

COURRIER

Nissan 2016 #11

GLOBAL PAZARLAMA KAMPANYASI:

BÜTÜN KAĞITLAR AYNI DEĞİLDİR

Sayfa 3



ONTDEK KLEUREN ZOALS U ZE
NOG NOOIT HEBT GEZIEN.

inapa
tecno
Quality from the paper experts



inapa

ONLINE MAĞAZA: DAHA
ÇOK SATMAK İÇİN EN İYİ
STRATEJİ NEDİR?

Sayfa 4

TANIYALIM
ONLINE SATIŞ ŞAMPİYONU

Sayfa 8



Diogo Rezende

CEO'NUN MESAJI

2015 yılı, Avrupa'nın başlıca ülkelerindeki ekonomik faaliyetlerin yavaşlaması ile damga vurduğu zorlu bir yıl oldu. Kağıt piyasası da bu ortamdan bağımsız kalamadı. Başlıca Avrupa pazarlarında kağıt üreticilerinin rekabetçi baskıları sebebiyle, satış hacminde düşüş ve marjlarda büyük bir kısıtlama yaşandı.

Ayrıca Grup, borçları ve finansal giderleri azaltarak finansal gücü artırma politikasını başarıyla sürdürdü.

Ayrıca, Grup finansal yükümlülüklerinin azaltılma politikasını başarıyla sürdürdü: borçları ve finansal giderleri azaltarak finansal gücü arttırmak.

Bunun yanında, Grup, faaliyet verimliliğine dair tedbirler uygulamaya ve tamamlayıcı faaliyetleri (- ambalaj ve görsel iletişim, kağıt piyasasındaki düşüşü kısmen karşılayarak büyüme trendini koruyan) geliştirme konusuna odaklanmaya devam etti.

Gelecek yıl, ana faaliyet konumuzu unutmadan, değer yaratmada hala büyük bir potansiyelin olduğu ambalaj ve görsel iletişim sektörlerine çapraz satış yoluyla ve kurduğumuz iş ortaklıklarının avantajını kullanarak yatırım yapmaya devam etmeliyiz.

Gelecek, karşımıza daha fazla zorluklar çıkaracak. Ancak bunlarla yüzleşebilecek sağlam bir ekibimiz olduğuna eminim. Sadece Grup olarak daha fazla çalışmak zorundayız.

Aklımızda tek bir ortak hedefle, global kaynaklarımızın avantajını kullanarak tek bir takım olarak hareket etmeliyiz: Grup'un bir bütün olarak başarılı olması...

Başarı hikayemizin devamı için hepinizin katkıda bulunacağınıza inanıyorum. ■

2015 Yıl Sonu Finansal Göstergeler

Oluşan sonuçlar

Konsolide satışlar
2014'e göre
azaldı \blacktriangledown %**3,1**

Brüt kar
%18,1

Faaliyet giderleri
düştü \blacktriangledown %**3,8**

RE-EBITDA
23,2M€ oldu

Faaliyet karı (EBIT)
16,9M€ oldu

Finansal giderler
düştü \blacktriangledown %**3,6**

Vergi öncesi kar
1,7M€

Net kar
-0,4M€ oldu

NET BORÇ
azaldı

Tamamlayıcı faaliyetler
offset kağıt satışları
kısmen **düştü**

SATIŞLAR ARTTI
 \blacktriangledown %**3,0**

5,8M€

GLOBAL PAZARLAMA KAMPANYASI: BÜTÜN KAĞITLAR AYNI DEĞİLDİR

Inapa tecno ColorLok® kağıtları yüksek kaliteli renkleri ile 5 pazardaki müşterileri etkiliyor.

Üst üste ikinci yıl, Inapa, ColorLok® teknolojisini Avrupa çapında (Belçika, Fransa, Almanya, İspanya ve İsviçre) tanıtmak amacıyla HP ile işbirliği yaparak global pazarlama kampanyası düzenledi.

Kampanya, HP ColorLok® teknolojisinin günlük ofis kağıtlarının, muhteşem grafik ve renkler üretimi için sonsuz olanak sunan boş bir tuvale nasıl dönüştürüldüğü üzerine kuruldu. Nasıl? Kağıt imalat işlemi esnasında katkı maddeleri enjekte ederek. Bu işlem, kağıt yüzeyine pigmentler "eklenmesini" sağlar. Bu teknoloji olmadan, kağıt neredeyse sünger gibi davranır ve siyah ve renkli pigmentleri yüzeyde göstermek yerine kağıt liflerinin en derinine kadar nüfuz eder.

ColorLok® kampanyası

Bu kampanya, her iki marka adına pazarlama sinerjisi yaratmak için hazırlanmış ortak marka kampanyasıdır: Inapa tecno kağıtları ve ColorLok® teknolojisi.

Bu bağlamda, kampanyanın ana imajı ColorLok® teknolojisinin mürekkepleme özelliklerini göstermek ve müşteriyi Inapa tecno kağıdı talebine yönlendirmek: 'renkleri daha önce hiç görmediğin şekilde keşfet'.

Kampanya ayrıca, Inapa tecno ColorLok® kağıtlarının üç temel yararını gösteren üç reklam içerir: (1) canlı renkler; (2) siyahın en koyu tonları, ve (3) kısa kuruma süresi.

Kültürel farklılıkları aşmak ve komik bir şekilde ürünlerimiz için empati yaratmak adına, reklamlar kahramanları goril, kuş ve köpek gibi hayvan yüzleri oldu. Inapa tecno ColorLok® kağıtlarının yararlarını müşterilere hatırlatmak ve denetmek için komik sahneler hazırlandı.

Global pazarlamadan yerel pazarlamaya

Bu kampanyaya ilişkin tüm pazarlama iletişim araçları, Belçika, Fransa, Almanya, İspanya ve İsviçre'de konuşulan dillere -Fransızca, Almanca ve İspanyolca- çevrildi.

Bütün bu ülkelerde, kampanya şunları kapsar: web sitesi (www.inapatecno-colorlok.com), Inapa Tecno kağıtlarının ambalajı, yerel basında reklamlar, yerel bir dergide 4 özel sayfa, satış dosyası, web sitesinde paylaşılmak üzere viral video.

Bu pazarlama girişimleri dışında, her ülke kendi yerel web sitelerinde, gazetelerinde ve eposta imzalarında kampanyayı destekledi.

Bütün kağıtlar aynı değildir. Inapa kağıtları özeldir. Onlar en iyiler için geliştirilmiştir.

Inapa tecno ColorLok® kağıtlarını inceleyin. Ve renkleri hiç görmediğiniz şekilde keşfedin. ■



3D BASKI GELECEK ŞİMDİ

Dijital bir dosyadan katı bir nesne yazdıran bilgisayara bağlı bir cihaz düşünün.

Kulağa Uzay Yolundan fırlamış gibi gelse de bugünün gerçeğidir. İşte 3D yazıcıların yaptığı: yaşadığımız dünyayı kökten değiştirmek. Tasarımlara, konseptlere ve modellere hayat veriyorlar.

3D baskı uygulamaları sonsuzdur

3D baskı ile ilgili şeylerden en önemlisi insanlara istediklerini yaratabilme özgürlüğü sağlamasıdır. Neredeyse herşeyi, çikolata ve protez organ bile, yazdırmak mümkündür.

Eğitim

Öğretmenler, öğrencilerin konuları kavrayabilmesine yardımcı olacak 3D nesnelere kullanılıyor. Mühendisler ve tasarım öğrencileri projeleri için prototipler oluşturuyor.

Tasarım

3D baskı birçok sektörde faaliyet gösteren tasarımcıları özgürce yaratma konusunda güçlendirmektedir.

Tıp

Doktorlar cerrahi işlemleri bu yolla planlıyorlar, kemikler ve tümörler görüntülenebiliyor ve hatta protez organlar veya çeneler yazdırılabiliyor.

Kağıt

3D yazıcılar ayrıca sanayi, mimari, sanat, ticaret ve hatta eğitim alanlarında kullanılmak üzere kağıt haricinde prototip ve modeller yapıyor.

3D baskının hayatımızda yarattığı farkı görmek oldukça büyüleyici. ■



INAPA ÜÇBOYUTLU ÜRÜNLERE GİRİŞ YAPTI

Inapa, Fransa'da ,kopyalama merkezleri, teknik okullar, lüks ambalaj prototipleri gibi bazı sektör müşterilerine mümkün olduğu ölçüde 3D yazıcılar dağıtmaya başladı.

Bu amaçla, Inapa 3D baskıda lider olan MakerBot ile 3D baskıda tedarikçimiz olması amacıyla stratejik ortaklık kurdu.

FDM yazıcılara dayanan 3D teknolojisi 3D prototip oluşturmaya adanmıştır. Prototip

oluşturma süresini haftalardan saatlere düşürmektedir. Fiyat aralığı, modelin ne kadar sofistike olduğuna bağlı olarak €1.500 ila €6.500'dur.

5. nesil 3D yazıcılar, müşterilere akıllı telefonları aracılığıyla yazdırabilmelerine izin veren bir kamerasına sahiptir. Müşterilerimize en uygun hizmeti sunmak için yazıcı malzemeleri Inapa Fransa tarafından depolanacaktır. ■



ONLINE MAĞAZA DAHA ÇOK SATMAK İÇİN EN İYİ STRATEJİ NEDİR?

Bu soruyu, 2015 yılını grafik segmentinde 1,3 milyon € online satış ile tamamlayan satış şampiyonumuz Álvaro Costa'ya sorduk. Ve stratejinin basit olduğu sonucuna vardık. Tek yapmak gereken yapılan işe karşı olan tutkunun iyi bir satışçının sahip olması gereken temel özellikler ile birleştirilmesidir: "müşterileri online mağazadan ürün siparişi vermeye yönlendirecek özveri, elverişlilik ve bilgiye sahip olmak", diye özetledi meslektaşımız Álvaro Costa.

Onun düşüncesine göre bir online satış sitesi müşterilere üç büyük avantaj sunmaktadır. Alım süreci (1) daha hızlı ve pratiktir. Çünkü müşteri satış temsilcisinin yanında olmasına gerek kalmadan siparişini hazırlayabiliyor, herhangi bir yerden günün 24 saati, haftanın 7 günü siparişini geçebiliyor. (2) Müşteri kendi sipariş geçmişini görerek

zaman kazanıyor. (3) çok daha verimli. Çünkü web sitesinden ürün hakkında anında bilgi alabiliyor. Ürünün özellikleri, opsiyonları, fiyatları ve dağıtım zamanı.

Bu avantajlar alım sürecini kolaylaştırıyor. Lider müşteriler diğer geleneksel satış kanalları (call center, e-mail) yerine online satışlara daha kolay adapte oluyorlar.

Fakat bütün online deneyimlerin olumlu olmadığı da bir gerçektir. Bu yüzden müşterinin bu satış kanalını henüz kullanmamışken terk etmemesi için satıcının bu deneyimde neyin ters gittiğini fark etmiş olması gerekir. Alvaro şunu gösteriyor; "Müşteriler genellikle belirledikleri ürünü bulamadıkları için telefon etmektedirler. Onlara yardımcı olmak bizim görevimiz. Öncelikle, ürünü tanımlamalıyız ve online satışta olup

olmadığını kontrol etmeliyiz. Eğer satışta ise ürün kodunu müşteriye vermeliyiz. Eğer değilse bu sorunu kısa sürede çözeceğimizi uygun bir dille belirtmeliyiz".

Müşteri beklentilerinin karşılanması için tüm ürünlerin online satış mağazasında olup olmadığının denetimi önemlidir.

Online satış dünyasının sunduğu avantajlar yalnızca müşteriler için değildir. Inapa'nın profesyonel satış ekibine de bir dizi yarar sağlar. Satış ekibine zaman kazandırır, Satış ekibi bu yönetsel faaliyetlerden kazandığı zamanı, müşteri ihtiyaçlarını anlamaya adayabilir.

Sonuçta, herkes kazanır. Inapa ve müşteriler. ■

Online siparişleri arttırmak için ipuçları:



#1 Web sitesini müşterilerinize güvenle tavsiye edebilmek için tüm özelliklerini keşfedin

#2 Müşteri tarafında online sipariş vermekle görevli kişileri tanıyın

#3 Bu kişilerin bilgisayar bilgisini ve zamansal açıdan müsait olup olmadıklarını tahmin edin

#4 Sipariş verme prosedürünü adım adım açıklayın

#5 Kişilerin karşılaştıkları zorlukları belirleyin ve bunları netleştirin

#6 Yardım için her zaman hazır bulunun

#7 Müşteriniz online sipariş verdiğinde tebrik edin

#8 Müşterileri ziyaretleri sırasında online siparişlerin iyi gidip gitmediğini sorun

#9 Gerekli olduğunda iletişim kurun, web sitenizi güncelleyin

#10 Müşterilerin web sitenizi favorilere eklemesini sağlayın

Tanıyalım...

Inapa Portekiz'de On-line satış Şampiyonu

Álvaro Costa. 50 yaşında. Satış dünyasına tutkulu. Evli ve iki çocuğu var.

Çocukluğunuzda ne olmak isterdiniz?

Hakim, öğretmen ya da doktor olmanın hayalini kurardım. Bu meslekler sanırım hemen her çocuğun olmak istedikleri meslekler. Ama bu mesleklerin benim yeteneklerimle örtüşmediğini kısa zamanda anladım. Ders çalışma konusunda büyük bir aşka sahip değildim. O zamanlar hayalini kurduğum arabaya sahip olabilmem konusunda ailemden gerekli desteği alamadım. Bunun üzerine arabanın gerekli olduğu hangi işler var diye düşünmeye başladım. Ve sonunda satışı oldum.

Inapa'ya girmeden önce kariyer basamaklarında nasıl ilerlediniz?

18 yaşında çalışmaya başladım. Farklı firmalarda farklı görevlerde bulundum. Tezgahtar, sekreter, güvenlik görevlisi olarak çalıştım. Kapı kapı gezip kitap sattım. Porto şarap depolarından birinde çalıştım. Bütün bu işlerden ayrıldım çünkü hiç biri yapmak istediğim iş değildi. Yani bugüne kadar. Şu anda doğru işi buldum. 1 Haziran 1992'de bu büyük gruba, Inapa'ya, çalışmaktan ve bulunmaktan zevk aldığım yere, dahil oldum.

Kariyer hayatınız boyunca aldığınız en önemli profesyonel ders nedir?

İş hayatınızda başarılı olmak için herşeyden önce yaptığınız işi sevmeniz gerekir.

Sizi diğer satışçılardan olumlu yönde ayıran karakteristik özellikleriniz nelerdir?

Ben planlı, hırslı, gururlu, kuralcı, hassas, güvenilir, talepkar, aynı zamanda yardımsever ve arkadaşım... ve daha sabırlı olmaya çalışıyorum. Fakat beni en iyi tanımlayan özelliğim kararlı olmamdır. İnandığım nedenler için sonuna kadar savaşırım.

İşinizdeki temel sorumluluklarınız nelerdir?

Benim temel sorumluluğum, arkadaşlarımla ve meslektaşlarımla güçlü ve güvene dayalı bir ilişki kurmaktır. Tabii ki yöneticilerimle ve müşterilerimle de. Nelere ihtiyaç duyduklarını anlamak için onları düzenli olarak ziyaret etmek, karşılaştıkları zorlukları anlamak, yaptıkları işlere değer katmak için ürün ve hizmet sağlamak, ödeme prosedürlerini düzenlemek ana sorumluluk alanlarımdır.

Gelecekte beklentileriniz nelerdir?

Inapa'nın, farklılaşma ve borç indirgemeye odaklanan doğru çizgisini devam ettirerek, Avrupa'daki lider pozisyonunu sürdürmesini diliyorum. ■



Álvaro Costa

Online satış Şampiyonu

Hobileri

Sahildeki terasa gitmek;
İnternette sörf yapmak;
Televizyon izlemek.

Hayalindeki gezi

Ailesi ile Tayland'a gitmek.
(Bangkok Phuket).

Unutamadığı Kitap

Satışın gizli kitabı – Paulo de Vilhena

İlham Aldığı Kişi

Kişisel açıdan: ebeveynlerim ve karım;
Profesyonel hayatımda:
Antonio Maria Jose Ferreira,
(Inapa'daki ilk satış direktörüm).

Aldığınız en iyi tavsiye

Zaferimiz hiçbir zaman düşmemek değil,
düştükten sonra nasıl kalkacağımızı
bilmektir.



GAZİANTEP BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜMÜZ AÇILDI

Yeni yılla birlikte yeni bölge müdürlüğümüz faaliyetine başladı. Korda, aldığı stratejik bir kararla Adana Bölge Müdürlüğü'nü kapatarak Gaziantep'e taşıdı. Daha önce, Adana bölge müdürlüğünün sorumluluğunda olan bölge, Gaziantep ilinden hizmet vermeye devam edecek.

Gaziantep Bölge Müdürlüğü İbrahim Güneş ve Reslan Mercan ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi, Doğu Anadolu Bölgesi ve bazı Akdeniz Bölgesi illerine hizmet verecek. Bölge sorumlusu İbrahim Güneş, bölge müdürlüğünün Gaziantep'e taşınmasının satışlarımız üzerinde çok önemli bir katkı yapacağını, daha önce hizmet veremediğimiz pek çok müşteriye, bu sayede hızlı ve zamanında hizmet verebileceklerini belirtti. Geçen sene, İbrahim Güneş ile yükselen bir ivme yakalayan bölgenin bu sene de artan oranda bir satış hacmini yakalamasını bekliyoruz.

Yeni yılla birlikte yeni bölge müdürlüğümüz faaliyetine başladı. Korda, aldığı stratejik bir kararla Adana Bölge Müdürlüğü'nü kapatarak Gaziantep'e taşıdı. Daha önce, Adana bölge müdürlüğünün sorumluluğunda olan bölge, Gaziantep ilinden hizmet vermeye devam edecek.

Gerçekten de Gaziantep bölgenin sanayi ve ticaret açısından en gelişmiş ve en önemli illerinden biri... Türkiye'nin en büyük sanayi sitesine sahip olan kent, Türkiye'de sanayi ve ticaret alanında 5. sıradadır. Gaziantep bu gelişimini büyük ölçüde özel sektör yatırımlarına borçludur. Gaziantep'te faaliyet gösteren şirketlerden 24'ü ISO 500 içinde yer almaktadır.

Gaziantep, Kilis ile beraber düşünüldüğünde, Suriye'ye sınırı olan illerimizden bir tanesi. Ortadoğu ile bağlantı sağlayan bir konumda olması nedeni ile gerek sınır ticareti gerekse ihracat, şehrin gelişimine ve ticari kapasitesine olumlu katkılar yapmaktadır. Bununla birlikte Ortadoğu'da yaşanan siyasi gerginlik şehri olumsuz yönde etkilemektedir. Suriye'den göç edenlerin ilk durağı olan kent, bu günlerde ekonomik olarak zorluklara göğüs germek durumunda kalmakta. Gaziantep, Ortadoğu'daki bu sorunların çözüme ulaştırılması durumunda, var olan yüksek potansiyelini açığa çıkaracak ve bu da satışlarımıza yansıtacaktır.

Gaziantep sanayi ve ticari faaliyetler bakımından bölgenin en önemli illerinden olmasının yanında turistik olarak da gerek yerli gerekse yabancı turistlerin ilgi odağı bir kent. Gaziantep denince; Zeugma mozaiikleri, bir kere yendiğinde lezzetleri unutulamayan Kebapları, Baklavası, küşnemesi, beyran çorbası ilk akla gelenlerden. Yolunuz Gaziantep depomuzaya düşerse bu lezzetleri tatmadan dönmeyin. Ayrıca bakırcılar çarşısına, Antep pazarına, kalesine de mutlaka uğrayın. ■



Antep Lezzetleri



KISA KISA KORDA...

Mersin depomuz açıldı.

Adana Bölge Müdürlüğümüzün kapatılıp Gaziantep Bölge Müdürlüğümüzün açılmasıyla birlikte Mersin lojistik depomuz da hizmet vermeye başladı. Mersin Lojistik deposu, Adana, Antep, Mersin bölgesine hizmet verecek. Daha önce Adana Bölge Müdürlüğü'nde çalışan personelimiz Tuncay Özer, Mersin depomuzda hizmet vermeye devam edecektir. Gaziantep Bölge Müdürlüğümüzde ise Reslan Mercan ve İbrahim Güneş faaliyetlerine devam etmektedir.

Müşteri Promosyonlarımız.

Her yılbaşında olduğu gibi bu yılbaşında da müşterilerimize çeşitli yılbaşı hediyeleri yaptık. Artık geleneksel hale gelen defterlerimiz müşterilerimiz tarafından çok beğenildi. Bu yıl defterlere ek olarak müşterilerimize Power Bank'lar dağıttık. Üzerinde Navigator, Inaset ve Korda logolarının bulunduğu Slink markalı taşınabilir şarj aletleri müşterilerimiz tarafından ilgiyle karşılandı. ■



SOSYAL SORUMLULUK ASLA PES ETME!

Inapa Grup, Portekiz Paralimpik atlet Joao Correia'yı 2016 boyunca destekleme kararı aldı.

Bir trafik kazası, Joao Correia'yı henüz iki yaşındayken tekerlekli sandalye ile tanıştırdı. Bu engele rağmen, kazanma isteği onu asla hayal edemeyeceği bir yere ulaştırdı: 32 yaşında, 15 yıllık bir kariyer, 1752 saatlik bir çalışma, 50 yarış ve kazanılan 2 gümüş madalya.

Inapa'nın CEO'su Diogo Rezende, sponsorluk anlaşmasının imzalandığı gün olan 21 Ocak 2016 tarihinde, genel merkezde yaptığı konuşmada: "Bu sponsorlukla Inapa, Joao Correia'nın hırsını ve engellerin üstesinden gelmedeki kararlılığını onurlandırmış oldu. Bu değerler, aynı zamanda INAPA ile de özdeşleşmiş değerler. Kararlılık, başarının anahtarıdır. Her şey, her zaman istediğimiz gibi mükemmel gitmeyecektir. Yolumuzda, bizi zorlayan hatta meydan okuyan üstesinden gelmek zorunda olduğumuz durumlarla her zaman karşılaşacağız. Sporda olduğu gibi şirketler de kusursuz bir ortamı beklememelidir. Şirketler de sporcular gibi savaşmalı ve asla pes etmemelidir." dedi.

Inapa artık en ön sıra için mücadele eden Joao Correia ile aynı takımda.

Logomuz, Joao'nun resmi formasının üstünde yer alacak, kurumsal imajımızı uluslararası arenada destekleyecek, atletin motosu olan "Asla Pes etme"yi güçlendirecek.

Inapa da aynısını yapacak. Kağıt tüccarlarının karşılaştığı küresel rekabet koşulları çok



zorlaşsa da müşterilerine daha iyi hizmet sağlamak için Inapa kendini keşfetmeyi asla sonlandırmayacak. ■

ŞAMPİYONUN HAYAT HİKAYESİ

Joao Correia 20 Temmuz 1983'de doğdu. İki yıl sonra bir trafik kazası sonucunda tanıştığı tekerlekli sandalye ile bugüne kadar yaşamaya devam etti. Tekerlekli sandalyeyi kabullenebilmek ve tek çözümün ileriye bakmak olduğunu kabul edebilmek için oldukça bir rehabilitasyon dönemi geçirdi. Sekiz yaşındayken tekerlekli sandalye kullanan sporcuların katıldığı bir yarı maratona katıldı. Yarışma sonunda diğer sporcularla konuştu ve onların hikâyelerinden çok etkilendi. Bundan sonra da Portekiz engelliler federasyonuna bağlı olarak antrenman yapmaya karar verdi. O günden bu yana hiç ara vermedi. 16 yaşında ilk tekerlekli sandalye

yarışına katıldı. 2001 yılında İsviçre'de yapılacak olan Avrupa şampiyonasına katılabilmeyi yarım saniye ile kaçırmıştı.

Bundan sonra 2003 Avrupa Şampiyonası'na katılabilmek için gereken zamanı gerçekleştirdi ki bu şampiyonada ilk madalyasını kazandı. 2005'te ikinci madalyasına uzandı. Bu defa Avrupa şampiyonası Finlandiya'da gerçekleştirilmişti.

Bir yarış sırasında, yaşadığı ciddi boyun sakatlığı nedeniyle oldukça riskli operasyonlar geçirdi. Bu durum yıllarca antrenman yapmasını engelledi. Ancak pes etmedi. Bu direnç testinden onun

zorlukların üstesinden gelme isteği galip çıktı ve bir kez daha kazanma kararı aldı.

2015'in sonunda, yarışmalara geri döndü. Şimdi İtalya'da yapılacak olan Avrupa Şampiyonasına gitmek ve 2016 Rio Paralimpik oyunlarına katılma hakkı kazanmak için çalışmalarını sürdürüyor. ■



JOAO CORREIA'NIN
WEBSİTESİNİ
ZİYARET EDİN

