



MARKETING DIGITAL ELEMENTE ESENȚIALE

[@adriana.digitalmama](https://www.instagram.com/adriana.digitalmama)

BINE AI VENIT!

Numele meu este Banea Adriana Maria și sunt extrem de fericită ca citești aceste rânduri. Acest lucru înseamnă că ești motivat/ă să explorezi oportunități pentru a-ți crește venitul.

AICI este ceea ce cauți.

Sunt mama pentru doi copii minunati. Ema are 9 ani iar Adan are 9 luni acum. Am pornit într-o călătorie, explorând diverse modalități de a câștiga venituri suplimentare. Am manageriat un magazin online de fashion si am explorat chiar și partea de IT.

Cu toate acestea, prin intermediul marketingului digital și vânzării de produse digitale am descoperit cea mai profitabilă oportunitate.

Această cale nu numai că a adus venituri suplimentare dar și a aprins o pasiune nou-descoperită în mine.

Pe măsură ce am pătruns mai adânc în lumea antreprenoriatului digital, am descoperit un scop profund - **acela de a ajuta alte mame ca mine să obțină liberate financiară.**



Astazi mă dedic împărtășirii cunoștințelor și experiențelor mele, împuternicind alte mame să își preia controlul asupra destinului lor financiar și să creeze un viitor mai bun pentru familiile lor.

Această călătorie este o pasiune autentică pentru mine, motivată de încrederea că toți putem obține libertate financiară și ca putem îmbunătăți viața familiilor noastre prin facerea pasului necesar și începerea vânzării de produse digitale.

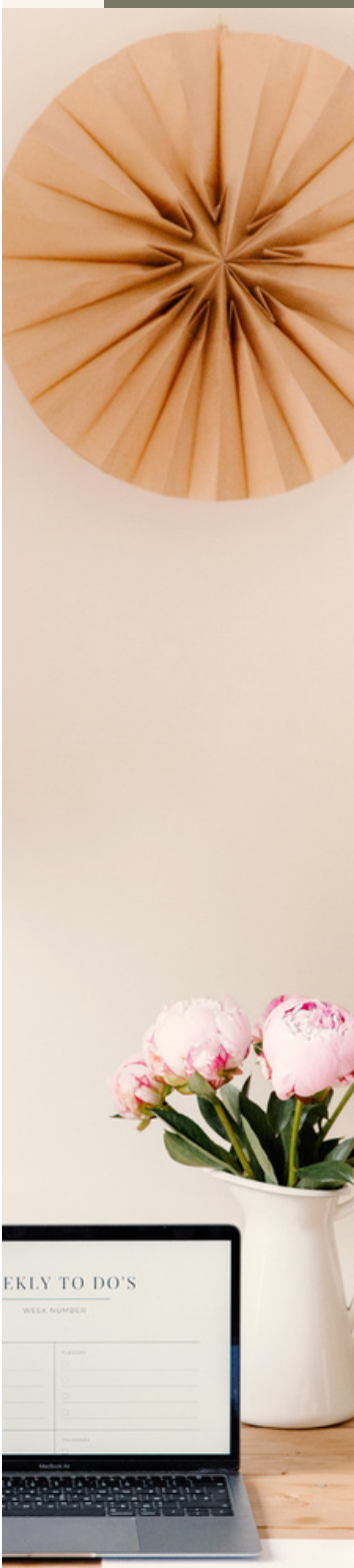
Cu recunoștință,

Adriana Maria

@adriana.digitalmama

CUPRINS

1. CE ESTE MARKETINGUL DIGITAL
2. CE SUNT PRODUSELE DIGITALE
3. DE CE SĂ VINZI PRODUSE DIGITALE
4. UNELTE PENTRU A ÎNCEPE
5. PRODUSE DIGITALE GATA-PENTRU-TINE
6. ÎNCEPÂND CU PRODUSELE DIGITALE GPT (Gata Pentru Tine)
7. IDENTIFICĂ-ȚI NIȘA
8. ALEGEREA PRODUSULUI
9. DENUMIREA PRODUSULUI
10. CREAREA PRODUSULUI TĂU DIGITAL
11. ALEGE PLATFORMA POTRIVITĂ
12. STABILIREA PREȚULUI PENTRU PRODUSUL TĂU
13. CANVA ȘI CHATGPT
14. PLATFORME DE MARKETING
15. STRATEGIE DE VÂNZARE A PRODUSELOR
16. DIRECȚIONAREA TRAFICULUI CĂTRE PRODUSUL TĂU



MARKETINGUL DIGITAL

Explicatie simplă:

Marketingul digital este o abordare strategică care utilizează internetul și rețelele sociale pentru a se conecta cu o anumită audiență, ajutând afacerile să se extindă, să stabilească recunoașterea mărcii și să stimuleze vânzările în peisajul digital modern de astăzi. Este ca și cum ai răspândi informații despre o afacere sau un produs online, lucru care este crucial pentru creșterea și atragerea de noi clienți.

Componentele principale ale Marketingului Digital:

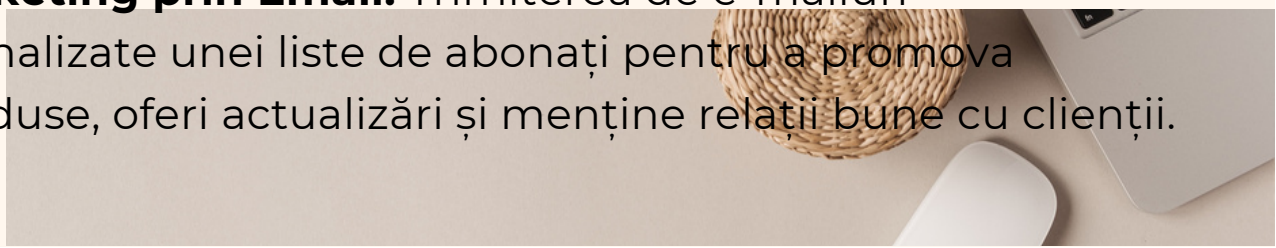
1. **Optimizare pentru Motoare de Căutare (SEO):**

Îmbunătățirea conținutului unui site web pentru a-i crește vizibilitatea în rezultatele motoarelor de căutare, atrăgând vizitatori organici (neplătiți).

2. Marketing de Conținut: Crearea și distribuirea unui conținut valoros și relevant (cum ar fi articole de blog, videoclipuri și infografice) pentru a atrage și angaja audiența dorită.

3. Marketing pe Rețele Sociale: Utilizarea platformelor precum Facebook, Twitter, Instagram și LinkedIn pentru a interacționa cu clienții, distribui conținut și efectua campanii publicitare plătite.

4. Marketing prin Email: Trimiterea de e-mailuri personalizate unei liste de abonați pentru a promova produse, oferi actualizări și menține relații bune cu clienții.



5. **Publicitate Pay-Per-Click (PPC):** Lansarea de campanii publicitare plătite pe platforme precum Google Ads sau Bing Ads, unde advertiserii plătesc atunci când anunțul lor este accesat.

6. **Marketing de afiliere:** Colaborarea cu alte afaceri sau persoane pentru a promova produse sau servicii în schimbul unui comision din vânzări generate prin linkuri de recomandare.

7. **Publicitate de conținut:** Plasarea de reclame plătite în conținut online, cum ar fi articole sau videoclipuri sponsorizate.

8. **Marketing de influență:** Colaborarea cu influenceri sau persoane cu o prezență semnificativă online pentru a promova produse sau servicii.

9. **Relații Publice Online (PR):** Gestionarea și îmbunătățirea reputației unei mărci online prin activități precum comunicate de presă online, postări ca invitat și interacțiuni pe rețele sociale.

10. **Analiză și interpretare de date:** Utilizarea unor instrumente pentru a monitoriza și analiza performanța campaniilor de marketing digital, permițând optimizarea și luarea deciziilor informate.



Ce sunt

2. PRODUSELE DIGITALE

Produsele digitale sunt bunuri sau servicii care pot fi livrate online.

Aceste produse sunt de obicei disponibile sub formă de fișiere digitale descărcabile sau transmisibile. Aceasta poate include:

- cărți electronice (eBooks)
- PDF-uri
- materiale imprimabile
- șabloane
- fișe de lucru
- cursuri online
- media
- fotografie de stoc
- etc.



De ce

3. SĂ VINZI PRODUSE DIGITALE

Industria produselor digitale are în prezent o valoare de 331 de miliarde de dolari în 2023 și se **prevede să crească** la 455 de miliarde de dolari până în 2027. Acest lucru arată că produsele digitale sunt aici pentru a rămâne și vor continua să prospere.

BENEFICIILE PRODUSELOR DIGITALE:

Produsele digitale sunt o alegere fantastică dacă cauți libertate financiară și flexibilitate. Vin cu o grămadă de beneficii care le fac ideale pentru tine, fie că vrei să fii antreprenor sau pur și simplu ca individ:

1. Costuri Mici, Câștiguri Mari:

Să creezi un produs digital necesită o investiție mică. Nu o să ai de-a face cu stoc fizic sau cheltuieli de livrare, economisind astfel timp și bani.

2. Arie Globală, Confort de Acasă:

Poți vinde produse digitale persoanelor din toată lumea fără a avea nevoie de un magazin fizic. E la îndemâna oricui care are un computer sau un laptop și net.



3. Venituri Constante:

Cu un sistem automatizat de trafic, poți câștiga venituri regulate din produsele tale digitale. Asta înseamnă că poți face bani chiar și când dormi sau te bucuri de timp cu cei dragi. Odată create, le poți vinde de nenumărate ori.

4. Potrivit pentru Începători și Fără Experiență Necesară:

Produsele digitale sunt perfecte pentru începători. Nu ai nevoie de abilități specializate sau de experiență anterioară. Cu dedicare și câteva ore pe săptămână, poți începe călătoria ta către succes financiar.

5. Lucrează de Oriunde, Fii Propriul Tău Șef:

Unul dintre avantajele vânzării de produse digitale este libertatea pe care o oferă. Poți lucra de oriunde, fie că este vorba de casa ta, o cafenea sau o plajă, având la dispoziție doar telefonul mobil sau laptopul. Tu ești în controlul programului tău și al destinului tău.

6. Fără Stoc, Potențial Nelimitat:

Produsele digitale sunt intangibile, ceea ce înseamnă că nu va trebui să gestionezi un inventar fizic. Potențialul tău de venit nu are limite - cât câștigi depinde de tine și de eforturile tale.

7. Crează-I O Dată, Vinde-I la nesfârșit:

Odată ce produsul tău digital este gata, poate fi vândut la nesfârșit. Muncești o singură dată și acesta continuă să genereze venituri pentru tine.



În concluzie, produsele digitale oferă o cale către libertatea financiară și un stil de viață după placul tău. Indiferent dacă dorești să câștigi venituri suplimentare, să lucrezi de oriunde sau să fii propriul tău șef, produsele digitale te pot ajuta să-ți atingi obiectivele cu doar câteva ore de efort pe săptămână.

Te simți copleșit de ideea de a-ți crea propriul produs digital? **Produsele digitale gata-pentru-tine** sunt soluția de care ai nevoie!



4. UNELTE necesare pentru început

1. Instagram:

Utilizează Instagram pentru a te conecta cu un public țintă, a construi relații și a răspunde nevoilor lor cu produsul tău digital.

2. Canva:

Folosește Canva, un software creativ gratuit, pentru a crea diverse tipuri de produse digitale. Canva oferă șabloane și instrumente de design pentru a ușura crearea produsului tău digital.

3. Stan Store - Click aici pentru a testa gratuit pentru 14 zile: Stan Store oferă un link pentru un magazin centralizat (one-stop-shop) unde poți lista toate produsele tale digitale într-un singur loc. Acest link poate fi prezentat în mod proeminent în biografia ta de pe rețelele sociale.

4. Chat-GPT:

Exploatează Chat-GPT, un instrument AI, pentru a genera idei și conținut. Acest instrument te ajută în crearea și marketingul produselor tale digitale, furnizând conținut care se îmbină eficient.



Ce sunt

5. PRODUSELE DIGITALE GPT

GPT sau produsele digitale "Gata-Pentru-Tine" sunt șabloane și produse gata făcute, create de alții pe care le poți folosi și, în funcție de drepturile de revânzare incluse, le poți modifica și revinde pentru profit. Acestea oferă o modalitate fără bătaie de cap de a-ți începe propria afacere fără sarcina intimidantă de a crea un produs de la zero.

Cu produsele GPT, în special cele cu Drepturi de autor (PLR-Private Label Rights), obții libertatea de a:

1. Modifica produsul conform nevoilor tale.
2. Adauga branding-ul și nota personală.
3. Însuțește-ți dreptul de autor și pune-ți numele pe el.
4. Revinde produsul pentru un profit de 100%.

Spre deosebire de alte modele de afaceri, cum ar fi MLM sau marketingul afiliat, produsele GPT, în special cele cu drept de autor, oferă un nivel mai înalt de proprietate și libertatea de detașare de un alt brand. Profiturile îți aparțin și afacerea este în totalitate a ta.



6. ÎNCEPEREA

cu produse gata-pentru-tine

1. Găsește un produs GPT cu Drepturi de Autor.
2. Personalizează produsul pentru a se potrivi cu brandul tău și publicul țintă.
3. Stabilește strategia de preț pentru produsul tău.
4. Implementează strategii pentru a atrage trafic spre magazinul tău, cum ar fi marketingul pe rețelele sociale sau generarea de clienți potențiali (leads).
5. Începe să generezi un venit pasiv, care poate ajunge de la \$1,000 la \$3,000 sau mai mult pe lună, bucurându-te de un stil de viață flexibil și fără stres.

Dacă ești obosită să-ți sacrifici timpul cu familia pentru bani și să te confrunți cu stresul financiar, produsele digitale oferă o soluție puternică. Acestea oferă un flux constant de venituri care te eliberează de griji financiare și îți permite să prioritizezi ceea ce contează cel mai mult în viața ta.



7.

IDENTIFICĂ-ȚI NIȘA

Determinarea nișei tale este un **prim pas esențial** care va modela întreaga ta călătorie. Nișa ta definește publicul țintă și tipurile de produse pe care le vei crea. Iată un ghid cuprinzător:

CE ESTE O NIȘĂ:

O nișă este un segment distinct într-o piață mai mare, concentrându-se pe un public țintă specific cu nevoi, preferințe sau caracteristici unice.

Determinarea Nișei Tale:

Acest pas este esențial în călătoria ta. Nișa ta definește publicul țintă și natura produsului tău. Iată cum să o abordezi:

1. **Generează Interese:** Începe prin a aduna idei de zone de interes personal, pasiuni sau subiecte fascinante.

2. **Rafinează-ți Interesele:** Descompune fiecare interes mai adânc. De exemplu, dacă fitnessul te fascinează, ia în considerare "mame care fac exerciții fizice" și aprofundează "mamele care stau acasă/mamele care lucrează și fac exerciții fizice."



SFATURI DESPRE CUM SĂ-ȚI GĂSEȘTI NIȘA:

A înțelege selecția nișei este esențial. Se concentrează pe un public-țintă specific cu nevoi și preferințe unice. Iată cum:

- **Abordare Centrată pe Problemă:** Identifică problema sau punctul de durere specific (pain point-problema cu care se confruntă) pe care dorești să îl abordezi în cadrul nișei tale alese.

Primele 10 Nișe: Ia în considerare nișe precum Finanțe Personale, Sănătate & Bunăstare, Mâncare & Băutură, Fitness, Călătorie, Îmbunătățirea Locuinței, Relații, Educație, Părințeală și Stil de Viață în Aer Liber.

Pasiune și Autenticitate: Alege o nișă care să rezoneze cu adevărat cu tine. Pasiunea ta se va reflecta în conținutul și produsele tale.

Prin identificarea cu atenție a nișei tale, vei stabili o bază solidă pentru călătoria ta cu produse digitale.



8. ALEGE PRODUSUL

Odată ce ți-ai determinat nișa, fă următorul pas vizitând answerthepublic.com. Aici, poți introduce cuvinte cheie care se potrivesc strâns cu nișa aleasă. Acest site web funcționează ca un instrument valoros, generând o listă cuprinzătoare de întrebări pe care persoanele le caută activ pe internet.

Aceste întrebări sunt cheia ta pentru a defini conținutul produsului tău digital. În esență, produsul tău digital ar trebui să aibă ca obiectiv oferirea unui răspuns clar și valoros la una dintre aceste întrebări. Această abordare asigură că produsul tău răspunde direct nevoilor și intereselor publicului țintă, făcându-l foarte relevant și atractiv.

CONCLUZIE: produsul tău digital va oferi o soluție la UNA dintre aceste întrebări.



9. DENUMIREA PRODUSULUI

Crearea unui nume pentru produsul tău digital este mai mult decât un exercițiu de creativitate; este un act ce definește prezența brandului tău și transmite valorile acestuia.

Iată câteva **principii** de bază:

- **Simplitate și Impact:** Alege un nume simplu, atrăgător și memorabil. Ar trebui să fie ușor de pronunțat și de scris într-un motor de căutare.
- **Adaptabilitate și Durabilitate:** Alege un nume care oferă flexibilitatea de a crește odată cu produsul tău și de a rămâne relevant pe măsură ce tendințele se schimbă.

CONCLUZIE

Numele produsului tău este **piatra de temelie a identității** sale, primul contact cu publicul tău și un factor cheie al prezenței sale pe piață. Strategiile prezentate aici te vor ajuta să dezvolti un nume care nu doar se potrivește produsului tău, dar care și iese în evidență pe piața digitală.



Important:

ChatGPT poate deveni un partener excelent în generarea de idei, oferindu-ți o varietate de opțiuni de nume bazate pe caracteristicile și avantajele produselor tale digitale. Pentru o sursă suplimentară de inspirație, navighează pe Pinterest folosind cuvintele-cheie asociate produselor tale, lăsându-te inspirat de temele vizuale pentru a concepe un nume care să fie în același timp unic și autentic.

EXEMPLU DE **INDICAȚIE PENTRU ChatGBT:**

"Dă-mi câteva idei de titluri pentru noul meu eBook pentru mame care vor să câștige bani online"

PS: poți oricând cere să îți dea mai multe idei (indicație: more, again)

Iată exemplele date de ChatGPT:

1. "Mamele și Monetizarea: Ghidul Complet pentru Câștiguri Online"
2. "Independența Financiară pentru Mame: Cum să Prosperi Online"
3. "Mama Antreprenoare: Transformă-ti Pasinunea în Profit pe Internet"
4. "De la Jucării la Joi Financiară: Strategii Online pentru Mame Moderne"
5. "Economii Digitale: Planul Mamei pentru Succes Online"
6. "Mame în Mediul Online: Creștere de Fonduri și Copii"
7. "Venituri Virtuale: Cursa Mamei Către Libertatea Financiară"
8. "Acasă și Afluentă: Cum să Câștigi Bani Online ca Mamă"
9. "Mamele în Marketplace-ul Digital: Fă-ți Brandul și Bani Online"
10. "Strategii Smart pentru Mame: Câștigați Bani Online fără să Neglijați Familia"

10. CREAREA PRODUSULUI TĂU DIGITAL

Hai să ne aprofundăm în procesul de creare a produsului tău digital:

1. **Începe cu Canva:** Începe prin a crea un cont gratuit pe Canva. Odată ce te-ai autentificat, folosește fie bara de căutare, fie apasă butonul "Create Design" din partea de sus a paginii. Introdu "eBook" pentru a începe. Aici poți lăsa frâu liber creativității tale, permițând personalității și pasiunii tale să fie în prim-plan.

2. **ChatGPT:** Ai nevoie de mai mult conținut? ChatGPT îți vine în ajutor: Dacă te simți blocată sau vrei să te asiguri că ai acoperit toate subiectele critice, ChatGPT te poate ajuta. Folosește-l pentru a genera conținut oferind cuvinte cheie legate de produsul tău.

INDICAȚIE pentru ChatGPT pentru eBook:
"Scrie-mi un ebook despre XYZ pentru
[publicul țintă]."



ALEGE PLATFORMA POTRIVITĂ

la în considerare platforma ideală pentru crearea produsului tău digital:

Canva pentru E-books, Ghiduri și Șabloane: Canva este opțiunea ta de bază pentru realizarea de E-books, ghiduri și șabloane. Este ușor de utilizat și versatil.

Google Sheets pentru template (șabloane): Dacă produsul tău este un Temp-late pe care îl folosești deja în afacerea ta și consideri că audiența ta ar beneficia de acesta, Google Sheets este soluția ideală.

Nu complica prea mult această decizie, mai ales dacă ești la început. Începe cu versiunea gratuită a Canva și apoi descarcă ghidul sau E-book-ul ca PDF pentru vânzare.



12. STABILIREA PREȚULUI PRODUSULUI

Acum, să vorbim despre stabilirea eficientă a prețului produsului tău:

1. Fixarea Prețului Produsului: Pentru produse relativ simple, un preț de 7€ poate fi adecvat. Cu toate acestea, pentru eBooks mai complexe, ai putea lua în considerare stabilirea prețului produsului tău la valori cât mai mari, ca 80€.

Poți, de asemenea, să-ți stabilești prețul pe baza obiectivul tău lunar de venit:

2. Obiectivul Lunar de Venit: Alternativ, stabilește un obiectiv de venit lunar, cum ar fi un venit suplimentar de 2,000€ pe lună. Acest obiectiv poate fi atins prin vânzarea:

- 74 de produse la 27€ fiecare.
- 43 de produse la 47€ fiecare.

Aliniind strategia ta de preț cu obiectivele financiare, poți construi o afacere profitabilă cu produse digitale.



CANVA ȘI CHATGPT

Unelte care schimbă totul

Descoperă potențialul Canva și ChatGPT, ambele fiind gratuite, pentru a crea primul tău produs digital într-o singură zi. Iată un proces simplificat pas-cu-pas:

- 1. Alege un Subiect cu Pasiune:** Începe prin a selecta un subiect care îți trezește pasiunea; de exemplu, echilibrarea dintre muncă și maternitate.
- 2. Interacționează cu ChatGPT:** Deschide ChatGPT și scrie o cerere precum, "Ajută-mă să creez un eBook de 15 pagini despre echilibrarea dintre muncă și maternitate." Urmărește cum ChatGPT generează conținut pentru tine. Este recomandat să personalizezi prin adăugarea de povești și experiențe din viața reală.
- 3. Crearea eBook-ului tău:** Folosește Canva pentru a-ți proiecta eBook-ul. În bara de căutare Canva, scrie "ebook" sau "workbook" și selectează un șablon. Personalizează designul și lipește conținutul generat de ChatGPT.
- 4. Ultimele Finisaje și Descărcare:** Odată ce ești mulțumit de rezultat, fă orice ajustări finale, apoi descarcă eBook-ul tău. Acum ești gata să îl vinzi online.
- 5. Flexibilitatea Prețului:** În funcție de subiectul tău și de calitatea conținutului, poți stabili un preț pentru produsul tău între 10€ și 47€. Această flexibilitate îți permite să te adaptezi nevoilor și așteptărilor publicului țintă.

14. PLATFORME de Marketing

Te întrebi care sunt cele mai bune platforme pentru vânzarea produselor? Ia în considerare următoarele opțiuni gratuite:

1. Trei din cele mai folosite platforme de Marketing

GRATUITE:

- Instagram
- TikTok
- Pinterest

TikTok și Pinterest funcționează ca platforme de OUTREACH pentru a ajunge la audiența dvs., în timp ce Instagram este terenul optim pentru vânzări.

2. Combină și Refolosește Conținutul Pe Diferite Platforme:

- automatizează crearea de conținut pe aceste canale.
- Încearcă Savetik pentru refolosirea conținutului de pe TikTok fără efort.

3. Extinde Aria de Acoperire cu Platforme Adicionale:

- Aplicații pentru Vânzări: Digital Downloads, Send Owl, Cours, Thinkific, SkyPilot, Book That App
- Explorați Alte Platforme de Vânzări: Etsy, Shopify, Clickbank, Teachable, Amazon, WooCommerce, Payhip, Udemy

Diversificând platformele tale de vânzare, poți ajunge la un public mai larg și poți atinge obiectivele tale financiare.

Cu toate acestea, pentru a evita sentimentul de copleșire, îți sugerez să te concentrezi la început pe o singură platformă de socializare

Alegând STRATEGIA DE VÂNZARE A PRODUSULUI

Când decizi cum să-ți vinzi produsul, poți explora două abordări distincte:

1. **Metoda Funnel-ului de Vânzări:** Această strategie implică crearea unui funnel de vânzări care nu doar colectează adrese de email, dar și gestionează tranzacțiile de plată în schimbul produsului tău. Deși Systeme.io oferă o soluție gratuită pentru această abordare, s-ar putea să necesite o oarecare perioadă de adaptare. Te poți înscrie la Systeme.io [aici](#).

- Pentru o înțelegere profundă a marketingului digital și generării de venituri online, **recomand programul de instruire** pe care personal l-am găsit valoros. Îl poți găsi [aici](#).

2. **StanStore:** O altă opțiune excelentă pentru vânzarea unei varietăți de produse digitale într-un singur loc este StanStore. Configurarea magazinului tău este incredibil de simplă, iar procesarea plăților este fără cusur. Poți încerca StanStore gratuit timp de 14 zile [aici](#).

Alege strategia care se aliniază cel mai bine cu obiectivele și scopurile tale de vânzare a produselor.



16. DIRECȚIONAREA TRAFICULUI spre produsul tău

Odată ce ai creat un produs adaptat nișei tale și publicului țintă, e timpul să te concentrezi pe generarea de conținut atractiv. Iată cum poți face asta:

1. **Identifică Punctele de Durere:** Folosește ChatGPT sau alte instrumente similare pentru a identifica principalele probleme din nișa ta. Explică cum produsul tău poate oferi soluții sau alinare pentru aceste probleme.
2. **Creează Conținut Atractiv pentru Audiență:** Începe să creezi conținut destinat să atragă publicul țintă. Include un apel la acțiune (call to action -CTA) clar și convingător în conținutul tău.
3. **Formate Diverse de Conținut:** Există numeroase formate de conținut dintre care poți alege, incluzând clipuri pe rețelele sociale, postări, bloguri, videoclipuri, cărți electronice, e-mailuri și multe altele.



4. **Exploatează Mai Multe Platforme:** Distribuie conținutul tău pe diverse platforme precum Instagram, TikTok, Facebook, Pinterest și YouTube. Această abordare este eficientă din punct de vedere al costurilor, necesitând în principal timpul tău.

Amintește-ți, o strategie de conținut bine executată poate direcționa eficient traficul către produsul tău și poate atrage audiența. În plus, ia în considerare stabilirea unei prezențe pe Instagram pentru a îmbunătăți și mai mult eforturile tale de marketing.

PROFITĂ DE MOMENT

Momentul tău este acum! Evidențiază magazinul tău Stan în bio-ul de pe Instagram și împărtășește produsul tău prin reels și stories.

Amintește-ți, **perseverența** se răsplătește.

CONSTRUIEȘTE-ȚI PREZENȚA

Stabilește-te ca o autoritate în nișa ta. Conectează-te și găzduiește discuții live cu alții. **Consistența este cheia**, chiar și în fazele de creștere lentă.



ÎNVEȚI ATÂT DE MULT!

Sper că ți-am oferit ceva de luat în considerare. Marketingul digital este viitorul pentru toate nișele și încurajez pe toată lumea, indiferent de dimensiunea sau bugetul lor, să se implice.

Cu marketingul digital, poți schimba viitorul fără a sacrifica timp pentru bani. Timpul este o resursă limitată și valoroasă de care ar trebui să te bucuri alături de cei dragi fără stres financiar.



Nu uita că sunt aici pentru tine! Trimite-mi un mesaj pe Instagram oricând pentru a pune întrebări sau pentru a-mi spune cum merg lucrurile. Vreau să sărbătoresc cu tine!

kisses,

Adriana Maria ♡

. @adriana.digitalmama