



Gaudens

1215 NÁBOROVÝCH AKTIVIT PRO REALITNÍ MAKLÉŘE

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





Vážená makléřko, vážený makléři,

v realitní profesi neexistuje žádná univerzální zkratka k úspěchu. Existuje ale osvědčená cesta - pravidelná, cílená a smysluplná práce s lidmi. Tento e-book 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 850 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 e-bookem 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 e-book 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
Jak využít své koníčky a komunitu pro nábor zakázek	
Pohyb, sport a volný čas:	35-45
Fitness / skupinové lekce (25 tipů)	
Běžci / individuální sporty (25 tipů)	
Cyklisté (25 tipů)	
Golfisté (25 tipů)	
Tenisté a kolektivní sporty (25 tipů)	
Zimní sporty a horalové (25 tipů)	
Potápěči / vodní komunita (25 tipů)	
Jachtaři / marina komunita (25 tipů)	
Motorkáři (25 tipů)	
Piloti / letecká komunita (25 tipů)	
Zvířata, příroda a venkovský život:	45-49
Pejskaři (25 tipů)	
Akvaristé / chovatelé zvířat (25 tipů)	



Rybáři (25 tipů)	
Chalupáři a zahrádkáři (25 tipů)	
Kultura, společenský život a styl:	49-59
Fanoušci kultury - divadlo, výstavy, film (25 tipů)	
Milovníci umění - obrazy, galerie, sběratelé (25 tipů)	
Knihomolové (25 tipů)	
Fanoušci deskových a karetních her (25 tipů)	
Hudebníci / amatérské kapely (25 tipů)	
Fanoušci aut (25 tipů)	
Pařmeni / klubová a večírková scéna (25 tipů)	
Kavárenští povaleči (25 tipů)	
Milovníci vína / degustační kluby (25 tipů)	
Notoričtí nakupovači - móda, knihy atp. (25 tipů)	
Zdraví, relaxace a vnitřní svět:	59-61
Milovníci sauny a otužilci (25 tipů)	
Cestovatelé / digitální nomádi (25 tipů)	
Praktické ruce a technologie:	61-63
Kutilové / hobby market scéna (25 tipů)	
Technáři / fanoušci hight-tech (25 tipů)	
Komunitní život a hodnotové skupiny:	63-71
Sousedé a sousedské vztahy (25 tipů)	
Rodiče malých dětí / školkaři / školaři (25 tipů)	
Skauti / vedoucí táborů / outdoor komunita (25 tipů)	
Military a historický šerm (25 tipů)	
Církevní komunity (25 tipů)	
Dobrovolní hasiči / spolky (25 tipů)	
Praktický průvodce každodenní realitou:	
31 tipů, které zlepší vaši praxi i výsledky	71-73
31 principů, které fungují v náboru i v terénu	73-76
Závěr	76-78



Každý den jedna akce k úspěchu

Realitní trh se mění. Konkurence je silnější, klienti informovanější a úspěch už dávno není otázkou štěstí. Dnes nestačí mít pěknou vizitku a čekat, až vám někdo zavolá. Pokud chcete stabilní příjem zakázek, musíte být aktivní - den co den.

Tohle není teorie.

Tohle je praxe.

Každý úspěšný makléř ví, že nábor je základem každého obchodu. Bez prodávajících není co nabízet, bez kontaktů není komu prodávat. Ale jak nábor dělat systematicky? Jak si udržet tempo a neupadnout do rutiny?

Přesně proto vznikl tento e-book. Najdete v něm 365 konkrétních náborových aktivit - jednu na každý den v roce + dalších 850 konkrétních tipů, jak pro nábor využít své koníčky a komunity.

Každý den jeden krok. Každý den jedna akce. Každý den jedna příležitost.

Nejde o žádné obecné rady. Každá aktivita je krátká, jasná a okamžitě použitelná. Můžete je zařadit do své denní rutiny, použít jako inspiraci pro tým nebo si je naplánovat jako týdenní cíle. Ať už jste nováček, který se teprve rozkukává, nebo zkušený obchodník, který chce oživit svou strategii, tahle sbírka vám pomůže udržet směr.

Některé aktivity budou vyžadovat, abyste oslovili lidi osobně, jiné se zaměřují na online prostředí, práci se sociálními sítěmi, doporučení, lokální marketing, spolupráci s komunitou nebo efektivní práci se stávající databází. A některé vás možná vyvedou z komfortní zóny - ale právě tam se dějí věci.

Záleží jen na vás, jakou cestu si zvolíte.

Ale pokud uděláte každý den aspoň jeden krok, na konci roku se ohlédnete a uvidíte 365 akcí. A za každou z nich může stát nový klient, nová zakázka nebo nový obchod.

Výzva je jednoduchá:
365 dní = 365 akcí = 365 příležitostí.

Začněme tam, kde vznikají ta nejcennější spojení - u osobního kontaktu a networkingu.

.....

.....

.....

.....

.....



.....

.....

.....

Tímto e-bookem jste si neodškrtli „povinné čtení“. Získali jste nástroj. Kompas. Inspiraci. A teď je to na vás: 365 konkrétních náborových aktivit + 850 dalších tipů, jak využít své koníčky, komunity a každodennost pro nábor zakázek. To znamená přes 1.200 možností - pro každý den, každou náladu, každou fázi v byznysu.

Vyberte si jednu a začněte...

Slovo autora na závěr:

V realitách a realitním vzdělávání se pohybuji řadu let - a stále mě fascinuje, jak moc záleží na maličkostech. Na každém zavolání. Na každé reakci. Na každé otázce.

Tento e-book vznikl dlouhé měsíce - postupně, v poznámkách, při rozhovorech s makléři, po školeních i ve chvílích, kdy jsem si sám říkal: „Tohle fungovalo - tohle bych měl zapsat.“ Dnes ho máte v ruce vy. A věřím, že vám pomůže - nejen k více zakázkám, ale hlavně k tomu, abyste měli větší klid, jistotu a chuť do práce.

Pokud vám e-book přinese nový nápad, lepší otázku, nebo vás nakopne ve chvíli, kdy to nejde samo - splnil svůj účel. A pokud ho doporučíte kolegovi, který třeba hledá cestu nebo systém - uděláte dobrou věc nejen pro něj, ale i pro celý trh.

Díky, že svou práci děláte srdcem i hlavou.

S úctou a přáním úspěchu,
Petr Pavlíček

PODPORA PRO REALITNÍ KANCELÁŘE A SAMOSTATNĚ PODNIKAJÍCÍ MAKLÉŘE
www.gaudens.cz



Věděli jste, že v roce 2025 společně s Vámi slavíme již 29 let od založení Realitní akademie Gaudens?

Děkujeme za důvěru.

