



Gaudens

1240 NÁBOROVÝCH AKTIVIT PRO REALITNÍ MAKLÉŘE

**KONKRÉTNÍ AKCE, TIPY A INSPIRACE, JAK KAŽDÝ DEN
POSOUVAT SVŮJ BYZNYS - V PRÁCI I VE VOLNÉM ČASE**





Vážení realitní profesionálové,

v realitní profesi neexistuje žádná univerzální zkratka k úspěchu. Existuje ale osvědčená cesta - pravidelná, cílená a smysluplná práce s lidmi. Tento materiál vznikl jako praktický průvodce pro každého makléře, který chce systematicky posilovat své podnikání, rozšiřovat síť kontaktů a být vidět tam, kde to má smysl.

Najdete zde 365 konkrétních náborových aktivit - jednu pro každý den v roce. A také 875 dalších konkrétních tipů, jak využít toho, co už dávno máte: své koníčky, komunity, denní rutinu, zájmy, přátele a sousedy. Někdy stačí jen změnit úhel pohledu - a objevíte prostor pro nový kontakt, vztah nebo zakázku.

Každodenní malé kroky často vedou k velkým výsledkům. Ať už s tímto materiálem začnete nový rok, nový měsíc nebo jen nový přístup, držím vám palce - a přeji hodně dobrých kontaktů, silných vztahů a úspěšných obchodů.

Když jsem tento materiál připravoval, měl jsem na paměti především jedno: pomoci makléřům, kteří to chtějí dělat poctivě a dlouhodobě. Vím, jak náročný umí realitní byznys být - ale také vím, jak obrovské příležitosti nabízí těm, kteří se nevzdávají, pracují systematicky a hledají nové cesty.

Tento materiál není o tom, abyste každý den bez výjimky splnili jednu. Je to o tom, mít každý den z čeho vybírat. O tom, že když přijde volný den nebo klidnější období, víte, kam sáhnout pro inspiraci. A o tom, že s každou akcí rostete - jako odborník, jako značka i jako člověk.

Budu moc rád, když pro vás bude tento soupis aktivit víc než jen pracovní pomůckou - třeba jako impuls k vlastnímu nápadu, změně rutiny nebo znovunastartování energie. A pokud vám pomůže získat novou zakázku navíc, splnil svůj účel.

Držím vám palce, ať vám vaše realitní cesta přináší nejen výsledky, ale i radost.



za tým Realitní akademie Gaudens,

Petr Pavlíček



OBSAH

Úvod	4
Náborové aktivity:	
Osobní kontakt a networking (50 aktivit)	5-7
Online marketing a sociální sítě (50 aktivit)	8-10
Přímé oslovování majitelů (50 aktivit)	11-14
Strategické spolupráce a doporučení (50 aktivit)	15-17
Reklamní a marketingové strategie (50 aktivit)	18-20
Offline guerilla marketing a méně tradiční metody (50 aktivit)	21-23
Budování osobní značky a dlouhodobé strategie (65 aktivit)	24-27
30denní akční plán pro makléře:	
Akční plán pro nováčky (0-3 měsíce v realitách)	28-30
Akční plán pro makléře s praxí 1-2 roky	30-32
Akční plán pro zkušené makléře (s praxí 3+ let)	32-34
Koníčky a komunita jako zdroj nových zakázek:	
Sport a aktivní život (250 tipů)	35-45
Příroda, zvířata a venkov (100 tipů)	45-49
Kultura, společenský život a životní styl (250 tipů)	49-59
Cestování, zdraví a moderní technologie (100 tipů)	59-63
Komunity, sousedé a každodenní život (175 tipů)	63-71
Praktický průvodce každodenní realitou:	
31 tipů, které zlepší vaši praxi i výsledky	72-74
31 principů, které fungují v náboru i v terénu	74-77
Závěr	77-79



Kolik zakázek vám uteče jen proto, že vás nenapadla správná aktivita?

Každá nová zakázka začíná nějakou aktivitou.

A nápadů na nábor není nikdy dost.

Nejde o to dělat všech 1240 aktivit.

Jde o to objevit těch 20, které mohou změnit právě vaše obchodní výsledky.

Chci nové zakázky - www.gaudens.cz/nove-zakazky

