

JE MI 50



**A TOHLE JE
PRAVDA
O ÚSPĚCHU V
MAKLĚŘINĚ
KTEROU VÁM NIKDO NEŘEKL**

TOMÁŠ KUČERA

Tomáš Kučera

Je mi 50.

PRAVDA O úspěchu v MAKLÉŘINĚ ...kterou vám možná ještě nikdo neřekl.

Známe se dobře? Pokud si nejste jistí, věnujte 77 vteřin [videu](#), které mě představuje.

Obsah:

Úvod: Makléřina mi dala svobodu. A svoboda změnila všechno

Kapitola 0: Okamžik, kdy jsem pochopil, že čekání na příležitosti je největší chyba makléře

Kapitola 1: Konkurenční výhoda, kterou nemá 88 % makléřů

Kapitola 2: Jak se posunout od makléře, který shání klienty k makléři, kterého shání klienti

Kapitola 3: Proč některým makléřům klienti volají sami a jiní zůstávají neviditelní

Kapitola 4: Jak prodávat nemovitosti za vyšší cenu

Kapitola 5: Jak přestat být sám a začít růst rychleji

Kapitola 6: Jak zrychlit svůj růst o roky

Kapitola 7: Jak odstranit překážky, které vás brzdí

Kapitola 8: Jak vytvořit vlastní realitní kancelář, která roste

Kapitola 9: Čím více míst na inzerci, tím lépe

Kapitola 10: Proč mají někteří makléři náskok, který ostatní nikdy nedoženou

Kapitola 11: Jak se zlepšovat každý den a budovat si jistotu, kterou ostatní nemají

Kapitola 12: Toto jsem a toto mám. Díky nástrojům, které používám každý den

Závěrečná kapitola 13: Okamžik, kdy se rozhoduje, jak bude vypadat zbytek vaší kariéry

Úvod: Makléřina mi dala svobodu. A svoboda změnila všechno

Je mi 50 let a makléřina mi v životě hodně dala. Vlastně mnohem víc, než bych kdy čekal. A tak je čas taky dávat dál.

Můžete a nemusíte si to ode mě vzít. Je to na vás. Já jen vím, že to, co vám tady popíšu, jsou nástroje a výsledky, které mi skutečně hodně daly. A nejen mě, protože existuje mnoho úspěšných makléřů, které zřejmě i znáte, kteří šli stejnou cestou a které „postihlo stejné štěstí“.

V následujících řádcích najdete něco, co jsem nikdy nikde nevyslovil ani nenapsal. Je to přiznání. Je to pravda o makléřině. Příběh obyčejného kluka, syna zdravotní sestry a železničáře, který nikdy nic od nikoho nedostal. A za všechno, co si kdy v životě vydělal i podělal, si může sám.

Je mi 50 let, mám všechno, co jsem kdy chtěl. A už nemusím pracovat. Ale bože, proč bych to dělal. Mě to tááák baví.

Miluju to. Žiju si to, co chci. Setkávám se s lidmi, se kterými chci. Vybírám si klienty. Často říkám ne, protože by mi to prostě nedělalo radost.

Vlastně žiju sen.

Díky makléřině jsem doživotně zajistil nejen sebe, ale celou svou rodinu, děti a pokud ten majetek nerozfrcají, tak i děti jejich dětí.

Mám klid. A ten je osvobozující.

Dělat věci, které chcete, ne které musíte. Vytvářet něco hodnotného. Pomáhat lidem. Měnit k lepšímu životy klientů i makléřů. A ještě při tom růst.

Možná máte jiné cíle. Mě ke štěstí stačí klid. A ten mám díky úspěchu, který mi makléřina umožnila.

Protože, jen když jste šťastní, můžete dělat šťastné lidi kolem sebe. Mít čas na ty, na kterých vám záleží. A naplňovat dny jen tím, co vám dává smysl.

Tohle je pro mě životní vítězství.

Pokud to cítíte podobně, pak jste tady správně.

Protože úspěch v makléřině není náhoda.

Je to výsledek nástrojů a rozhodnutí.

A ty vám teď ukážu. A poodhalím pravdu, kterou vám možná do teď nikdo neřekl.

Citát: Nemůžeš dosáhnout nadprůměrných výsledků průměrným myšlením.

Kapitola 0: Okamžik, kdy jsem pochopil, že čekání na příležitosti je největší chyba makléře

Je mi 50 let. A když se dnes ohlédnu zpět, vidím jasně, co skutečně rozhodlo o mém úspěchu.

Nebyl to talent. Nebyly to kontakty. Nebylo to štěstí.

Bylo to rozhodnutí přestat čekat. Aneb moje oblíbené „zvedni zadek, rozum se přidá“.

Na začátku jsem byl jako většina lidí. Čekal jsem na příležitosti. Čekal jsem na doporučení. Čekal jsem, až se něco stane.

Ale postupně jsem pochopil, že úspěšní nečekají. Oni si vytvářejí podmínky, ve kterých úspěch vzniká.

A tehdy jsem začal dělat něco jiného než ostatní.

Pokaždé, když jsem narazil na překážku, vytvořil jsem nástroj, který ji odstranil.

Pokaždé, když jsem cítil, že existuje vyšší úroveň, vytvořil jsem si cestu, jak se tam dostat.

Nejdříve pro sebe.

Později i pro ostatní.

Dnes tyto nástroje pomáhají tisícům makléřů po celé České republice a Slovensku. Zatím.

A v této knížce vám ukážu, jak vznikly. A hlavně, co mohou změnit ve vaší kariéře.

Protože úspěch není náhoda.

Úspěch je systém.

Co kapitola této knížky, to jeden systém, který používám a který z makléřiny dělá opravdový byznys.

Citát: Pokud budeš vědět jen to, co vědí všichni ostatní, budeš vydělávat jen tolik co ostatní.

Kapitola 1: Konkurenční výhoda, kterou nemá 88 % makleřů

Víte o tom, že inzerát s videem má až o 600 % vyšší návštěvnost než ten bez videa? To je holá statistika inzertních portálů.

A víte o tom, že video prohlídku má jen cca 12 % nabídek v ČR?

A víte, proč makleři nedělají video prohlídky u všech nabídek i přesto, že vědí, že to nabídce pomáhá?

Protože video prohlídka stojí tisíce. A ty tisíce za video musí makleř vytáhnou z vlastní kapsy. A některé provize nejsou tak vysoké, aby se do toho „vešlo“ i video. U pronájmů už vůbec ne. A makleř se často bojí, že když neprodá, tisíce za video vlastně vyhodil oknem.

Poznáváte se v tom?

Co kdyby vám video prohlídku vytvořila umělá inteligence z fotografií. A na takové úrovni, že lajk (i kdejaký makleř) ani nepozná, že podklady nejsou video záběry, ale jen fotografie. A fotky přece jako makleř děláte vždycky, že?

Co kdyby video prohlídka nestála tisíce? A co kdyby byla vytvořena za pár minut?

Sen?

Ne.

Pixuro.

„Pane kliente, u každé mnou nabízené nemovitosti včetně pronájmů dělám video prohlídku. Vždy. U té vaší samozřejmě také.“

Sen?

Ne.

Pixuro.

Ke každé vámi nabízené nemovitosti máte od teď video prohlídku a také video na výšku pro použití na sociální síť.

Sen?

Ne.

Pixuro vzniklo proto, aby makléř mohl snadno vytvářet atraktivní video prohlídky z fotografií pomocí AI a cena byla více než přijatelná. Točte i klasické video prohlídky s kameramanem, vyhraďte si s video prezentací tam, kde je na to dostatek peněz. Ale mějte videa i u nabídek, kde na to v rozpočtu není dostatek financí.

Video zvyšuje zájem. Zvyšuje důvěru. Zvyšuje hodnotu prezentace.

Makléř díky tomu působí profesionálněji.

A profesionál získává lepší klienty.

Moje praxe:

Ke každé nemovitosti vytvářím video prohlídku. Už roky. Nikdy nenajdete mou inzerci bez video prohlídky. A vždy vytvářím i video na výšku pro prezentaci nemovitosti na sociálních sítích. Klienti to vědí, říkám to, prezentuji to. Díky tomu porážím minimálně 88 % makléřů, protože video tvoří alespoň občas jen 12 % makléřů. Většinu konkurence díky této „maličkosti“ ani nelze nazvat konkurencí – nemají proti mně šanci. Klienti totiž vědí, že video pomáhá, že video prodává. Ano, prodáte i bez videa. Ale tady nejde jen o prodávání nemovitostí, tady jde hlavně o nabírání nemovitostí.

Otázka:

Děláte bez výjimky u všech vašich nabídek video prohlídku? A také video na výšku na sociální sítě? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Využijte Puxuro. Jedinečný nástroj, který vám pomocí umělé inteligence vytvoří video prohlídku i video na sociální sítě. Za zlomek ceny a zlomek času oproti práci kameramana.

[Pixuro CZ](#)

[Pixuro SK](#)

Citát: Největší forma šílenství je nechat věci při starém a myslet si, že se něco změní.

Kapitola 2: Jak se posunout od makléře, který shání klienty k makléři, kterého shání klienti

Každý makléř zná ten pocit, kdy musí aktivně hledat další zakázku. Volat. Připomínat se. Přesvědčovat.

Je to vyčerpávající. A dlouhodobě neudržitelné.

Zlom přichází ve chvíli, kdy se situace otočí. Kdy klienti začnou přicházet sami. Ne proto, že jste měli štěstí. Ale proto, že vás znají.

Důvěra dnes vzniká dávno před prvním telefonátem. Vzniká na internetu. A součástí internetu jsou sociální sítě. Tam si klient vytváří názor, ještě dřív, než vás osloví.

Makléř, který je vidět, existuje. Makléř, který není vidět, neexistuje.

Jinými slovy to znamená, že musíte, ano, musíte být vidět na sociálních sítích. A vidět na sociálních sítích znamená že jste tam aktivní několikrát týdně, konzistentní po celý rok a obsahově atraktivní. A to je práce. Dost práce.

Proto vznikl Balíček Sociální sítě. Aby makléř nemusel řešit, co publikovat a jak být vidět. Aby mohl systematicky budovat důvěru a značku. A sám si vybere, jak hodně a jak často.

Můžete mít třeba jen dvě zajímavé aktuality týdně. Samozřejmě nonstop po celý rok i když jste na dovolené, marodíte, nebo prostě nestíháte. Nebo si vyberte balíček, kde natáčíte podle dodaného scénáře vlastní videa anebo vám vytvoříme vašeho vlastního avatara a ani vaše maminka nepozná, že to nejste vy. Možností na výběr máte mnoho.

Výsledkem je více klientů, kteří přicházejí připravení spolupracovat.

A to je zásadní rozdíl.

Moje praxe:

Dnes jsem na všech sociálních sítích. Sleduje mě desítky tisíc lidí. A měsíčně vkládám cca 50 příspěvků. Nepřetržitě. Už roky. Dělá mi to byznys.

Otázka:

Vkládáte na soc. sítě poslední rok min. 3 příspěvky týdně? Nepřetržitě? Bez přestávky? Přivádí vám tato činnost prokazatelně nové klienty, zakázky a vydělává vám minimálně statisíce ročně? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Využijte Balíček soc. sítě, který se vám postará o pravidelné vkládání příspěvků. A to, co přidáte vy, je jen třešnička na dortu. O absolutní základ aktivity na vašich soc. sítích máte postaráno. Od marketérů, kteří znají reality. Neustále, konzistentně, prostě furt.

[Balíček sociální sítě](#)

[Baliček sociálne siete](#)

Citát: Pokud chceš mít to, co jsi doposud nikdy neměl, musíš začít dělat něco, co jsi doposud nikdy nedělal.

Kapitola 3: Proč některým makléřům klienti volají sami a jiní zůstávají neviditelní

Být viditelný na sociálních sítích je jen jedno kolečko soukolí. Internet nejsou jen sociální síť. Internet jsou především (platí to roky, a ještě asi dlouho bude) internetové stránky.

Dnes existuje jeden tichý okamžik, který rozhoduje o tom, jestli klient zavolá právě vám.

Ten okamžik nastane ve chvíli, kdy si vás vyhledá na internetu.

Neptá se vás. Nedává vám prostor něco vysvětlit. Prostě se podívá. A během několika vteřin se rozhodne.

Pokud nenajde nic, neexistujete.

Pokud najde nabídky na realitním portálu, jste zaměnitelní.

Pokud najde, že jste jen součást nějaké realitní kanceláře, jste jeden z mnoha.

Pokud najde obyčejný web, možná vás zvaží.

Ale pokud vás najde na webové stránce, kde si z vás sedne na zadek, pak vystoupíte z řady.

A tady rozhoduje jedna zásadní věc.

Buď máte web, nebo máte chytrý web.

Buď máte jen hezkou vizitku na internetu, nebo máte nástroj. Nástroj na získávání klientů.

Je to ve skutečnosti soubor nástrojů, které aktivně pracují pro makléře a pomáhají mu získávat klienty, budovat důvěru a růst.

Váš chytrý web má moderní nástroje pro získávání klientů:

- Nástroj pro e-mail marketing bez omezení počtu kontaktů
- Nástroj pro sběr kontaktů, tvorbu databáze a pravidelnou komunikaci s vašimi klienty
- Nástroj pro tvorbu neomezeného počtu stránek nemovitostí s profesionální prezentací
- Nástroj pro vytvoření video prohlídek z fotografií pomocí umělé inteligence

- Nástroj pro vytváření aukcí nemovitostí, které pomáhají prodávat za vyšší cenu
- Nástroj pro získávání nových kontaktů pomocí e-booku nebo online odhadu nemovitosti
- Nástroj pro budování autority díky pravidelným článkům a obsahu
- Nástroj pro automatické sdílení obsahu na sociální sítě
- Nástroj pro jednoduchou úpravu webu bez nutnosti technických znalostí
- Nástroj pro získávání kontaktů pomocí AI asistenta a kontaktních formulářů
- Nástroj technické podpory, který zajišťuje, že na nic nejste sami
- Nástroj pro rychlé odhady nemovitostí s výstupem pro klienta
- Nástroj pro získávání kontaktů na majitele nemovitostí přes online odhady
- Nástroj pro tvorbu profesionálních PDF letáků pro klienty a prohlídky
- Nástroj využívající umělou inteligenci pro tvorbu popisů, e-mailů a příspěvků
- Nástroj pro vzdělávání a přístup ke knihovně webinářů a workshopů

Umí tohle váš web? Sbírat kontakty na majitele, tvořit databázi, komunikovat přes email marketing, vytvářet aukce, video prohlídky z fotek, tvořit články, vkládat obsah na sociální sítě, mít vlastního AI asistenta... Tohle je ten rozdíl.

Obyčejný web existuje. Chytrý web pracuje.

Pracuje pro vás ve dne. Pracuje pro vás v noci. Pracuje pro vás i ve chvíli, kdy se věnujete rodině nebo klientům.

Přivádí nové kontakty. Buduje důvěru. Pomáhá klientovi rozhodnout se ještě před prvním telefonátem.

Makléř bez tohoto systému musí klienty přesvědčovat.

Makléř s tímto systémem s nimi už jen domlouvá spolupráci.

A právě v tom okamžiku se makléř přestává ucházet o klienty.

Klienti se začínají ucházet o něj.

Moje praxe:

Můj web je náborový web. Nabírá mi zakázky, prokazatelně mi přivádí prodávající, vydělává mi peníze. Není to web, je to sofistikovaný marketingový nástroj.

Otázka:

Přivádí vám váš web prokazatelně celoročně nové klienty? Má váš web nástroje, které vám zajišťují pravidelný přísun nových zakázek? Víte, že díky webu získáváte min. 10+ zakázek ročně? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Využijte Chytrý web makléře v ČR či SR (k dispozici je také Chytrý web poradce a poradcu). Marketingové nástroje, které jsou integrované v chytrém webu z vás udělají důvěryhodného a žádaného profesionála.

[Chytrý web makléře](#)

[Chytrý web makléra](#)

[Chytrý web poradce](#)

[Chytrý web poradcu](#)

Citát: Informace nejsou znalosti. Na světě je přebytek informací, ale stálý nedostatek znalostí.

Kapitola 4: Jak prodávat nemovitosti za vyšší cenu

Nejlepší způsob, jak dosáhnout maximální ceny, je aukce.

Je to jediné správné řešení pro situaci, kdy chce nemovitost více kupujících současně.

To totiž mění dynamiku prodeje.

Z kupujícího, který vybírá, se stává kupující, který bojuje o příležitost.

Chytrá aukce umožňuje vytvořit transparentní prostředí, kde vzniká skutečná tržní cena.

Makléř díky tomu přináší majiteli lepší výsledek.

A klient si pamatuje a doporučuje přesně takového makléře, který mu vydělal více.

A kupující? Věřte, že pokud budou někdy prodávat svou vlastní nemovitost, budou chtít právě takového makléře, který docílí nejvyšší možné ceny.

Na všechny strany je to ten nejférovější způsob prodeje v případě dvou a více zájemců. O vyšší provizi ani nemluvě.

Makléř, který má v portfoliu takovou službu má mimochodem další náborovou konkurenční výhodu, protože většina makléřů způsob prodeje formou aukcí neumí a nenabízí. Obálková metoda, nebo licitace o ceně není aukce. To přenechte makléřům, kteří zapomněli, že je 21. století.

Moje praxe:

Součástí nabídky mých služeb je aukce. Majitelé „na to slyší“, i když se nakonec takový krok třeba neuskuteční. A pokud ano, dochází k navýšení ceny. Majitel získává více peněz, já větší provizi. A kupující i ostatní zájemci (navzdory tomu, že nebyli vítězi) mi svěřují své nemovitosti do prodeje či mě doporučují, protože vidí, že jsem do kapsy prodávajících dokázal přinést více peněz.

Otázka:

Máte ve svém portfoliu služeb aukce, děláte je, vydělali jste majitelům o miliony více a sobě o sovky tisíc více na provizích? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Využijte Chytrou aukci. Nebo viaAukce. Moderní a transparentní způsob, jak navýšit cenu nemovitosti v případě více zájemců. Chytrou aukci můžete využít buď samostatně, nebo jako součást Chytrého webu makléře v ČR i SR.

[Chytrá aukce](#)

[Chytrá aukcia](#)

[viaAukce](#)

Citát: Člověk si svůj osud musí vybrat, a ne ho jen přijmout.

Kapitola 5: Jak přestat být sám a začít růst rychleji

Makléř, který je sám, roste pomaleji.

Makléř, který je součástí prostředí, které ho posouvá, roste rychleji.

Klub Chytrý makléř vznikl jako místo sdílení zkušeností, strategií a inspirace.

Makléř získává nové pohledy. Novou energii. Nové možnosti.

A to mění výsledky.

- pravidelná on-line setkání
- archiv 400+ tréninků
- experti na marketing, právo, investice...
- exkluzivní komunita makléřů, kteří chtějí růst
- uzavřená Facebook a WhatsApp skupina
- a další výhody

Moje praxe:

Pravidelně se setkávám s kolegy, kteří mají stejný zájem, jako já. Být dnes o kousek lepší než včera. Růst, být přínosem pro klienty, posouvat se dál, být úspěšnější. Buď vás můžu brát jako konkurenty, nebo jako kolegy. Jsi takovým makléřem, jakými makléři se obklopuješ. Prostředí tě utváří. Buď tě tvé prostředí brzdí, nebo posouvá.

Otázka:

Setkáváte se pravidelně s kolegy, kteří jsou alespoň v některé činnosti lepší než vy?

Setkáváte se s makléři napříč firmami a barvami, za které kopou? Učíte se od expertů mimo vaši firemní a sociální bublinu? A získáváte z takových setkání něco, co vám pak zafunguje v praxi? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Saňte se členem klubu Chytrý makléř. Komunity makléřů, kteří chtějí růst. Dnes již stovky makléřů, kteří se setkávají už řadu let. A navíc získáte přístup ke 400+ videí snad na úplně každé téma, které kdy makléř řešil. Členství vás vyjde jako jedno kafe denně.

[Klub chytrý makléř](#)

Citát: Nové znalosti ti přinesou nové možnosti.

Kapitola 6: Jak zrychlit svůj růst o roky

Za co jsem v životě utratil nejvíc peněz? Pokud nepočítám nemovitosti, auta a cestování, tak za vzdělávání. Každá tisícovka do vzdělání mi vydělala desetitisíce. A každých sto tisíc do vzdělání mi vydělalo miliony.

Všichni úspěšní se shodují na tom, že je nejvíc posunulo sebevzdělávání. Investice sám do sebe.

Zkoušet všechno sám je nejpomalejší cesta.

Protože úspěch za sebou zanechává stopy. Protože to, před čím dnes stojíte, to už před vámi ti úspěšní zvládli. A ty neúspěšné to zabilo.

Mentoring umožňuje přeskočit chyby a jít rovnou k tomu, co funguje.

Makléř získává jasný směr.

A jeho růst se výrazně zrychluje.

Sám jsem v různých odvětvích mentorovaný. A protože vím, co to se mnou udělalo, občas sám mentoruji makléře.

Moje praxe:

Doslova se pídím a prahnu po lidech, kteří dokázali víc než já. A jakmile se k nim mám šanci dostat, poslouchat je, mluvit s nimi, nebo se jich dokonce ptát a dostávat odpovědi, skočím po tom. A rád si to zaplatím. A vím, že to často stojí hodně peněz. Samozřejmě. Jenže dát za radu jednu korunu někomu, kdo není lepší než já, nebo sto tisíc někomu, kdo mi svou radou vydělá milion? To si tu korunu raději nechám.

Otázka:

Už jste zažili mentoring? Pozor, ne koučink, to dělá kouč, co není z oboru. Často to není úspěšný podnikatel. Mentoring je vedení od člověka z oboru, který dosáhl větších úspěchů a je ochoten se s vámi podělit o zkušenosti. Aby vaše cesta nebyla pokus omyl, ale abyste šli efektivně k vašim vytouženým cílům. Už jste zažili mentoring? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Využijte Realitní mentoring. Jen vy a já. Jeden na jednoho. Přečtěte si, co o mentoringu napsali ti, co jej absolvovali. Jen malé upozornění, mentoring si nemůžete jen objednat a zaplatit. Pečlivě vybírám makléře, se kterými to dává smysl. A mentoring s nimi zůstává v anonymitě. Jen vy a já.

[Realitní mentoring](#)

Citát: Pokud myslíš, že je drahé angažovat profesionála, jen počkej, co to bude stát, až najmeš amatéra.

Kapitola 7: Jak odstranit překážky, které vás brzdí

Vlastně to tak trochu souvisí s předchozím bodem. Někdy člověk prostě potřebuje informace. A ty mu může dát někdo, kdo už to řešil, v té situaci byl, třeba i ty chyby už udělal... a nakonec se dostal mnohem dál než většina. Mít možnost se zeptat je někdy k nezaplacení.

Každý makléř má slepá místa.

Osobní konzultace pomáhá tyto překážky odhalit a odstranit. Stejně tak individuálně nastavený kurz pro celý tým.

Výsledkem je větší jistota. Lepší výsledky. Rychlejší posun.

Moje praxe:

Pokud řeším nějakou strategickou věc, změnu, rozhodnutí... zjistím si, kdo už to řešil, kdo tomu rozumí, v koho mám důvěru a jdu se zeptat. Konzultace v řádech tisíců a desetitisíců si platím pravidelně. Proč? Pokus omyl nechám těm, co na to mají čas. Já chci jít rovnou k věci. Já hraju na výsledky.

Otázka:

Konzultujete svá zásadní rozhodnutí? A konzultujete je s těmi správnými lidmi? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Máte-li chuť a potřebu, konzultace poskytují. Setkání, kde vy se ptáte a já odpovídám. Samozřejmě předem příprava, aby byla konzultace maximálně efektivní. Případně je možný kurz na míru pro celý tým.

[Osobní konzultace](#)

[Kurz na míru](#)

Citát: Než budeš někomu naslouchat, podívej se na jeho výsledky.

Kapitola 8: Jak vytvořit vlastní realitní kancelář, která roste

Před mnoha lety jsme vytvořili s týmem web pro makléře, který má dnes mnoho nástrojů pro marketing a získávání klientů. A postupem času přicházeli majitelé realitních kanceláří a říkali:

„Já chci pro svou realitní kancelář taky nástroj pro email marketing a databáze a aukce a AI asistenta a odhady, blogové články, propojení na sociální sítě, tvorbu popisů a textů pomocí umělé inteligence a samostatné stránky nemovitosti a ebooky ke stažení a ty video prohlídky z fotek pomocí AI a to všechno, co mají ti makléři.“

A tak vznikl Chytrý web RK.

Totéž, co umí weby makléřů, a ještě něco navíc.

Víte, jaká je největší chyba webů realitních kanceláří? Vypadají často jako vitrina nabídek na prodej. Ale, co hlavně chce realitní kancelář? Jistě, určitě prodávat. Ale hlavně nabírat, nabírat a zase nabírat. Pokud vám vaše webové stránky realitní kanceláře nenabírají nové zakázky. Pak je to jen web a vůbec to není chytrý web.

Moje praxe:

Když se zeptám majitelů realitních kanceláří, jestli chtějí získávat víc kupujících, nebo prodávajících, toto je nejčastější odpověď: „Jistě, že chceme kupující, ale hlavně potřebujeme získávat ty prodávající.“ Tak proč máte web zaměřený jen na kupující a pro prodávající tady nemáte skoro nic?

Otázka:

Když dnes přijde majitel nemovitosti na vaše webové stránky, najde tam sakra dobré argumenty, proč vám má zavolat a svěřit nemovitost do prodeje? Sedne si z vaší nabídky služeb pro prodávajícího na zadek? Víte prokazatelně, že vám webové stránky vaší RK přivádějí klienty a nemovitosti na prodej? A je jich opravdu dost? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Vyzkoušejte Chytrý web RK. Nástroj pro realitní kanceláře, který má za cíl budovat vaši značku, a hlavně přivádět vám klienty – prodávající. Stejně skvělý nástroj jako Chytrý web makléře + něco navíc.

[Chytrý web RK](#)

Citát: Pokud se změníš ty, změní se všechno.

Kapitola 9: Čím více míst na inzerci, tím lépe.

Každý majitel chce vidět svou nabídku ideálně všude.

Čím více míst pro inzerci máte, tím lépe. Jen to samozřejmě musí dávat ekonomický smysl.

Inzertní portál viaReality je tu už od roku 1997. A stále má inzerci zdarma. Pokud je váš exportní software na vaší straně, nabízí export na viareality.cz zdarma.

Chcete inzerovat na dalším realitním portálu zdarma? Vedou k tomu pouze tři kroky:

1. Jděte na viareality.cz a udělejte registraci – tři kliknutí
2. API klíč, který vám přijde na váš email zadejte do vašeho exportního softwaru
3. Zaškrtněte u vašich nemovitostí export na viareality.cz a je to – inzerujete zdarma

Pokud váš exportní software nezajišťuje export na viareality, požádejte ho, aby se s viareality spojil, obdrží návod, jak export zajistit. Není to nic složitého, stačí chtít. Pokud váš exportní software nebude chtít export zajistit, vyměňte ho, nestojí na vaší straně. Všechny kvalitní a profesionální exportní softwary v Česku na viareality exportují.

Moje praxe:

Při náborové schůzce mi vždy funguje jeden z argumentů. A to je, kde všude se klientova nemovitost objeví. Samozřejmě je důležitá kvalita, ale majitel rád slyší i kvantitu. Čím více míst, kde se nabídka objeví, tím lépe.

Otázka:

Inzerujete tzv. kde se dá? Jsou klienti na náborových schůzkách spokojeni s tím, kde všude se jeho nabídka objeví? Inzerujete i na viaReality.cz? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Využijte inzerci na viaReality.cz Je to zdarma.

[viaReality](#)

Citát: Pokud chceš změnit výstup, musíš změnit vstup.

Kapitola 10: Proč mají někteří makléři náskok, který ostatní nikdy nedoženou

Rozdíl mezi průměrným a úspěšným makléřem často není vidět.

Ale existuje. A je zásadní.

Je v tom, jak makléř přemýšlí. Jak reaguje. Jak se rozhoduje.

Každá schůzka, každé jednání, každý prodej má svůj lepší a horší způsob řešení.

Makléř, který ví, co dělá, působí jistě. Klient to cítí. Důvěřuje mu více. A svěřuje mu svou nemovitost.

Většina makléřů se učí metodou pokus–omyl. A tyto chyby je stojí roky.

Knížka *Jak nepo*rat prodej nemovitosti* vznikla proto, aby makléř nemusel tyto chyby opakovat.

Obsahuje detailní návod a ukázky, jak tu práci dělám já. Jak prodávám nemovitosti. Od obyčejných bytů přes vily, průmyslové areály až po zámek knížete Kinského.

Já osobně hodně čtu. Neustále.

Díky tomu mám náskok. Rozumím věcem, které jiní teprve objevují.

Makléř, který se vzdělává, roste.

Makléř, který neroste, zůstává stát.

A v tomto oboru se stojící makléři postupně ztrácí.

Moje praxe:

Čtu. Pořád. Knihu za knihou. Vyhýbám se tlachalům, ezoterikům a autorům bez prokazatelných byznys výsledků. Hledám a vybírám si ty, které si přečtu a dají mi alespoň jednu jedinou myšlenku. Jedno zlepšení. Jeden posun. A pak to logicky přichází. Pořád nové myšlenky, pořád zlepšení, pořád posun.

Otázka:

Přečtete alespoň pět knih ročně? Ty, které vám dají nějakou myšlenku, zlepšení, posun v tom, co děláte? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Zkuste si přečíst tuhle knížku: *Jak nepo*rat prodej nemovitosti*. Knižku posvětil i globální stratég a bývalý šéf Microsoftu pro Evropu Jan Mühlfeit. Třeba potěší i vás.

[Jak nepo*rat prodej nemovitosti](#)

Citát: Pohni se. Nejsi strom.

Kapitola 11: Jak se zlepšovat každý den a budovat si jistotu, kterou ostatní nemají

Úspěšní makléři nedělají jednou za rok zásadní změnu.

Zlepšují se každý den.

Stačí jedna nová myšlenka. Jeden nový nápad. Jedno malé zlepšení.

A za rok je rozdíl obrovský.

Většina makléřů ale nemá zdroj inspirace. Nemá nové podněty. Nemá nové pohledy.

Proto vzniklo SofistiGO.

Místo, kde sleduji nové tipy, strategie, rady a vychytávky z praxe.

Díky tomu se neustále posouvám.

Dnes jsem lepší než včera.

Makléř, který se přestane zlepšovat, začne zaostávat.

Makléř, který roste každý den, získává náskok, který ostatní už nedoženou.

A právě tento náskok rozhoduje o tom, kdo bude mít klienty. A kdo ne.

Moje praxe:

Jasně, že se sebevzdělávám. Někdy je to hutnější, někdo je to easy. Krátká videa a tipy na sociálních sítích jsou fajn. Teď nemyslím roztomilá štěňátka, myslím videa do minuty, co vám něco dají.

Otázka:

Sledujete lidi a stránky, které vám klidně i denně servírují nějaké dobré tipy? Takové, co sedí do vaší praxe makléře? Ano? Gratuluji. Ne? Pak...

Řešení:

Sledujte SofistiGO. Vzdělávací platforma pro realitní makléře a finanční poradce. Dejte jen Sledovat na Facebooku či Instagramu a hned máte v mobilu tipy a rady, které vás nic nestojí a posunou vás dál.

[Facebook SofistiGO](#)

[Instagram SofistiGO](#)

Apropó

Sledovat můžete i moje profily:

[Facebook](#)

[Linkedin](#)

[Instagram](#)

[YouTube](#)

[TikTok](#)

Citát: Každý člověk v každém okamžiku jedná nejlépe, jak umí, na základě těch informací, které právě má.

Kapitola 12: Toto jsem a toto mám. Díky nástrojům, které používám každý den.

Malá rekapitulace.

Nejsou to teorie. Nejsou to sliby.

Jsou to nástroje, které používám. Vytvořil jsem je pro sebe, pro svůj úspěch. A úspěch se dostavil. Makléřina mi v životě hodně dala. Je čas dávat dál. A proto tyto nástroje sdílím s ostatními, abychom rostli společně. A toto je výsledek.

Stručně. Upřímně. Bez příkras.

Pixuro

Mé prezentace vypadají profesionálně.

Nemovitosti zaujmou více kupujících.

Působím moderně, silně a důvěryhodně.

Balíček Sociální sítě

Jsem vidět. Neustále.
Lidé mě znají, ještě, než mě osloví.
Klienti mi píšou sami.
Nemusím nikoho přesvědčovat.

Chytrý web makléře / poradce

Jsem dohledatelný. Důvěryhodný. Nezaměnitelný.
Můj web pracuje za mě každý den. Není to web, je to chytrý web.
Získávám klienty i ve chvíli, kdy zrovna nepracuji.
Mám vlastní digitální majetek, který mi nikdo nevezme.

Chytrá aukce

Prodávám za maximální možnou cenu.
Klienti mi důvěřují, protože jim přináším lepší výsledky.
Jsem makléř, který prodává chytře, ne náhodou.

Klub Chytrý makléř

Nejsem sám.
Mám přístup k novým strategiím, inspiraci a zkušenostem.
Rostu rychleji, protože jsem ve správném prostředí.

Realitní mentoring

Mám jasno.
Vím, co funguje a co ne.
Neztrácím roky hledáním slepých cest.

Osobní konzultace

Vidím věci, které jsem dříve neviděl.
Odstraňuji překážky.
Posouvám se dál.

Chytrý web RK

Mám systém.
Mám pevné základy.
Mohu růst bez omezení.

viaReality

Jsem vidět na dalším místě internetu.
Získávám další poptávky.
Mám další zdroj příležitostí, který pracuje nepřetržitě.

Knížka Jak nepo*rat prodej nemovitosti

Hodně čtu. Neustále.
Díky tomu mám náskok.
Rozumím věcem, které jiní teprve objevují.
Rostu každý den.

SofistiGO

Sleduji nové tipy, rady, strategie a vychytávky.
Neustále se učím.
Neustále se zlepšuji.
Dnes jsem lepší než včera.

Citát: Buď máš výmluvy, nebo výsledky. Nikdy nemáš obojí.

A výsledek?

Mám klid.

Klienti přicházejí.

Nemovitosti se prodávají.

Byznys roste.

A já si vybírám, co chci dělat. S kým chci pracovat. A jak chci žít.

Tohle mi tyto nástroje daly.

A mohou to dát i vám.

Rozhodnutí je na vás.

Závěrečná kapitola 13: Okamžik, kdy se rozhoduje, jak bude vypadat zbytek vaší kariéry

Na začátku makléřské kariéry dělá většina z nás stejnou chybu.

Myslí si, že úspěch přijde s časem.

Že stačí vydržet. Stačí pracovat. Stačí čekat.

Ale pravda je jiná.

Čas sám o sobě nic nemění.

Jsou makléři, kteří pracují 20 let a stále začínají každý měsíc znovu.

A pak jsou makléři, kteří vybudují systém. A ten systém pracuje pro ně.

To je ten rozdíl.

Rozdíl mezi nejistotou a klidem.

Rozdíl mezi tlakem a svobodou.

Rozdíl mezi kariérou, která vás vyčerpává, a kariérou, která vás naplňuje.

V určitém okamžiku si každý makléř uvědomí jednu zásadní věc.

Že nejde o to, kolik pracuje.

Jde o to, co si vybuduje.

Každý nástroj, který jste v této knize poznali, vznikl z jedné potřeby.

Mít větší jistotu. Větší stabilitu. Větší kontrolu nad vlastním životem.

A postupně se stane něco zvláštního.

Přestanete přemýšlet, kde vezmete další zakázku.

Začnete přemýšlet, kterou zakázku přijmete.

Přestanete pracovat ze strachu.

Začnete pracovat z radosti.

Přestanete dělat věci, které musíte.

Začnete dělat věci, které chcete.

A právě tehdy pochopíte, že makléřina není jen práce.

Je to nástroj, který vám může dát svobodu.

Ne ze dne na den.

Ale krok za krokem.

Rozhodnutí je na vás.

Můžete pokračovat stejně jako doposud.

Nebo můžete začít budovat něco, co vám jednou dá klid.

Cesta existuje.

Nástroje existují.

Teď už o nich víte.

A možná jednou, až se ohlédnete zpět, zjistíte, že právě toto byl okamžik, kdy se všechno změnilo.

Zvedni zadek, rozum se přidá.

S úctou k vaší jedinečnosti. Tomáš Kučera