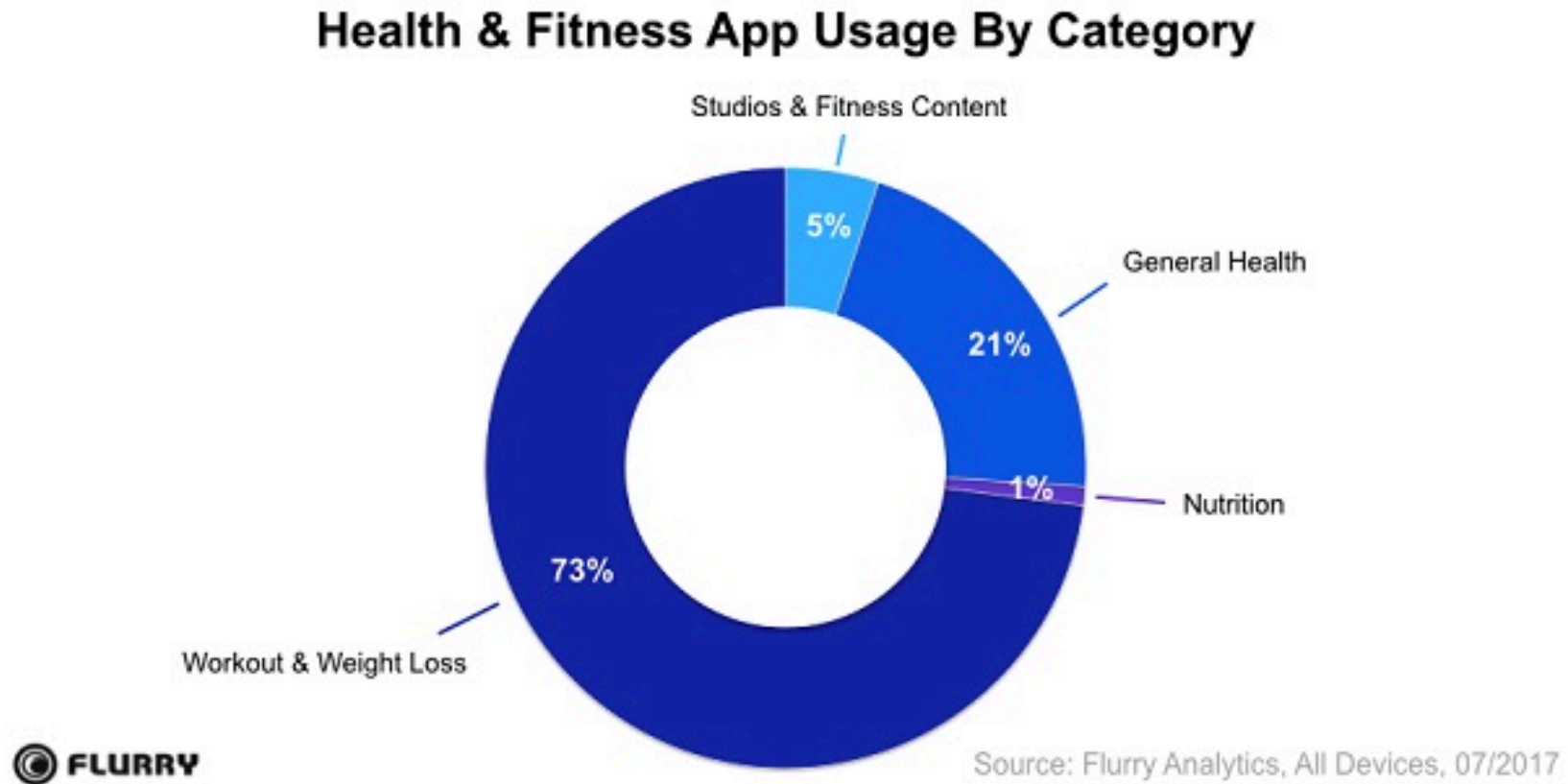
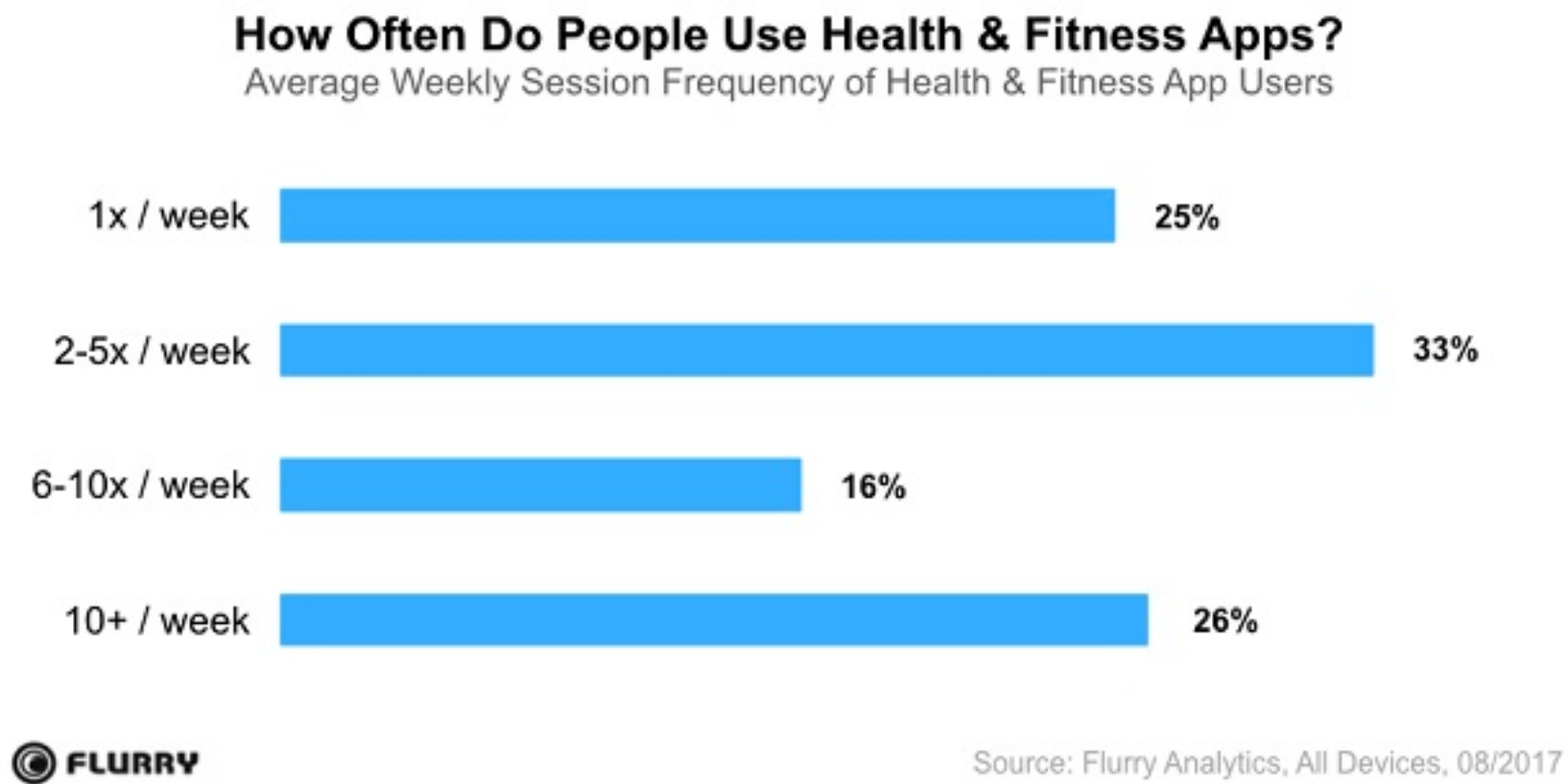
Теневой рынок репетиторских
услуг в России составляет почти
30 млрд рублей

900₽ средняя стоимость занятия

4663₽ в
месяц

* по данным "Института образования ВШЭ" за 2017 год

Объем рынка мобильных приложений



За последние три год рост пользования приложениями для фитнеса и здоровья составил **330%**

Ключевые игроки на рынке МП



Habitify

250 000+ users

Freemium

iOS

Tracker



HabitHub

500 000+ users

Free + paid content

Android

Tracker



Habitica

1 000 000+ users

Free + paid content

iOS & Android

Gamification



Strides

*****+ users

Freemium

iOS

Tracker



Fabulous

5 000 000+ users

Free + paid content

iOS & Android

Gamification



Ключевые игроки на рынке



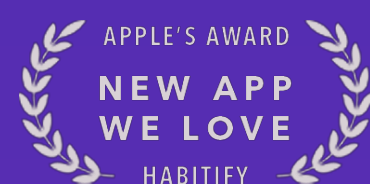
Habitify

250 000+ users

Freemium

iOS

Tracker



Метрики:

- 28 000 установок в месяц
- внутренних покупок в месяц: ~11 000 \$
- ARPU: 0.39\$

Ключевые игроки на рынке



Fabulous

5 000 000+ users
Free + paid content
iOS & Android

Gamification



Метрики:

- 98 000 установок в месяц
- внутренних покупок в месяц: ~385 000 \$
- ARPU: 10\$

Сегменты

Фитнес:

- Runtastic
- BetterMe: Weight Loss Workouts (Revenue \$ 1M)

Медитация:

- Headspace: Meditation & Mindfulness (Revenue \$ 751k)
- Calm - Meditate, Sleep, Relax (Revenue \$ 486k)

Универсальные:

- Fabulous (Revenue \$ 385k)
- Habitify (Revenue \$ 11k)

Вредные привычки:

- Strides
- HabitHub

SWOT - анализ конкурентов

Fabulous

Strenghts	Weakness
Удачный каталог сценариев	Замудренный интерфейс
Необычные и многофункциональные виджеты в виде PUSH	Слабый UX сценариев
Oppotrunities	Threats
Нужно сделать общий UI для разных типов экранов	Сильно распиареное приложение сложно перебить
Добавить больше вовлеченности	Конкурент по каталогу сценариев, могут легко перебить аудиторию

Runtastic

Strenghts	Weakness
Видео в сценариях	Нет музыки, тишина напрягает
Хорошо проработана последовательность занятий	Нет никакой связи с кочуем
Oppotrunities	Threats
Если добавить ощущения заботы о пользователе, то будет лучше удерживать	Мощное приложение в сегменте фитнес.
Есть мотивирующие статьи по теме, но лучше сделать их в виде Stories	Производитель множества фитнес-приложений. Узкая специализация каждого приложения на своей аудитории.

Better Me

Strenghts	Weakness
Витрина сценариев построена от потребностей клиента	Ориентированно только на женщин
Статьи по рекомендации питания	Нет календаря тренировок
Oppotrunities	Threats
Если пропустить ближайшую тренировку, то можно потерять мотивацию. Нужен календарный план и пуши по нему.	Умопомрачительная доходность приложения в 1 млн \$. Не понятна история происхождения такой доходности.
Стоит расширить аудиторию на мужчин	

Down Dog

Strenghts	Weakness
Отличный видео плеер, выбор музыки и голоса	Нет напоминалок
Выбор уровня сложности занятий	Нет встроенного мотиватора
Oppotrunities	Threats
Приложение пассивно, если добавить мотивацию, то usage был бы выше	Будет сложно повторить возможности из плеера

Выводы конкурентного анализа

Общие свойства:

- нет полностью бесплатных приложений (подписка, платный контент)
- ориентированы на самостоятельное принятие решений
- ядро пользователей имеет высокую степень самостоятельной мотивированности

Что можно сделать лучше:

- Добавить больше заботы о клиенте, не бросать его один на один со сложностями
- Делать напоминания не от приложения, а то ситуации, от коуча, как у соц.сетей
- Сделать тональность общения неформальной, а гибкой, идущей от сценария
- Дать возможность расшарить результаты своих успехов, как внутри приложения, так и в соц.сетях
- Давать ачивки за результаты выполнения заданий
- Списывать деньги только за пройденные занятия. Списывать малыми суммами по 25-50 рублей

Аудитория

наиболее популярные запросы в Google, связанные с привычками и целями

но

Хочу похудеть

Как подготовиться к ЕГЭ?

Вовремя лечь спать

Как бросить пить?

рства

Хочу научиться рисовать

Уроки английского

Как сесть на шпагат?

Не забыть при

Зарядка для глаз

Как легко бросить курить?

Хочу накачать пресс

Научиться играть в шахматы

Как меньше тратить?

Научиться быстро читать

Как правильно питаться?

Пить больше вод

арства

Бегать по утрам

Научиться играть на гитаре

Хочу набрать вес

Как быстро уснут

Ценностное предложение

Мы помогаем компаниям зарабатывать больше денег на имеющихся клиентах, за счет дополнительной мотивации через мобильное приложение.

Мы даем возможность пользователям мобильного приложения выбрать удобный план достижения своей цели и помогаем дойти до конца.



dostiga: The Lean Canvas (B2B Segment)

Problem Компании и предприниматели тратят много средств на привлечение и удержание клиентов. Отток клиентов из-за потери интереса к продукту или услуге может привести к банкротству.	Solution Дать инструмент для удержания интереса к продукту или услуге компании. Видеть прогресс вовлеченности клиентов в процесс потребления и повышать мотивацию малыми затратами там, где это действительно нужно.	Unique Value Prop. SaaS-сервис с редактором сценариев по достижению целей с прописанным графиком по удержанию интереса среди своих клиентов. Открытый протокол и API для интеграции с мобильными приложениями, CRM-системами.	Unfair Advantage Нет смысла в копировании открытого API, выгоднее присоединиться с проекту со своим модулем. (Бизнес-модель как у Voximplant)	Customer Segments Компании и предприниматели, чья деятельность рассчитана на долговременный процесс взаимодействия с клиентами: фитнес-центры, курсы и школы повышения квалификации, клиники и салоны красоты, репетиторы.
Existing Alternatives CRM системы помогают работать с клиентами: делать обзвоны, email-рассылки.	Key Metrics CSI NPS RETENTION	High-Level Concept Web-сайт с личным кабинетом, где можно создать произвольный сценарий и предоставить к нему доступ по ссылке, UID или QR-коду.	Channels Тематические конференции, онлайн-форумы, заход ножками через знакомых. Статьи в специализированных блогах и сообществах в соц.сетях.	Early Adopters Знакомые предприниматели, которым нравится идея проекта, готовы вложить свое время и знания для создания удобного им редактора сценариев.
Cost Structure <ul style="list-style-type: none">Создание программного кода платформы (ФОТ программистов, дизайн);Развертывание инфраструктуры (Серверы, хостинг, биллинг);Аренда офиса (коворкинг);Оплата услуг юристов, бухгалтеров;Время на разработку и раскрутку;Расходы на выплату комиссии компании-разработчику мобильного приложения.			Revenue Streams Оплата за количество запросов, либо оплата за тариф, предусматривающий ограниченное кол-во запросов к сервису. Публичные и бесплатные сценарии не тарифицируют (временно, на этапе раскрутки сервиса).	

dostiga: The Lean Canvas (B2C Segment)

Problem Люди стремятся достичь поставленной цели, но забывают регулярно работать над ее достижением. Рутинная повседневная жизнь не оставляет времени на выполнение необходимых действий. Нет дополнительного стимула достижения цели, кроме первоначального желания.	Solution Дать сценарий достижения цели, составленный профессионалом, с четкими рекомендациями и контролем по достижению выбранной цели.	Unique Value Prop. Бесплатное мобильное приложение (МП) для достижения поставленной цели по заранее составленному сценарию с опцией стимулирующих методов.	Unfair Advantage Чем больше будет подобных приложений, основанных на API платформы — тем лучше.	Customer Segments Сегмент “Пациентов” - желающих избавиться от вредных привычек или болезней. Сегмент “Учеников” - желающих приобрести полезный навык или опыт.
Existing Alternatives Календарь с напоминаниями, обзвон клиентов менеджерами. Программы-планировщики. Методики GTD.	Key Metrics DAU ADOPTATION ENGAGEMENT CSI RETENTION NPS	High-Level Concept PWA — мобильное приложение на основе web-технологий. Мультиплатформенное решение — легко поддерживается, не требует обновлений на уровне AppStore или Google Play.	Channels Клиники - экспорт расписания приема лекарств или процедур для своих клиентов. Учебные заведения - формируют план самостоятельного обучения для своих студентов.	Early Adopters Клиенты клиник и учебных центров, фитнес-центров, мотивированные программой обучения, ментором, врачом, коучем.
Cost Structure <ul style="list-style-type: none">Создание программного кода приложения (ФОТ программистов, дизайн);Развертывание инфраструктуры (Серверы, хостинг, биллинг);Аренда офиса (коворкинг);Оплата услуг юристов, бухгалтеров;Время на разработку и раскрутку;			Revenue Streams Получение части дохода со стороны SaaS сервиса за каждого привлеченного в МП клиента	

Индивидуальные предприниматели B2B



	Фитнес коуч	Детский тренер по Айкидо	Репетитор английского языка	Балетная школа	Инструктор по йоге
Количество клиентов	30	120	25	30	20
Стоимость занятий за месяц	7 000 RUB	4 000 RUB	5 200 RUB	7 000 RUB	5 500 RUB
Расходы	2 500 RUB	3 000 RUB	2 000 RUB	1 600 RUB	2 100 RUB
Прибыль	135 000 RUB	120 000 RUB	80 000 RUB	162 000 RUB	68 000 RUB
Расходы на dostiga	3 000 RUB	12 000 RUB	2 500 RUB	3 000 RUB	2 000 RUB

Выводы исследований по малому бизнесу



есть интерес к сервису!

- Потеря и поиск клиентов для некоторых – **боль**. Решают за счет поиска новых клиентов.
- Как работают над повышением мотивации у клиентов? **НИКАК!**
- Рассматривают **dostiga** как торговую площадку своего опыта.
- Ожидают от сервиса:
 - автоматизацию в составлении расписания занятий
 - уведомления клиентов через PUSH

Средний бизнес B2B

- За 2 года пришло **3500** клиентов, осталось **1200**
- Отток клиентов – **70%**
- **30%** – сверхлояльные
- Средний чек – **8500** ₹
- За привлечение нового клиента тратят **10%** от ARPU
- Готовы платить 5-8% за удержание клиентов от ARPU

При увеличении доли постоянных клиентов на **5%** - прибыль партнера увеличивается на **1.2 млн** ₹, что позволяет привлечь еще **1500** новых клиентов.

Изменение ежемесячной прибыли B2B-партнера в зависимости от величины удержания

	Сейчас	Вариант 1%	Вариант 3%	Варант 5%	Вариант 10%	Вариант 15%
Процент удержания	0 %	1 %	3 %	5 %	10 %	15 %
Потерянные	70 %	69 %	67 %	65 %	60 %	55 %
Удержанные	30 %	31 %	33 %	35 %	40 %	45 %
Доходность	8 925 000 RUB	9 222 500 RUB	9 817 500 RUB	10 412 500 RUB	11 900 000 RUB	13 387 500 RUB
Расходы на привлечение	2 082 500 RUB	2 052 750 RUB	1 993 250 RUB	1 933 750 RUB	1 785 000 RUB	1 636 250 RUB
Расходы на удержание	0 RUB	350 000 RUB	350 000 RUB	350 000 RUB	350 000 RUB	350 000 RUB
Прибыль партнера	6 842 500 RUB	6 819 750 RUB	7 474 250 RUB	8 128 750 RUB	9 765 000 RUB	11 401 250 RUB
Дельта прибыли	0 RUB	-22 750 RUB	631 750 RUB	1 286 250 RUB	2 922 500 RUB	4 558 750 RUB



Выводы исследований по среднему бизнесу



есть большой интерес к сервису!

- Тратят много денег на привлечение новых клиентов через рекламу
- Работаю с клиентом через программы лояльности, давая большие скидки
- Испытывают сложности набора клиентов с необходимым уровнем навыка
- Вынуждены смешивать клиентов с разным уровнем навыка, а это снижает мотивацию

Мнения клиентов о способах удержания клиентов

Николай (тренер айкидо)

Потеря клиента - неприятность. Мы стараемся найти нового участника - это хорошо работает в группах с новичками. Но для синий, красных поясов - найти замену извне почти нереально.

Оксана (йога)

Работа над собой - это долгий путь. Если найти решение, позволяющее понять, что клиент начал уставать, то можно найти способ его уговорить продолжить занятия.

Сергей

Сегодня мы тратим примерно 10% за привлечение нового клиента. За сохранение готовы платить 5-8% от чека

Эйнур

У меня в группе 25 человек, я не могу уделить особое внимание всем сразу. На занятия видно, что кто-то начал халтурить - значит он теряет интерес. Я конечно, поговорю с ним, но иногда бывает уже поздно.

Игорь

Потребность есть конечно. Если бы мы могли удержать все 100% то уже открыли бы ещё 1 новый зал))

User Story Map



подросток
14 лет

Мечтает быть самым сильным в классе и быстро научиться подтягиваться, минимум 10 раз

Цель	Найти методику для подтягиваний	Не забыть тренироваться			Зафиксировать результат
Действие	Выбрать сценарий в каталоге	Получить уведомление о начале тренировки	Выполнить тренировку	Оценить результат, ответить на вопросы	Поделиться результатом
Фичи	Рубрикатор сценариев	PUSH уведомление	Показать описание и видео	Вывести анкету	Подарить ачивки
	Рейтинг сценариев	Скорректировать расписание, если нужно	Сделать видеозапись	Запросить эмоциональную оценку	Сделать Story
	Система оценки и отзывов		Запустить таймер	Сократить или увеличить нагрузку	Предложить Share
	Поиск в каталоге			Отправить ответы на сервер	Предложить другие сценарии
	Оплата и активация			Сохранить видео на сервер	

Прототип мобильного приложения

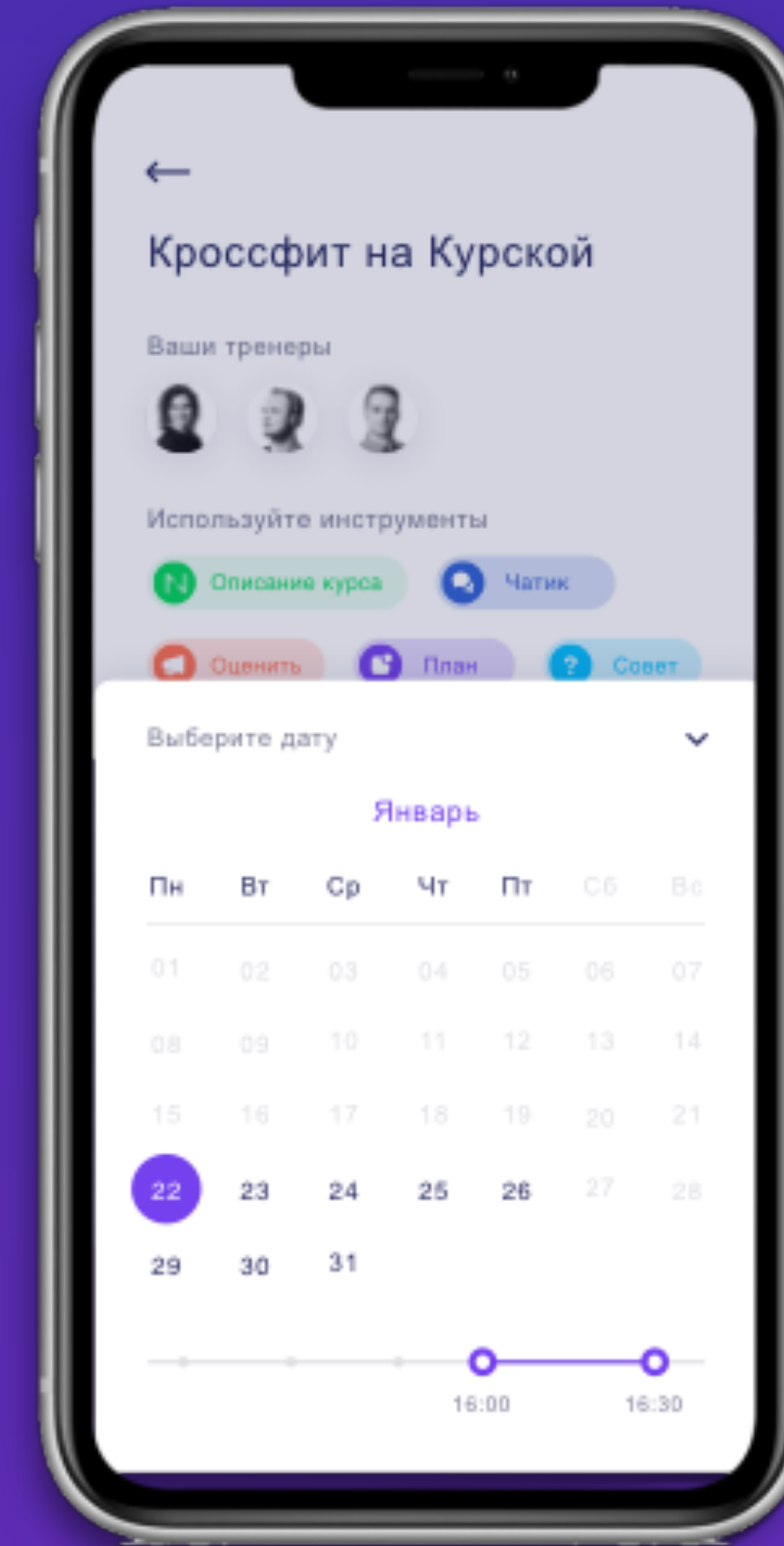
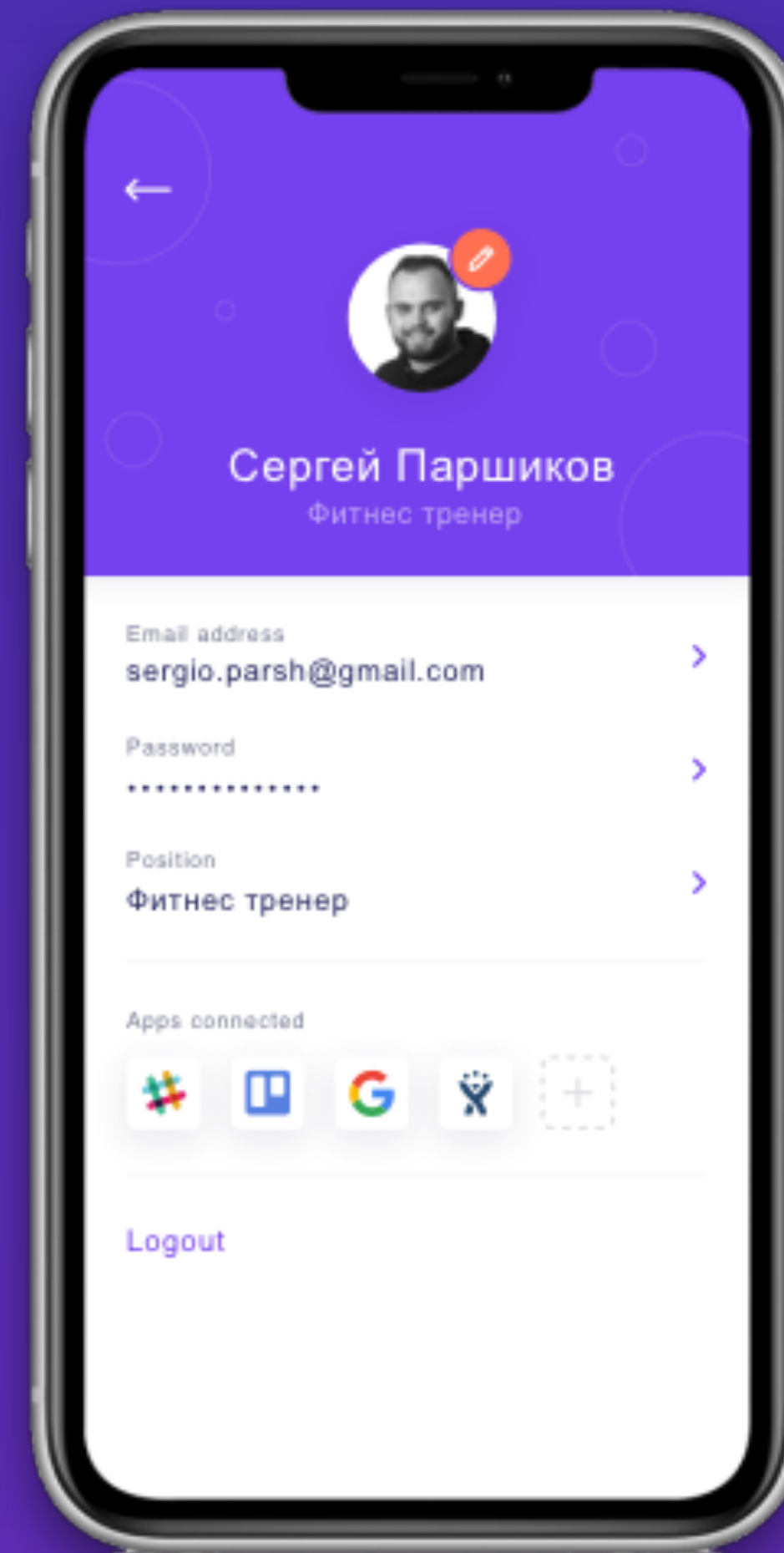
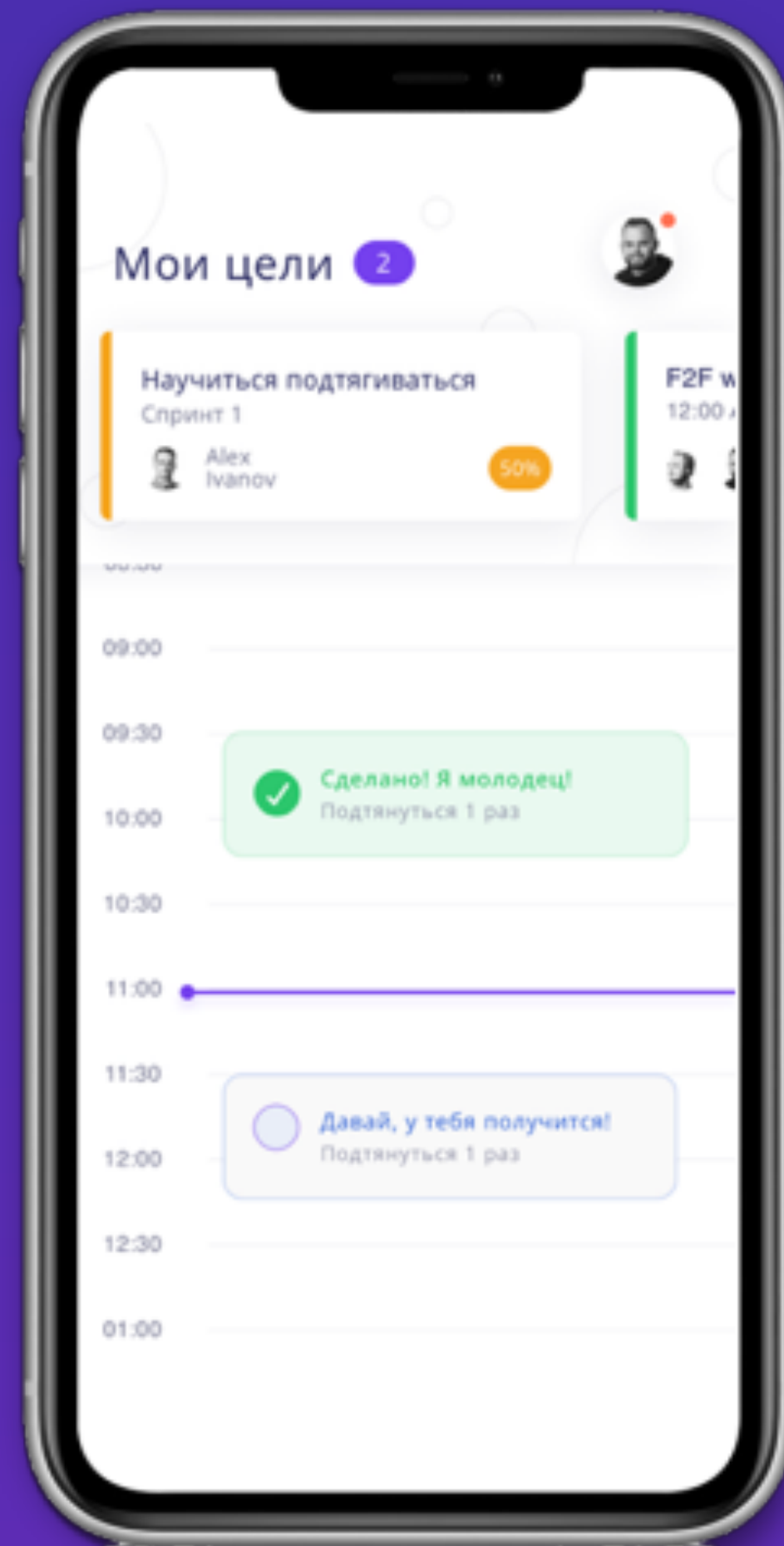


Схема монетизации

В2В (платформа) монетизация по клиентам

Компания платит за каждого активного клиента от **25** до **100** рублей в месяц.

Сотрудники компании создают под своих клиентов специальные **бесплатные** сценарии.

Количество сценариев на одного клиента определяется выбранным тарифным планом.



В2С (мобильное приложение) монетизация по сценариям

Каждый пользователь мобильным приложением может выбрать подходящий ему сценарий из каталога. Стоимость от **0** до **500** рублей в месяц.

Если клиент оформил подписку на платный сценарий, то каждую неделю система будет списывать часть суммы, при условии, что клиент пользовался сценарием и завершил этап до конца.

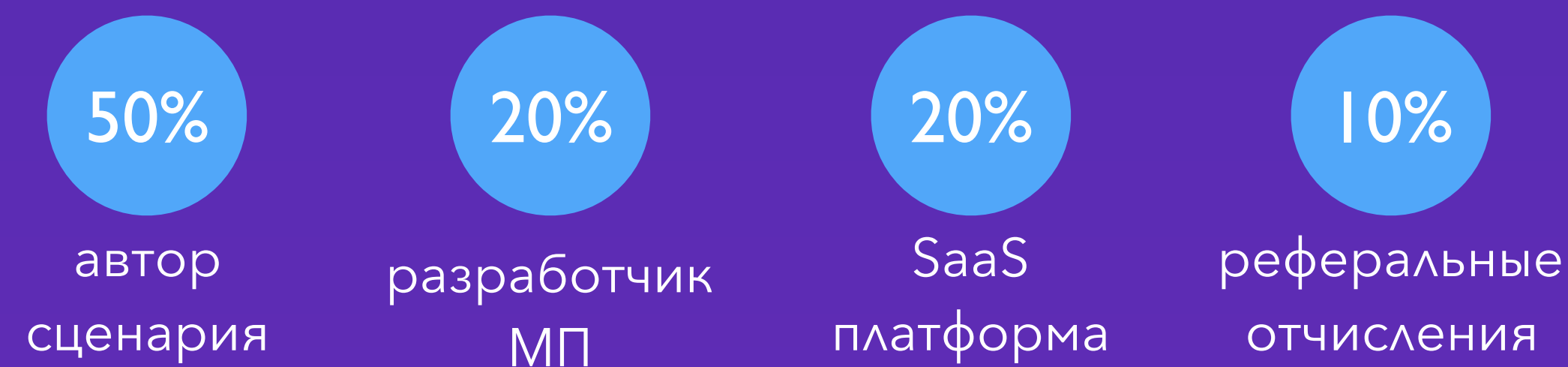
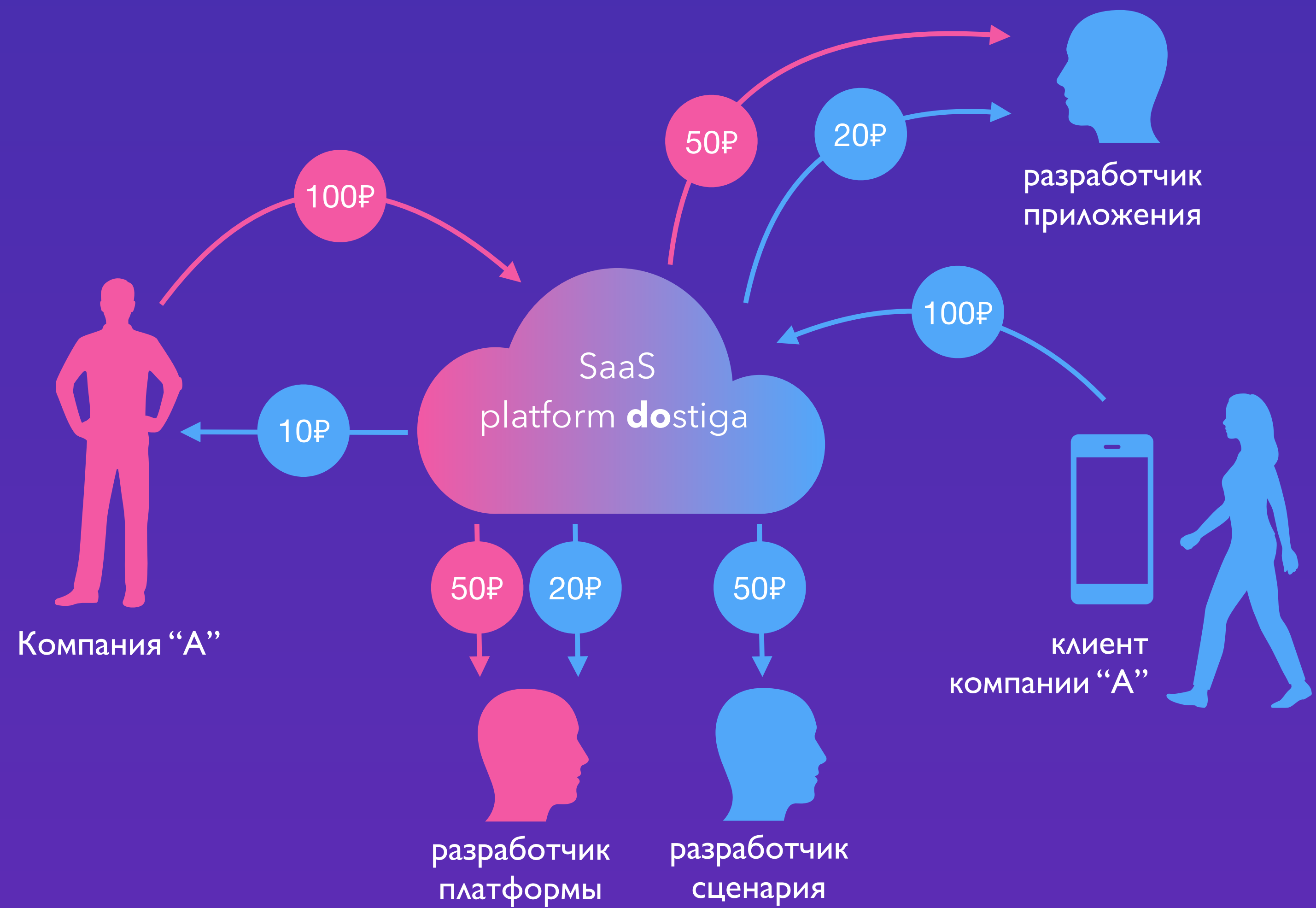


Схема монетизации



B2B

монетизация по клиентам

B2C

монетизация по сценариям

Каналы привлечения B2C клиентов

Изменение Workflow работы с клиентами у B2B

- **Плюсы:**
 - обеспечивают высокий RETENTION внутри МП
 - всегда платящие по условиям договора с B2B
 - есть вероятность совершения дополнительной продажи
- **Минусы:**
 - низкий объем трафика
 - сложность с донесением Value Proposition МП
 - сложности интеграции с CRM компаний

Тематические влогеры - продажа сценариев

- **Плюсы:**
 - высокий объем лояльного трафика
 - высокая конверсия в покупку сценария
 - есть вероятность совершения дополнительной продажи
- **Минусы:**
 - долгий процесс создания сценария и донесения до аудитории
 - высокий процент отчисления за сценарий

КРІ, влияющие на монетизацию B2B

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Январь	5 000	2 500	1 250	625	313	156	78	39	20	10	5	2
Февраль		5 000	2 500	1 250	625	313	156	78	39	20	10	5
Март			5 000	2 500	1 250	625	313	156	78	39	20	10
Апрель				5 000	2 500	1 250	625	313	156	78	39	20
Май					5 000	2 500	1 250	625	313	156	78	39
Июнь						5 000	2 500	1 250	625	313	156	78
Июль							5 000	2 500	1 250	625	313	156
Август								5 000	2 500	1 250	625	313
Сентябрь									5 000	2 500	1 250	625
Октябрь										5 000	2 500	1 250
Ноябрь											5 000	2 500
Декабрь												5 000
Итог	5 000	7 500	8 750	9 375	9 688	9 844	9 922	9 961	9 980	9 990	9 995	9 998
Доход	450 000 ₺	675 000 ₺	787 500 ₺	843 750 ₺	871 875 ₺	885 938 ₺	892 969 ₺	896 484 ₺	898 242 ₺	899 121 ₺	899 561 ₺	899 780 ₺

MAU

RETENTION

PAYING USERS

ARPU

LTV

10 000

50% (30 days)

90%

100₺

90₺

*цели на конец первого года развития продукта

КРІ, влияющие на монетизацию B2C + воронка метрик

	Кол-во	Конверсия	Результат	Комментарий
GROSS	30 094	100 %	752 344 RUB	Ежемесячный доход
ARPU	30 094	10 %	25 RUB	Средний чек
COST			250 RUB	Средняя цена сценария
CLIENTS CORE	30 094	100 %	30 094	Аудитория приложения
RETENTION	15 188	50 %	7 594	Эти решили попробовать еще
HAPPINESS	16 875	90 %	15 188	Эти счастливы
TASK SUCCESS	22 500	75 %	16 875	У этих клиентов получается
ENGAGEMENT	25 000	90 %	22 500	Столько клиентов привыкли к сервису
ADOPTATION	50 000	50 %	25 000	Кол-во адаптировавшихся клиентов
MAU			50 000	Кол-во активных клиентов в приложении

MAU

RETENTION

PAYING USERS

ARPU

50 000

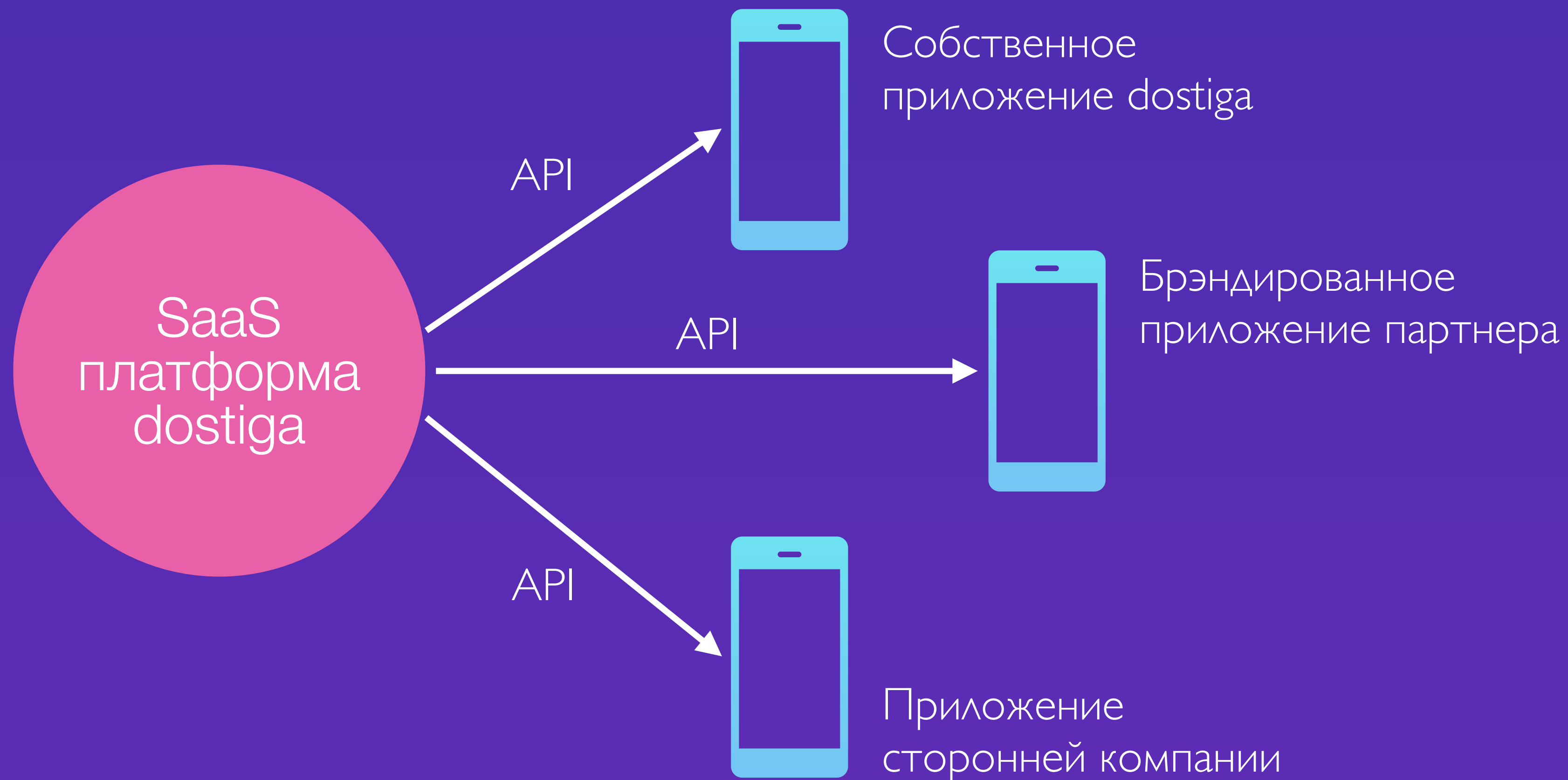
50% (30 days)

10%

25₽

*цели на конец первого года развития продукта

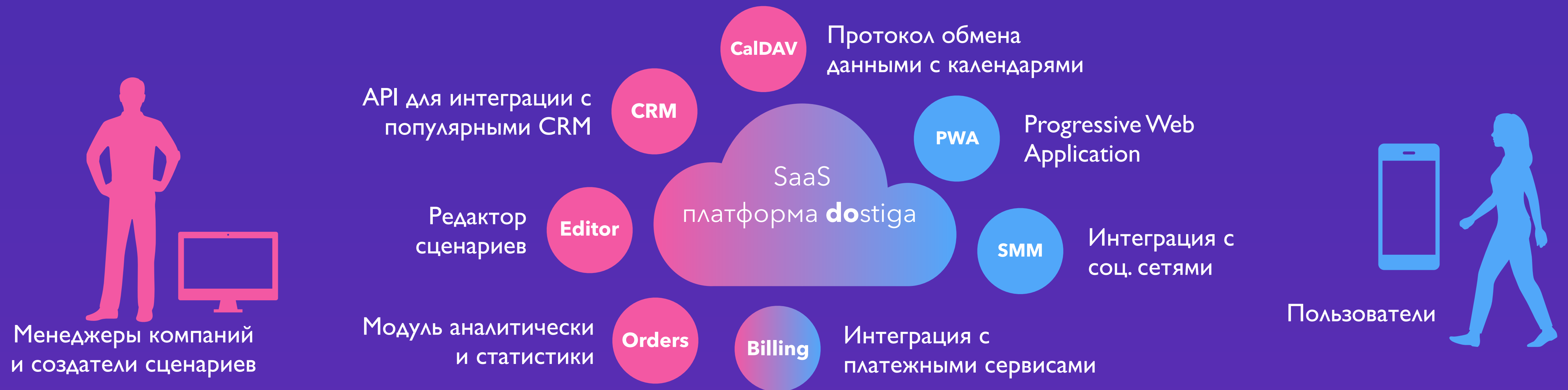
Структура отношений платформы



Регистрация пользователей



Архитектура платформы



Разработка

MVP (3 месяца)

Мобильное приложение

- PWA с каталогом сценариев
- Импорт сценария в календарь
- Лендинги

Платформа

- Ручная настройка сценария через календарь
- Экспорт в ICS-файл календаря

ММР (3 месяца)

Мобильное приложение

- PWA с каталогом и встроенным календарем
- PUSH
- Платные сценарии

Платформа

- Node.js, Rest API, GraphQL
- Billing (Яндекс.Касса, PayPal)
- Личный кабинет
- Редактор сценариев

БЕТА (6 месяцев)

Мобильное приложение

- Android, iOS, PWA
- Каталог, календарь, отзывы, рейтинги, сториз
- PUSH + Widgets

Платформа

- Go, Rest API, GraphQL
- Billing, Кабинет, Редактор, Отчеты
- PUB/SUB

Roadmap

		MVP			MMP			Beta						Расходы
Процесс	Фича	Янв	Фев	Мар	Апр	Май	Июн	Июл	Авг	Сен	Окт	Ноя	Дек	4 240 000 RUB
Управление	CustDev + маркетинг	25	15	25	15	15	20	45	20	20	20	20	20	260 000 RUB
	Регистрация ИП			5										5 000 RUB
	Регистрация ООО							25						25 000 RUB
	Хостинг	5	5	5	10	10	10	50	50	50	50	50	50	345 000 RUB
	Офис				25	25	25	50	50	50	50	50	50	375 000 RUB
	Backend разработчик	15	25	50	50	50	50	15	15	15	0	0	0	285 000 RUB
	Frontend разработчик	15	15	25	65	50	50	50	50	50	50	50	25	495 000 RUB
	Android разработчик							150	200	200	200	200	200	1 150 000 RUB
	iOS разработчик							200	220	220	220	220	220	1 300 000 RUB
Разработка платформы Backend	Архитектура платформы	15												
	Построение структуры БД			25										
	Базовое API платформы		25	25				15	15					
	Billing				50					15				
	Модуль API для CRM						25							
	Модуль CalDAV					25								
	Регистрация OAuth						25							
	Модуль работы для SMM					25								
Разработка платформы Frontend	Личный кабинет				15			25						
	Редактор сценариев							25	50			25		
	Компоненты сценариев									50	50		25	
	Аналитика и статистика											25		
Разработка мобильного приложения	Прототип моб. приложения	15	15											
	PWA			25	50	50	50							
	Native Android							150	200	200	200	200	200	
	Native iOS							200	220	220	220	220	220	
Маркетинг	Разработка лендинга продукта	25						25						
	Facebook pixel		15											
	Привлечение B2B клиентов			25	15	15	15	15	15	15	15	15	15	
	Привлечение сценаристов						5	5	5	5	5	5	5	

Гипотезы

- Я верю в то, что поддержка мотивации по достижению цели клиента со стороны компании, приводит к увеличению срока жизни клиента и повторным продажам.
- Я верю, что клиент, обладающий четким планом достижения цели – имеет больше шансов на успех.
- Я верю в то, что открытая платформа и конкуренция, в конечном итоге, обеспечивает большей доходностью своих создателей.
- Я верю, что автоматизация работы с мотивацией клиентов, снизит нагрузку у сотрудников компаний и позволит им сконцентрироваться на действительно “трудных” клиентах.

Unit экономика

		B2B	B2C
Парнеров	Users	10 000	50 000
Конверсия в первую покупку	C1	90 %	10 %
Платящих партнеров	Buyers	9 000	5 000
Доход с платящего	ARPPU	50	75
Средний чек	AvPrice	100	250
Издержки	COGS	50	200
Среднее число продаж	APC	1	1,5
Стоимость пользователя	CPA	10	10
Доход с пользователя	ARPU	45	7,5
Выручка	GROSS	360 000 RUB	325 000 RUB
		с учетом выплат партнерских отчислений	

Всем спасибо за помощь и обучение!

Дополнительные материалы:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1TyREtsrZVNjBkX7yBeYh-xcgVUCJ3_pOuJejCL-LGeo/edit?usp=sharing

<https://drive.google.com/drive/folders/1UEZjC5m1nbkG6cSCKgUJzNipiezt0md-?usp=sharing>

Роман Теплов

teplov@gmail.com

facebook.com/roman.teplov.1