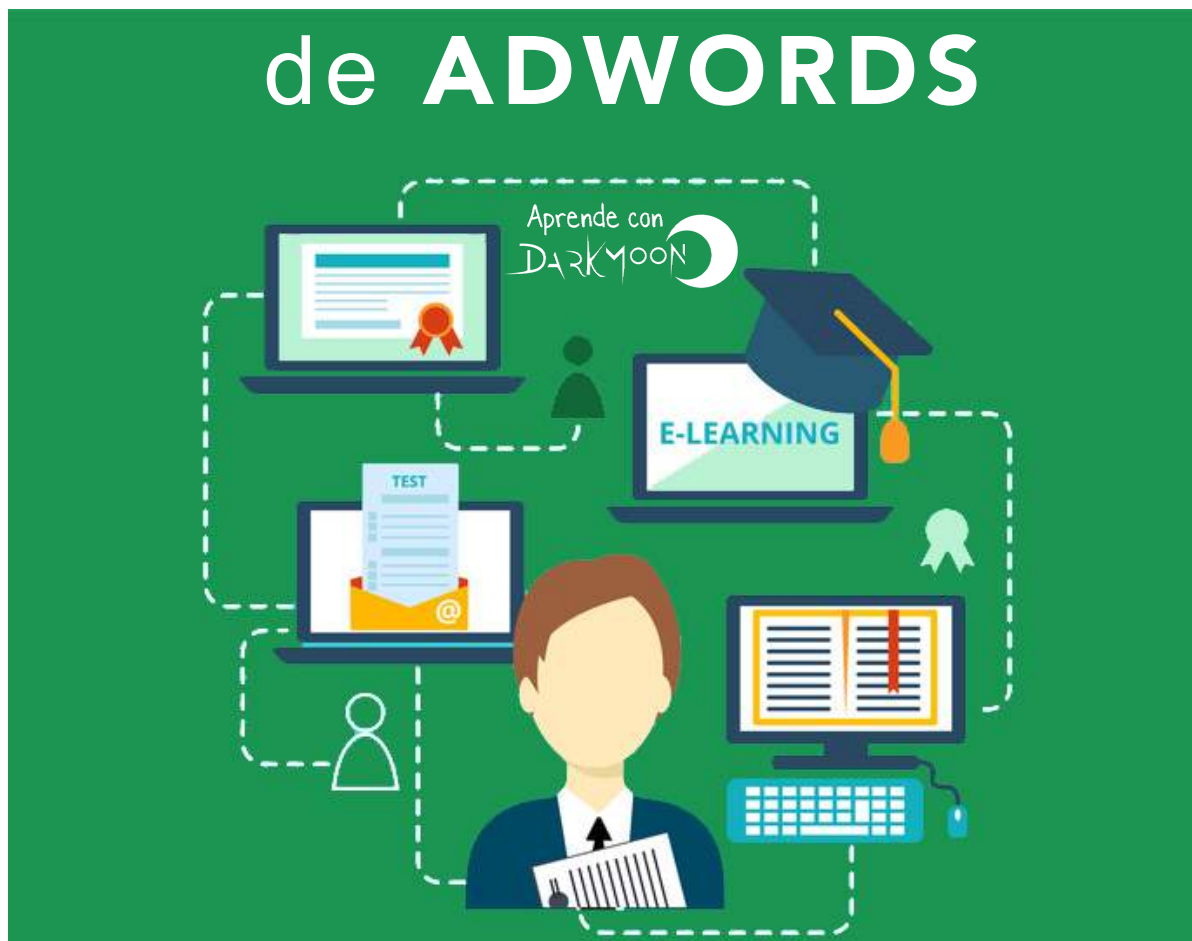


# CURSO COMPLETO AVANZADO de ADWORDS



Febrero **2017** – Octubre **2017**

Modalidad **online**

# Índice

---

Sobre nosotros **2**

¿Qué vas a aprender? **3**

Ventajas **4**

Perfil del alumno y concepto **5 - 6**

Contenidos **7 - 17**

Características **18 - 19**

¿Dónde? **20**

Profesores **21 - 24**

Opiniones **25**

Calendario **26**

Inscripción y pago **27**



# Sobre nosotros...



Aprende con Dark Moon es una iniciativa de nuestra Agencia de AdWords y publicidad online Dark Moon.

**Nuestro objetivo**, ofrecer formación avanzada útil, de calidad, efectiva y que realmente os sea rentable en todos los sentidos.

Desde el **2003** impartiendo formación de AdWords avanzado



Curso 100%  
Avanzado



75 horas  
en directo



Tutorías en grupo  
Tutorías privadas



Modalidad  
Online



# Qué vas a aprender

---

AdWords es una herramienta muy compleja y cada día se complica más, con este curso en un año lograrás **acelerar tu curva de aprendizaje**. Como si hubieras estado trabajando con AdWords varios años.

Tanto si llevas poco tiempo como si eres veterano, este curso te ayudará a **completar tu formación** o a refrescar y perfeccionar lo ya aprendido anteriormente y a añadir nuevos conceptos.  
**Siempre se aprenderá algo nuevo.**

Aprenderás técnicas de optimización, nuevas estrategias y mucho muchos trucos para **sacarle el máximo partido a AdWords**. Gestionamos campañas desde el año 2004 y ya hemos acumulado millones de euros en inversión en AdWords.

# Ventajas

---

1

## **Recursos**

Además de las sesiones en directo, el alumno cuenta con el apoyo de nuestro campus virtual y de todos los materiales, así como con la interacción permanente con los profesores y demás alumnos mediante nuestro foro del Campus; dónde además encontrará las sesiones en diferido o las sesiones grabadas de preguntas de otras ediciones, las cuales pueden ser un gran recurso adicional.

2

## **Equipo de expertos profesionales**

El equipo de profesionales y expertos que imparten los cursos son los mismos que trabajan de manera continua en la agencia. Con años de experiencia gestionando AdWords, basan el aprendizaje en su experiencia con casos reales y en algunos casos, con millones de euros detrás de publicidad efectiva en AdWords.

3

## **Diploma acreditativo**

Mejora tu CV y demuestra los conocimientos en AdWords adquiridos. Al finalizar nuestra formación obtendrás un diploma con tu nombre que será alojado en nuestro sitio web.

# Perfil del alumno

---

Nuestra formación **es avanzada** y está enfocada a **profesionales** con un mínimo de 6 meses gestionando AdWords.

Además, la duración del curso y la disposición de las sesiones espaciadas en el tiempo están pensadas para que el alumno tenga tiempo de ir asimilando conceptos y que pueda ir aplicándolos en sus cuentas, sin presión alguna evitando interferir en sus otras obligaciones laborales y personales.

Si estás empezando y llevas **menos de 6 meses** gestionando cuentas, ponte en contacto con nosotros e intentaremos ajustar la formación a tus necesidades.



# Concepto

---

Nuestro principal deseo es impartir una formación de calidad al alumno, por ello, ofrecemos algo muy valioso como es el **TIEMPO**.

Tiempo para que el alumno asimile conceptos, que sus ideas maduren y que pueda ir aplicando los conocimientos en sus campañas a la vez que expresa las dudas que le puedan ir surgiendo.



La idea es que el campus online sirva para poder **repassar los contenidos** de las sesiones antes de que estas se produzcan para que el alumno en la sesión en directo pueda afianzar conceptos y formular dudas. Por otra parte sirve para repasar el contenido de cada módulo, en la mayoría de las formaciones todo lo que se dice queda ahí ,con nosotros vas a poder volver a **repassar y complementar el aprendizaje** con los vídeos de las sesiones Y el resto de material del campus.

# Contenidos

---

## MÓDULO 1

Nivel de  
Calidad

## MÓDULO 2

Conversiones

## MÓDULO 3

Estrategias  
para  
Búsqueda

## MÓDULO 4

Display  
Avanzado

## MÓDULO 5

Gestión de  
equipos y  
venta de  
AdWords

## MÓDULO 6

Google  
Shopping

## MÓDULO 7

Remarketing  
Avanzado

## MÓDULO 8

Técnicas de  
Optimización

## MÓDULO 9

Publicidad en  
YouTube

## MÓDULO 10

Automatizar  
AdWords



# Contenidos

## MÓDULO 1

### Nivel de Calidad

El Nivel de Calidad en AdWords es como el corazón de un ser humano, cuidarlo nos ayudará a cumplir de una forma más eficaz nuestros objetivos.

Comprender como funciona el nivel de calidad es muy complicado, la información de Google nos brinda es escasa y muy ambigua. Con este módulo descubriremos cuales son los factores que determinan este concepto y comprenderemos como funciona para lograr optimizar correctamente y mejorar los niveles de calidad pagando lo mínimo por clic, generando más impresiones de tus anuncios y mejorando el ROI de las campañas.

Nivel de calidad ¿qué es? - Por qué Nivel de calidad - Como nos afectan los cambios de Agosto Y octubre 2013 - Para qué se usa - Factores - Versiones - Concordancias y anuncios  
Nivel de calidad temporal y actualizaciones - Cuándo obtenemos un bonus - Versiones CTR  
Tipos de relevancia en AdWords - Cómo interactuar con el Nivel de calidad - Analizando los CTR  
Y claves para un alto Nivel de calidad - Qué no afecta al Nivel de Calidad - Nivel de calidad en Display  
Tablas dinámicas para analizar - Analizando el Nivel de calidad desde fuera de AdWords

**Práctica** con tablas dinámicas para analizar QS y otras métricas (Con Excel de Mac)

# Contenidos

## MÓDULO 2

### Conversiones

¿Sabías que entre un 90 y un 97% de los usuarios que llegan a un sitio web no convierten en la primera visita? ¿Y si fuéramos capaces de medir ese pequeño detalle? Lo pequeño cuenta, y mucho. Con este módulo podrás conseguir mejoras en la optimización de tus campañas en AdWords, midiendo de la mejor forma posible las distintas conversiones que se realizan para llegar al resultado deseado. Cambiar nuestros objetivos de conversión al tiempo que automatizarlos es la clave para una inversión efectiva, el cual será nuestro principal objetivo del módulo. Pero para poder llegar a ello, primero veremos como funcionan las conversiones y como configurarlas para cada proyecto.

Conversiones ¿qué son? - Conversiones disponibles para AdWords - Proceso de conversión

Cómo cuenta AdWords las conversiones - Configuración - Tipos de conversiones

Embudos de búsqueda y atribución de conversiones - Microconversiones ¿Por qué?

Analizando datos y comportamientos - Creación perfil Analytics con objetivos para PPC

Objetivos inteligentes en Analytics - Ofertas flexibles - Programmatic Real Time Bidding y algoritmos de aprendizaje para incrementar las conversiones - Optimizando - AdWords y Analytics

¿Por qué hay tan pocas conversiones? - Columnas personalizadas - Conversiones offline

# Contenidos

## MÓDULO 3

### Estrategias para Búsqueda

En este módulo te mostraremos los conceptos y pautas más importantes que debes tener en cuenta para empezar sin cometer errores.

Aprender a diseñar estructuras de campañas de AdWords es fundamental para empezar con buen pie. Además, realizaremos una práctica de cómo se deberían hacer las campañas de una tienda online real. Habrás aprendido a crear campañas de búsqueda bien estructuradas aprovechando al máximo el potencial de AdWords como pueda ser el uso de extensiones de anuncio, listas de Remarketing, uso de datos demográficos, técnicas avanzadas con concordancias de palabras clave etc...

AdWords un juego de piezas y de valientes - Tipos de campañas - Dónde sales los anuncios  
Cuándo pagamos en AdWords - Qué se puede hacer con AdWords y qué no - Buscando la clave del éxito  
Estructura de campañas - Extensiones de anuncios - Concordancias de palabras clave  
Uso correcto palabras negativas - Investigación de palabras clave y herramientas  
Configuración de campañas - Campañas de búsqueda de solo llamada - El MCC en AdWords

Práctica de creación de las campañas de búsqueda para un proyecto final

# Contenidos

## MÓDULO 4

### Display Avanzado

La red de Búsqueda tiene una competencia feroz en la mayoría de los sectores, sin embargo la red de Display goza todavía de cierta calma y unos costes mucho menores. Esto es debido a la baja competencia debido al desconocimiento y a que en ocasiones el anunciante se sienta sobrecogido por el enorme abanico de posibilidades que ofrece. Para combatir esto, en este módulo vamos a poder realizar una estructura de campaña de Display efectiva, conoceremos cuáles son los métodos para crear campañas rentables y cómo sacarle partido a las opciones de orientación. Dominarás las claves que harán de tu campaña de Display un éxito.

Introducción - Analizando datos:

(tipos de display, exclusiones, tipos de orientación, inyectando tráfico, separando estrategias)

Estrategias para crear campañas (segmentando campañas, ejemplos de campañas con leads)

Configuración de campañas y grupos de anuncios

Optimizando campañas (análisis y toma de decisiones, uso de dimensiones)

El CPA y el DCO - Análisis externo de leads - Testing de sitio web y problemas con display

El Nivel de calidad en Display - Técnicas con banners y testing de anuncios

Campañas avanzadas de display - Experimentos - Campañas de interacción - El futuro del display

# Contenidos

---

## MÓDULO 5

Gestión de  
equipos y  
venta de  
AdWords

Dirigido a Agencias de Publicidad o cualquier autónomo que quiera ofrecer servicios de gestión en Google AdWords. Aprenderemos muchos métodos para mejorar los procesos y la gestión de una agencia, desde la selección de personal hasta la definición de los valores culturales, como ofrecer servicios para vuestros clientes con métodos y formas de trabajo más eficientes. Y, en definitiva, todos los procedimientos para vender AdWords desde nuestra experiencia como agencia experta en esta gestión.

Situación actual DAFO - Gestión de tiempo y herramientas - Procesos para toma de decisiones de un problema - Asertividad - Valores culturales - Selección de personal - Comisiones arma de doble filo (recursos humanos) - Estableciendo precios - Filtrar clientes - Clasificación clientes Estandarizar procesos - Puesta en marcha - Trabajar con terceros - Tipos de contrato

# Contenidos

## MÓDULO 6

### Google Shopping

Tener el catálogo de nuestra tienda online en Google Shopping es imprescindible ya que los usuarios cada vez están más familiarizados con esta herramienta.

Aprenderemos a crear u subir un feed de datos de forma manual utilizando los recursos que nos facilita Google de forma gratuita, configurar y gestionar la herramienta de Merchant Center. Veremos estrategias de estructura de campañas para ecommerce con un catálogo muy amplio, productos concretos o estacionales. También aprenderemos como optimizar nuestro feed para crear campañas rentables, corregir errores muy comunes y conoceremos herramientas externas para facilitar la optimización

Qué es Shopping - Por qué utilizarlo - Cómo funciona - Merchant Center y tipos de cuenta  
Feed de datos y sus atributos - Configuración Feed de datos - Campaña de Shopping y configuración  
Remarketing dinámico - Editor de AdWords para campañas de Shopping - Optimización  
Estrategias - Políticas - Herramientas externas para Shopping

# Contenidos

## MÓDULO 7

### Remarketing Avanzado

El Remarketing es nuestro mejor aliado para mejorar los resultados de nuestra cuenta a nivel general. Con él recuerdas al usuario cuáles son los beneficios de nuestros productos o servicios y posibilitas que nos vuelva a visitar. Puede ser la pieza clave que cambie por completo la rentabilidad de nuestra inversión al complementar el trabajo de captación de otras campañas.

En este módulo conoceremos la infinidad de posibilidades que nos ofrece el Remarketing, profundizaremos en las opciones y en las distintas estrategias que nos permiten una optimización adecuada. Posibilidades como Remarketing en Youtube, Remarketing dinámico y Remarketing en campañas de mailing entre otras...

Introducción al Remarketing - Implementaciones posibles y tipos de listas - Instalación del código  
Configuración de campaña y de grupos de anuncios evitando trampas - Adaptación a dispositivos  
Tipo de anuncios - Estrategias - Análisis de las conversiones - Etiquetas y combinación de públicos  
Remarketing con Analytics - Remarketing y públicos similares - Remarketing dinámico  
Remarketing en búsqueda - Remarketing en campañas internacionales - Remarketing con y en Youtube  
Optimizando campañas - Remarketing y campañas de mailing - Otros usos (técnicas avanzadas)

**Práctica** de implementación de listas desde AdWords

**Práctica** de implementación de listas desde Analytics

**Práctica** de Remarketing en Búsqueda

# Contenidos

## MÓDULO 8

### Técnicas de Optimización

Fundamental para conseguir que tus campañas sean más rentables. Saber cómo crear y configurar la cuenta es solo la punta del iceberg, la optimización es una parte fundamental dentro del proceso.

Conocerás distintas herramientas dentro y fuera de la plataforma de Google AdWords con las que optimizar y rentabilizar de forma más eficaz tu cuenta. Aprenderás técnicas para saber qué hacer, cuándo y cómo.

Qué es optimizar - Tipos de objetivos - Importando microconversiones - Segmentación de campañas  
Fases de la Optimización - Por dónde empezar - Organización de tareas y gestión del tiempo  
Herramientas - Optimización Secuencial - Reglas automáticas - Comparando periodos  
Optimización con pocos datos - Segmentos para destripar métricas - El ROI AdWords y las conversiones  
Cuánto vale un cliente - Las columnas - Analytics en AdWords - Informe de términos de búsqueda  
Filtros en AdWords - Optimizando anuncios - Dimensiones - Las etiquetas - Peligros al optimizar  
Valores de la competencia - Datos de subasta - El historial de cambios - Estrategias de pujas flexibles  
Técnicas de optimización concretas - Nomenclaturas - Curiosidades



# Contenidos

## MÓDULO 9

### Publicidad en YouTube

AdWords para video es la herramienta especializada en administrar las campañas de video online utilizando los videos que tenemos en nuestro canal de YouTube; es un tipo de publicidad directa que nos ayuda a incrementar notoriedad sin altos presupuestos en una comunidad que cada vez cuenta con más seguidores.

Con este módulo podrás sacar partido de la comunidad más popular actualmente, utilizando formatos de anuncio novedosos diseñados por YouTube aprovechándolos para llegar al público a un bajo coste.

Serás capaz de enlazar tu canal de YouTube con tu cuenta de AdWords, crear y personalizar tu canal, diseñar videos llamativos, analizar el comportamiento de los usuarios con datos de YouTube Analytics y promocionar la marca de tu negocio o productos concretos. Además de descubrir nuevas estrategias de Remarketing para aprovechar los videos, las listas de Youtube y las de la web.

AdWords para video ¿Por qué? - Enlazar cuentas - Ventajas - Formatos  
Creación y configuración de campañas - Segmentación - Creación de anuncios  
Informes y análisis de datos para optimizar la campaña - Canal de Youtube y sus anuncios  
YouTube Analytics e informes de rendimiento de la campaña - Estrategia de Remarketing  
Anuncios reservados de YouTube - Formatos de anuncios para los reservados en YouTube

**Sesión de prácticas online** de creación de campaña de AdWords para video.

# Contenidos

## MÓDULO 10

### Automatizar AdWords

El futuro de AdWords pasa por estar menos tiempo ejecutando acciones y más tiempo tomando decisiones. Cada vez hay más productos que nos ayudan a automatizar aspectos de nuestras cuentas y en este módulo vamos a descubrirlos. Al final el curso el alumno va a conocer todo lo que se puede llegar a automatizar en AdWords. Dispondrá de una serie de ejemplos de scripts que podrá ejecutar en su cuenta. El módulo incluye 2 sesiones solo de scripts que incluyen prácticas.

Repasaremos algunos tipos de campañas donde la automatización es la clave de su funcionamiento y veremos como la tendencia de muchos de los productos que Google está sacando últimamente se basa en la automatización para que no tengamos que tomar tantas decisiones.

El gestor de AdWords en el futuro - Por qué automatizar - Reglas automáticas - Campañas DSA  
Google Shopping y la automatización - Anuncios personalizados en tiempo real  
Anuncios en biblioteca compartida - Anuncios con DKI - Automatizar Display - Herramientas Externas

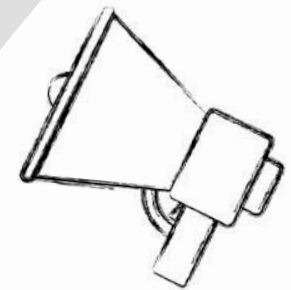
Qué son los AdWords Scripts, qué se puede (y qué no) hacer con ellos - De dónde partir  
qué recursos utilizar - Introducción al lenguaje JavaScript  
Análisis de Scripts

# CURSO COMPLETO AVANZADO

PARA PROFESIONALES  
MODALIDAD ONLINE Y DIFERIDO

- 9 meses
- Nivel Avanzado
- 75 horas en directo
- Grabaciones de todas las sesiones
- Acceso al Campus Virtual
- Acceso a sesiones de preguntas de otras ediciones
- Bolsa de trabajo

## CARACTERÍSTICAS



**8 horas**

Tutorías en grupo online

**2 horas**

Tutorías privadas online

# CURSO COMPLETO AVANZADO

PARA PROFESIONALES  
MODALIDAD ONLINE Y DIFERIDO

---



<https://www.youtube.com/watch?v=oJfM1X9F6v4&feature=youtu.be>





## MENÚ PRINCIPAL



- Video Presentación Curso
- Avistamientos en Adwords
- Blog Dark Moon
- Blog Aprende con Dark Moon
- Proyecto SEM

## NAVEGACIÓN



## Página Principal

- Área personal
- Páginas del sitio
- Mi perfil
- Mis cursos

## ADMINISTRACIÓN



- ▾ Ajustes de la página principal
  - Activar edición
  - Editar ajustes
  - Usuarios
  - ▾ Filtros
  - Informes



Chat

## Cursos disponibles

**Presentación Curso Completo**

**Estrategias para Búsqueda en Adwords**

Profesor: Enrique del Valle

**Como Vender Ad**

Profesor: Vanessa Ramirez

**Técnicas de Opt**

Profesor: Enrique del Valle

**CURSO ADWORDS DIRECTO (Completo)**

Inicio Curso Adwords Directo 14 Septiembre 2015

Ultima clase en directo 19 noviembre 2015

Ultima sesión de preguntas 12 enero 2016

Acceso a grabaciones de cursos hasta 14 febrero 2016

**CURSO ADWORDS DIFERIDO**

# Nuestra plataforma

Nuestro Campus Virtual

Acceso desde [AprendeconDarkmoon.es](http://AprendeconDarkmoon.es)



# Profesores



## Enrique del Valle



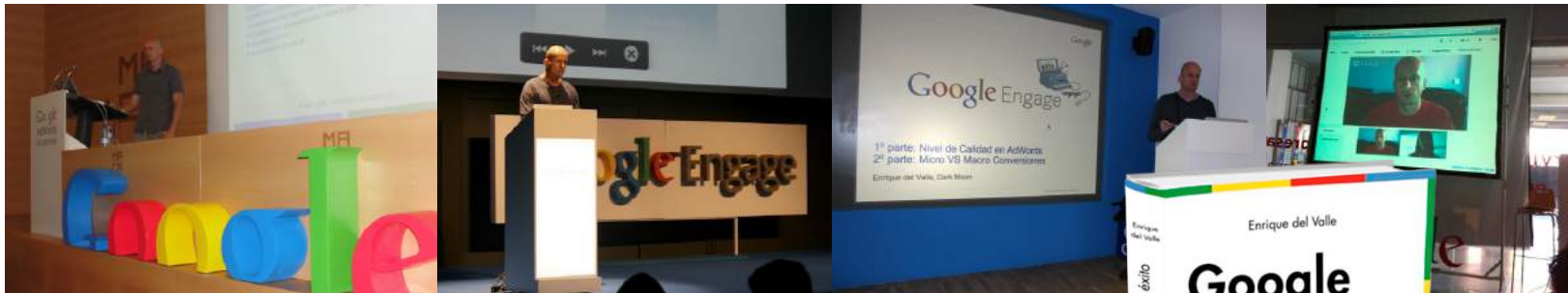
CEO de Darkmoon

Profesor del 70% del temario

Colaborador Principal de la Comunidad de AdWords Hispana desde 2011

Formador desde 2012

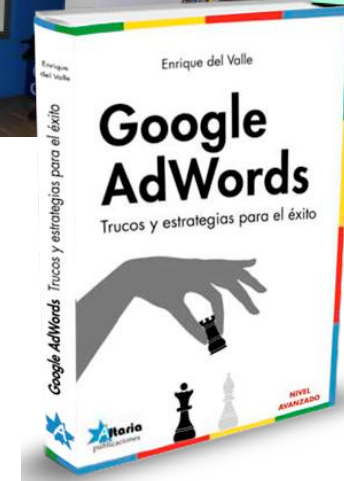
Autor del libro *Google AdWords, Trucos y Estrategias para el éxito*.



¡El complemento perfecto para  
entender el curso o completar el  
mismo!



<http://www.libroadwords.es>



# Profesores

## Milena Peña

Gestora de cuentas AdWords

Adicta a Youtube desde que Google lo adquirió.

“ *AdWords para video es la nueva  
publicidad de la televisión del siglo 21* ”



En los 6 años que llevo gestionando campañas de Google AdWords he ayudado al crecimiento de muchas cuentas e-commerce, gracias a mi habilidad con Google Shopping, mi interés de aprendizaje y de mejorar cada día, mis clientes no han tenido problema para pasar la línea de inversión, viendo los buenos resultados de sus campañas.

Sabemos que las campañas de Shopping no son fáciles de gestionar y es una parte mas compleja de AdWords, por esto he preparado sesiones de prácticas y mucho contenido con tips que te ayudarán a darle el correcto impulso a tus campañas de Shopping y obtener los resultados deseados.



Te enseñaré como potenciar tu marca a bajo coste y alcanzar objetivos con esta poderosa herramienta

# Profesores



## Vanessa Ramirez

**Directora Comercial en Darkmoon**

Incansable e infatigable, siempre tiene una respuesta acertada para nuestros clientes.

Experta en gestión de equipos y ventas en AdWords

Desde que iniciamos el camino como agencia, hemos cambiado la estructura adaptándonos a la evolución de factores externos analizando el ciclo de vida del cliente. Todo ello, empezando por estandarizar nuestros procesos, teniendo en cuenta nuestros objetivos concretos, llevándolos a la realidad de una forma eficaz, programando, planificando y priorizando.

Debido a la gran importancia que tiene toda esta planificación para una empresa, decidí añadir toda mi experiencia en el curso de “Gestión de equipo y venta de AdWords” donde además de aprender a gestionar tu tiempo, te enseñaré a categorizar a los clientes de forma que puedas decidir con quienes trabajar para una mejor rentabilidad de tu empresa.



# Profesores



## Alberto Esteves

Enamorado del Marketing Digital desde 2013.  
Caso de éxito en Google Actívate 2014.  
Adicto a los Scripts de AdWords para crear atajos y solucionar problemas  
Eterno aprendiz.

“ *No dejes para mañana lo que  
puedas automatizar hoy* ”

Al terminar mi carrera de ingeniero informático me adentré en el mundo de AdWords. Desde entonces, gestiono cuentas de AdWords y Facebook Ads para clientes y agencias. He podido comprobar la importancia de automatizar tareas dentro de la interface, y aprovechando mis conocimientos de programación he podido desarrollar scripts para mejorar mis campañas y ahora quiero enseñar a personas que no sepan programación como poder utilizar scripts.

# Opiniones de nuestros alumnos



[https://www.youtube.com/watch?v=qThmR0jkh\\_k](https://www.youtube.com/watch?v=qThmR0jkh_k)



<https://www.youtube.com/watch?v=nq6BS9xnS9Y>



<https://www.youtube.com/watch?v=xXEgDV5JyY0>



<https://www.youtube.com/watch?v=PyyCboUjH0>

# Calendario



FEBRERO 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28					

MARZO 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

ABRIL 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

MAYO 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

JUNIO 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

JULIO 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

AGOSTO 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

SEPTIEMBRE 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

OCTUBRE 2017						
LUN	MAR	MIÉ	JUE	VIE	SÁB	DOM
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

- Clases
- Tutorías en grupo
- \* Tutorías individuales a demanda

## Inscripción



Realiza el pago, envíanos el justificante **por e-mail** y te facilitaremos los datos **de acceso al campus virtual y a las sesiones en directo.**

## Pago



Precio total de **1995€**  
(Haz el pago completo y ahórrate una cuota)

Precio final **1745€**

*¡Ahórrate una cuota!*

Matricula de **495€**  
+ 6 cuotas de **250€**

Marzo 2017	Junio 2017
Abril 2017	Julio 2017
Mayo 2017	Septiembre 2017

## Forma de pago

Transferencia bancaria:

Nº de cuenta: IBAN ES50 1465 0100 921900279618



966 596 569



info@darkmoon.es



www.darkmoon.es