

Apteekki verkossa

Aamupäivä

- Verkkonäkyvyys
- Verkkosivujen tekniikka
- Seuranta
- Verkkokauppa



Tero Lahtinen

Iltapäivä

- Yhteisöllinen media apteekkien apuna
- Materiaalit

<http://kinda.purot.net/aineistot>



Pauliina Mäkelä

Aiheita

- Verkkomarkkinoinnin keinoja
 - Miten verkkomarkkinointi kytkeytyy kokonaisuuteen?
 - Miten voin markkinoida verkossa?
 - Miten voin sitouttaa asiakkaita?
- Verkkosivujen tekniikka sivun ylläpitäjän näkökulmasta
 - Millainen on nykyaikainen verkkosivu?
 - Mitä verkkosivujen ostajan tulisi tietää?
- Seuranta
 - Miten tiedän, kannattaako verkkomarkkinointi?
- Verkkokauppa, apteekin verkkopalvelu
- **Mitä haluatte kuulla?**

Miksi kannattaa olla läsnä verkossa?

Jos tuotetta ei löydy sivustolta, niin 50% käyttäjistä olettaa, että sitä ei ole saatavilla



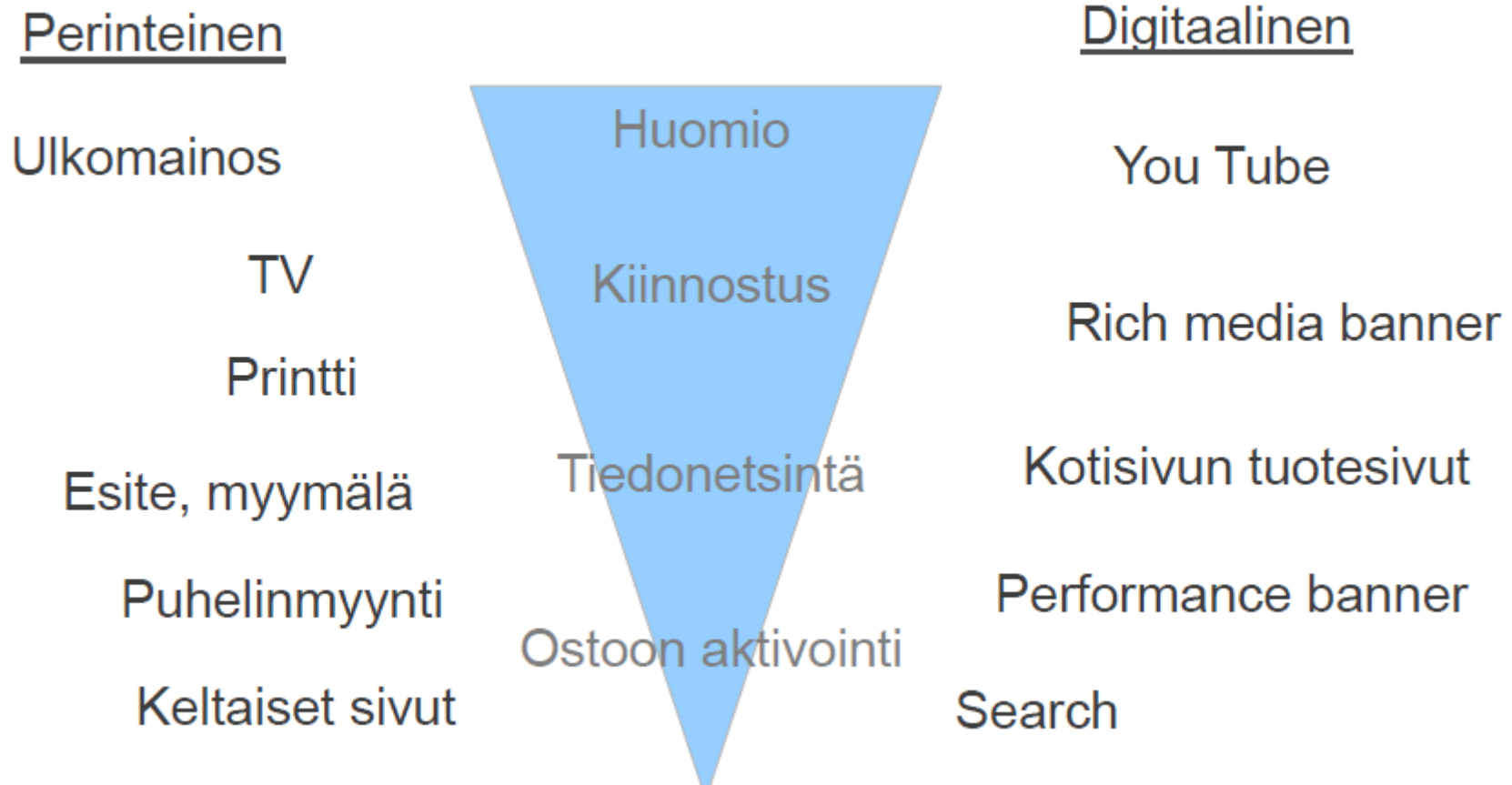
Kuluttajan ostoprosessi

1. Ongelman tunnistaminen
2. Tiedon etsiminen
3. Vaihtoehtojen vertailu
4. Ostopäätös
5. Hankinnan jälkeinen arviointi

Ostoprosessin laajuus

- **Laajennettu ongelmanratkaisu**
- **Rajoitettu ongelmanratkaisu**
- **Tapaan perustuvava päätöksenteko**

Mainosmediat ja ostoprosessi



Läsnäolo verkossa on osa markkinoinnin kokonaisuutta!

Verkkonäkyvyys

Omat verkkosivut

Facebook & muu yhteisöllinen media

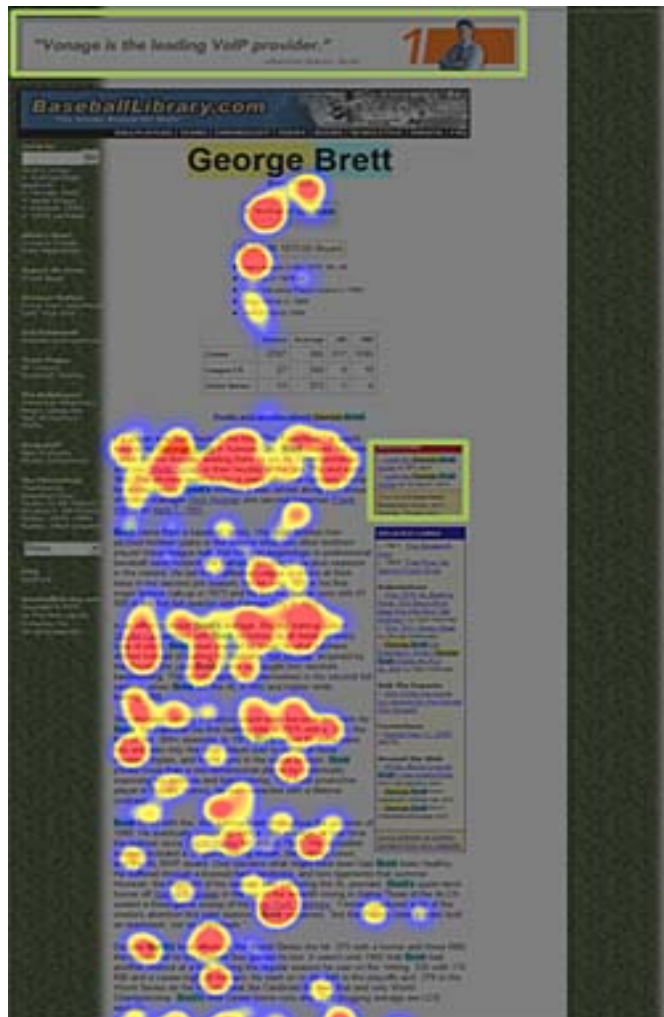
Uutiskirjeet

Mainonta verkossa

Verkkokauppa

Mobiili

Karu totuus mainoksista



Lähde: <http://www.useit.com/alertbox/banner-blindness.html>

Verkkoläsnäolon perusta on omat verkkosivut

- Verkkosivun olemassaolo on itsestäänselvyys nykyisin
- Sivujen taso vaihtelee hyvin yksinkertaisista hyvin laajoihin sivustoihin
- Verkkomainoksilla useimmiten ohjataan kävijöitä jonnekin, tyypillisesti juuri omalle verkkosivulle
- Sivuston laajuus on investointipäätös. Kuinka laaja sivusto kannattaa tehdä?
 - Ketjujen kautta sisällöntuotannon kustannuksia voidaan jakaa
- Ei ole olemassa yhtä oikeaa strategiaa
 - Voi tehdä esim. niin että tehdään yksinkertaiset verkkosivut ja panostetaan sisällöntuotantoon Facebookissa

Mitä tietoja verkosta etsitään?

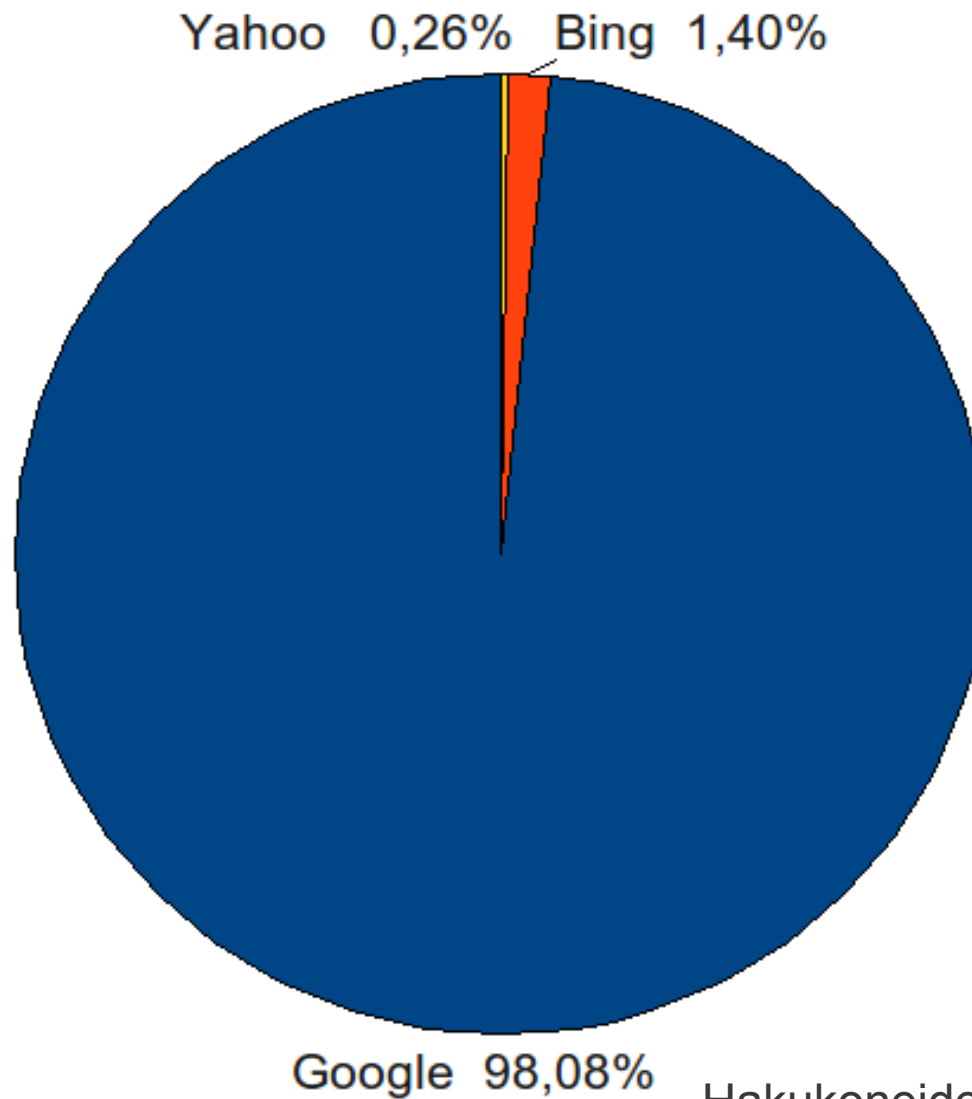
- Missä on lähin apteekki?
 - Mitkä ovat aukioloajat?
 - Mistä saa tuotetta X?
 - Mikä auttaa vaivaani?
 - Hint?
 - Neuvoja, apua
-
- Verkkosivuston rakenne ja sisältö tulee suunnitella niin, että se vastaa asiakkaan tarpeisiin
 - Tässä voi käyttää apuna Googlen hakusanatyökalua
 - Voi myös seurata, millä hakusanoilla ihmiset tulevat sivustolle

Miten tietoja verkosta etsitään

- **81%** netinkäyttäjistä menee verkkosivulle hakukoneen kautta

- Hakukoneoptimointi
- Hakukonemarkkinointi

Hakukone = Google



Hakukoneiden markkinaosuudet

Hakukoneoptimointi

- Hakukoneoptimointi alkaa sillä, että mietitään mitä asiakas tarvitsee ja millä sanoilla hän voi sitä hakea
- Sitten näitä asiakkaan hakutermejä käytetään oikealla tavalla sivun sisällössä
 - Sivun ns. titlessä, otsikossa, kuvauksessa
- Hyvä ja oikea sisältö ratkaisee
 - Hakukoneoptimointi ei ole hokkus-pokkus temppuja

Hakukonemarkkinointi

- Hakukonemarkkinointi on hyvä väline ohjaamaan liikennettä sivustolle
- Se ei ole hyvä väline synnyttämään kysyntää so. ostoprosessin aivan alkuvaiheeseen
- Keskeinen väline verkkokaupalle asiakkaiden ohjaamiseksi kauppaan
- Kustannuksia ja tuottoa tulee seurata tarkkaan

Mainoksen rakenne ja sisältö

Televisiot - Direct123.fi 

www.direct123.fi

Uusi ja edullinen verkkokauppa.

Tule tutustu nyt!

- Otsikko (max 25 merkkiä)
- Tekstirivit 25 merkkiä
- ULR
- Otsikko toimii linkkinä laskeutumissivulle

Useita rajoituksia, mm. huutomerkkien käyttö, isot kirjaimet yms.

Adwords mainoksen vinkkejä 1/2

- Valitse hakusanat huolellisesti
 - Ajattele kuin asiakas
 - Mitä termejä tai ilmauksia asiakkaasi käyttäisi kuvaillessaan tuotteitasi tai palveluitasi? Lisää luetteloon kaikki ne avainsanat, joita käyttäjät saattaisivat käyttää hakutermeinä etsiessään yritystäsi Googlessa. Laajenna sitten luetteloa lisäämällä osuvat muunnelmat, mukaan lukien vaihtoehtoiset muodot (esim. shakki, sakki), monikkomuodot ja synonyymit.
 - Liian laajat avainsanat heikentävät tehokkuuttasi keräämällä paljon näyttökertoja, mutta vain vähän napsautuksia. Jos käytät esimerkiksi yleistä avainsanaa laukut mainostaaksesi matkailutuotteita, mainoksesi saattavat näkyä käyttäjille, jotka hakevat muita tuotteita, kuten koululaukkuja ja käsilaukkuja. Voit tarkentaa avainsanojasi lisäämällä tuotteitasi tai palveluitasi kuvaavia sanoja. Sen sijaan, että käyttäisit avainsanaa laukut, kokeile osuvampia ja kuvaavampia avainsanoja, kuten matkalaukut, kannettavat matkalaukut ja osta matkalaukkuja verkosta.
 - Huomioi myös negatiiviset avainsanat
- Valitse laskeutumissivu huolella
 - Jos mainostat tiettyä tuotetta, niin tuotteen sivulle
 - Etusivu ei ole (yleensä) hyvä
- Rajaa kielen mukaan ja maantieteellisesti

Adwords mainoksen vinkkejä 2/2

- Tee huomiota herättävä ja kiinnostava mainosteksti
- Sisällytä tekstiin toimintakehoitus
 - Osta nyt
 - Tule ja tutustu
 - Katso lisää
 - jne.
- Tee useita eri versioita mainoksista
 - Google optimoi automaattisesti niin, että parempaa mainosta näytetään enemmän
- Aseta napsautushinta aluksi korkeammalle
 - Google sijoittaa hakukonemainokset sekä maksettavan korkeimman napsautuskohtaisen oletushinnan että (mm.) CTR:n (klikkausprosentti) mukaan. Saadaksesi korkean CTR:n, tarvitset ensin klikkauksia. Kun maksat aluksi suurempaa napsautuskohtaista hintaa, mainoksesi näkyy kärkipäässä ja sitä klikataan helpommin. Kun CTR on noussut, voit laskea napsautuskohtaista hintaa.

Mainoksen rakenne ja sisältö

Loma Phuketissa vain 159€

citydeal.fi



Viikon loma kahdelle
Phuketissa viiden
tähtien hotellissa vain
159€ (arvo 1160,34€)
Säästä 86%

- Facebook-mainoksessa on oltava kuva
 - Max 110 x 80 pikseliä
 - ei alastomia ihmisiä
 - ei play-näppäimiä tms. (ei saa vihjata toiminnallisuuteen)
 - ei loukkaavia kuvia
- Otsikko
 - Max 25 merkkiä
- Tekstiä
 - Max 135 merkkiä

Mainoksen kohderyhmän rajaaminen

- Erittäin monipuoliset mahdollisuudet rajata

2. Kohdentaminen Mainokse

Sijainti

Maa: [?]

☒ Kaikkialla
☐ Kaupungin mukaan [?]

Demografiset tiedot

Ikä: [?] -

☐ Vaadi tarkka iän vastaavuus [?]

Sukupuoli: [?] ☒ Kaikki ☐ Miehet ☐ Naiset

Tykkäämiset ja kiinnostuksen kohteet

[?]

Facebookin yhteydet

Yhteydet: [?] ☐ Kuka tahansa
☒ Vain henkilöt, jotka eivät fanita kohdetta **Ennakkolippu.com**.
☐ Vain henkilöt, jotka fanittavat kohdetta **Ennakkolippu.com**.
☐ Edistynyt yhteyksiin kohdentaminen

Yhteyksien kaverit: ☐ Näytä mainokseni vain kohteen **Ennakkolippu.com** fanien kavereille. [?]

Demografiset lisävalinnat

Syntymäaika: ☐ Kohdenna henkilöihin heidän syntymäpäivänään.

Kiinnostunut: [?] ☒ Kaikki ☐ Miehet ☐ Naiset

Parisuhde: [?] ☒ Kaikki ☐ Sinkku ☐ Kihloissa
☐ Parisuhteessa ☐ Naimisissa

Kielet: [?]

Koulutus ja työ

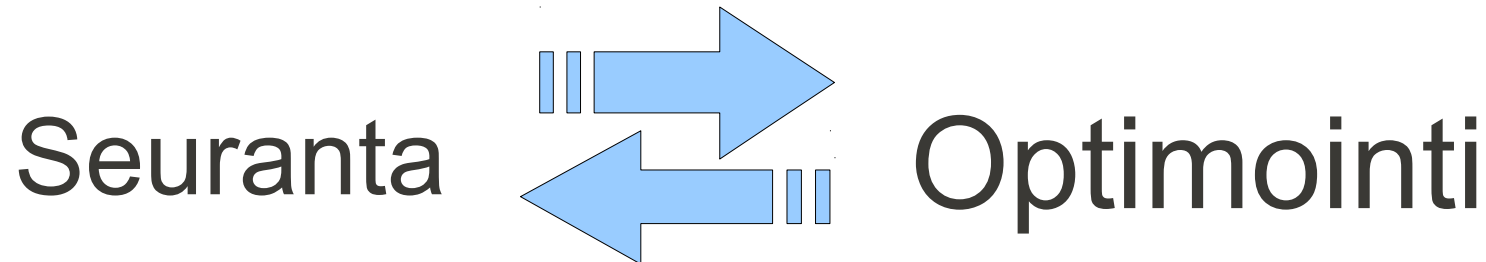
Koulutus: [?] ☒ Kaikki ☐ Korkeakoulututkinto
☐ Korkeakoulussa
☐ Lukiossa

Työpaikat: [?]

☐ Piilota kohdennuksen lisäasetukset

Yleistä Google ja Facebook-mainoksista

- Vaikuttaa helpolta, mutta ei ole sitä!
 - Vaatii yleensä melko pitkän opetteluajan, ennenkuin ROI saadaan tyydyttäväksi



- Aseta budjetti ja pysy siinä
- Korota budjettia vasta, kun tiedät saavasi tuottoa
- Harkitse alan ammattilaisten käyttöä
 - Mutta: en ainakaan itse ulkoistaisi kokonaan

Asiakkaan sitouttaminen

Uutiskirje

TILAA UUTISKIRJEEMME

Kerran kuukaudessa lähetettävässä uutiskirjeessämme kerromme tarjouksistamme sekä terveydenhoitoon liittyvistä ajankohtaisista asioista.

Nimi

Sähköpostiosoite

Liity

Voit perua uutiskirjeen jokaisen viestin lopusta löytyvästä linkistä. Emme luovuta tietojasi eteenpäin.

Jämsän apteekin uutiskirjeen tilaus

- Uutiskirjeen avulla voidaan tavoittaa asiakkaat säännöllisesti
- Uutiskirjeestä pitää olla hyötyä asiakkaalle: hyödyllistä tietoa tai tarjouksia

Neuvonta

- Verkon kautta voidaan tarjota yhteydenpitokanava asiakkaille
- Yhteystiedot (tietenkin)
- Kysymys/palautelomake, kysymys-vastaus -palsta
- Chat
- Keskeistä on matala yhteydenottokynnys ja ripeä vastaus

Kysymyksiä ja vastauksia

Nyt voit kysyä apteekkiin ja lääkkeisiin liittyvistä asioista suoraan [www-sivujemme](#) kautta. Vastaamme viesteihin mahdollisimman pian ne luettuamme.

Asiattomien ja hyvää makua loukkaavien viestien kirjoittaminen on kiellettyä Kysymyksiä ja vastauksia-palstalle.

Viestin on lähettänyt Kuljetus? 02.11.11

Apteekkihaun mukaan teillä toimii lääkkeiden kotiinkuljetus. Kuinka palvelu toimii ja mitä kuljetus maksaa?

Rovaniemen 1 apteekki vastaa:

Kotiinkuljetuspalvelua tarjoamme kanta-asiakkaillemme. Reseptit säilytetään apteekissa ja maksuja varten solmitaan suoraveloitussopimus. Suoraveloituksessa ostokset laskutetaan kuukausittain. Palvelun hinta on 5 euroa kuljetuskerralta, kun matka on enintään 10 km. Kuljetuksista kauemmaksi sovitaan tapauskohtaisesti (myös hinnoittelu). Kuljetusajankohta sovitaan asiakkaan kanssa tilauksen yhteydessä, kuitenkin aikaisintaan seuraavalle päivälle. Apteekki voi hoitaa reseptin uusimiset asiakkaan niin halutessa. Kanta-asiakkaalle uusiminen maksaa 2 euroa / kerta.

Viestin on lähettänyt utelias 12.12.11

Onko teille tulossa nettimyyntiä???

Rovaniemen 1 apteekki vastaa:

Täällä apteekissa seuraamme tiiviisti lääkkeiden ja muiden apteekkituotteiden nettimyyntiin suuntausta ja kehitystä yleisesti. Asiasta on keskusteltu, mutta mitään päätöksiä ei ole vielä tehty suuntaan tai toiseen. Mikäli nettimyynti tulee ajankohtaiseksi, ilmoitamme siitä ensimmäiseksi nettisivuillamme.

Viestin on lähettänyt ku tietäs 03.01.12

Löysin lääkekaapistani, käyttöpäivä vielä voimassa, mutta mihin lie vaivaan ?

Rovaniemen 1 apteekki vastaa:

Voimme valaista asiaa lisää, kun saamme tietää lääkkeen nimen. Jos haluatte henkilökohtaisen vastauksen, voitte ilmoittaa lääkkeen nimen ja sähköpostiosoitteenne kotisivuiltamme Yhteystiedot ja palaute -kohdassa. Toki voitte käyttää tätä kysymyspalstaakin.

Kanta-asiakkuus

- Verkon kautta voidaan kertoa kanta-asiakkuuden eduista ja kannustaa liittymään kanta-asiakkaaksi

- Etusivu
- Apteekkimme
- Tarjoukset
- Kanta-asiakkuus
- Erityispalvelut
- Terveystoiminta
- Itsehoito
- Valikoimamme
- Kysy apteekkarilta
- Palaute
- Palveluhinnasto

Liity kanta-asiakkaaksi

Liity nyt apteekkimme kanta-asiakkaaksi!



Kanta-asiakkaana saat seuraavat edut:

- Kanta-asiakastarjouksia
- Mahdollisuus liittyä laskutus- tai suoraveloitussasiakkaaksi
- Kanta-asiakasalennus (2 %) kaikista tuotteista, jotka eivät ole lääkkeitä (merkitty vihreällä hyllynreunatarralla). Alennuksen saat kassalta heti liittymispäivästä alkaen.
- Terveystoiminnan palvelut kanta-asiakashintaan

Asiantuntevat apteekkipalvelut ovat käytössäsi:

- lääkekustannusseuranta (kattokorvaus)
- mahdollisuus annosjakelupalveluun
- lääkityksen yhteisvaikutusten tarkastus

Kokkolan Keskusapteekki

Nykyaikaisen verkkosivun toteuttaminen ja ostaminen

Julkaisujärjestelmä

- Julkaisujärjestelmä tarkoittaa verkkosivustolle asennettavaa ohjelmistoa, jonka avulla hallitaan sivuston sisältöä tarvitsematta ohjelmointitaitoja tai syvää teknistä osaamista
 - tunnetaan myös nimellä CMS (*Content Management System*)
- Mahdollistaa sivuston tiheän päivittämisen helposti aina tarpeen mukaan
- Nykyaikaisen verkkosivun perusta!
 - Älä osta verkkosivustoa, jota et voi itse päivittää

Yleisiä julkaisujärjestelmiä

- WordPress
 - Pienien blogityyppisten verkkopalveluiden julkaisujärjestelmä
 - Helppokäyttöisin
- Joomla
 - Keskikokoisten, viestinnällisten verkkopalveluiden järjestelmä
- Drupal
 - Yhteisöllisten ja isojen verkkopalveluiden räätälöintialusta
- Useita kaupallisia alustoja

Julkaisujärjestelmästä huomioitavaa

- Koulutus?
- Päivitykset ja tietoturva?
- Tuen jatkuvuus?
- Piilokustannukset?
- Laajentamisvara?

Näkyvyys karttahaussa

Google Places

Places

Yhdistä yrityksesi paikallisiin asiakkaisiin

Google Places on antanut luvan julkaista tarinamme

Places auttaa meitä tavoittamaan asiakkaita ennakkoon ja rakentamaan hyvät suhteet heidän kanssaan.

Patama, omistaja – Fraiche Yöгурt



Esittely

[Menestystarinat](#)

[UKK](#)

[Mainosta yritystäsi AdWordsissa](#)

Tule löydettyksi Googlessa ilmaiseksi

97 % kuluttajista etsii paikallisia yrityksiä verkosta. Ole paikalla, kun he etsivät sinua. Hanki Google Places for Business -**ilmainen** paikallisympäristö Googelta.

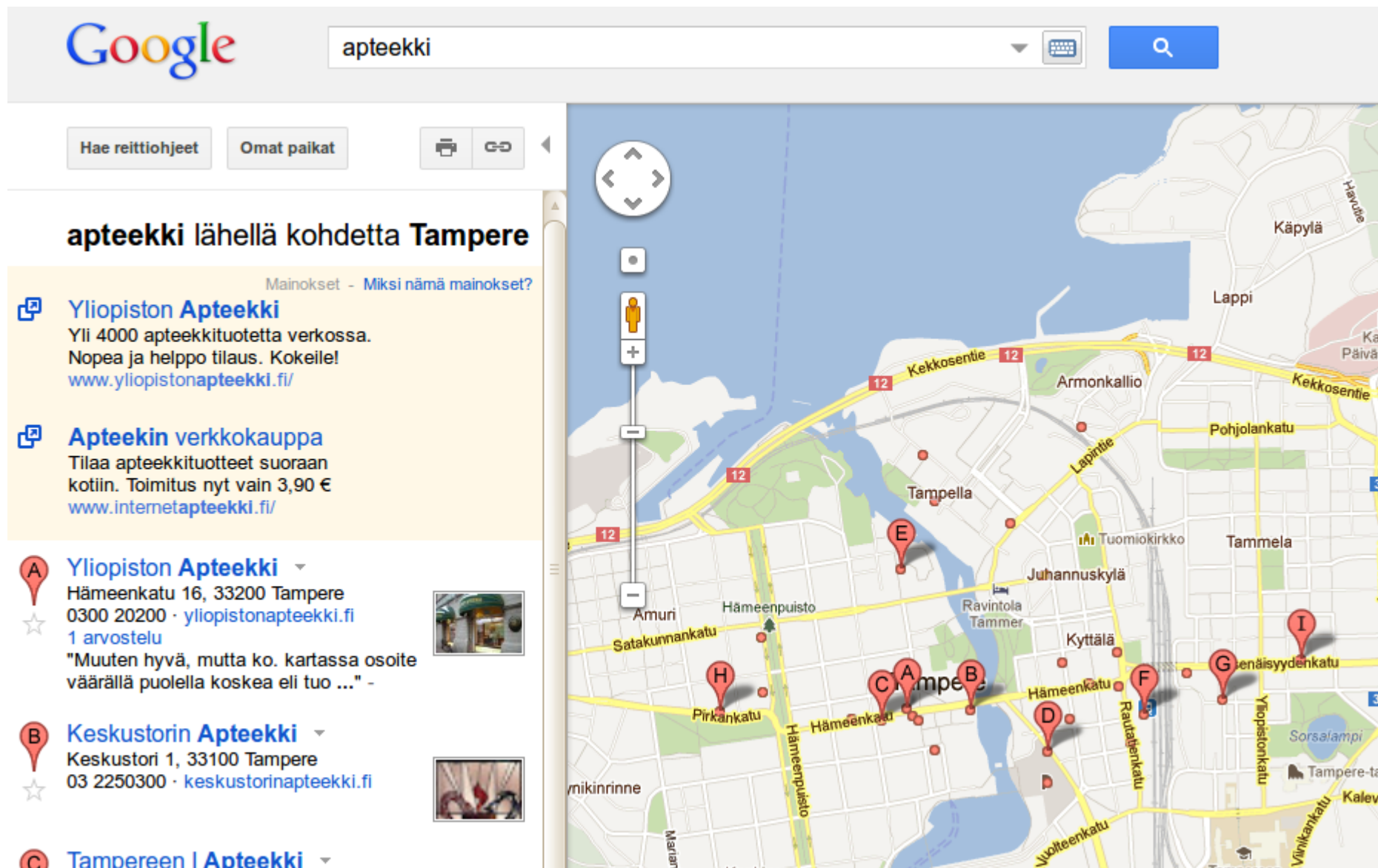
Auttaa yritystäsi erottumaan

Lisää valokuvia, videoita ja tarjouksia, joiden ansiosta asiakas haluaa valita juuri sinut. Korosta erikoistarjouksia, lähetä reaaliaikaisia päivityksiä ja vastaa arvosteluihin Places for Business -tililtäsi.

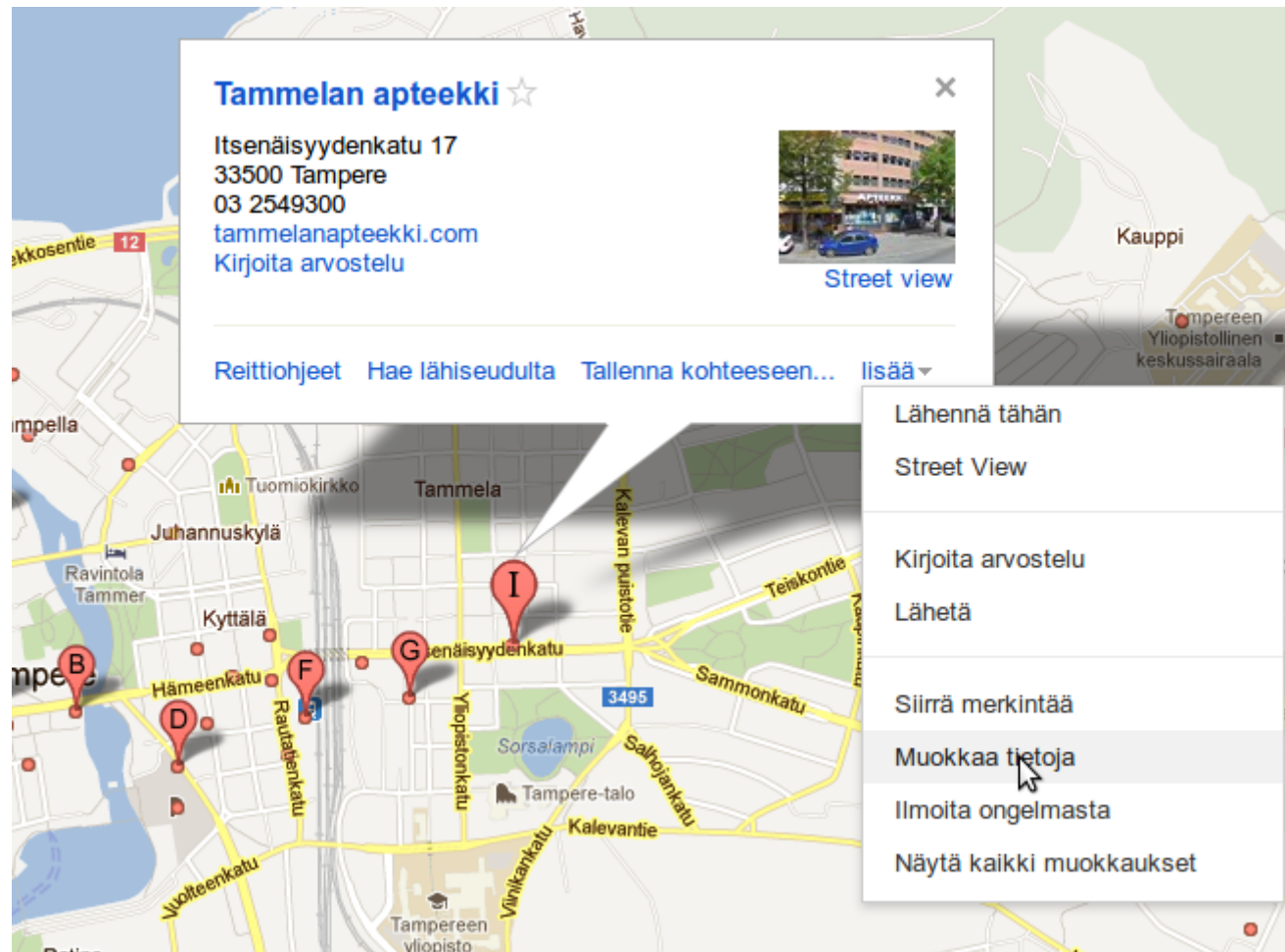
Tutustu yrityksesi tietoihin

Tutustu asiakkaisiisi paremmin: Mitä hakusanoja he käyttävät ja mistä he tulevat. Näiden tietojen avulla voit tehdä parempia liiketoimintaa koskevia päätöksiä.

Googlen karttahuaku



Google Kartat: tietojen muokkaus



Muokkaa paikkaa Tammelan apteekki

Lisätietoja

Paikan nimi * Tammelan apteekki

Puhelinnumero 03 2549300

Kotisivu <http://www.tammelanapteekki.com/>

Luokat * Apteekki, Dispensing chemist in specialise

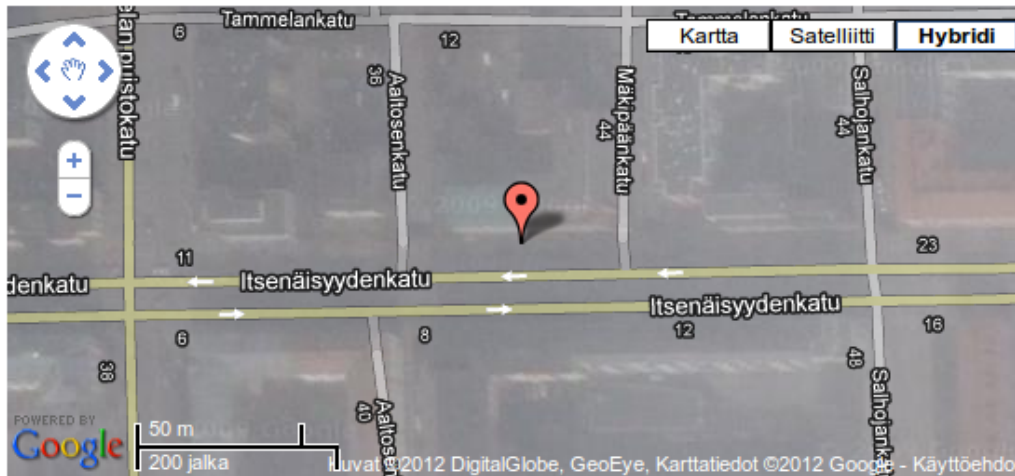
Esimerkkejä: hammaslääkäri, oikoja

Aukioloajat
☒ Aukioloajat eivät ole tiedossa tai niitä ei näytetä.
☐ Näytä aukioloajat:

Sijainti

Osoite *
Itsenäisyydenkatu 17 33500 Tampere

Sisäänkäynnin
sijainti



☐ Lähetä sähköpostia, kun tämä muokkaus tarkistetaan tai jos lisätietoja tarvitaan.

Tämä muokkaus voidaan liittää profiiliisi tai se voidaan esittää profiiliisi yhteydessä.

Lataa

Peruuta

Oletko yrityksen omistaja?

- Tee yrityksen omistajuusvaatimus , ja asiakkaasi löytävät yrityksen helpommin.
- Lisää yrityksesi tietoihin kuvia, videoita ynnä muuta.
- Katso, kuinka moni käyttäjä on katsellut yrityksesi tietoja.

Lisämuokkaustyökalut

- Etsi lisää muokattavia paikkoja [hakemalla kyselyllä *](#).
- Katso tämän sivun [muokkaushistoriaa](#).

Oletko havainnut ongelman, jota ei voi muokata?

- Onko tämä paikka suljettu?
- Ovatko tiedot virheellisiä, mutta et tiedä tarpeeksi voidaksesi korjata ne?
- Ilmoita ongelmasta, joka johtuu oheisista tai muista syistä.

Varmista, että asiakkaat löytävät apteekkisi Googlen karttahausta muokkaamalla tiedot oikeiksi ja lisäämällä puuttuvat tiedot.

Tämän voit tehdä itse ilmaiseksi!

Kannattavuuden mittaaminen

Kävijäseuranta

- Verkkosivuston ja verkkomarkkinoinnin kannattavuuden mittari on kävijäseuranta
- Kävijäseurannan perustyökalu on ilmainen Google Analytics (GA)
- GA:n avulla nähdään
 - Paljonko verkkosivustolla on kävijöitä
 - Mistä kävijät ovat
 - Mitä kautta he tulevat sivustolle
 - Mistä mainoksista
 - Millä hakusanoilla
 - Mitä laitteita he käyttävät

Kävijäseuranta

- Verkkokaupan tapauksessa kävijäseurannan avulla voidaan helposti nähdä verkkomarkkinoinnin kannattavuus
 - Mainonnan yhdistäminen myyntiin
- Verkkosivujen ja verkkomainonnan yhdistäminen apteekkiliikkeen myyntiin on haastavampaa
 - Tilastollinen analyysi: verkkosivulla, verkkomainonnassa tai uutiskirjeessä markkinoidaan tiettyä tuotetta ja seurataan vaikuttaako se kysyntään

Verkkokauppa

Montako apteekkia on Suomessa?
Montako verkkoapteekkia Suomessa voi olla?

Verkkokauppa

- ♦ Viestii valikoimasta
- ♦ Tuo lisäämyyntiä
- ♦ Hyvä palvelu
- ♦ Nykyaikainen imago
- ♦ Lisää tehokkuutta
- ♦ Rajaton markkina – suuri potentiaali
- ♦ Rajaton markkina – millä erottaudut?
- ♦ Kustannukset – tekniikka ja työmäärä

www.intiimiateekki.fi

INTIIMIAPTEEKKI - Seksuaalisen hyvinvoinnin puolesta

Intiimateekissämme voi tutustua seksuaaliterveydenhoitoon liittyvään tietoon sekä tuotteisiin rauhassa. Tilauksesi toimitamme nopeasti ja huomaamattomasti.



Astu sisään!

www.kissanomapteekki.fi

KISSAN OMA APTEEKKI on kissasi oma terveystaika verkossa.

Tarjoamme ammattilaisten koostamaa tietoa sekä monipuolisen tuotevalikoiman kissasi terveyden ja hyvinvoinnin edistämiseksi.



Astu sisään!

www.koiranomapteekki.fi

KOIRAN OMA APTEEKKI on koirasi oma terveystaika verkossa.

Tarjoamme ammattilaisten koostamaa tietoa sekä monipuolisen tuotevalikoiman koirasi terveyden ja hyvinvoinnin edistämiseksi.



Astu sisään!

Apteekin verkkopalvelu

- Apteekkeille on nykyään mahdollista myydä lääkkeitä verkossa, tätä kutsutaan lainsäädännössä nimellä apteekin verkkopalvelu
- Apteekilla voi tietysti olla myös verkkokauppa, jossa myydään (lisäksi/yksinomaan) muita tuotteita
- Ennakkoilmoitus vaaditaan

Itsehoitolääkkeiden verkkokauppa

Haluatko, että ottamme sinuun yhteyttä lääkeneuvonta-asioissa ennen tilauksesi toimittamista?

Haluan apteekin ottavan yhteyttä lääkeneuvonta-asioissa: ☒ Kyllä ☐ Ei

- Asiakkaalta on kysyttävä haluaako hän lääkeneuvontaa
- Apteekkari vastaa lääketurvallisuudesta
 - Tilat, pakkaaminen, kuljetus, yms.
- Proviisorin tai farmaseutin tarkistettava lähetys
- Ei palautusoikeutta (KSL 6:16 §, kohta 4)

Itsehoitolääkkeiden verkkokauppa

Rajoituksia

- Ei saa houkutella tarpeettomaan käyttöön
 - Ei saa yllyttää lisäostokseen tarjoamalla ilmaista toimitusta jonkin tietyn määrän ylittävälle tilauksille.
 - Ei saa olla 'muut ostivat' -suosituksia
 - Ostetuimpien tuotteiden listalla (Top 10 tms.) ei saa olla lääkkeitä
 - Kerro kaverille, jaa netissä -tyyppisiä toimintoja ei saa olla
 - Kirjoita suositus/arvostelu -toimintoja ei saa olla.
- Tuotevalikoimassa oltava myös ryhmässään edullisimpia vaihtoehtoja
- Hinnoittelu: normaali hinta + korkeintaan todelliset pakkaus&toimituskulut

Reseptilääkkeet

- Kaupallisen toiminnan kannalta hyvin hankalia rajoituksia
 - Asiakas tunnistettava vahvalla tunnistuksella
 - Farmaseutin tai proviisorin otettava yhteyttä asiakkaaseen lääkeneuvontaa varten ennen toimittamista
 - Ei saa toimittaa postitse
- Suurin ongelma KELA-korvaukset
- Kukaan ei tällä hetkellä myy reseptilääkkeitä verkossa

Verkkokaupan ääripään roolit

- Itsenäinen tuottava liiketoiminta.
 - Verkkokaupan tarkoitus on kasvattaa myyntiä ja tuottaa voittoa.
- Kivijalkaliikettä tukeva toiminta.
 - Verkkokauppa ensisijaisesti tarjoaa ostajille mahdollisuuden tutustua tuotevalikoimiin ja hintoihin. Varsinainen kauppa saatetaan silti tehdä myymälässä, verkkokaupan roolina on tukea ja lisätä tätä myyntiä. Verkkokaupan ei odotetakaan tuovan merkittävää itsenäistä myyntiä.

Verkkokaupan tekniikan toimittajia

- Lähes kaikki kaupat ovat Vilkas Groupin toimittamia
- Heillä on tuotteeseen toteutettu lainsäädännön erityisvaatimukset

Verkkokauppa Facebookissa

- Unohda!