



MOXIFOAM



# ANNUAL REPORT

## 2025



*Less garbage, more comfort.  
Cleaning the world while making your  
life cozier.*



# Table of Content

|                                    |           |
|------------------------------------|-----------|
| <b>Lettera dell'amministratore</b> | <b>02</b> |
| <b>Executive summary</b>           | <b>03</b> |
| <b>Analisi dell'offerta</b>        | <b>03</b> |
| <b>Analisi della clientela</b>     | <b>04</b> |
| <b>Piano di marketing</b>          | <b>05</b> |
| <b>Piano operativo</b>             | <b>05</b> |
| <b>Financial plan</b>              | <b>07</b> |
| <b>Composizione del Team</b>       | <b>10</b> |

## Lettera dell'amministratore

*La nostra impresa ha deciso di contribuire a un tema che ci sta molto a cuore, quello dello sviluppo sostenibile che, tra l'altro, è l'obiettivo 11 dell'Agenda 2030. Come? Riducendo l'impatto ambientale delle città, in particolare per quanto riguarda la qualità dell'aria e la gestione dei rifiuti. Tenendo conto che le città sono responsabili di  $\frac{3}{4}$  del consumo delle risorse globali e del 75% delle emissioni di gas serra.*

*Dopo aver scelto l'idea da sviluppare, abbiamo assegnato i vari compiti ai soci, redatto e firmato l'atto costitutivo e lo statuto, sottoscritto il capitale sociale e le singole quote di partecipazione assegnate ai soci e iscritto l'impresa al registro delle mini-imprese.*

*Il team Project Management ha, in primo luogo, creato il piano delle attività e monitorato il lavoro degli altri team, successivamente ha creato il pitch di presentazione e sviluppato il sito web.*

*Il team Produzione ha individuato i fornitori necessari per la realizzazione del prodotto, progettato il prototipo e in seguito ha realizzato il prototipo. Sono emerse delle criticità riguardanti la produzione del prototipo quali, tra le altre cose, la disponibilità del laboratorio scolastico e il reperimento dei materiali necessari (acetone, mozziconi ...), ma sono state risolte dal gruppo grazie all'elevato grado di teamworking e tramite la collaborazione con il personale docente e tecnico della scuola, che ci ha aiutato nello svolgimento del processo produttivo.*

*Il team Marketing, Comunicazione e Vendite ha creato il logo, il nome e il brand identity e ha scelto la strategia di marketing. Successivamente ha sviluppato i canali social e aggiunto contenuti.*

*Il team Finance ha individuato le risorse finanziarie necessarie, i vari costi, il prezzo di vendita e il break-even point per l'anno in corso e per i successivi due; ha redatto i prospetti previsionali e verificato la fattibilità economico finanziaria della nostra idea d'impresa.*

*Nausicaa Bolognese*  
Amministratore delegato

# Executive Summary

La nostra impresa si basa su un progetto ecosostenibile che mira a realizzare cuscini imbottiti con la cellulosa estratta dai mozziconi di sigarette, ottenuta attraverso un processo di purificazione e lavorazione. La cellulosa viene estratta filtrando ed eliminando con l'acetone le sostanze tossiche presenti nei mozziconi, fino a ottenere un materiale pulito e sicuro. L'imbottitura risultante è soffice e leggera, con proprietà simili a quelle della cellulosa naturale. L'involucro esterno è realizzato con un tessuto traspirante.

Nell'anno in corso la realizzazione del prodotto viene affidata a una sarta che si occupa di tutto il procedimento di imbottitura e cucitura; nei successivi 2 anni, si prevede di assumere dipendenti e acquistare macchinari per la realizzazione del prodotto. Il materiale interno, essendo a base di cellulosa, garantisce una buona capacità di assorbimento dell'umidità.

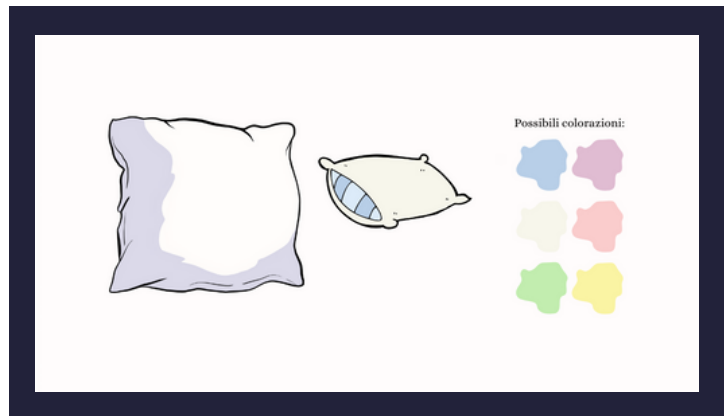
Il prodotto è destinato a uso domestico o decorativo e può essere realizzato in diverse dimensioni a seconda delle necessità. La lavorazione della cellulosa consente di ottenere un'imbottitura priva di odori e sostanze nocive, grazie a un processo di trattamento chimico e meccanico che elimina impurità e residui.

Il packaging è realizzato tramite del cartone ecosostenibile; infatti, essendo prodotto da fibre di cellulosa, provenienti dal legno degli alberi, deriva da fonti rinnovabili. Inoltre, il cartone è altamente riciclabile e può essere riutilizzato per realizzare altri imballaggi.

## Analisi dell'Offerta

Il nostro prodotto si distingue nel mercato perché è innovativo ed ecosostenibile. È rivolto a tutti coloro che sono attenti all'ambiente, principalmente della fascia adulta, ma anche a interior designer e strutture ricettive.

Il target è stato scelto tramite la segmentazione del mercato basata sui benefici ricercati dai clienti. Favorisce l'ecosostenibilità attraverso la raccolta dei mozziconi di sigarette e il loro utilizzo per l'estrazione della cellulosa, dando vita a nuovi prodotti.



Dall'analisi condotta, sono emerse le seguenti variabili di contesto che sono rilevanti per la nostra impresa:

- accesso a finanziamenti e incentivi pubblici anche in ambito europeo e supporto da parte degli ETS (opportunità);
- concorrenza, congiuntura economica sfavorevole (minacce);
- risorse iniziali limitate, potenziali difficoltà nella collocazione fisica dei raccoglitori di mozziconi (punti di debolezza);
- recupero di materiali di scarto (punto di forza).

# Analisi della clientela

MoxiFoam si rivolge a una clientela diversificata, suddivisibile in quattro principali segmenti. I clienti ecologisti sono persone particolarmente attente alla sostenibilità ambientale, disposte a pagare un sovrapprezzo per prodotti riciclati e innovativi. I giovani innovatori, invece, sono attratti dall'originalità del prodotto e dal suo processo di produzione sostenibile, risultando spesso attivi sui social media e sensibili alle nuove tendenze di mercato. Un altro segmento chiave è quello dei clienti del settore arredo/design, composto da interior designer, negozi di arredamento e consumatori alla ricerca di soluzioni estetiche e funzionali per la casa. Infine, vi sono i regalo-consapevoli, ovvero coloro che desiderano acquistare un'idea regalo originale, creativa e con un forte impatto ambientale positivo.

Dall'analisi emerge che la fascia di età principale della clientela si colloca tra i 25 e i 45 anni, con una presenza rilevante di giovani adulti. La propensione all'acquisto è fortemente influenzata dall'unicità e dalla sostenibilità del prodotto, due fattori percepiti come valore aggiunto. Per quanto riguarda la comunicazione, i canali più efficaci risultano essere i social media, in particolare Instagram e Facebook, nonché la partecipazione a fiere del design e la pubblicità in contesti eco-friendly. Le preferenze d'acquisto mostrano una netta prevalenza degli acquisti online, effettuati principalmente su e-commerce e marketplace specializzati.

## Business Model Canvas

### Customer Relationship

- Servizio clienti
- Possibilità di resi
- Scontistica e promozioni

### Key Activities

- Attività di ricerca e sviluppo
- Estrazione cellulosa
- Marketing e vendita
- Attività amministrative
- Packaging
- Raccolta e smaltimento mozziconi

### Customer Segments

- |                     |                            |
|---------------------|----------------------------|
| Strutture ricettive | Fascia adulta              |
| Interior designer   | Minimalisti e moderni      |
| Consumer            | Attenti alla sostenibilità |

### Revenue Stream

- Ricavi delle vendite online
- Pubblicità sul sito
- Sponsorizzazioni durante eventi

### Cost Structure

- Strumenti per estrazione della cellulosa
- Personale
- Materiale di imballaggio e cancelleria
- Materiale di marketing
- Servizi di sartoria
- Strumenti per raccolta e smaltimento mozziconi

### Key Resources

- Marchio
- Struttura produttiva
- Software gestionale
- Risorse umane e finanziarie
- Sito web e piattaforme di e-commerce

### Channels

- E-commerce
- Spedizione con corriere
- Social media e sito web
- Eventi di sensibilizzazione sul tema del riciclo

### Value Proposition

- Prodotto: cuscini con imbottitura ricavata dalla cellulosa estratta dai mozziconi delle sigarette.
- Comfort
- Sostenibilità
- Recycling

### Key Partners

- Sartorie
- Pensoinverde e friendly shop: e-commerce per la vendita di prodotti ottenibili con materiale riciclato
- Comuni: accordi per la fornitura di contenitori per la raccolta dei mozziconi
- Corrieri
- UE (Green Deal Europe)

# Piano di marketing



MoxiFoam ha molto a cuore la creazione di un prodotto sostenibile e utile a chiunque, rendendo questo l'obiettivo principale dell'azienda. Il tutto si traduce nella creazione della prima linea di prodotti per la casa: MoxiLiving, ideata per tutti coloro che hanno a cuore l'ambiente e non si vogliono accontentare di prodotti scadenti. Infatti, questa gamma offre una ottima qualità, affiancata a una vasta scelta tra colori e dimensioni dei vari prodotti, per soddisfare anche il cliente più esigente.

Acquistare un prodotto MoxiFoam è facile e veloce. Infatti, dopo aver selezionato ciò che più interessa direttamente dal nostro sito o da una piattaforma di e-commerce, la consegna viene effettuata in modo facile e veloce grazie a compagnie di spedizioni rinomate, alle quali ci affidiamo (come GLS/BARTOLINI). MoxiFoam si concentra temporaneamente sulla vendita nazionale, senza escludere eventuali esportazioni in un futuro prossimo.

Tutti i contatti di MoxiFoam si possono trovare sul sito e sui nostri social, sui quali, tra le altre cose, vengono promosse campagne che mirano a diffondere quella che l'azienda ha reclamato come la propria Mission, ossia la salvaguardia e pulizia dell'ambiente. Sarà possibile toccare con mano la qualità dei nostri prodotti facendo visita agli stand sparsi nei vari eventi a tema green e di interior design (come per esempio il Fuori Salone). In caso di eventuali dubbi, rivolgetevi al nostro servizio clienti tramite il modulo “contattaci”.

Il prezzo risulta maggiore rispetto a quelli che si possono vedere ad oggi sul mercato, in ragione della complessità legata al reperimento delle materie prime e alla loro lavorazione. Ciò viene però compensato dalla voglia dei clienti di fare la differenza per quanto riguarda il nostro pianeta in termini di ecosostenibilità.

## Piano operativo



### Fasi principali della produzione

- Raccolta dei mozziconi.
- Trattamento dei mozziconi per estrarre la cellulosa.
- Produzione dell'imbottitura.
- Cucitura dei cuscini.
- Vendita dei prodotti finiti.





### Attività principali:

- Ricerca e sviluppo: effettuare investimenti per il miglioramento del processo produttivo e del prodotto creato.
- Estrazione della cellulosa: recupero della cellulosa per creare imbottiture riciclate e comode, con un processo ecologico di estrazione, sanificazione e eliminazione dell'odore.
- Marketing e vendita: promozione dei nostri prodotti attraverso pubblicità e la vendita online sul sito e su piattaforma di e-commerce.
- Attività amministrative: predisposizione dei prospetti contabili previsionali e consuntivi, reperimento e gestione delle risorse finanziarie, programmazione e controllo di gestione.
- Packaging: produzione di imballaggi eco-friendly.
- Raccolta e smaltimento dei mozziconi attraverso contenitori speciali messi in punti strategici delle città.



### Partner Chiave:

- Sartorie per la realizzazione del prodotto finito.
- Comuni: accordi per la fornitura dei contenitori per la raccolta dei mozziconi di sigarette.
- Corrieri: partner che si occupano della logistica e delle spedizioni, per garantire consegne veloci e sicure utili.
- Unione Europea (Green Deal Europe): iniziative e progetti legati al Green Deal a sostegno di progetti d'impresa eco-sostenibili.



### Risorse Chiave:

- Marchio: un brand forte che rappresenti la possibilità di coniugare utilità e sostenibilità; anche per questo abbiamo scelto per il nostro logo un mozzicone da riutilizzare in modo eco-friendly.
- Struttura produttiva: macchinari e attrezzature per realizzare i processi chimici di estrazione e lavorazione della cellulosa e per il packaging (a partire da 2026).
- Software gestionali: programmi informatici a supporto delle diverse funzioni aziendali, quali Factorial o SAP.
- Risorse umane e finanziarie: per il primo anno, un team formato da noi alunni della classe con l'ausilio della professoressa e dei dream coaches, oltre agli apporti iniziali di capitale; dal 2026, assunzione dipendenti, aumento di capitale sociale e finanziamenti.
- Sito web e piattaforme di e-commerce per vendere i prodotti e raggiungere il maggior numero possibile di clienti.



# Financial plan

## 2025-2026-2027

### Conto Economico previsionale

|                                                         | 2025        | 2026           | 2027           |
|---------------------------------------------------------|-------------|----------------|----------------|
| <b>Ricavi netti di vendita (Rv)</b>                     | <b>1000</b> | <b>140.000</b> | <b>170.000</b> |
| ± variazioni delle rimanenze di prodotti finiti         | 0           | 3.076          | 2.111          |
| + altri ricavi e proventi della gestione caratteristica | 0           | 9.000          | 10.000         |
| <b>Valore della produzione (Vp)</b>                     | <b>1000</b> | <b>152.076</b> | <b>182.111</b> |
| - costi netti per l'acquisto di materie e merci         | -285        | -16.324        | -21.000        |
| ± variazione delle rimanenze di materie e merci         | 6           | 1.994          | 500            |
| - costi per servizi                                     | -615        | -20.000        | -23.000        |
| - costi per godimento di beni di terzi                  | 0           | -18.000        | -18.000        |
| <b>Valore aggiunto (Va)</b>                             | <b>106</b>  | <b>99.746</b>  | <b>120.611</b> |
| - costi del personale                                   | 0           | -90.000        | -110.000       |
| <b>Margine operativo lordo (EBITDA - Mol)</b>           | <b>106</b>  | <b>9.746</b>   | <b>10.611</b>  |
| - ammortamenti delle immobilizzazioni imm. e mat.       | -20         | -6.020         | -6.020         |
| <b>Reddito operativo (EBIT - Ro)</b>                    | <b>86</b>   | <b>3.726</b>   | <b>4.591</b>   |
| ± risultato della gestione finanziaria                  | 0           | -900           | -600           |
| <b>Risultato economico al lordo delle imposte (Rl)</b>  | <b>86</b>   | <b>2.826</b>   | <b>3.991</b>   |
| - imposte dell'esercizio                                | 0           | -990           | -1.397         |
| <b>Utile (Perdita) dell'esercizio (Re)</b>              | <b>86</b>   | <b>1.836</b>   | <b>2.594</b>   |

### Stato Patrimoniale previsionale

| Impieghi                         | 2025         | 2026          | 2027          | Fonti di finanziamento                       | 2025         | 2026          | 2027          |
|----------------------------------|--------------|---------------|---------------|----------------------------------------------|--------------|---------------|---------------|
| <b>Attivo corrente (Ac)</b>      | <b>966</b>   | <b>16.440</b> | <b>34.460</b> | <b>Debiti a breve scadenza (Db)</b>          | <b>0</b>     | <b>8.568</b>  | <b>15.324</b> |
| Disponibilità liquide (Dl)       | 960          | 1.200         | 3.000         |                                              |              |               |               |
| Disponibilità finanziarie (Df)   | 0            | 10.164        | 23.773        |                                              |              |               |               |
| Rimanenze                        | 6            | 5.076         | 7.687         | <b>Debiti a media e lunga scadenza (Dml)</b> | <b>0</b>     | <b>16.550</b> | <b>19.200</b> |
| <b>Attivo immobilizzato (Im)</b> | <b>80</b>    | <b>31.560</b> | <b>25.540</b> |                                              |              |               |               |
| Immobilizzazioni immateriali     | 80           | 860           | 640           | <b>Patrimonio netto</b>                      | <b>1.046</b> | <b>22.882</b> | <b>25.476</b> |
| Immobilizzazioni materiali       | 0            | 30.700        | 24.900        | Capitale proprio                             | 960          | 21.046        | 22.882        |
|                                  |              |               |               | Utile/perdita d'esercizio                    | 86           | 1.836         | 2.594         |
| <b>Totale Impieghi (Ti)</b>      | <b>1.046</b> | <b>48.000</b> | <b>60.000</b> | <b>Totale Fonti (Tf)</b>                     | <b>1.046</b> | <b>48.000</b> | <b>60.000</b> |

### Flussi di cassa previsti

| Parte I - Dimostrazione delle fonti e degli impieghi         | 2025       | 2026          | 2027         |
|--------------------------------------------------------------|------------|---------------|--------------|
| <b>FLUSSI DI CASSA IN ENTRATA</b>                            |            |               |              |
| <b>Flusso di liquidità derivante dall'attività operativa</b> | <b>100</b> | <b>7.740</b>  | <b>6.800</b> |
| <b>Attività di finanziamento</b>                             | <b>960</b> | <b>35.000</b> | <b>0</b>     |
| <b>Attività di investimento</b>                              | <b>0</b>   | <b>0</b>      | <b>0</b>     |
| <b>FLUSSI DI CASSA IN USCITA</b>                             |            |               |              |
| <b>Attività di finanziamento</b>                             | <b>0</b>   | <b>5.000</b>  | <b>5.000</b> |
| <b>Attività di investimento</b>                              | <b>100</b> | <b>37.500</b> | <b>0</b>     |
| <b>Variazione delle disponibilità liquide</b>                | <b>960</b> | <b>240</b>    | <b>1.800</b> |

### Principali indici di bilancio

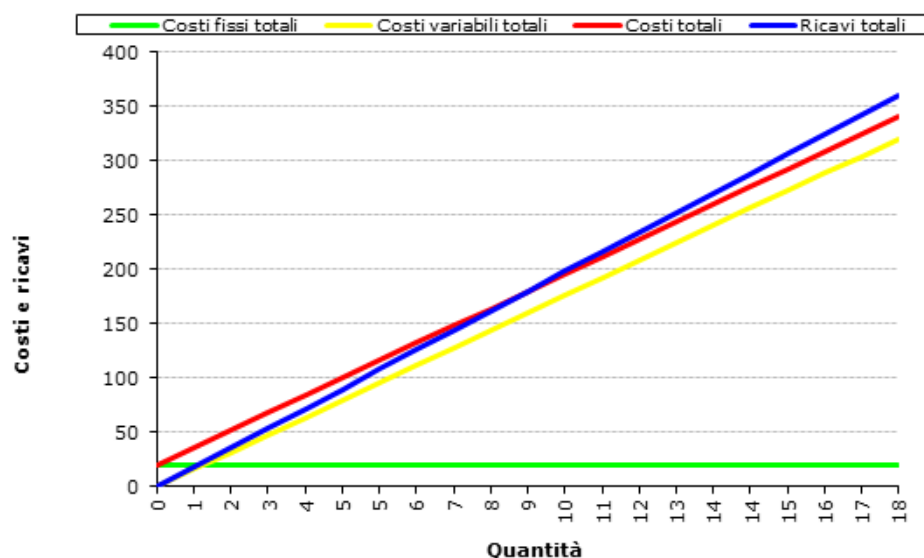
|                                             | 2026   | 2027   |
|---------------------------------------------|--------|--------|
| ROE                                         | 8,72%  | 11,34% |
| ROI                                         | 7,76%  | 7,65%  |
| ROD                                         | 3,58%  | 1,74%  |
| ROS                                         | 2,66%  | 2,70%  |
| incidenza della gestione non caratteristica | 49,28% | 56,50% |
| leverage                                    | 2,28   | 2,62   |
| rotazione degli impieghi                    | 2,92   | 2,83   |
| grado di capitalizzazione                   | 0,91   | 0,74   |
| sostenibilità dell'indebitamento            | 0,64%  | 0,35%  |

# Commento

I prospetti previsionali verificano la fattibilità economico-finanziaria del progetto imprenditoriale MoxiFoam di cui di seguito si sintetizzano i principali aspetti.

Prima di procedere con l'analisi relativa agli anni 2026 e 2027, si precisa che gli importi di bilancio di cui all'esercizio in corso sono riferiti alle attività svolte nell'ambito del progetto promosso da JA Italia, facendo riferimento ad una mini-impresa senza rilevanza giuridica e senza una struttura organizzativa e produttiva definita se non in minima parte. L'anno 2025 è considerato, nell'ambito di quest'analisi, il punto di partenza del progetto imprenditoriale cui si darà piena concretezza a partire dall'anno 2026. Dell'esercizio in corso si rendicontano in termini quantitativo monetari le operazioni compiute sfruttando le strutture già a disposizione (scuola, ambienti familiari ecc.), le competenze personali di noi studenti, nonché quelle del personale dell'Istituto e di chi, a vario titolo, ha contribuito alla realizzazione del nostro prototipo. L'attività svolta quest'anno ci ha permesso di definire il costo unitario di produzione con il metodo del full costing e, conseguentemente, il prezzo di vendita. A partire da questi dati abbiamo definito le previsioni per i prossimi mesi dell'anno in corso e per i prossimi due anni.

MoxiFoam prevede di vendere 50 unità di prodotto entro la fine del 2025 ad un prezzo di 20 euro raggiungendo il break even point già a 9 unità prodotte e vendute. Infatti, i costi totali di produzione per il primo anno sono molto contenuti e quasi tutti variabili se non per il costo sostenuto per la registrazione del marchio (di cui l'ammortamento rappresenta l'unico costo fisso). Infatti, l'estrazione della cellulosa dai mozziconi di sigarette è stata fatta sfruttando il laboratorio di chimica della scuola e sostenendo costi quasi nulli; la cucitura dei cuscini è stata affidata ad una sarta che, essendo la nonna di una di noi, ci ha fatto un prezzo di riguardo; inoltre, non si sono finora sostenuti, né si prevede di sostenere per l'anno in corso costi commerciali e amministrativi, né costi per locali e beni strumentali. Oltre ai costi summenzionati, altri costi di competenza dell'anno 2025 sono quelli per l'acquisto della stoffa e dei materiali per il packaging.



L'attività condotta nell'esercizio in corso è stata il punto di partenza per le previsioni relative a: gli investimenti necessari al processo produttivo (vedi allegato 1) e le relative modalità di finanziamento, i dipendenti da assumere nonché i componenti del reddito di ciascun anno.

# Previsioni 2026-2027

A partire dal 2026 MoxiFoam si costituirà come società vera e propria iscrivendosi al Registro delle Imprese prevedendo la sottoscrizione di capitale sociale per 20.000 euro che si aggiungerà al capitale già sottoscritto nel 2025 e all'eventuale reddito prodotto. Inoltre, per far fronte agli investimenti necessari a realizzare internamente il processo produttivo, si prevede di accendere un finanziamento lending crowdfunding di 15.000 euro della durata di 3 anni con rimborso a quote annuali costanti e tasso d'interesse del 6%.

Si manterrà il prezzo invariato per entrambi gli anni: 20 euro; e per coprire i nuovi e maggiori costi si stima di produrre e vendere 7.000 cuscini nel 2026 e 8.500 nel 2027 con la prospettiva di diminuire da un anno all'altro il costo unitario industriale pur migliorando la qualità del prodotto e di avere un aumento fisiologico dei costi commerciali e amministrativi.

Sulla base degli indici di bilancio, si prevede una buona redditività del capitale investito (ROI) pari al 7,76% nel 2026 e al 7,65% nel 2027 (sostanzialmente invariato), nonostante una scarsa redditività delle vendite (ROS 2,66% nel 2026 e 2,70% nel 2027) dovuta agli elevati costi di produzione, in particolare al costo del personale (rispetto al quale sarà necessario migliorare la produttività del lavoro), al costo per l'affitto dei locali e per il leasing dell'automezzo aziendale. La scarsa redditività delle vendite sarà comunque compensata dall'efficienza che prevediamo di ottenere nell'utilizzo delle risorse disponibili (indice di rotazione degli impieghi 2,92 nel 2026 e 2,83 nel 2027).

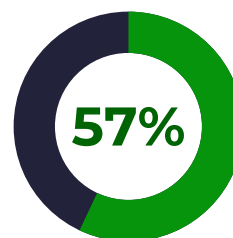
La redditività del capitale investito concorrerà in modo positivo a determinare l'altrettanto buona redditività del capitale proprio (ROE) che si prevede pari all'8,72% nel 2026 e all'11,34% nel 2027. A determinare il buon livello del ROE in entrambi gli anni sarà anche l'effetto moltiplicatore dell'indebitamento, dato l'ampio margine positivo tra ROI e ROD che prevediamo di confermare anche nel 2027. Oltre ad essere conveniente, l'indebitamento sarà molto sostenibile (indice di sostenibilità dell'indebitamento: 0,64% nel 2026, 0,35% nel 2027); infatti, l'incidenza negativa degli interessi passivi risulta ampiamente compensata e in diminuzione da un anno all'altro. La minore incidenza negativa della gestione non caratteristica, in particolare di quella finanziaria, sarà il fattore trainante dell'aumento del ROE nel 2027.

La struttura patrimoniale si prevede equilibrata in entrambi gli anni: l'attivo immobilizzato coperto interamente dal capitale permanente e, di conseguenza, i debiti a breve coperti interamente dalle risorse liquide, prontamente liquidabili e che si renderanno liquidabili nel breve termine. La composizione delle fonti e degli impieghi evidenzia, nel primo anno, una maggiore incidenza dell'attivo immobilizzato dovuta agli investimenti effettuati nell'anno per i beni strumentali (macchinari, attrezzature, arredamento oltre al sostenimento dei costi d'impianto) e una trascurabile esposizione all'indebitamento, che, per quanto detto sopra, fa da leva finanziaria positiva al ROE. La composizione fonti impieghi cambierà nel secondo anno in cui l'attivo corrente avrà un'incidenza maggiore dell'attivo immobilizzato e il capitale di debito aumenterà in rapporto al capitale proprio. Infatti, nel 2027 non si prevedono nuovi investimenti in beni strumentali, si continuerà a prendere in affitto i locali e in leasing l'automezzo aziendale. L'aumento del capitale di debito sarà dovuto principalmente all'aumento dei debiti a breve scadenza e dei debiti per TFR.

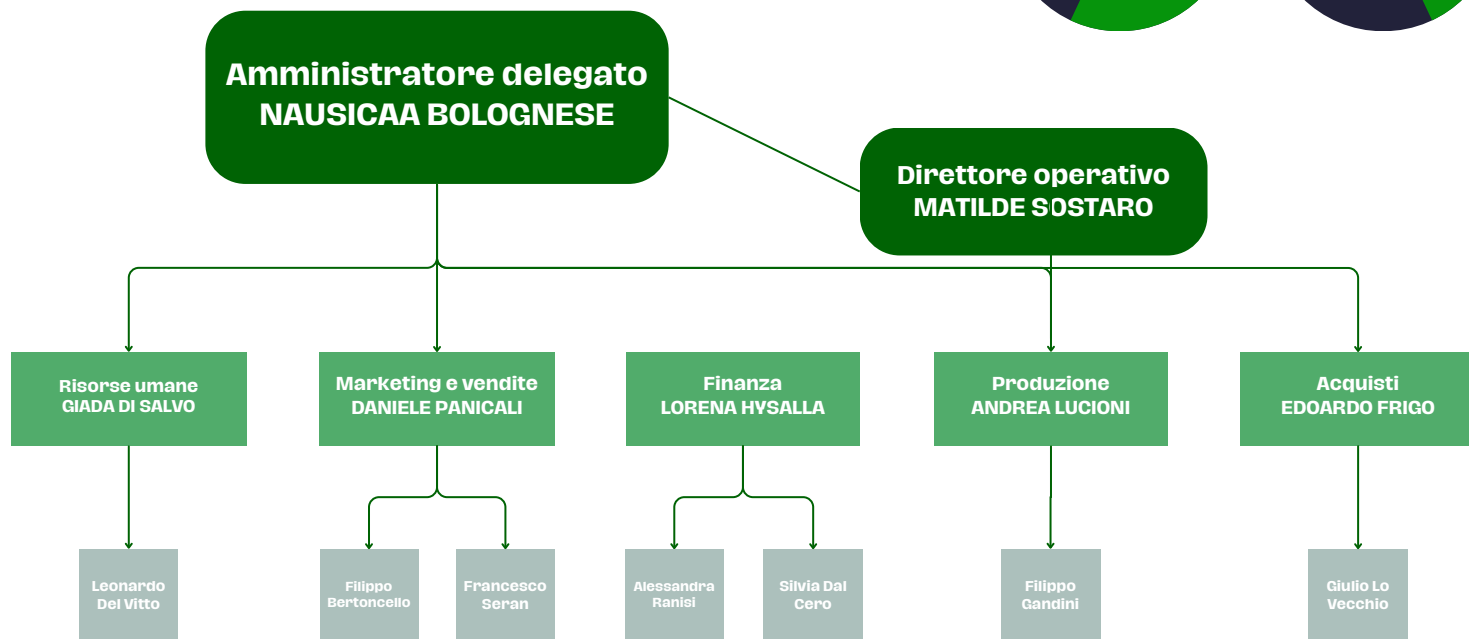
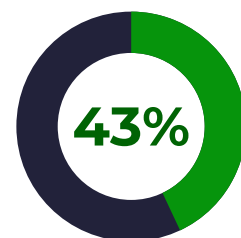


# Composizione del Team

Male Employee



Female Employee



Durante il progetto abbiamo sfruttato le nostre competenze sul piano creativo, per esempio abbiamo saputo utilizzare programmi di progettazione grafica come Miro e Canvas. Inoltre, abbiamo lavorato in gruppo in modo organizzato e preciso. Ci siamo occupati anche di creare i canali social, il sito e poi di gestirli ed aggiornarli. Per quanto riguarda la parte economico-finanziaria, abbiamo sfruttato le conoscenze acquisite in ambito di contabilità e bilancio, business plan e strumenti di marketing.

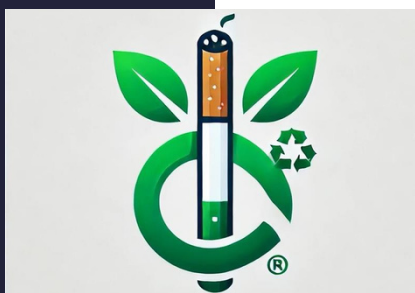
## Contact Us



moxifoam

**Visita il nostro sito!**

<https://sites.google.com/view/moxi-foam/home>



## Thank You

