

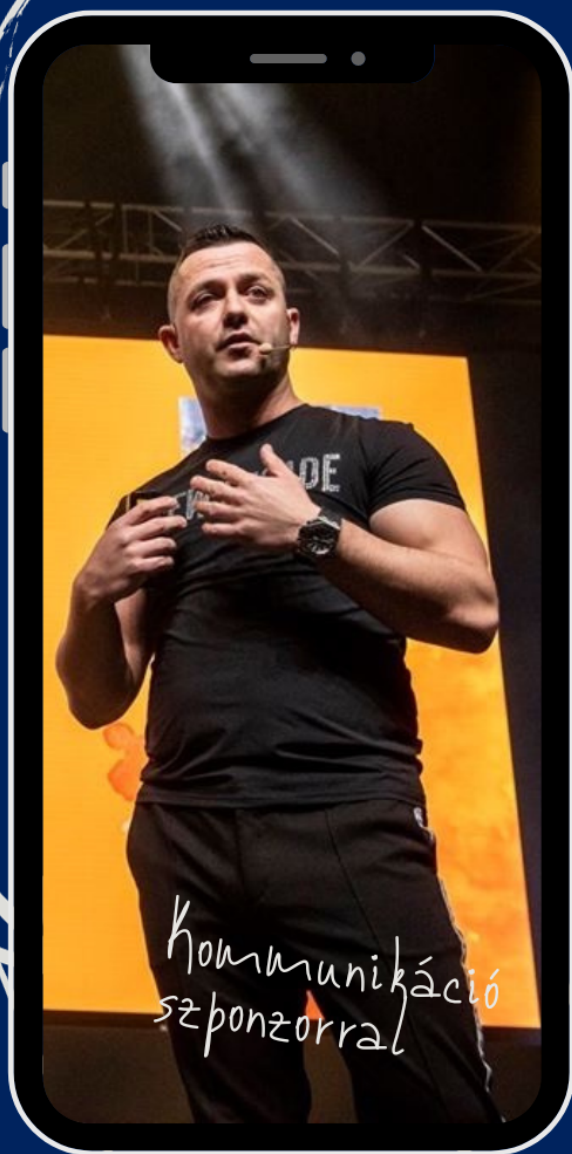
Pozitív Önbeszéd

S.M.A.R.T célok

Túlzott
érzelmi
kötelék

Empátia
fontossága

Kritika
kezelése



Kommunikáció
szponzorral

HOGYAN NÖVELD AZ ÖNBIZALMAD ÉS LEGYÉL SIKERES A NETWORK MARKETINGBEN

WWW.EGYEDVIKTOR.HU

1

ÖNBESZÉD POZITÍV IRÁNYÍTÁSA
A NETWORKING SORÁN

2

SMART CÉLKITŰZÉS NETWORKERKÉNT

3

FÓKUSZ A KISEBB CÉLOKRA

4

HOBBI VAGY ÜZLETKÉNT KEZELED

5

ÉRZELMI KAPCSOLÁS AZ EREDMÉNYEKHEZ

6

BIZONYOSSÁG MEGSZERZÉSE A CÉG,
A TERMÉKEK ÉS AZ IPARÁG IRÁNT

7

FOKOZATOS AKTIVITÁS EMELÉSE

8

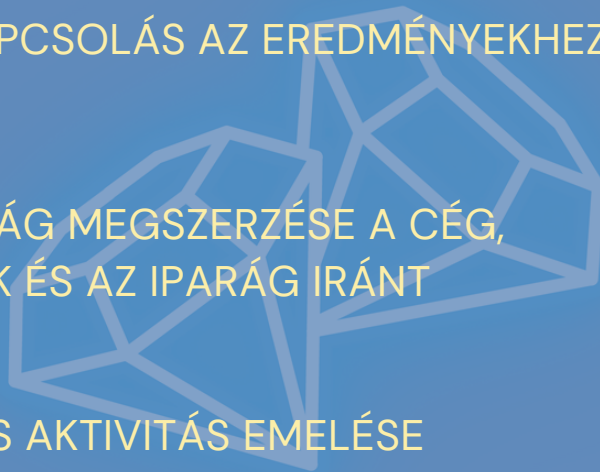
EMPÁTIA AZ ÖNBIZALOM
NÖVELÉSÉBEN KULCSFONTOSÁGÚ

9

KRITIKA KEZELÉSE NETWORKERKÉNT

10

KOMMUNIKÁCIÓ A SZPONZORRAL ÉS A
RENDEZVÉNYEKEN VALÓ RÉSZVÉTEL



ÖNBESZÉD POZITÍV IRÁNYÍTÁSA A NETWORKING SORÁN

1



Pozitív önbeszéd és az önbizalom

Az önbizalom és az önbeszéd között szoros kapcsolat van. A negatív önmegítélés és a saját teljesítmény kételkedése hozzájárulhat az önbizalom hiányához, míg a pozitív önbeszéd és az önértékelés javításával nőhet az önbizalom a networkerek életében.

Az önbeszéd hatása az önbizalomra

Az önbeszéd alakítja azt a belső narratívát, amit a networker magában hordoz. Ha az önbeszéd negatív, önkritikus és önmegítélés irányába hajlik, az alááshatja az önbizalmat. Ellenkező esetben, a pozitív önbeszéd erősítheti az önbizalmat és a kapcsolatépítést.

1

Önbizalom erősítő kijelentések: A networkereknek érdemes rendszeresen használni pozitív kijelentéseket, amik megerősítik önbizalmukat, például: "Képes vagyok értéket teremteni másoknak" vagy "Az én tapasztalatom és kapcsolataim értékesek."

Megoldás-fókuszú gondolkodás: A pozitív önbeszédre való összpontosítás segít abban, hogy a networker ne csak problémákat lásson, hanem megoldásokat is találjon. A pozitív kihívásokhoz való hozzáállás erősíti az önbizalmat.

Önismeret és önértékelés fejlesztése: Az önbizalom növeléséhez fontos az önismeret fejlesztése. A networkernek érdemes megismerni és elismerni saját erősségeit és képességeit, és erre építkezni a networking során.

Hiteles kommunikáció: A pozitív önbeszéd nem csak belső, hanem külső hatással is lehet a networkerekre. Hiteles kommunikációval és önbizalommal tudják átadni üzenetüket és kapcsolatokat építeni.

Önreflexió és fejlődés: Az önbeszéd révén a networker képes az életén keresztül történő tanulásra és fejlődésre összpontosítani, ami hosszú távú önbizalomnövekedést hozhat.

SMART CÉLKITŰZÉS

2



A SMART célkitűzés egy hatékony és strukturált módszer, amely segít célokat hatékonyabban megfogalmazni és elérni.

A SMART egy rövidítés, amely az alábbi öt kritériumra utal: Specifikus (Specific), Mérhető (Measurable), Elérhető (Achievable), Releváns (Relevant) és Időzített (Time-bound).

Ezen kritériumok alkalmazásával a célok konkrétabbak, elérhetőbbek és könnyebben nyomon követhetők lesznek. A network marketing terén a SMART célkitűzés különösen fontos lehet a sikeres vállalkozás szempontjából.

2

Specifikus (Specific): A célnak pontosnak és konkrétnek kell lennie. Például, egy általános cél lehetne: "Több üzleti kapcsolatot szeretnék építeni a network marketingben." Ezzel szemben egy specifikus cél lehet: "Szeretnék 10 új üzleti kapcsolatot építeni a következő hónapban."

Mérhető (Measurable): A cél olyan mértékegységben vagy számadatban fogalmazódik meg, amely lehetővé teszi a fejlődés nyomon követését. Egy mérhető cél például: "Havonta 5 új ügyfelet szeretnék megszerezni."

Elérhető (Achievable): A cél reálisan megvalósíthatónak kell lennie. Az elérhetőség azt jelenti, hogy az adott körülmények között és erőforrásokkal a célt megvalósíthatóvá teszik. Például, egy elérhető cél lehet: "Az elkövetkező negyedévben havonta egy olyan új termékajánlatot hozok létre, amely érdeklődést generál a meglévő ügyfelek körében."

Releváns (Relevant): A célnak kapcsolódnia kell a network marketing tevékenységhez és a hosszú távú célokhoz. Egy releváns cél például: "Az elkövetkező év során szeretnék olyan tréningeken részt venni, amelyek segítenek növelni az értékesitésemet és a kapcsolataimat."

Időzített (Time-bound): A célkitűzésnek rendelkeznie kell egy határidővel vagy időkerettel. Az időzített cél segít fenntartani a motivációt és megakadályozza a halogatást. Például: "Az elkövetkező három hónap során hetente legalább egy új kapcsolatot fogok létesíteni az online networkelésen keresztül."

3

MIÉRT FÓKUSZÁLJ KISSEBB CÉLOKRA



Sikerek rendszeressége: A kisebb célok elérése lehetővé teszi a rendszeres sikerek megtapasztalását. Az elérhető kisebb eredmények megadják a networker számára a folyamatos visszajelzést és a pozitív sikerélmények sorozatát. Ez megerősíti az önbizalmat, mivel a networker rendszeresen látja a saját képességeit és eredményeit.

Bizonyíték az előrehaladásra: A kisebb célok elérése nyomon követhető előrehaladást eredményez. A networker láthatja, hogy milyen mértékben közeledik a célokhoz, és milyen eredményeket ért el. Ez a látható előrehaladás megerősíti az önbizalmat, mivel a networker tudja, hogy halad a céljai felé.

3

Cselekvésorientáltság: A kisebb célok elérése motiválja a cselekvést. Az elérni kívánt kisebb eredmények megvalósítása célirányos lépéseket igényel. A cselekvésorientáltság és a tevékenységek végrehajtása megerősíti az önbizalmat, mivel a networker látja, hogy saját erőfeszítéseivel éri el a célokat.

Kudarok kezelése: A kisebb célok elérésekor előfordulhatnak kudarcok vagy nehézségek, de ezek kisebb mértékűek és kevésbé demotiválóak lehetnek. A networkernek lehetősége van arra, hogy kudarcokat kezeljen, tanuljon belőlük, majd új célokat tűzzön ki. A kudarcok kezelésének képessége hozzájárul az önbizalom növeléséhez.

Növekvő kompetencia és önbizalom: Ahogy a networker fókuszál a kisebb célokra és eléri őket, növekszik az önbizalma a saját képességeiben és kompetenciájában. Az önbizalom növekedése hozzájárulhat a nagyobb célok eléréséhez, mivel a networker magabiztosabban és hatékonyabban kezelheti az új és nagyobb kihívásokat.

HOBBI VAGY ÜZLETKÉNT KEZELD

4



A network marketinget hobbyként kezelni is lehetőséget kínál a személyes fejlődésre és a pozitív élményekre, de vannak olyan tényezők, amelyek miatt ez a megközelítés nem mindig a legmegfelelőbb a hosszú távú siker vagy az önbizalom növelése szempontjából:

Kevésbé elkötelezett munka: Ha valaki a network marketinget hobbyként kezeli, lehet, hogy kevésbé elkötelezett vagy motivált a hosszú távú célok elérése érdekében. Ennek eredményeként az önbizalma nem nő olyan gyorsan vagy hatékonyan, mint azoké, akik hosszú távú üzleti célokat tűznek ki.

Kevésbé prioritás: A hobbyként kezelt network marketing gyakran más fontos élethelyzetek mögé kerül. Ha valaki nem prioritásként kezeli, az azt jelenti, hogy kevesebb időt és energiát fordít rá, ami negatívan befolyásolhatja az önbizalmát és az eredményeit.

4

Kevésbé cselekvésorientált: A hobby gyakran a pihenést és szórakozást szolgálja. Ennek eredményeként valaki a network marketing tevékenységet kevésbé tekintheti cselekvésorientáltnak, és kevésbé lesz hajlandó erőfeszítéseket tenni a céljai elérése érdekében.

Kevesebb komolyabb befektetés: A hobbyként kezelt network marketing gyakran nem jár komolyabb anyagi vagy időbeli befektetésekkel. Ez azt jelentheti, hogy a networker kevésbé hajlandó beruházni az üzletébe vagy saját fejlődésébe, ami visszafoghatja az önbizalma növekedését.

Fontos megjegyezni, hogy a network marketing hobbyként történő kezelése is értékes és élvezetes lehet, és a személyes célok és körülmények függvényében változhat a megfelelő megközelítés. Azonban, ha az önbizalom növelése a cél, akkor fontos figyelembe venni azokat a tényezőket, amelyek hátráltathatják ebben a megközelítésben, és mérlegelni, hogy szükség van-e a network marketing üzletként való kezelésére a hatékonyabb eredmények és önbizalom növekedése érdekében.

4

AZ ÜZLETKÉNT VALÓ KEZELÉS ELŐNYEI



Magasabb elkötelezettség: Az üzletként való kezelés magasabb szintű elkötelezettséget igényel a network marketing tevékenység iránt. Az eredmények elérése és a siker elérése érdekében a networker hajlandó keményebben dolgozni és több időt és energiát szánni a tevékenységre.

Célok és stratégia: Az üzletként való kezelés segít meghatározni és kitűzni a konkrét célokat és stratégiát. A networker tudja, hogy miért és hogyan működik a network marketing, és ennek megfelelően cselekszik. Ez növeli az önbizalmat, mivel a networker láthatja a terveinek végrehajtásának értelmét.

4

Komolyabb befektetés: Az üzletként való kezelés gyakran maga után vonja a komolyabb anyagi és időbeli befektetéseket. Az ilyen befektetések hozzájárulhatnak a networker szakmai fejlődéséhez és hatékonyabb munkájához, ami megerősíti az önbizalmat.

Több pénzügyi motiváció: Az üzletként való kezelés magasabb pénzügyi motivációt is eredményezhet. A networkernek lehetősége van arra, hogy tiszta pénzügyi célokat tűzzön ki, és azok elérése érdekében munkálkodjon. A pénzügyi siker és a jutalmazás megerősítheti az önbizalmat.

Professzionális kapcsolatok: Az üzletként való kezelés hozzásegíthet a networkerhez a profi kapcsolatok kiépítéséhez. Az üzleti kapcsolatok és a szakmai hálózat fejlesztése előmozdíthatja az üzleti siker elérését és az önbizalom növekedését.

Fejlődés és tanulás: Az üzletként való kezelés során a networker hajlandó folyamatosan fejlődni és tanulni. Az új ismeretek és készségek megszerzése megerősítheti az önbizalmat, mivel a networker képes a saját szakmai fejlődését követni.

ÉRZELMI KAPCSOLODÁS AZ EREDMÉNYEKHEZ

5



Túlzott stressz és nyomás: Ha túlzottan érzelmi kapcsolódsz az eredményekhez, akkor könnyen kialakulhat szorongás és stressz, mivel folyamatosan aggódsz az eredmények miatt. Ez a folyamatos nyomás demotiváló hatással lehet rád, és negatívan befolyásolhatja az önbizalmadat.

Kudarc kezelése: Ha erőteljesen érzelmi kapcsolódsz az eredményekhez, akkor a kudarcok és nehézségek nehezebben kezelhetők lehetnek. Ha az eredményekkel azonosítod magad, akkor egy kudarc személyes kudarcnak érezhető, ami megsértheti az önbizalmat.

5

Elégedetlenség: Túlzott érzelmi kapcsolódás esetén az elégedetlenség gyakran kialakulhat, mivel sosem érzed majd eléggé jónak az eredményeket. Ez az elégedetlenség negatívan befolyásolhatja az önbizalmat és a mentális egészséget.

Közvetlen hatások nélküli frusztráció: Ha erőteljesen érzelmi kapcsolódsz az eredményekhez, akkor minden kis változás vagy eredmény hiány nyomást gyakorolhat rád. Ez frusztráló lehet, különösen, ha nincs közvetlen hatásod az eredményekre.

Az érzelmi kapcsolódás kiegyensúlyozott kezelése tehát fontos lehet. A cél az, hogy motiváltságot adjon és boldogságot hozzon, de ne terhelje túl stresszel és nyomással. Az önbizalom és mentális egészség szempontjából fontos lehet, hogy megfelelő egyensúlyt találj az érzelmi kapcsolódás és a racionalitás között, hogy hatékonyan kezeld az eredményeket és a kihívásokat.

BIZONYOSSÁG MEGSZERZÉSE A CÉG, A TERMÉKEK...



Profizmus és szakértelem kifejezése: Amikor pontosan ismered a cég, a termékek és az iparágat, képes leszel profin és szakértőként fellépni. Az információk és tudás birtokában magabiztosan kommunikálhatsz a potenciális ügyfelekkel és leendő partnerként érintkezőkkel. Ez növeli az önbizalmat, mivel tudod, hogy tudod, miről beszélsz.

Hitelesség és megbízhatóság: A bizonyosság hozzájárul a hitelességedhez és megbízhatóságodhoz. Az ügyfelek és leendő partnerek inkább megbíznak és hitelesnek tartanak olyan embereket, akik ismerik és megértik a termékeket és az iparágat. Ez növeli az önbizalmat, mivel erősíti a kapcsolataidat.

6

Hatékony kommunikáció: A cég és a termékek mély ismerete segíti a hatékony kommunikációt. Amikor jól érted és tudod bemutatni a termékeket, könnyebben meggyőzheted és informálhatod az érdeklődőket. Hatékony kommunikáció eredményezhet sikeresebb üzleteket és növelheti az önbizalmat.

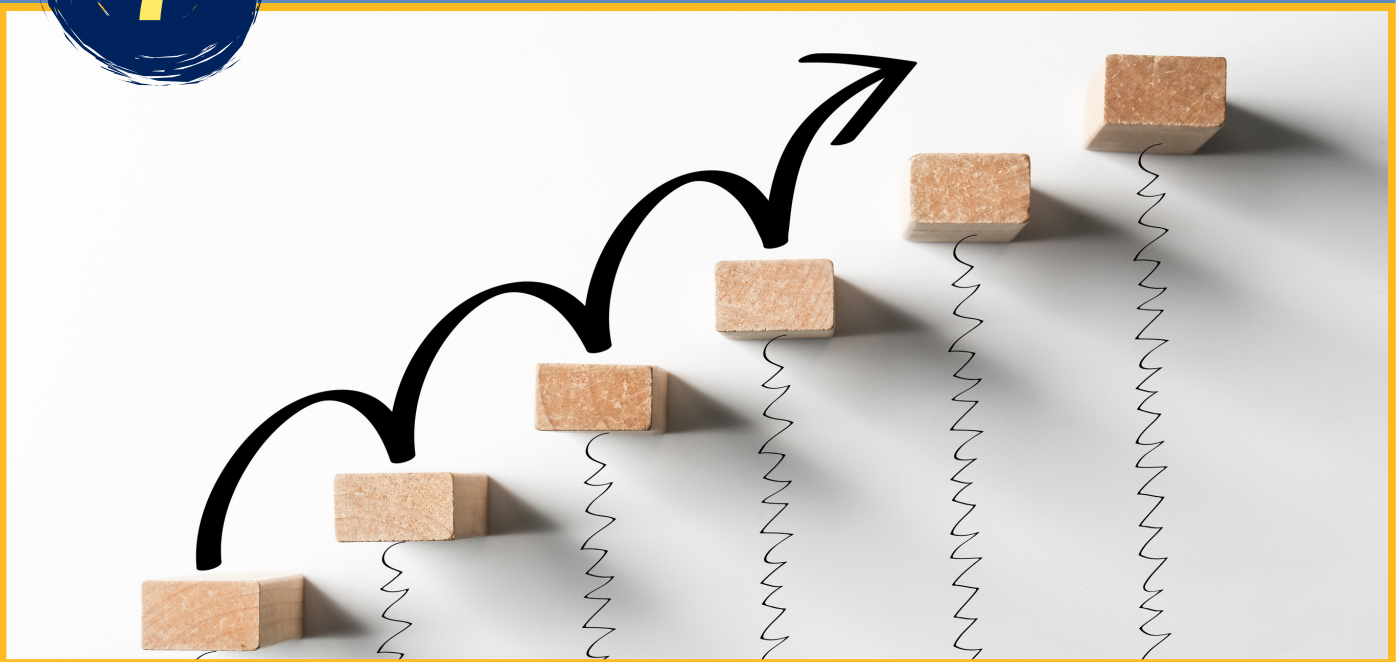
Önállóság és döntéshozatali képesség: Az alapos ismeretek révén képes leszel saját döntéseket hozni, és önállóan dolgozni. Az önállóság erősítheti az önbizalmat, mivel megtanít a saját utadon járni és saját döntéseket hozni.

Kihívások kezelése: Amikor mély ismerettel rendelkezel a cég és az iparág működéséről, könnyebben tudsz reagálni a kihívásokra és problémákra. A problémamegoldó készségek és a nehézségek kezelése pozitívan hat az önbizalomra, mivel megerősíti, hogy képes vagy a kihívásokkal szembenézni.

Versenyelőny megszerzése: A cég, a termékek és az iparág mély ismerete versenyelőnyt jelenthet a többi networkerrel szemben. A versenyelőny megszerzése és megtartása megerősítheti az önbizalmat, mivel tudod, hogy te rendelkezel azzal az előnnyel, amely lehetővé teszi a sikeresebb teljesítményt.

FOKOZATOS AKTIVITÁS EMELÉSE

7



Fontos az önbizalom növelése szempontjából az alábbiakban bemutatom, miért van jelentősége ennek:

Pozitív visszajelzések gyűjtése: Az aktivitás fokozatos emelése lehetővé teszi, hogy pozitív visszajelzéseket gyűjts. Minél több pozitív eredményt érsz el, annál nagyobb önbizalmat fogsz építeni. Az elvégzett munka és az elért eredmények erősítik az önbizalmat.

Tapasztalatok szerzése: Az aktivitás növelése során több tapasztalatot szerezhetsz a network marketing területén. A gyakorlat és a tapasztalat segít abban, hogy jobban értsd a folyamatokat, a célcsoportokat és a hatékony stratégiákat. A növekvő tapasztalat megerősíti az önbizalmat.

7

Készségek fejlesztése: Az aktív munka során fokozatosan fejlesztheted a szükséges készségeidet. A kommunikációs, értékesítési és vezetői készségek kialakítása pozitívan hat az önbizalomra, mivel láthatod, hogy képes vagy fejlődni és megtanulni új dolgokat.

Kitartás és motiváció: Az aktivitás fokozatos emelése során kitartást és motivációt fejlesztesz. Amikor egyre több munkát és időt szánsz a network marketingre, megtanulod, hogyan birkózz meg a kihívásokkal és maradj elkötelezett a céljaid elérésében. A kitartás és motiváció pozitívan hat az önbizalomra.

Növekvő önbizalom: A pozitív eredmények, a tapasztalatok és a fejlesztett készségek mind hozzájárulnak az önbizalom növekedéséhez. Minél több munkát fektetsz a network marketingbe, annál inkább nő az önbizalmaid, mivel érzed, hogy a te képességeid és elkötelezettséged határozza meg a sikerességedet.

Sikerélmények: Az aktivitás növelése során egyre több sikerélményt tapasztalsz. Az elérni kívánt célok elérése megerősíti az önbizalmat, és motivál a további eredmények elérésére.

EMPÁTIA AZ ÖNBIZALOM NÖVELÉSÉBEN



A következőkben részletezem, hogyan segíthet az empátia az önbizalom növelésében a networkerek számára:

Mélyebb kapcsolatok kialakítása: Az empátia képessé teszi a networkereket arra, hogy mélyebben kapcsolódjanak másokhoz. Amikor valaki empátiát mutat a kapcsolatai iránt, akkor a másik fél jobban értékeli és közelebb érzi magához a networkert. Az erős és mély kapcsolatok hozzájárulnak az önbizalom növeléséhez, mivel a networker tudja, hogy bízhat és számíthat azokra, akiket megszerezett.

Hatékony kommunikáció: Az empátia segíti a networkereket abban, hogy jobban megértsék mások szükségleteit és elvárásait. Ennek eredményeként hatékonyabban tudnak kommunikálni, mivel képesek lesznek alkalmazkodni a beszélgetőpartnerhez. A sikeres kommunikáció növeli az önbizalmat, mivel a networker tapasztalja, hogy képes hatékonyan kifejezni magát és megérteni másokat.

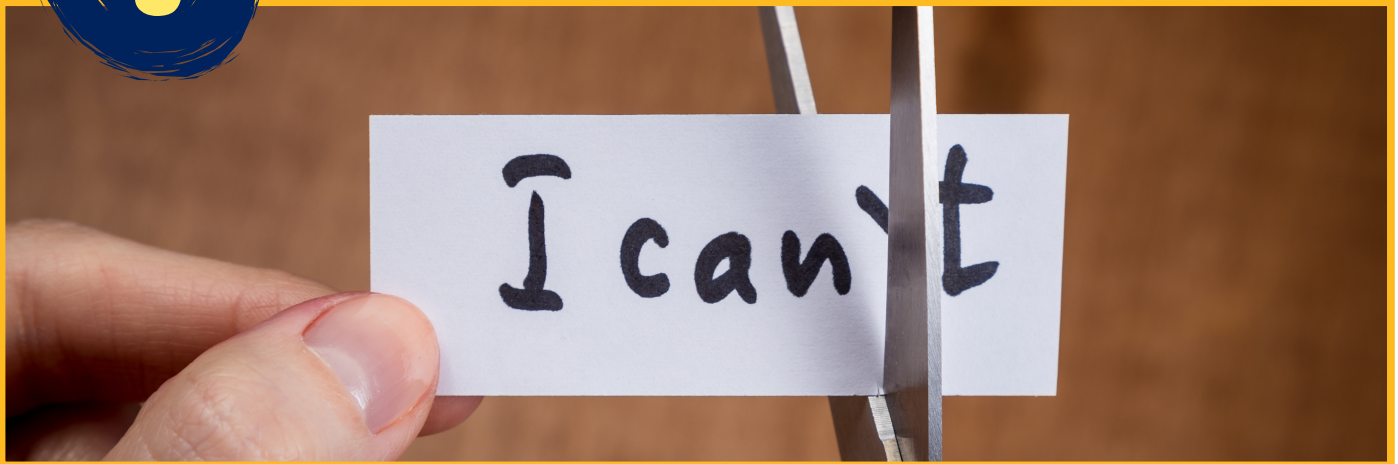
Problémamegoldás és konfliktuskezelés: Az empátia segíti a networkereket abban, hogy hatékonyabban kezeljék a problémákat és konfliktusokat. Amikor valaki képes empátiával meghallgatni és megérteni mások álláspontját, akkor könnyebben jut konstruktív megoldásokhoz. A konfliktusok hatékony kezelése és problémamegoldás növeli az önbizalmat, mivel a networkernek megvan a képessége a nehéz helyzetek kezelésére.

Hitelesség és megbízhatóság: Az empátia hozzájárul a networker hitelességéhez és megbízhatóságához. Az emberek hajlamosak megbízni és támogatni azokat, akik empátiát mutatnak irántuk. A megbízhatóság és hitelesség megerősíti az önbizalmat, mivel a networker tudja, hogy számíthatnak rá.

Személyes fejlődés és növekedés: Az empátia támogatja a networkereket abban, hogy fejlődjenek és növekedjenek személyesen. Az empátia lehetővé teszi számukra, hogy jobban megértsék saját érzelmeiket és azokat az érzéseket, amelyek az önbizalom alapját képezik. Az önismeret növekedése hozzájárul az önbizalom növeléséhez.

KRITIKA KEZELÉSE NETWORKERKÉNT

9



Az alábbiakban néhány taktika és gyakorlati tanács található a kritika kezelésére és az önbizalom megőrzésére építő kritikaként.

Ne vegyél kritikát személyeskedésnek: Elsődlegesen érdemes megérteni, hogy a kritika nem személyeskedés. Az emberek véleménye különböző lehet, és a kritika sokszor az adott helyzet vagy termék iránti érzéseik kifejezése. Ne vegyél minden kritikát támadásnak vagy személyes támadásnak.

Hallgass és tanulj: Hallgasd meg a kritikus észrevételeit, és próbáld meg megérteni, hogy mi az, amit mondanak. Lehet, hogy reális vagy hasznos észrevételeik vannak. Az építő kritika lehetőséget nyújt az előrelépésre és a fejlődésre.

Kérdezz vissza: Ha nem érted teljesen a kritikát, kérdezz vissza, hogy tisztázd a kritikus álláspontját. Az őszinte párbeszéd segíthet abban, hogy pontosan megtudd, miért érezte úgy a kritikus, amit mondott.

Vizsgáld meg a kritika alapjait: Azon gondolkodj, hogy van-e valós alapja a kritikának. Ha úgy érzed, hogy igazságtalanul bírálják, ne törődj meg vele. Az önbizalom megőrzése azzal is összefügg, ha felismered, mikor van igazad.

9

Pozitív hozzáállás: Próbáld pozitív hozzáállást megtartani a kritikával szemben. Gondold végig, hogyan használhatod a kritikát fejlődésedre, és hogyan teheted jobbbá a networking tevékenységedet.

Ne reagálj indulatokból: Az indulatos reakciók gyakran készíthetnek rosszul megválaszolt kritikára. Tartsd meg a nyugalmad, és ne reagálj dühösen vagy defenzíven. Inkább higgadtan és meggondoltan válaszolj.

Használd a kritikát fejlődésre: Ha a kritika valós és hasznos, használd azt a fejlődésedre. Dolgozz azon, hogy megszüntesd a hiányosságokat, és javítsd a teljesítményed a networking területén.

A visszautasítás kezelésekor is hasonló elvek alkalmazhatók:

Ne vedd személyeskedésnek: A visszautasítás egy része a network marketing természetes velejárója. Ne vedd személyeskedésnek vagy vereségnek. Minden visszautasítás tanulságot hordoz magában.

Vizsgáld meg az okokat: Próbáld megérteni, hogy miért utasították vissza az ajánlatodat vagy lehetőségedet. Az okok megértése segíthet abban, hogy fejleszteni tudj a hibáidon és jobban felkészülni a következő alkalomra.

Ne add fel: A visszautasítások hozzátartoznak a network marketinghez. Ne add fel a networking tevékenységet egy visszautasítás miatt.

Tartsd meg a kitartásodat és próbálkozz újra.

KOMMUNIKÁCIÓ A SZPONZORRAL ÉS A RENDEZVÉNYEKEN VALÓ RÉSZVÉTEL

10



Önbizalom a szponzorral való kapcsolatban: Ha magabiztos vagy, amikor a szponzoroddal kommunikálsz, az elősegítheti a hatékonyabb együttműködést és kommunikációt. A magabiztosság növelheti az önbizalmadat abban, hogy értékes tagja vagy a csapatnak, és képes vagy hozzájárulni a közös célokhoz.

Rendezvényeken való részvétel: A rendezvényeken való részvétel gyakran fontos része a network marketingnek, és itt az önbizalom kulcsfontosságú. Ha magabiztos vagy, amikor új emberekkel találkozol, könnyebben teremthetsz kapcsolatokat, és hatékonyabban tudod bemutatni a termékeket vagy az üzleti lehetőséget.

Önbizalom a bemutatók során: A rendezvényeken lehetőséged van bemutatni a termékeket vagy az üzleti lehetőséget, és magabiztos fellépésre van szükség. Az önbizalom segít abban, hogy hatékonyabban kommunikálj és meggyőzd az embereket arról, hogy csatlakozzanak hozzád.

10

Kapcsolatépítés: Az önbizalom hozzájárul a hatékony kapcsolatépítéshez. Az emberek vonzódnak azokhoz, akik magabiztosak és pozitívak. Az önbizalom segít az emberekkel könnyebben közeledni és megnyerni a bizalmukat.

Kihívások kezelése: A rendezvényeken gyakran szembesülsz kihívásokkal, például azzal, hogy új emberekkel kell találkoznod vagy nyilvánosan beszélned. Az önbizalom segít a kihívások leküzdésében, és magabiztosan állsz ellen a stressznek vagy a bizonytalanságnak.

Eredmények elérése: Ha magabiztos vagy, a rendezvényeken nagyobb valószínűséggel éred el a kitűzött célokat. Az önbizalom növeli az elkötelezettséget és a motivációt, ami sikeresebbé tesz a rendezvényeken való részvétel során.

Összességében az önbizalom rendkívül fontos a network marketingben és az üzleti életben.

A magabiztosság segít hatékonyan kommunikálni, kapcsolatokat építeni, kihívásokat kezelni és eredményeket elérni.

Az önbizalom növelése hozzájárul a sikerhez a szponzorral való kapcsolatban és a rendezvényeken való részvétel során.



KÖVESS BE HASONLÓ TARTALMAKÉRT
👇 KATTITNS A SZÖVEGRE 👇

FACEBOOK → VIRTUALISMENTOR

INSTAGRAM → VIKTOR_EGYED_ONLINEDADDY

TIKTOK → @EGYEDVIKTORCOACH

WEBOLDAL → WWW.EGYEDVIKTOR.HU

