



Čo robíš na
Facebooku
zle

- a ako to zmeniť

e-book pre maklérov ZADARMO

5 zásadných chýb, ktoré bránia maklérom získať zakázky (a ako ich jednoducho odstrániť)

Úvod

Máš sociálne siete. Príspevky tiež. Ale zakázky neprichádzajú?

To je častá realita. Väčšina maklérov robí – najmä na Facebooku – niekoľko zásadných chýb, a ani o tom nevie. Tento stručný e-book ti ukáže

5 najčastejších prešľapov, ktoré zabíjajú tvoj dosah aj dôveru. A hlavne: ukážem ti, **ako to zmeniť**.

✗ CHYBA 1: Funguješ len na osobnom profile

Osobný profil je skvelý pre vzťahy, ale nie pre biznis. Bez firemnej stránky:

- ✓ nemôžeš cieľiť reklamu
- ✓ nezískaš relevantných fanúšikov
- ✓ pôsobíš menej profesionálne

👉 Ako to zmeniť:

Založ si firemnú stránku na **Facebooku a LinkedIne**. Nech je jasné, že si maklér. Využi obe platformy – oslovíš rôzne typy ľudí a zvýšiš šancu na zákazky.

❌ CHYBA 2: Zdieľaš hlavne ponuky

Predávaš byty – ale **nepredávaš seba**. Ak len zdieľaš inzeráty a stále niečo ponúkaš, fanúšikov to nebaví. A majitelia ťa nezačnú vnímať ako človeka, ktorému by zverili predaj.

👉 **Ako to zmeniť:**

Zdieľaj aj **obsah s pridanou hodnotou** – napr. tipy, realitné know-how, príbehy z praxe. A hlavne informácie o tom, čo sa deje na realitnom trhu. Ukáž, že rozumieš trhu. Ľudia nechcú katalóg, chcú makléra, ktorému dôverujú.



✗ CHYBA 3: Nemáš uvedené, že si maklér

78 % maklérov nemá na Facebooku uvedené, čo robia + ich kontaktné údaje vrátane webovej stránky.

Bez toho **nikto netuší, čím sa živíš**. Ľudia si ťa nemôžu preveriť.

A prichádzaš o kontakty, za ktorými sa skrýva biznis.

👉 Ako to zmeniť:

Uprav si profil a stránku – jasne napíš, že si realitný maklér. Pridaj aj kontakty, mesto, kde pôsobíš, a odkaz na web. Nech ťa ľudia ľahko nájdú a kontaktujú.



✖ CHYBA 4: Tvoje príspevky nemajú hodnotu

Zdieľaš selfies z kancelárie, ponuky, fotky nehnuteľností? Super, ale to nestačí.

👉 **Ako to zmeniť:**

Ľudia chcú **praktické informácie o trhu, daniach, financovaní, prevode, chybách pri predaji**. Daj im to. Stačí krátke tipy 2× týždenne – vytvoríš dojem odborníka. A ten ťa predáva tým správnym spôsobom.



✗ CHYBA 5: Nie si pravidelný a konzistentný

Mesiac postuješ, potom ticho. A stále dokola.
To je, akoby si každý mesiac začínal odznova.

👉 Ako to zmeniť:

Obsah má zmysel len vtedy, keď je **pravidelný**. A áno – chápem, že na to nemáš čas, náladu a možno ani vlohy. Práve preto som pripravil webinár, kde ti ukážem **konkrétne príklady, postupy a nástroje**, ako to zvládnuť efektívne a bez stresu.



Chceš vedieť, ako na to konkrétne? Príď na webinar zadarmo

- ✓ Ukážem ti presné typy príspevkov, ktoré fungujú
- ✓ Zistíš, ako to celé zjednodušiť a automatizovať
- ✓ Dostaneš inšpiráciu, ako budovať silnú značku makléra na sieťach

Prihlás sa zadarmo tu:

chytrymakler.cz/webinar-zdarma-sk

