



COSA FACCIAMO



Deva utilizza le sue competenze creative e tecnologiche per esprimere il massimo in ogni area.

Le nostra business unit sono specializzate nella creazione di progetti e **strategie tailor made** per ogni tipologia di attività, da quelle strategiche a quelle commerciali.



EDITORIA DIGITALE

Il network Deva Publisher



DIGITAL OUT OF HOME

Digital Signage Network



INTEGRATION

Information Technology e Mobile Payment



CONCESSIONARIA

Strategie commerciali
Tailot Made









Display Advertising

Formati innovativi, rich-media e soluzioni tecnologiche avanzate per massimizzare le performance di ogni campagna.



SMS Marketing

Database di 20MLN di utenti profilati per caratteristiche socio-demo- geografiche e profile di spesa.



Podcast

Produzione di contenuti audio fruibili on-the-go



Content Strategy

Realizzazione di strategie di contenuto dedicate al posizionamento del brand o alla valorizzazione dei prodotti o servizi offerti.



Performance Campaign

Campagne ADS con obiettivi di conversion diretta.



Video Content Strategy

Produzione dedicata di contenuti video ingaggianti in grado di massimizzare la visibilità del brand coinvolto.



Social Amplification

Realizzazione di contenuti nativi per le più diffuse piattaforme social e coinvolgimento delle nostre community.



Influencer Marketing

Scouting e coinvolgimento di influencer, micro-influencer e brand ambassador.



Digital Out Of Home

L'esclusivo circuito DOOH nel cuore di Roma.



IL NETWORK DEVA PUBLISHER







I NUMERI DEL NETWORK



Il network editoriale Deva Publisher permette agli investitori di promuovere il proprio brand attraverso portali con **target audience verticali** e delle attive e nutrite fanbase social.

Di cosa parliamo:

ATTUALITÀ

SPORT

• FEMMINILE

AUTOMOTIVE

FASHION

- TECH
- FOOD & DRINK
- LUXURY

SALUTE

SUSTAINABILITY

10

MILIONI
Page views/Mese

35

MILIONI Impression/Mese

5

MILIONI Sessioni/Mese 3

MILIONI Social Fanbase



LA NOSTRA INVENTORY

CONNECTION

Le impression erogate dalla campagna di visibilità e di social amplification possono essere settate con un targeting specifico su aree geografiche e target audience specifica.

390 MILIONI

IMPRESSIONI/ANNO

erogate in mix di formati

Targeting per





GEO

SOCIO-DEMO



ADVERTISING



Una inventory di oltre 35M di impression mese, su diversi formati, gestita da tecnologia in grado di garantire la massimizzazione di KPI (pagespeed, ad loading) degli editori e degli inserzionisti pubblicitari del network.

SKIN

- GHOSTOVER
- STANDARD IAB
- AMP

VIDEO

NATIVE

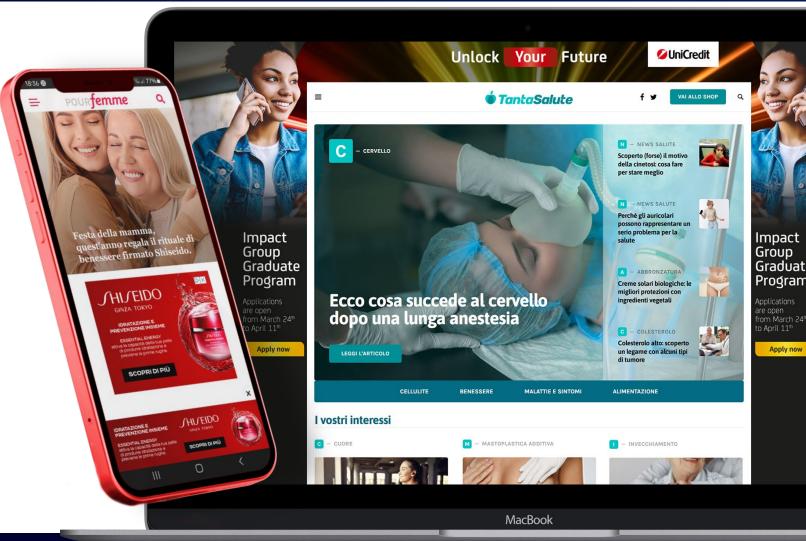
78%

Media ATF per i vari formati

1,15%

CTR

Media per i vari formati



BRANDED CONTENT



© ¥ € 55% ±

PASTA

VERSARIO

7

Q

Una strategia di contenuti pensata per agire con formati innovativi che permettono di raggiungere una target audience più ampia e più trasversale.

Passaggio dall'adv tradizionale con scopo commerciale alla promozione del valore culturale del brand attraverso differenti canali di comunicazione.

Alcuni esempi:

- SAMSUNG FAMILY HUB
- APEROL SPITZ (ricetta + fotogallery di prodotto)
- CASABAIO PER CUCINE LUBE online (product placement)
- TELLUS FAMIGLIA COTARELLA (product placement)



UFFICIO STAMPA E DIGITAL PR



Attività orientata alla produzione di contenuti rilevanti finalizzati ad aumentare brand positioning e online reputation del brand. Il supporto di un Ufficio Stampa offre il vantaggio di garantire un ritorno di immagine positivo per entrambe le parti.

Alcuni esempi:

- HOMI DESIGN
- TOGNANA
- CAMPIONATO MONDIALE DELLA PIZZA
- FAMIGLIA COTARELLA DIGITAL PR



INFINITE SCROLL

Tecnologia di infinite scroll che permette agli editori di gestire i contenuti brandizzati attraverso i contenuti presenti sul portale.

Come funziona?

L'utente atterra sulla pagina dell'articolo, legge il contenuto editoriale navigando verso il basso, il contenuto sponsorizzato viene mostrato come secondo articolo.

- GARANZIA DI LETTURA COMPLETA
- MISURAZIONE DELLA LETTURA PER QUARTILI
- MISURAZIONE DEI TEMPI DI LETTURA

800k

Page views/mese disponibili

2 su 3

Lettori

Continuano a navigare attraverso l'infinite scroll



কি.⊪ 80% ট

14:09 🗹





AMPLIFICATION





SOCIAL AMPLIFICATION

Attività di diffusione di contenuti di valore sui portali social, supportata da una fanbase altamente targetizzata.



EMAIL MARKETING

Creazione di campagne volte ad incrementare il sentimento di loyalty attraverso una presenza costante e a coinvolgere la customer base veicolando contenuti mirati e di qualità.



WEB STORIES

Formato altamente impattante che integra le potenzialità delle stories con la visibilità del web site, senza limiti di tempo.



NOTIFICHE PUSH

Attività volta ad una comunicazione diretta e immediata fornendo aggiornamenti in tempo reale alla customer base.



UNBOXING

Attività che, attraverso la produzione di contenuti video/fotografici, rende immedesimabile per l'utente l'esperienza dell'Unboxing.



SOCIAL AMPLIFICATION

La presenza di community fidelizzate composte da **fanbase altamente profilate** che permettono di raggiungere utenti in target.

Alcuni esempi:

- SOCIAL CONTEST
- CASABAIO
- FAMIGLIA COTARELLA VINO TELLUS

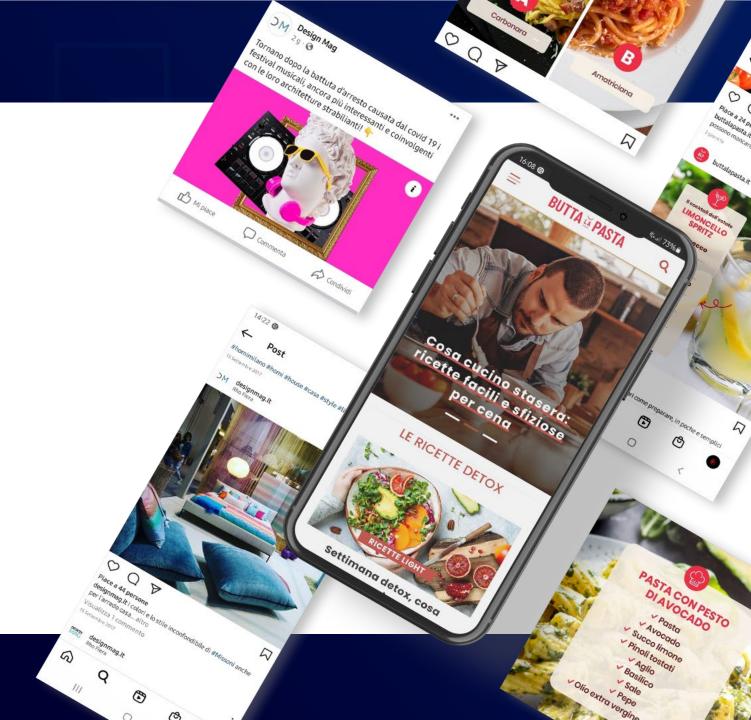
+3 milioni

SOCIAL FANBASE









PINTEREST



@pourfemmeit

Segui

Salvati

Grazie all'amplificazione su Pinterest raggiungi gli utenti che hanno bisogno di ispirazione e resti connesso con loro nel tempo grazie ai numerosi formati branded attraverso i quali generare contenuti multimediali.

- BRANDED BOARD
- BRANDED PIN
- PIN IDEA

CANALI



DESIGNMAG

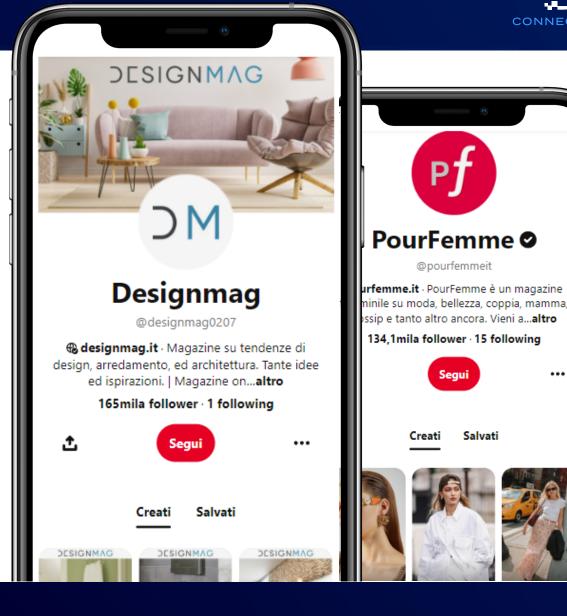


300k

FOLLOWER

+20M

VISUALIZZAZIONI MENSILI





WEB STORIES



Nuovo dinamico formato che integra le potenzialità delle stories sui canali social con la visibilità del sito senza nessun tipo di limite di durata.

Contenuti editoriali che si evolvono in **contenuti dinamici, ad alto impatto visivo ed alto tasso di engagment** con possibilità di inserimento di:

- TEST E QUIZ
- SONDAGGI
- CALL-TO-ACTION ILLIMITATE

50-80%

OPEN RATE

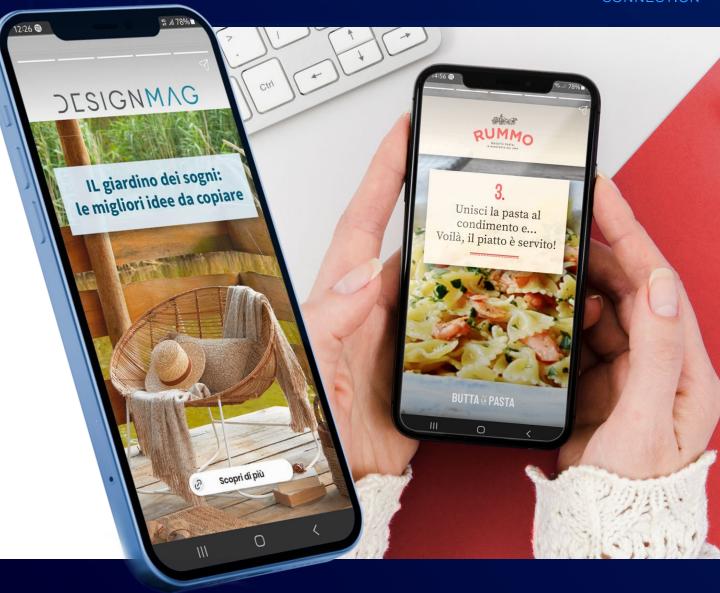
media per il formato

9-55%

CTR

media per il formato

GUARDA LA DEMO



EMAIL MARKETING

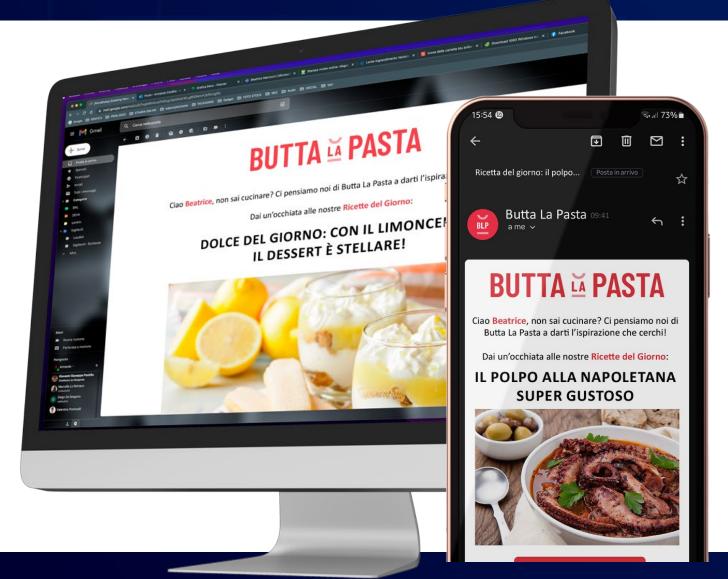


Con la customer base del network Deva puoi nutrire gli utenti grazie ad una strategia di email marketing finalizzata a raggiungere utenti in target con lo scopo di:

- MANTENERE LA AUDIENCE AGGIORNATA VEICOLANDO CONTENUTI DI INTERESSE
- COINVOLGERE LA CUSTOMER BASE ATTRAVERSO CALL-TO-ACTION MIRATE
- INCREMENTARE LA CUSTOMER LOYALTY

30K
CUSTOMER BASE

5,5%
CLICK-THROUGH RATE



PUSH NOTIFICATION



Attività automatizzata di web marketing che mira ad una comunicazione diretta ed immediata incrementando il coinvolgimento degli utenti tramite messaggi mirati e di interesse.

- AGGIORNAMENTI IN TEMPO REALE
- COMUNICAZIONE ISTANTANEA CON L'INTERA CUSTOMER BASE
- CTA MIRATE AD INCREMENTARE L'ENGAGEMENT

100_K

30K
PAGE VIEWS/MESE



UNBOXING



Rende memorabile il lancio di nuovi prodotti grazie alla produzione di materiali video/fotografici realizzati dalla nostra redazione e/o dal nostro network di influencer.

L'unboxing agisce sull'esperienza dell'utente che, immedesimandosi, viene catturato dal modo in cui vengono aperti i packaging e mostrati I prodotti.

Il tutto arricchito da esaustivi contenuti editoriali in grado di valorizzarne caratteristiche e proprietà.

- Condizionare positivamente l'esperienza utente
- Arricchire i contenuti editoriali con foto e video
- Lavorare sulla awareness del brand/prodotto
- Favorire il processo di conversione



V



PRODUZIONE CONTENUTI MULTIMEDIALI



Grazie alla partnership con professionisti in ogni ambito della produzione multimediale, Deva può garantire un efficace supporto nella realizzazione di contenuti audio e video di alta qualità, lavorando ad ogni fase del processo, dall'ideazione, alla produzione, alla post-produzione fino alla sponsorizzazione, all'interno dei propri canali, dei contenuti prodotti.

- PRODUZIONE CONTENUTI VIDEO
- PRODUZIONE PODCAST
- SUPPORTO GRAFICO

GUARDA UN ESEMPIO



PODCAST – CASE STUDY



f @ @ Q





10_K

PAGE VIEWS

on 4 main website of Deva Publisher Network

300_K

IMPRESSION DISPLAY

in mixed formats

800

LISTENING

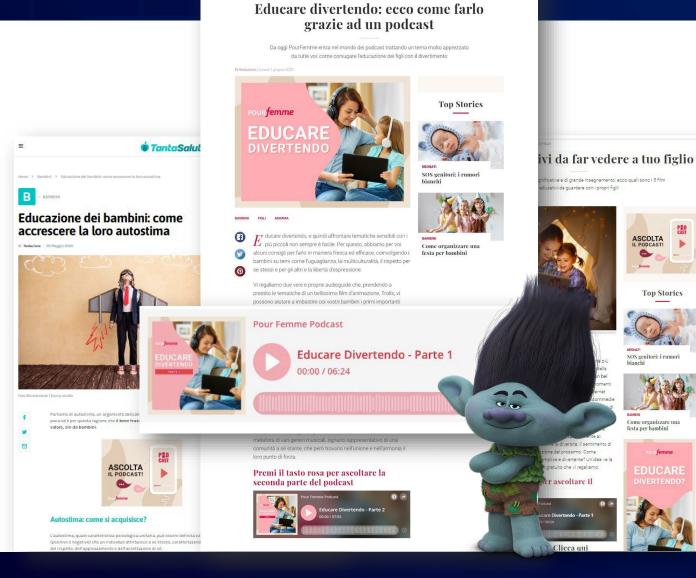
of the Podcast

8%

CONVERSION RATE

average per channel

ACOLTA IL PODCAST



POUR femme

CASABAIO: IL FORMAT CHE UNISCE CALCIO E CUCINA



BUTTA IM PASTA

NOVITÀ

2,1M
SPETTATORI
a settimana









I NUMERI IN TV



NOVITÀ

- La stagione 1 ha raccolto 0,7 % di share
- La rubrica CasaBaio è entrata nella top 10 dei contenuti più visti su Food Network (canale 33)
- La stagione 1 ha contattato complessivamente 2,4 Milioni di spettatori unici tra premiere e repeat

SETTIMANA	DATA	ORARIO TX	TITOLO	EPISODIO	PREMIERE/REPEAT	AMR*	SHARE*
W1	29/05/2022	15:00:00	CASA BAIO	1	PREMIERE	74.200	0,54
W1	29/05/2022	15:30:00	CASA BAIO	2	PREMIERE	55.756	0,42
W2	05/06/2022	15:00:00	CASA BAIO	3	PREMIERE	70.832	0,63
W2	05/06/2022	15:27:00	CASA BAIO	4	PREMIERE	80.196	0,75
W3	12/06/2022	15:00:00	CASA BAIO	5	PREMIERE	104.538	0,98
W3	12/06/2022	15:25:00	CASA BAIO	6	PREMIERE	69.063	0,67
W4	19/06/2022	15:00:00	CASA BAIO	7	PREMIERE	81.627	0,75
W4	19/06/2022	15:28:00	CASA BAIO	8	PREMIERE	86.595	0,84
W5	26/06/2022	15:00:00	CASA BAIO	9	PREMIERE	82.648	0,79
W5	26/06/2022	15:26:00	CASA BAIO	10	PREMIERE	64.926	0,66
MEDIA ASCOLTI						77.312	0,7

IN ONDA

AUTUNNO 2022

la STAGIONE 2





YOUTUBE INVENTORY





Il più grande network YouTube indipendente italiano con oltre 180 m di unici spettatori in tutto il mondo, 500 milioni di visualizzazioni ogne 6 miliardi di visualizzazioni all'anno.

- PRE/MID/POST-ROLL (SKIP/NON-SKIPABLE)
- BUMPER VIDEO (NON-SKIPABLE)
- MASTHEAD
- TOTAL SPONSORSHIP 100% SOV

CANALI

- TV & MOVIES
- KIDS & TEENS

- LIFESTYLE
- NEWS

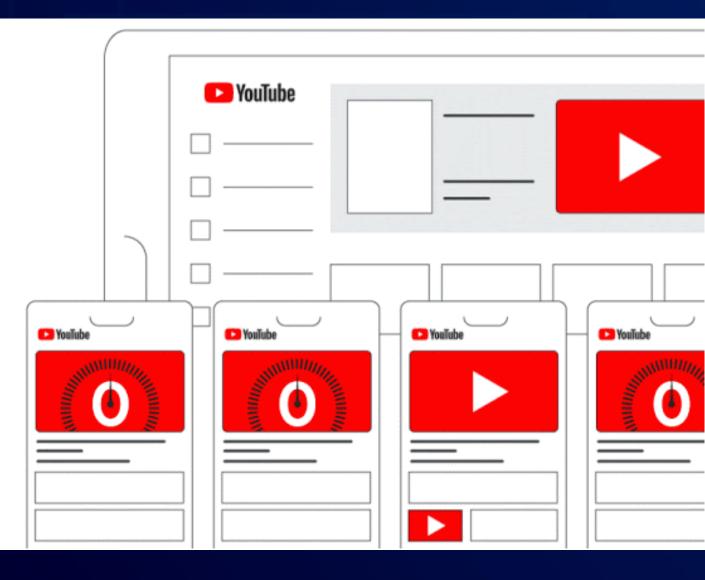
+90M
VIEWS/MONTH

ITALIA

180_M

VIEWS/MONTH

WORLDWIDE



D.O.O.H.







LOCATIONS

- 1. Via Zanardelli (Piazza Navona)
- 2. Via XX Settembre
- 3. L.go di Villa Peretti (Termini)
- 4. Piazza dell'Esquilino
- 5. P.zza di S.M. Liberatrice
- 6. P.zza San Giovanni
- 7. Viale Carlo Felice
- 8. P.zza di Porta Maggiore

DATI SOCIO-DEMOGRAFICI* >

*Certified data by











D.O.O.H. + HUB RETAIL



Uno dei vantaggi principali del circuito è la possibilità di trasformare gli infopoint in veri e propri hub retail, grazie alla possibilità di usufruire del supporto al cliente di hostess o steward in grado di fornire informazioni, accompagnare gli utenti nella fruizione del servizio o supportarli nella fase di acquisto ma anche grazie alla possibilità di personalizzare il layout interno con adesivi e segnaletica*.

All'interno possibilità di:

- VENDITA DEL PRODOTTO/SERVIZIO
- INSTALLAZIONE DI UN TOTEM PERSONALIZZATO PER ATTIVITÀ DI LEAD GENERATION E PROFILAZIONE
- SUPPORTO INFORMATIVO AL CLIENTE
- SUPPORTO TRAMITE PROMOTER ESTERNA



^{*}produzione dei materiali a carico del cliente

TARGET AUDIENCE E MISURABILITÀ



Un network Out of Home misurabile come il web in grado di intercettare i dispositivi wi-fi attivi nelle circostanze grazie al sistema Reckon.

200k

OTS/DAY* RILEVATI

Sull'intero circuito tra le 7:00 e le 23:00

366.191

ACCESSI INTERNI

Basato su dati certificati P.Stop 2019

500k €

TICKETS ATAC VENDUTI

Basato su dati certificati P.Stop 2021

8%

CONVERSION RATE

Basato su dati certificati P.Stop 2019

*2021 certified data by























CASE HISTORY: AS ROMA



ASROMA

179.469

OTS/GIORNO*

su 8 Location tra le 7:00 e le 23:00

5.000 €

VALORE TICKET VENDUTI

in 5 punti vendita P.Stop

91.700

EXECUTION

Spot da 10 secondi erogati

7giorni

DURATA CAMPAGNA

dal 02/04/2022 al 08/04/2022

*certified data by







CASE HISTORY: NETFLIX



NETFLIX

357.367

OTS/GIORNO*

su 8 Location tra le 7:00 e le 23:00

3,5

AVERAGE OTS PER SPOT

da 3 SimBox all'interno di 3 P.Stop

109.849

EXECUTION

Spot da 10 secondi erogati

16giorni

DURATA CAMPAGNA

dal 24/07/2021 al 08/08/2021

*certified data by









IL MONDO WINDTRE







SMS MARKETING



in collaborazione con





+20 Milioni

UTENTI

TARGETING OPTIONS







SPENDING



SOCIO-DEMO



PAYMENT

11 Milioni

SMS



SMS Lead



CLIENTI CON

CONSENSO COMMERCIALE

SMS inviati a target specifici costruiti sulla base di dati socio-demo e comportamentali.

SMS con landing page dedicate che permette **l'arricchimento automatico** delle informazioni di contatto dei clienti che interagiscono con il contenuto.



DATABASE CERTIFICATO WINDTRE





CUSTOMER BASE

La customer base attualmente disponibile per poter svolgere le attività di Mobile Advertising, a marchio "WindTre" è di circa 13.000.000 (tredici milioni) di Clienti.



PRIVACY

WindTre ha adeguato i processi per la

gestione dei dati dei consumatori in

compliance con la normativa GDPR
attivando una campagna di aggiornamento
dei dati e dei consensi dei propri clienti sulla
base della nuova informativa Privacy.



CONSENSO

I destinatari delle campagne di Mobile
Advertising precisamente sono dei Clienti
che abbiano manifestato il proprio consenso
privacy ai contatti commerciali per prodotti
e servizi di terzi, al trasferimento dei dati a
terzi, nonchè, in caso di campagne profilate,
il consenso privacy alla profilazione.



DEFINIZIONE AUDIENCE TARGET



AUDIENCE DATA MODEL



Informazioni socio - demo

- Età
- Genere
- Tipo utente (Business vs Consumer)
- Categoria Merceologica
- Servizi telco attivi e spesa (es: numero linee, servizi digitali, etc)
- Tipo device



Identificazione degli interessi

- Cibo
- Istruzione
- Cultura
- Viaggi
- Fitness
- Sostenibilità, ec

In base alle informazioni derivanti alle App istituzionali e dalla navigazione degli utenti sui portali dell'operatore.



Informazioni censuarie

- Reddito medio
- Spesa media categoria prodotti/servizi (viaggi, cultura, istruzione)
- Abitanti per area censuaria
- Familiari residenti, membri e trend di crescita
- Livello di istruzione
- Caratteristiche residenziali, valore mercato e tipologia abitazione



Informazioni sul comportamento degli utenti in mobilità

- Posizione
- Velocità di spostamento
- Frequenza di visita
- Durata visita
- Concatenazione di aree visitate

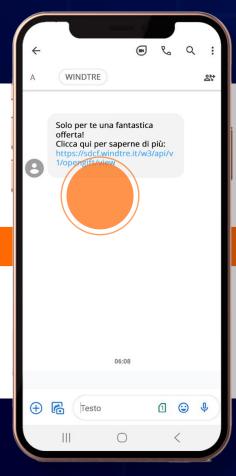
Grazie a queste informazioni si possono identificare diversi profili sulla base del comportamento (es: domiciliati, pendolari, viaggiatori, clienti di un negozio, etc)

IL FLUSSO





Ricezione SMS



Click sul link all'interno dell'SMS



Accesso alla pagina promozionale del partner



AUTOGRILL





REQUISITO DEL CLIENTE

«PEOPLE ON THE MOVE»

Possibilità di raggiungere le persone che viaggiano (si spostano per lavoro) con una frequenza variabile (tanto, poco, mediamente, tutti i giorni, solo il weekend). Il cliente chiede che si verifichi la distanza di spostamento delle stesse persone in un raggio che va dai 200-300 km dalla residenza su specifica regione.

DEFINIZIONE DEL PROFILO TARGET

La collaborazione con il reparto marketing dell'operatore WindTre ha permesso l'individuazione del target specifico effettuando delle query avanzate con il supporto della divisione «Big Data» incrociando i dati di anagrafica dell'utente con la profilazione standard disponibile:

- GEO + SOCIO-DEMO: Italia, qualunque utente di età 20-60 anni
- PEOPLE ON THE MOVE: la stessa estrazione sotto descritta è stata effettuata per i giorni feriali
 - ✓ utenti che si muovono almeno una volta durante la settimana (festivi) per più di 300KM
 - ✓ utenti che si muovono almeno una volta durante la settimana (festivi) tra i 200 e 300 Km
 - ✓ utenti che si muovono almeno una volta durante la settimana (festivi) sia tra 200 e 300 sia oltre i 300 Km
 - ✓ utenti che si muovono 3,4,5 volte durante la settimana (festivi) per più di 300KM
 - ✓ utenti che si muovono 3,4,5 volte durante la settimana (festivi) tra i 200 e 300 Km
 - ✓ utenti che si muovono 3,4,5 volte durante la settimana (festivi) sia tra 200 e 300 sia oltre i 300 Km
- CONSENSO UTENTE: Commerciale, Concessione dati a terzi, Profilazione

VERISURE



verisure

REQUISITO DEL CLIENTE

Il cliente richiede l'individuazione di un cluster di **utenti alto-spendenti** geolocalizzato nelle regioni centronord, per un insieme di città definite e per una fascia di età 30-55 anni.

DEFINIZIONE DEL PROFILO TARGET

Profilazione standard che riguarda la semplice estrazione di dati socio-demografici, età sesso. Per amplificare la definizione del target è stato suggerito al cliente di individuare all'interno delle regioni le città più adatte alla promozione del loro prodotto, ipotizzando come target principale le zone costiere, città sul mare che di inverno sono lasciate chiuse. È stato inoltre proposto per la profilazione delle grandi città una selezione dei quartieri in cui si ritiene possa essere concentrata una fascia alto-spendente di utenti (localizzazione CAP specifico).

- GEO: Centro + Nord + Città sul mare + Cap delle zone ricche all'interno delle grandi città
- FASCIA DI ETÀ: 30-55 anni
- PROFILO OPERATORE: Alto-spendente, Prepagato con addebito su conto corrente
- BRAND: Wind, Tre e WindTre + Ricarica negli ultimi 4 mesi
- CONSENSO UTENTE: Commerciale, Concessione dati a terzi, Profilazione

WINDAY







PROGRAMMA DI
Rewarding per i clienti

WINDAY



Il programma di rewarding per i clienti WindTre.

Ogni giorno iniziative di engagement e benefici presso i partner del programma.

- 6,4 milioni di clienti registrati
- 500k partecipanti giornalieri

WINDAY offre diverse partnership, spazi e modalità di comunicazione all'interno del programma:

- Card profilate visualizzabili nella home page del programma che raccontano ai partecipanti i benefici dei partner a loro dedicati.
 Circa 30k visualizzazioni giornaliere per Card.
- Possibilità di apparire tra i premi dei QUIZ tematici.
- Push notification, SMS e popup possono essere utilizzati in combinazione per portare gli utenti a visualizzare ed interagire con le offerte.



CINEMA 2X1

Acquisti Ti Ricarichi

PER TE UN FILM

+ Inviti + Guadagni

amazon.it

CONSULTO MEDICO

ovità e gli sconti fino

Compra e ricevi il 10% in traffico

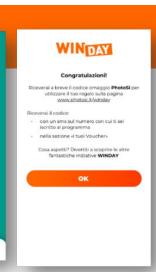
Fino a 200€ in traffico telefonico

PhotoSi

RICHIEDILO ORA









WINDAY PREMIA OGNI GIORNO





È l'innovativo **programma di engagement** rivolto a tutta la clientela WindTre. Nato nel 2019, in poco tempo ha registrato un altissimo tasso di adesione da parte della CB di WindTre favorendo un **costante ingaggio** della stessa sull'app.

- WINDAY è l' INNOVATIVO programma digitale con cui WINDTRE intende creare una forte connessione con la propria customer base migliorandone la propensione all'acquisto e riducendone il churn.
- Prevede un palinsesto QUOTIDIANO per offrire servizi e vantaggi sempre nuovi che incrementino il valore e la fidelizzazione dei clienti.
- Le interazioni con WINDAY permettono di ACQUISIRE INFORMAZIONI e di PERSONALIZZARE le offerte basandole sul comportamento reale dei clienti.
- WINDAY incrementa DOWNLOAD ed ACCESSI all'APP W3.

2022 OVERVIEW



Clienti che partecipano ogni mese ad almeno un'iniziativa:

- Media di 9 partecipazioni/mese
- 20% partecipa più di 15 volte al mese

6,7
MILIONI

Iscritti

3,8 MILIONI

Clienti attivi negli ultimi 6 mesi

1,7MILIONI

Utenti unici attivi ogni mese*



Accessi giornalieri all'app portati da WINDAY



WE CASHBACK: IL RISPARMIO SULLA TUA SPESA



Per ogni acquisto online o sui supermercati ricevi un cashback in denaro!



I NUMERI

Partecipazioni totali:

1,1 M

Partecipazioni giornaliere:

2k-20k

MECCANICA

Vetrina con **prodotti dei migliori marchi** su **WINDAY,** continuamente aggiornata

Il cliente deve:

- attivare la promo prima di acquistare i prodotti online o nei supermercati
- inviare lo scontrino
- richiedere il rimborso cashback in denaro sul proprio conto o su PayPal

OPPORTUNITÀ

Comunicazione dedicata in modalità broadcast o profilata

Canali disponibili

SMS, PUSH, E-MAIL, LP

Modalità ingaggio partner

Revenues share (al tap sul singolo prodotto o sul banner promozionale)







Ogni Weekend con il Concorso puoi vincere 100 GIFT CARD dei migliori Brand.



I NUMERI

Partecipazioni totali:

35 M

Partecipazioni giornaliere:

200k-500k

Voucher assegnati:

4,5k

OPPORTUNITÀ

- Ogni fine settimana in palio 100 GIFT CARD da 50€ dei migliori Brand
- Il cliente può giocare ogni giorno e avere più possibilità di vincita
- Creatività sempre nuova in base a stagionalità/festività
- Premio di consolazione a valle della giocata (offerte di altri Partner) o push offerta TELCO Try&Buy (Add-on, WSP...)





WINDTRE

CAMPAGNE

Real Time Data Enrichment





MECCANICA

Cliente accede V al sito nomesito.it Il sito nomesito.it interroga servizio Wind Tre in realtime (via API) Wind Tre restituisce informazioni sul profilo dell'utente in risposta alla chiamata realtime nomesito.it eroga comunicazioni in pagina sulla base del profilo restituito da Wind Tre

CASI D'USO ABILITATI

Ottimizzazione della vendita di pubblicità

Gli spazi pubblicitari sulle pagine del sito possono essere vendute a prezzi più alti (CPM) grazie alla profilazione dell'utente che naviga Offerte personalizzate (es: abbonamento digitale)

Possibilità di presentare offerte editoriali dedicate agli utenti mentre navigano Retargeting su canali esterni

Azioni di contatto tramite canali Wind Tre su quegli utenti che hanno avuto un particolare comportamento di navigazione sul proprio sito

THANK YOU









Valerio Stavolo

CEO

+39 392 528 9209 ceo@devaconnection.com



Gianluca Varrina

 COC

+39 335 662 6621 coo@devaconnection.com



Marco Micheli

СМО

+39 339 600 6695 cmo@devaconnection.com



Christian Fortuna

СТО

+39 347 539 7899 cto@devaconnection.com

