



JAK BÝT V TOP 10



VAŠE PROČ

0



© ZDENEK



© ZDENEK KINTR



TR

**VĚDĚL JSEM,
ŽE TO CELÉ
BUDE
HLAVNĚ NA
MNĚ.**

**“NECHTĚL JSEM BÝT ZÁVISLÝ POUZE
NA DOPORUČENÍCH A ZNÁMÝCH”**

**Kdysi:
CHCI BÝT
SLAVNÝ A
BOHATÝ
(peníze)**



**Dnes:
CHCI BÝT
BOHATÝ
(všechno)**



VZNEŠENĚ

RODINA
SVOBODA
ÚSPĚCH



BEZ OBALU

**STRACH
PENÍZE
EGO**



DEFINUJTE SI,
ČEHO CHCETE
DOSÁHNOUT

1

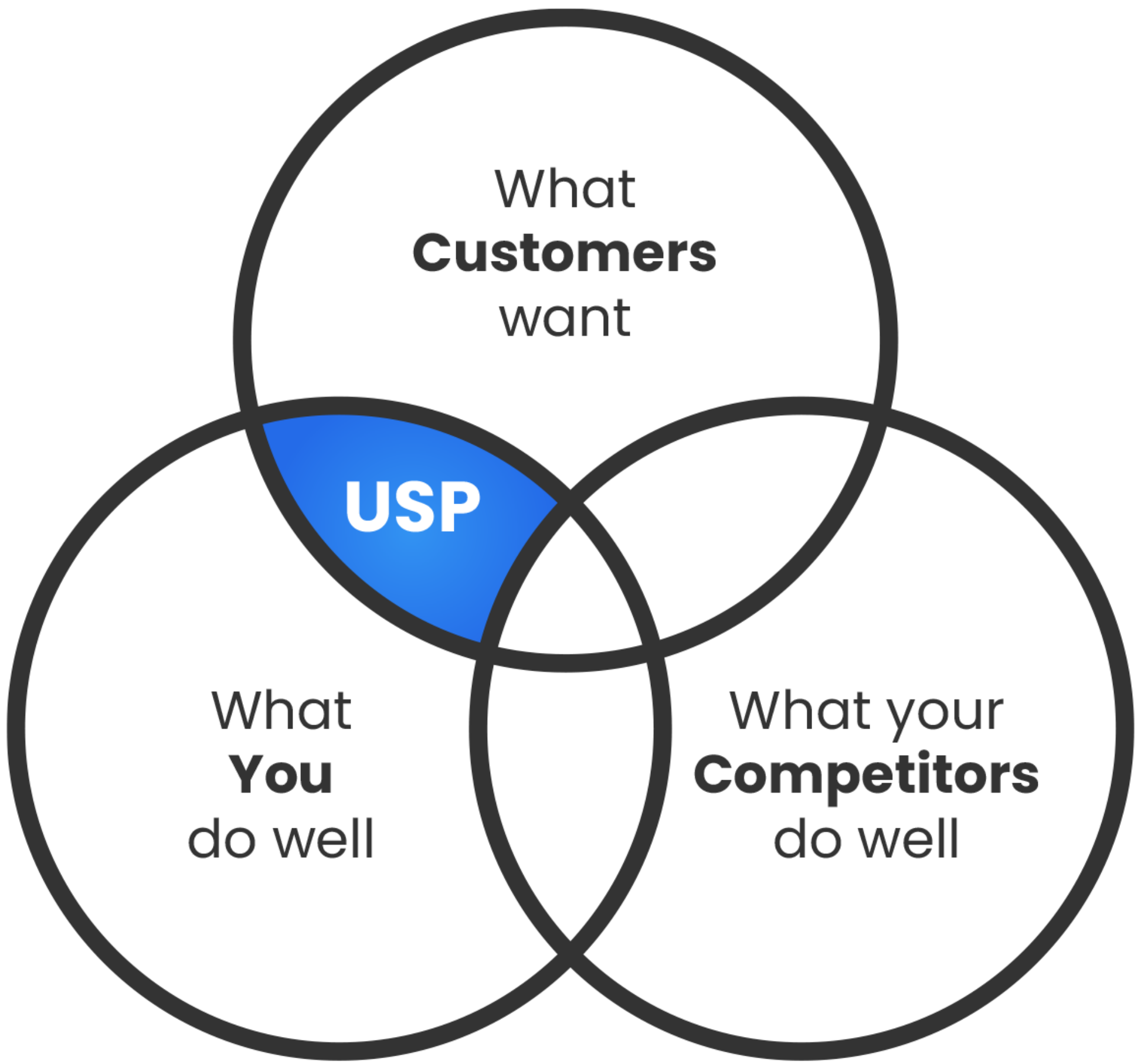


- chci mít více zákazníků?
- chci být mnohem známější a oblíbený?
- chci aby na mě byli rodiče pyšní?
- chci si koupit větší bazén než má soused?
- chci udělat dojem na spolužáky?
- chci být spíkr na konferencích?
- chci...

“MUSÍTE VĚDĚT, CO JE VAŠE MOTIVACE, CO JE VÁŠ VNITŘNÍ POHON,
CO JE DŮVOD, PROČ DĚLÁTE, CO DĚLÁTE”

**DEFINUJTE SI
SVÉ VLASTNÍ
USP**

2



USP

- kde máte "nefér" konkurenční výhodu

- v čem jste jiní než vaše konkurence
- v čem jste lepší než vaše konkurence
- co je vaše největší přidaná hodnota

- zaměřte se na to!



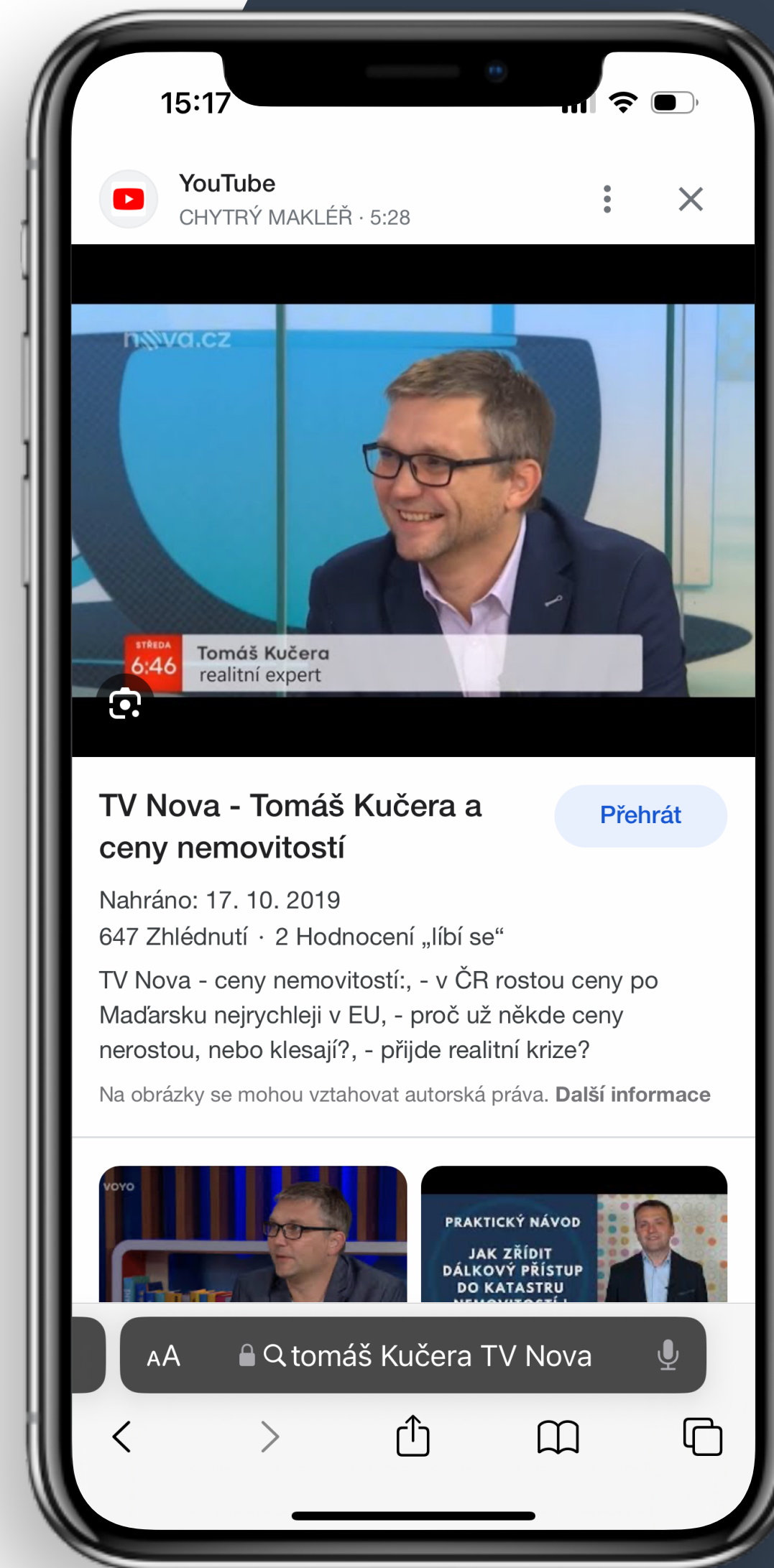
"MUSÍTE VĚDĚT, CO JE VAŠE KONKURENČNÍ VÝHODA A MUSÍTE TO KOMUNIKOVAT SPRÁVNOU FORMOU"

USP

- kde máte "nefér" konkurenční výhodu

- v čem jste jiní než vaše konkurence
- v čem jste lepší než vaše konkurence
- co je vaše největší přidaná hodnota

- zaměřte se na to!



"MUSÍTE VĚDĚT, CO JE VAŠE KONKURENČNÍ VÝHODA A MUSÍTE TO KOMUNIKOVAT SPRÁVNOU FORMOU"

NEMUSÍTE BÝT „SUPERHRDINA“



USP (Unique Selling Proposition) v oblasti služeb znamená jedinečnou vlastnost nebo výhodu, kterou má poradce a která ho odlišuje od konkurence.

Tato vlastnost nebo výhoda může být založena na různých faktorech, jako jsou kvalita služeb, odbornost poradce, rychlost, přátelský a profesionální přístup, individualizované služby atd.

USP vám pomáhá vytvořit konkurenční výhodu, získat a udržet klienty, zvýšit svou ziskovost a rozšířit své podnikání.





Think different







HYPOTÉCAST



ŘÍDITEL NEZNÁMÝ: ZPRIZORNĚNÍ MOVITOSTI
Tomáš Kučera
ČLEN RADY ASOCIACE R



TRH REALIT
STUDIO 24
Ceny nadhodnocených nemovitostí
15:38 DOMOV



Tomáš Kučera
makléř



NETKOVÉ TRABLE ZDRAVOTNICTVÍ A ARENBERGERA
Tomáš Kučera
REALITNÍ EXPERT



POVODNĚ
POVODNĚ 2013
10:49 POČASÍ NEJVYŠŠÍ TEPLOTY 20 AŽ



Tomáš Kučera



Tomáš Kučera
REALITNÍ EXPERT
INSTITUT CHYTRÝ MAKLEŘ



Tomáš Kučera
REALITNÍ EXPERT



Tomáš Kučera
realitní expert



Tomáš Kučera
CHYTRÝ MAKLEŘ



Tomáš Kučera
marketingový ředitel



TRH REALIT
DIO 24
Ceny nadhodnocených nemovitostí
DOMOV



TRH REALIT
NEJŽADANĚJŠÍ JSOU MALÉ BYTY
ŠNAJDR POSLAL OSTRAVSKÉMU SOUDU



TRH REALIT
NEJŽADANĚJŠÍ JSOU MALÉ BYTY
ŠNAJDR POSLAL OSTRAVSKÉMU SOUDU



Tomáš Kučera
REALITNÍ MAKLEŘ, ČLEN ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘŮ



Tomáš Kučera
ČLEN RADY ASOCIACE REALITNÍCH KANCELÁŘŮ ČR

**UDĚLEJTE
ZE SEBE
PRÉMIOVÉ
ZBOŽÍ**



**KDE MÁTE
VAŠI UNIKÁTNÍ
VÝHODU?**

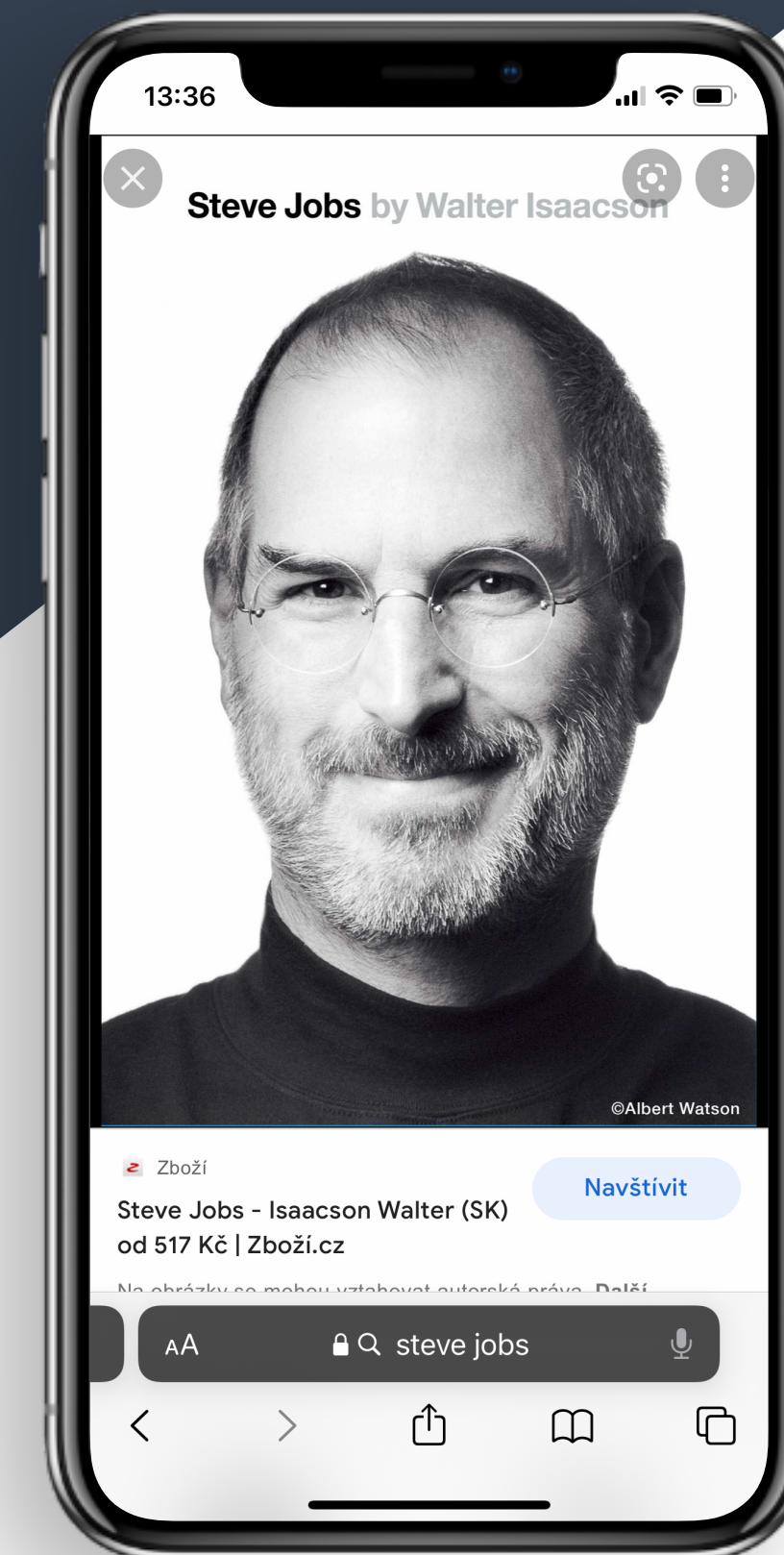
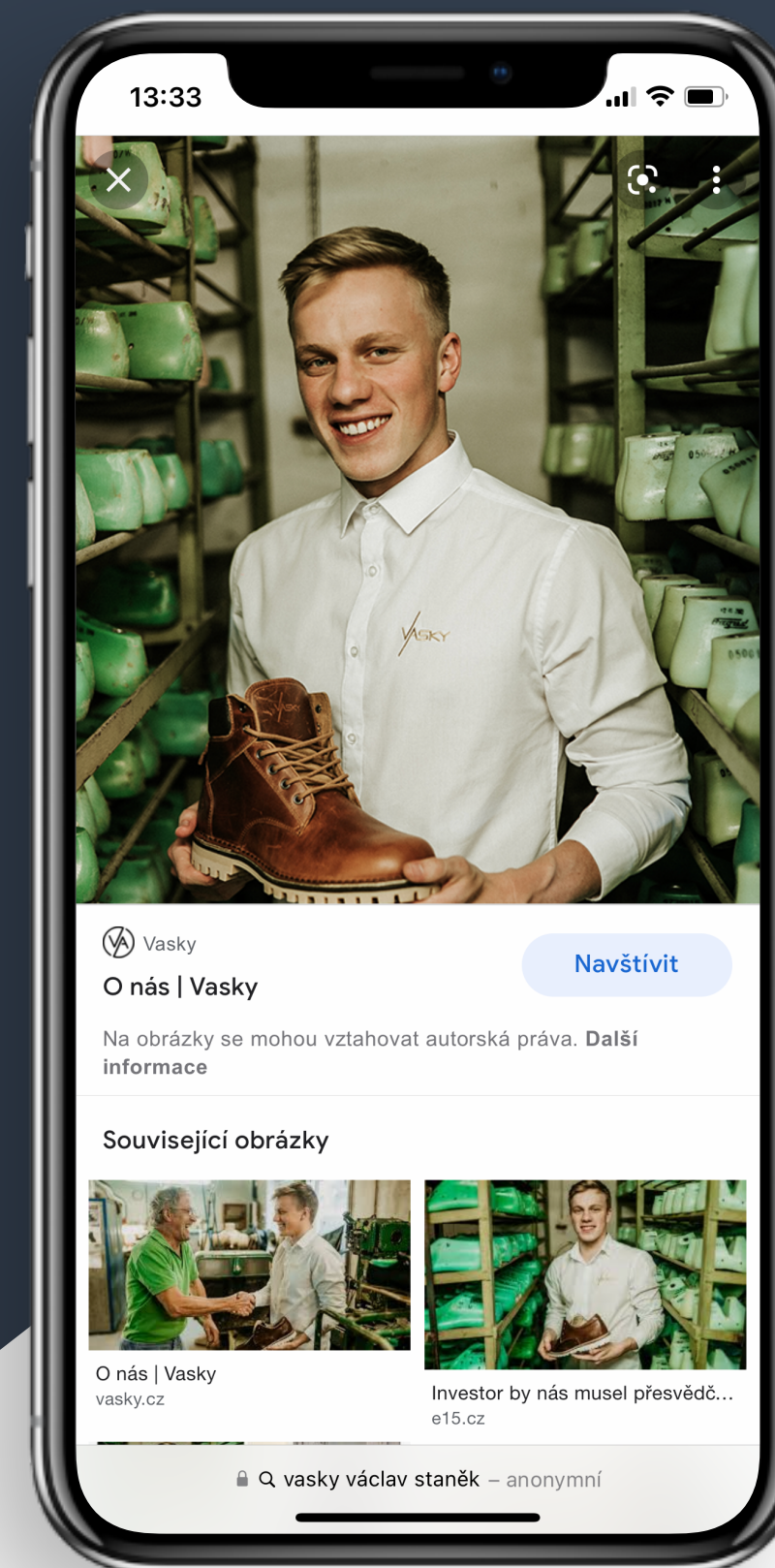
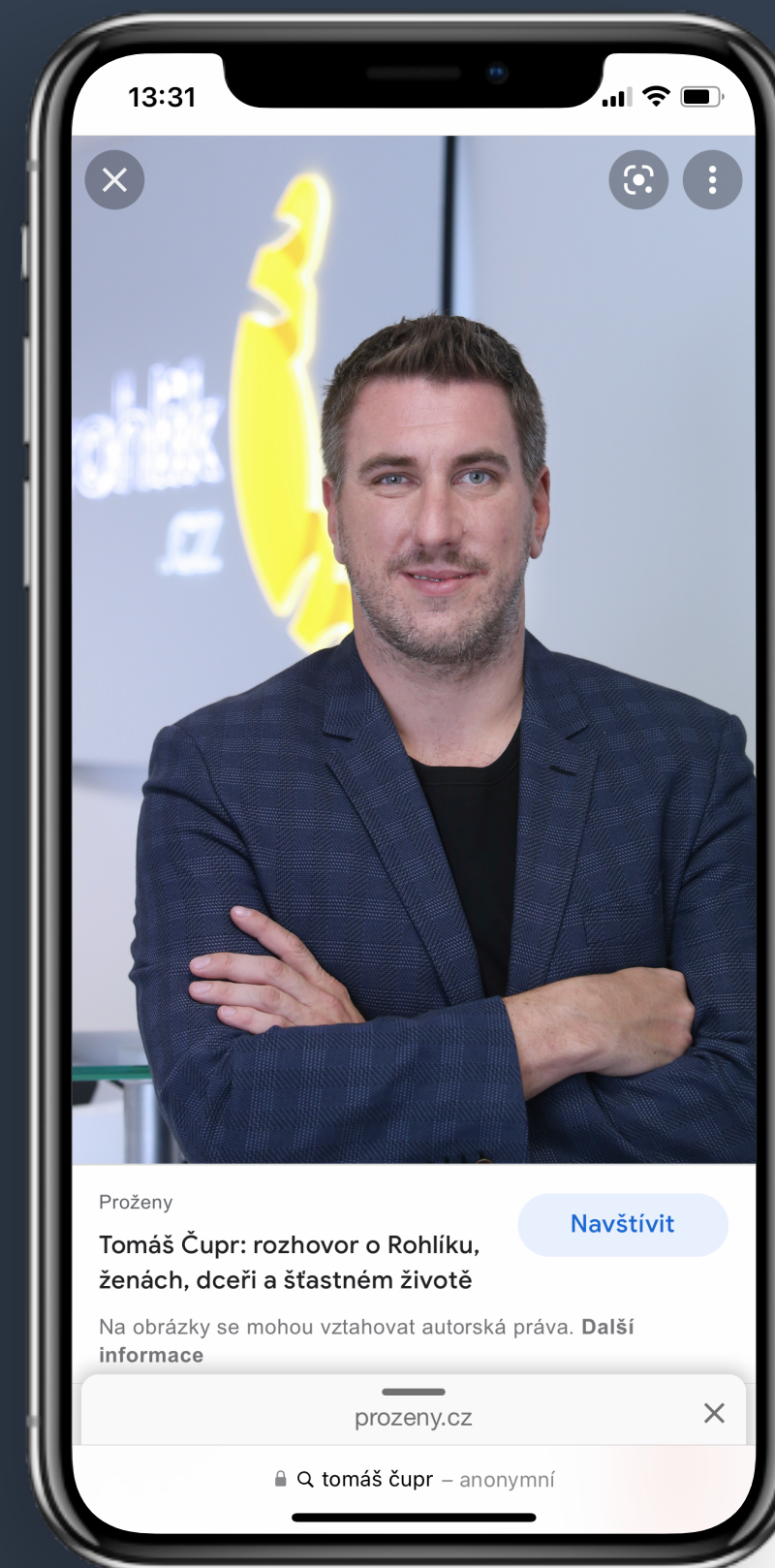
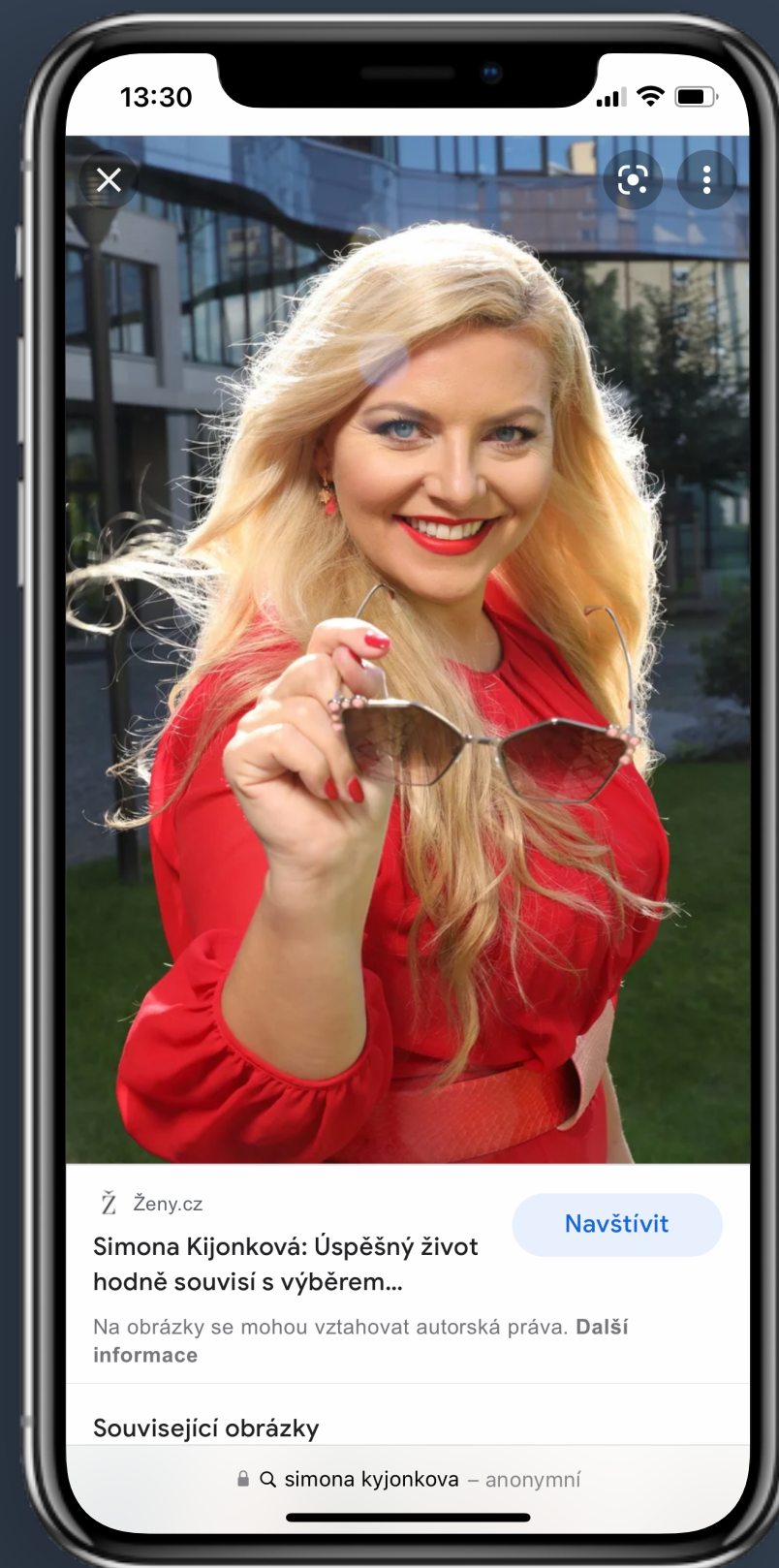
**BUDUJTE
VAŠI OSOBNÍ
ZNAČKU**

3

**“Osobní značka je to,
co si o vás lidé říkají,
když nejste v
místnosti.”**

David Ogilvy

BUĎTE AMBASADOŘI



“PROPŮJČETE SVŮJ OBLIČEJ ZNAČCE.
LIDI ZAJÍMAJÍ DALŠÍ LIDI, NE ZNAČKY.”

VYTVOŘTE SI
CÍLOVOU
SKUPINU

4

**“Marketing je boj o
pozornost a emoce
těch správných lidí.”**

Filip Kahoun

CÍLOVÁ SKUPINA



"MUSÍTE VĚDĚT, PRO KOHO TEN BYZNYS DĚLÁTE"

Persona Pan KAREL



základní informace

- Žije v Praze v nájmu
- Plat 100.000 Kč čistého
- Investuje 30.000 Kč / měs.
- Má partnerku a malé dítě
- Chce vlastní byt v Praze
- Má našetřený milion Kč

jak se chová, co dělá

- Nenápadný, na LI moc nekomunikuje, občas dá někde lajk
- chytrý – vzdělává se, poslouchá podcasty, finančně gramotný,
- Vývojář, analytický, faktický

kde se pohybuje

- Pracuje převážně z domova, na FB a IG nechodí, LI ho otravuje, protože mu chodí denně pracovní nabídky, ale chodí se tam informovat a vzdělávat, má tam kolegy a kamarády

zájmy a jeho koníčky

- Počítače – hardware a software, AI, kryptoměny, technologie, investice

jaké řeší problémy a životní otázky

- Potřebuje vlastní bydlení, partnerka na něj už tlačí, nemá velké nároky, ale chce novostavbu, nechce tam nic moc řešit

co se mu honí hlavou ohledně vlastního bydlení

- Mění se mu priority a životní situace, chce to brzy vyřešit, nebaví ho vyhazovat peníze za nájem, doted' to nepotřeboval řešit

jakým způsobem vyhledává / přijímá informace

- Internet (E15, Hospodářské noviny), podcasty, rozhovory s kamarády; nesleduje zprávy

kde ho můžete najít

- LinkedIn, firemní webináře a semináře

jak ho můžu oslovit

- přidám si ho do kontaktů, má tam poměrně málo connections, tak mu na zdi vyskakuji pravidelně, získá ke mně důvěru a pak se sám ozve

“MUSÍTE ZNÁT SVÉHO IDEÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA, JINAK NA NĚJ NENARAZÍTE”

UJASNĚTE SI
VAŠE
MOŽNOSTI

5

Kolik na to mám času a peněz?

- čím méně peněz mám na tvorbu osobní značky, tím více času tomu musím věnovat
- budování osobní značky je dlouhodobý proces, nelze očekávat výsledky ihned

"NEBOJTE SE INVESTOVAT ČÁST VYDĚLANÝCH PENĚZ ZPĚT DO BUDOVÁNÍ VAŠÍ ZNAČKY. 10 AŽ 20 PROCENT DÁVÁ SMYSL."



**VYTVOŘTE
DIGITÁLNÍ
VIZITKU**

6

“VĚNUJTE WEBU DOSTATEK POZORNOSTI, VRÁTÍ VÁM TO NA ZAKÁZKÁCH”

JEDNODUCHÝ, SROZUMITELNÝ, ČISTÝ, PRAKTICKÝ A KONVERZNÍ WEB



NÁBOROVÝ WEB, KTERÝ:

PODPORUJE MOJI ZNAČKU, ŘÍKÁ, CO DĚLÁM, SBÍRÁ KONTAKTY,
ZVEŘEJŇUJE OBSAH, JE PROPOJEN NA FACEBOOK, POSÍLÁ EMAILY...



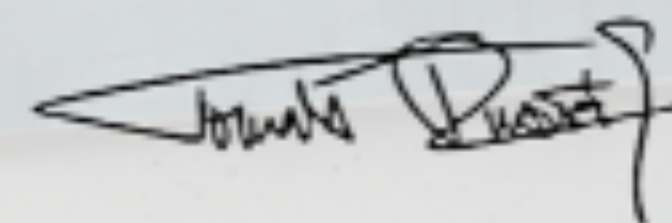
**TVOŘTE
(HODNOTNÝ)
OBSAH**

7



TOMÁŠ RUSŇÁK, EFA
HYPOTEČNÍ SPECIALISTA

**"ČÍM DÁL
TÍM VÍCE LIDÍ
SE PROBOUZÍ
DO HYPOTEČNÍ
REALITY."**

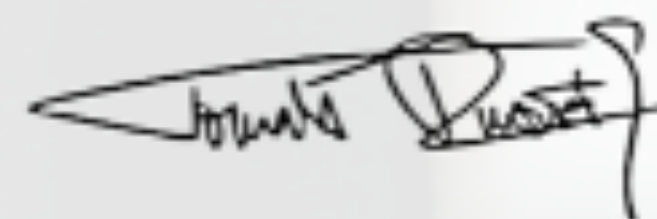


Tomáš Rusňák



TOMÁŠ RUSŇÁK, EFA
HYPOTEČNÍ SPECIALISTA

**"HODNĚ LIDÍ
SI DNES MŮŽE
NECHAT
O VLASTNÍM
BYDLENÍ
JEN ZDÁT."**



A woman with blonde hair, wearing an orange sweater, stands in a modern office. She is smiling slightly and looking towards the camera. The office has a grid ceiling with recessed lights, large windows on the left, and cubicles with desks and bookshelves in the background. A green exit sign is visible in the distance.

**JSEM AI ASISTENTKA REALITNÍHO
MAKLÉŘE TOMÁŠE KUČERY**



Tomáš Kučera

23. srpen v 10:30 · 🌐



Šokující odhalení!

Realitní makléř vystoupil v televizi pouze v trenýrkách.

"Tati, já tě vyfotím, jak mluvíš do televize, jo?"

A jak můj šestiletý syn řekl, tak udělal 😊

Vlevo foto z pracovny. Vpravo z televize.

Občas se mě lidé ptají, jak to probíhá, když mluvím do televize. Držím se tří jednoduchých pravidel:

1. Poskytni opravdu zajímavé relevantní informace.
2. Snaž se u toho vypadat příjemně a reprezentativně.
3. Co není vidět na kameře není vidět ani v televizi.



Tomáš Kučera

Zveřejněno Lukášem Polčákem · 6 d · 🌐



PRODAL JSEM ZÁMEK ...

... zajímalo by Vás více o tom, jak pracuji? Podívejte se na mé webové stránky na:

➔ <https://tomas-kucera.cz/#jak-pracuji> ➔



TOMAS-KUCERA.CZ

Tomáš Kučera

[Další informace](#)

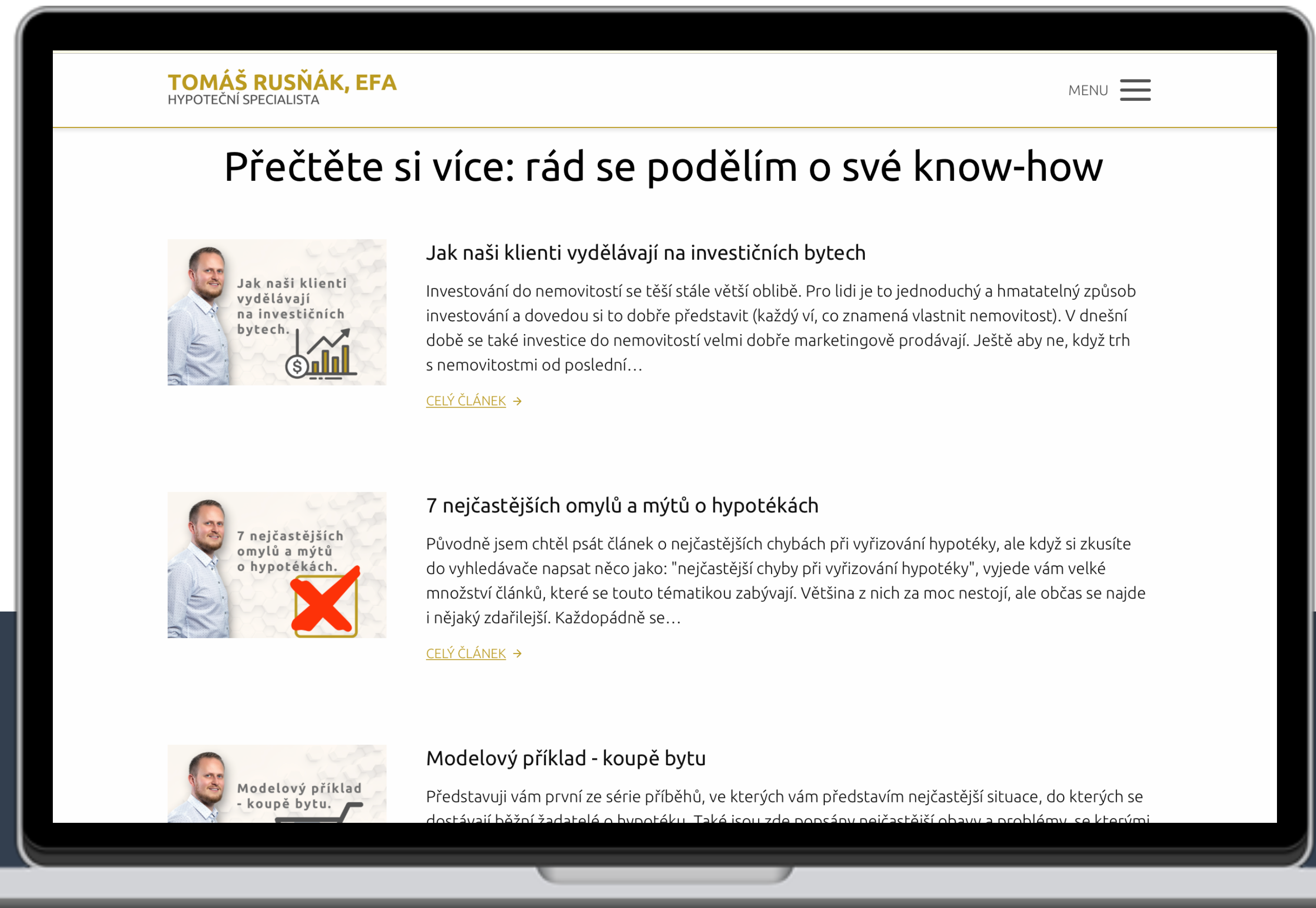


Josef Hanáček, Boris Musil a 63 dalším

16 komentářů 1 sdílení

“VŮBEC NIC NESCHOVÁVEJTE. NAOPAK SE SNAŽTE
CELÉMU SVĚTU CO NEJVÍCE OTEVŘÍT”

Sdílejte:
myšlenky, nápady,
zkušenosti z obchodních
případů, zajímavosti a
novinky (sazby, atd.),
reference, postoje,
hodnoty



“VŮBEC NIC NESCHOVÁVEJTE. NAOPAK SE SNAŽTE
CELÉMU SVĚTU CO NEJVÍCE OTEVŘÍT”

Sdílejte:

Co děláte, jak to děláte,
zkušenosti, rady, tipy,
zajímavosti, novinky,
reference...
vše kolem vaší profese a
života kolem něj.

The screenshot shows a laptop displaying the website 'Kučera'. The page title is 'PŘÍPADOVÁ STUDIE PRODEJE BYTU V AUKCI'. The content includes a list of steps in a case study, a photo of a kitchen with text 'Byt 3+kk L po rekonstrukci, Praha - Háje prostě krásný a všude je to kousek' and 'PRODÁNO V AUKCI', and a table at the bottom.

Kučera Úvod Jak pracuji jedinečné místo na Šumavě vila Zbuzany RD Mělnické Vtelno zámek Budenice Ukázky prac

PŘÍPADOVÁ STUDIE PRODEJE BYTU V AUKCI

- 19.3. Majitelé mě oslovili s tím, že by chtěli, abych jejich byt jako makléř prodával
- 21.3. Schůzka, vysvětlení stavu trhu, možností prodeje a dalšího postupu
- 22.3. Tržní odhad bytu a návrh prodejní strategie
- 24.3. Odsouhlasení ceny, odsouhlasení strategie včetně aukčního prodeje, podpis smlouvy
- 27.3. V bytě staging, profi foto, video, dron, 3D scan...

Byt 3+kk L po rekonstrukci, Praha - Háje
prostě krásný
a všude je to kousek
PRODÁNO V AUKCI

- 28.3. Tvorba, podívejte se: [webových stránek bytu](#), výroba půdorysů, postprodukce fotek a videa, vytvoření reklamy na soc. sítě atd.
- 11. - 13.4. Prohlídky, celkem 23 zájemců, vysvětlení aukce

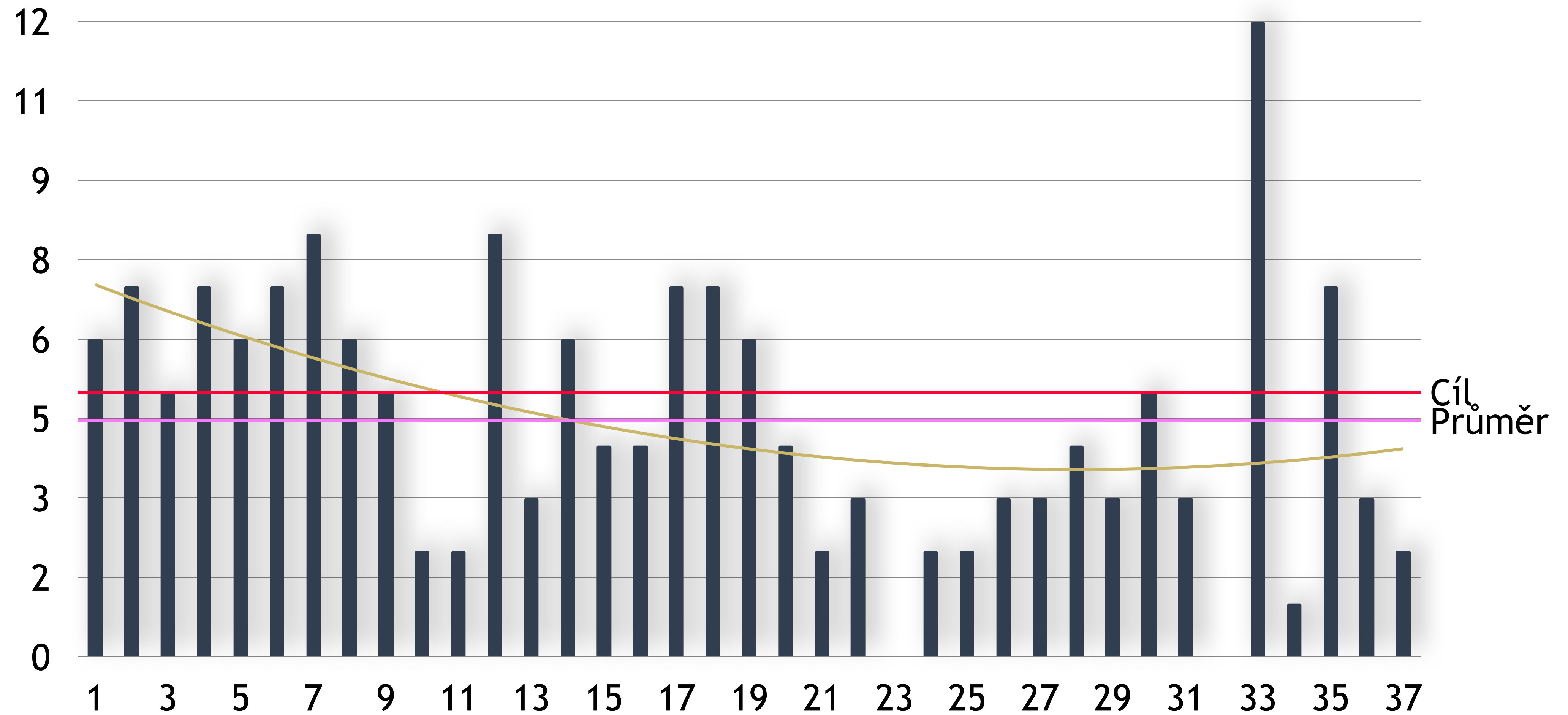
	A	B	C	D	E
1	termíny prohlídek byt Háje	jméno zájemce	telefon	email	zúčastní se aukce?
2	11.4.				
3	14:30	Srbe***	skryto	skryto	ANO

Chatovat se s...
Dobrý den, napiš...
udělat. 😊
Za...
Využívá t...

**SLEDUJTE
SPRÁVNĚ
STATISTIKY**

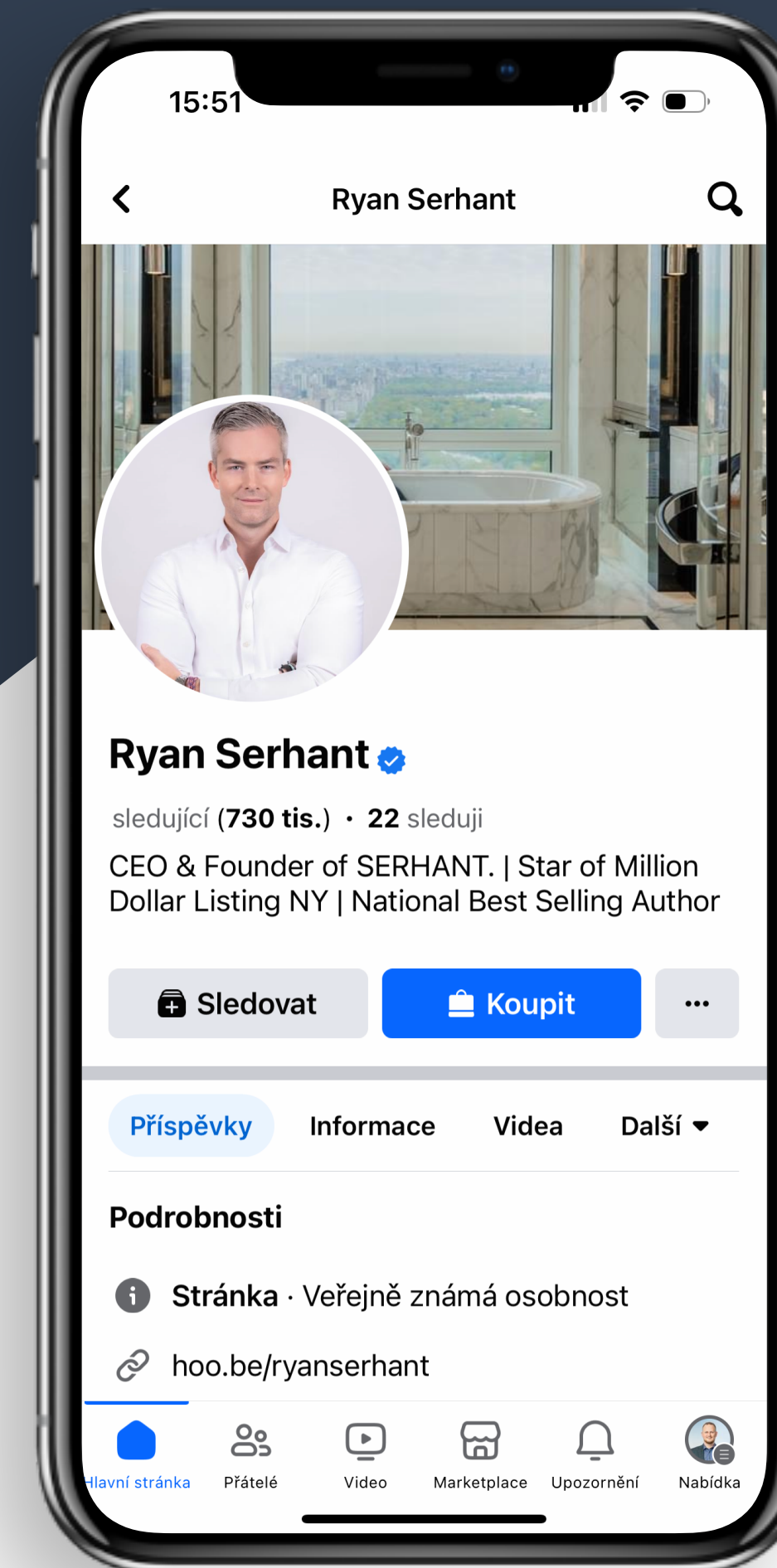
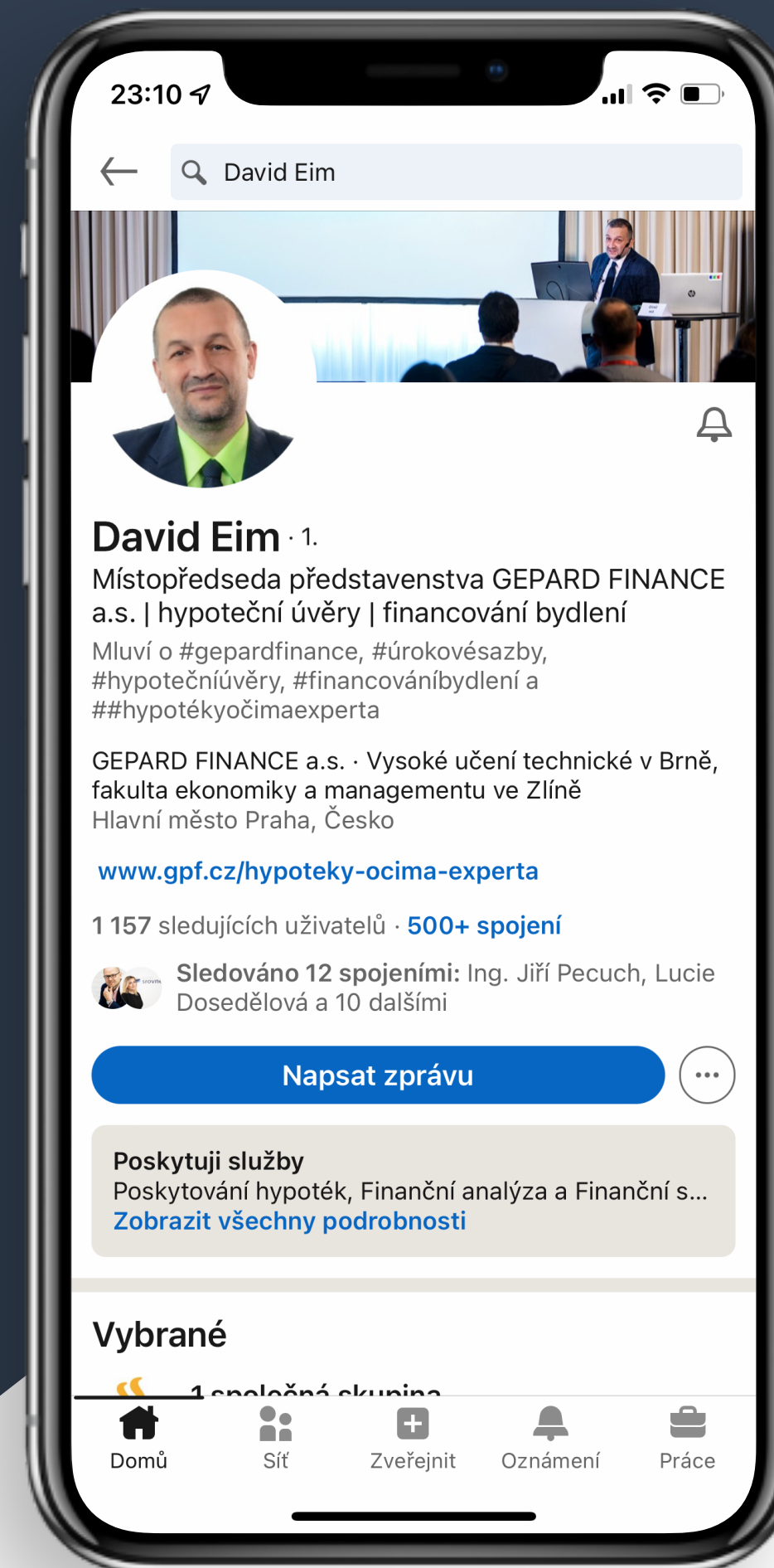
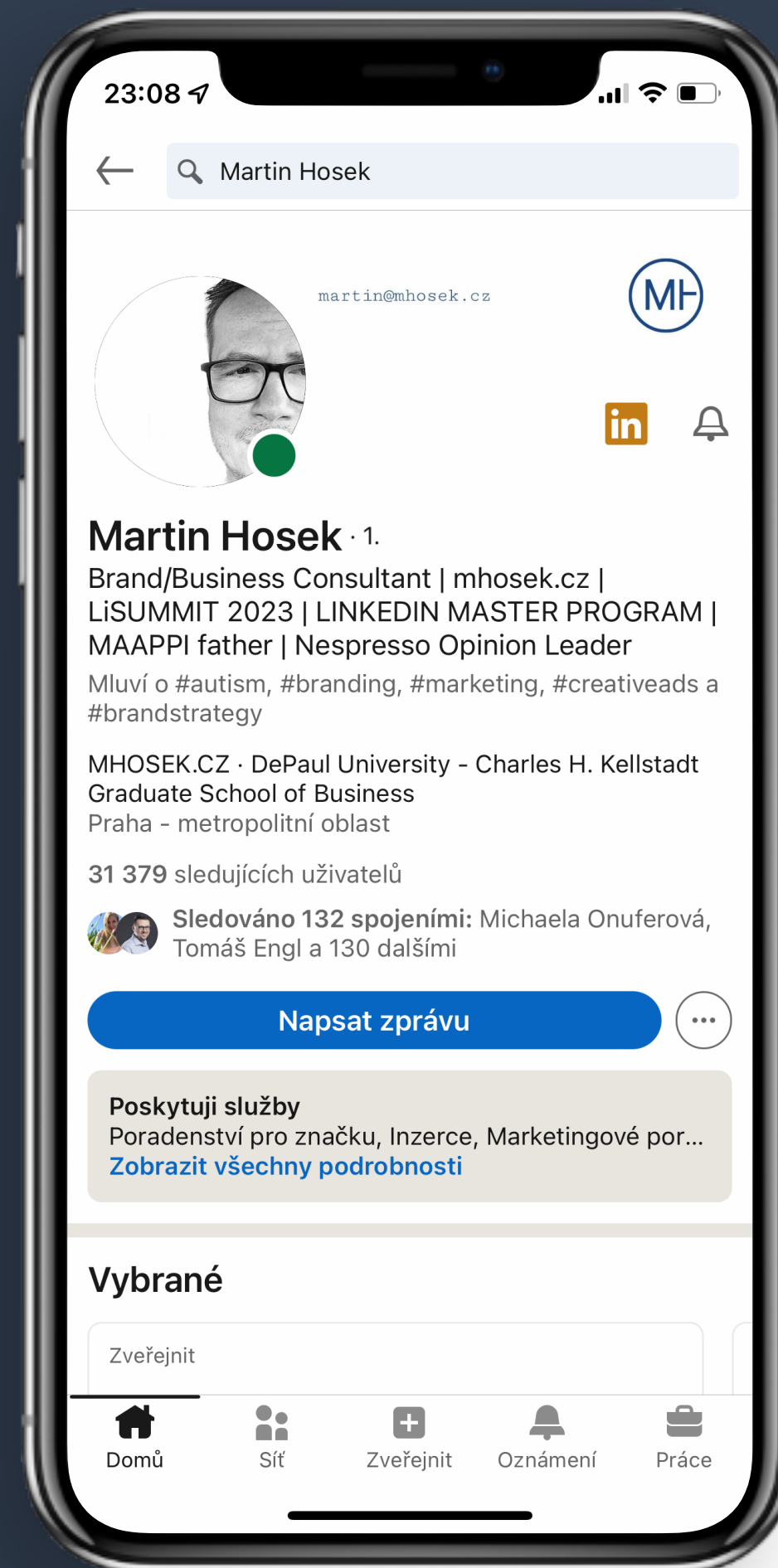
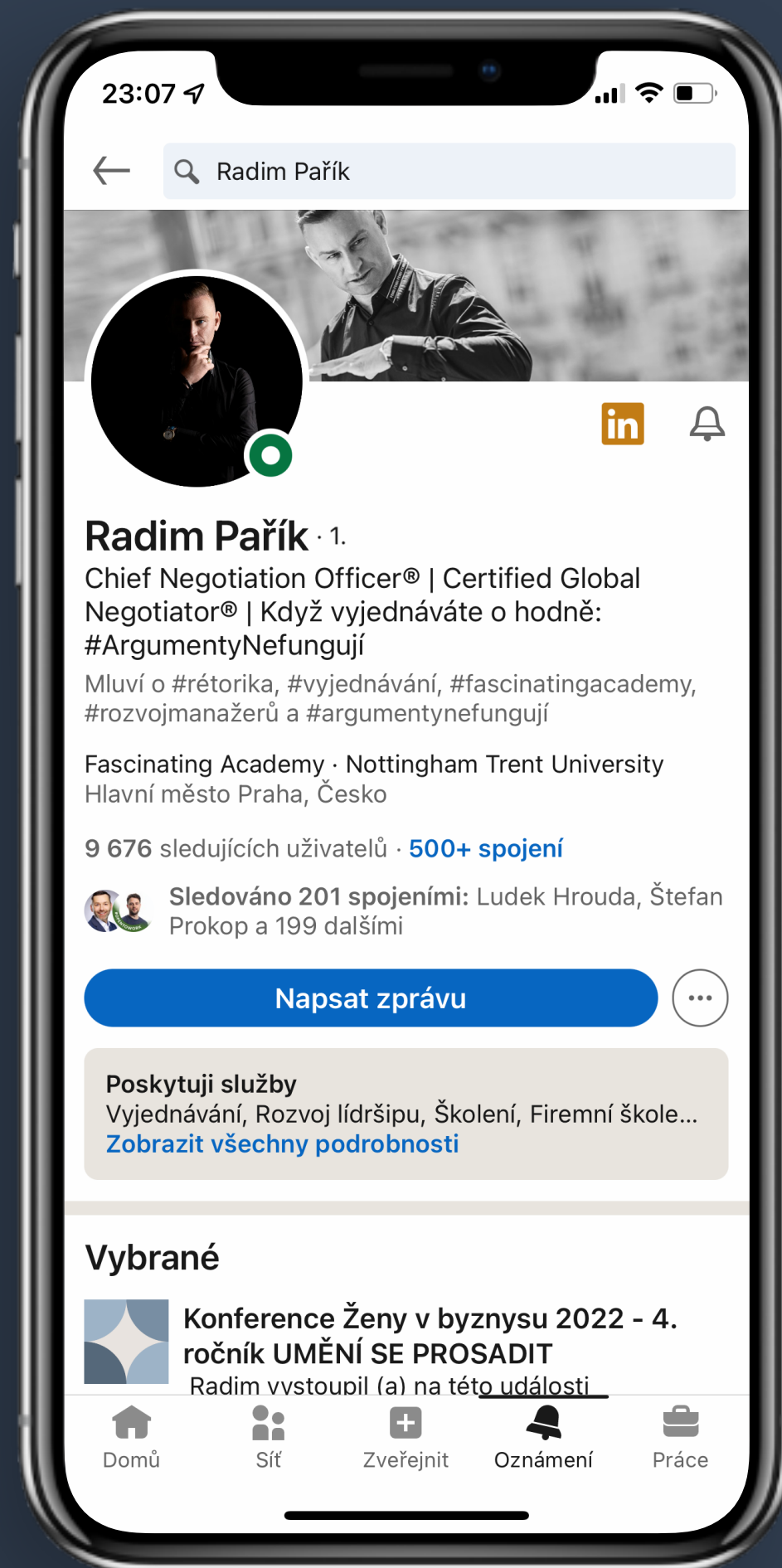
8

POČET HOTOVÝCH HYPOTEČNÍCH ANALÝZ



**SLEDUJTE
ÚSPĚŠNÉ LIDI
KOLEM SEBE**

9



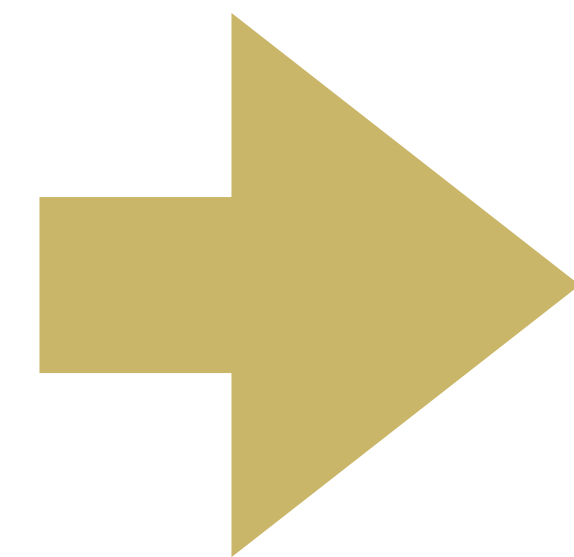
“INSPIRUJTE SE U OSTATNÍCH LIDÍ, ALE NIKDY JE NEKOPÍRUJTE.”

BONUS

**NEŠNAŽTE SE
BÝT DOKONALÍ**

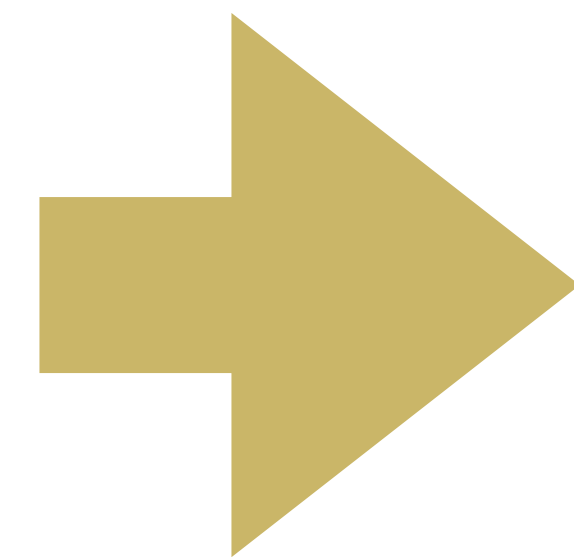
NEBOJTE SE
RISKOVAT

DĚLEJTE
CHYBY



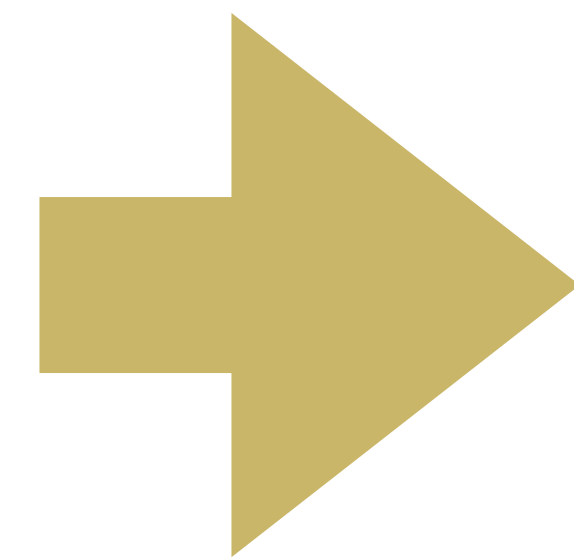
ÚKOL 1

**NAPIŠTE
SVÉ VLASTNÍ
PROČ**



ÚKOL 2

**NAPIŠTE
SVÉ VLASTNÍ
USP**



ÚKOL 3

**NAPIŠTE
SVOU VLASTNÍ
PERSONU**

DOTAZY?

