

Jak zdvojnásobit svůj hypoteční byznys

Budování osobního brandu, marketing, PR a sociální sítě

Tomáš Rusňák a Petr Pavlásek

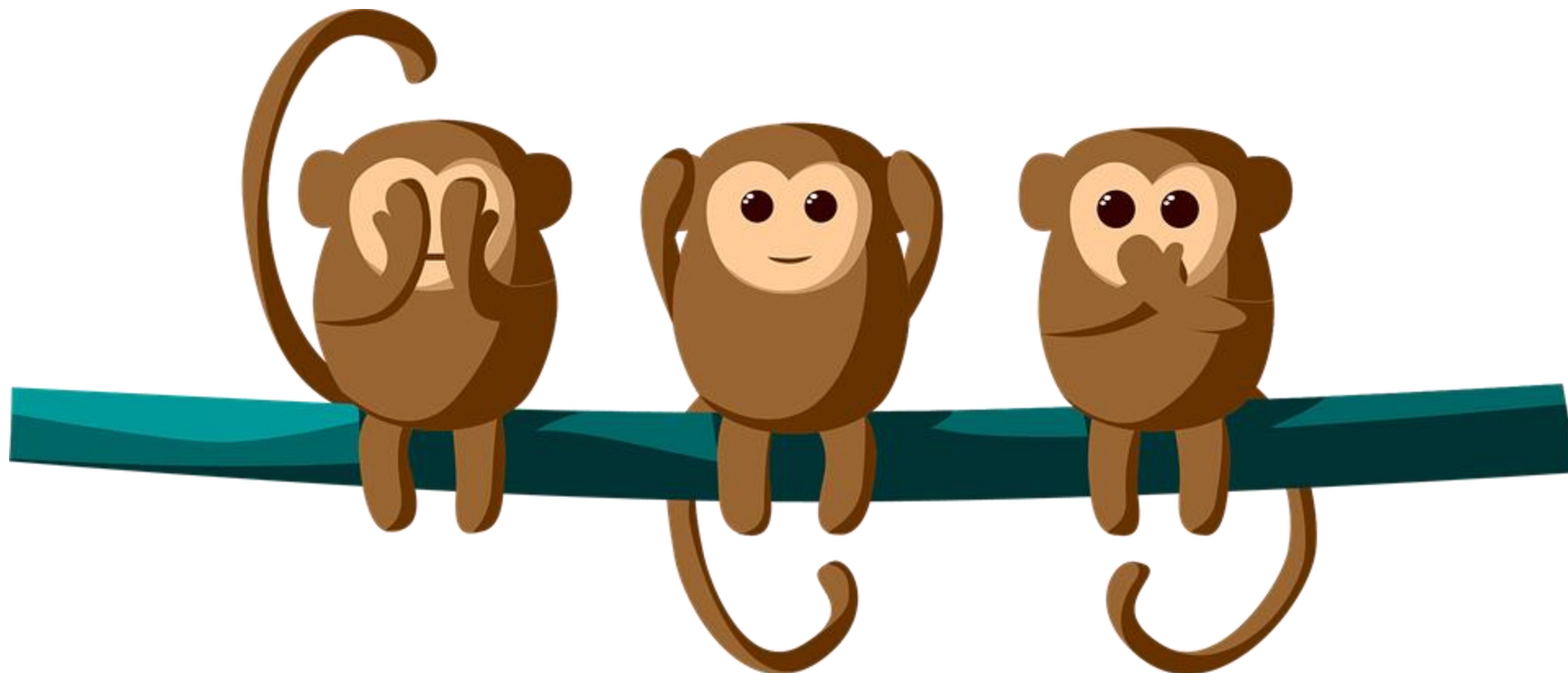
Tomáš Rusňák, EFA - hypoteční specialista



K F P
ONLINE

WEBINÁŘ
ZDARMA

Slyšíte nás? Vidíte nás? Napište.



Citát pro inspiraci



„Chcete-li vybudovat velký podnik, vybudujte nejdříve sebe.“

Tomáš Baťa, český podnikatel 1876 – 1932



Výsledky průzkumu



1) Co vás u hypotéčního byznysu nejvíce trápí?

58% Neumím pracovat s online marketingem

2) Kde máte u hypoték největší mezery?

44% Metodiky jednotlivých bank

3) Jaký objem hypoték ročně uděláte?

45% Do 20 milionů

28% 20 – 40 milionů

4) Pracujete/sjednáváte k hypotéce i další produkty?

62% Ano, vždy

28% Jen když to klient vyžaduje

Můj příběh



■ Co mě rozhýbalo?

- Touha po nezávislosti v byznysu – konec náhodných výsledků

■ Začátky

- Nenáviděl jsem sociální sítě (nechápal jsem, co a proč tam lidi dělají)
- Nechtěl jsem rozkrývat své soukromí
- Nechtěl jsem ukazovat „karty“ před trhem, jak to dělám
 - Ze strachu, aby mě ostatní nebrali klienty 😊

Málo teorie, hodně praxe



- Dozvíte se informace z mojí praxe, žádné poučky z knížek
- Co jsem si za poslední 2 roky vyzkoušel na vlastní kůži
- Co mi fungovalo a co naopak vůbec nefungovalo
- Podělím se s Vámi o úspěšné akce, ale také o fuckupy
- Dostanete tipy, jak začít / přidat / zlepšit / navýšit byznys 😊



Jak a kde začít

Nejprve je potřeba zodpovědět několik důležitých otázek

Jak začít?



- **Najít odpovědi na zásadní otázky:**
 - Proč to chci dělat (vnitřní motivace / pohnutky)
 - Jaký mám budget (finanční)
 - Kolik na to mám času (do kdy to chci a kolik tomu můžu věnovat denně)
 - Jaké jsou moje znalosti a zkušenosti (v oboru, s marketingem atd.)
 - Co mi sedí nejvíce (audio, video, text, atd.)
- **Vždy to bude kombinace více věcí najednou!**
- **TIP:** Sledujte úspěšnější lidi kolem sebe (z oboru i mimo něj)

Kde začít?



- **Základní principy:**
 - Čím méně máte peněz, tím víc času tomu musíte věnovat
 - Čím méně máte znalostí, tím víc času tomu musíte věnovat
- **TIP:** Výsledky se nedostaví ihned, musíte byznys budovat dlouhodobě!
- **80% stačí**
 - Raději něco rozjedzte jen na 80%, než čekat, až to bude na 100%.
 - Doladíte to v průběhu a získáte zpětnou vazbu, zda těch 80% je nastavených správně.



Jak budovat osobní brand

Jak budovat silnou osobní značku, přitáhnout pozornost, zlepšit obchodní výsledky a stát se autoritou

Co je to osobní branding?



- **Osobní branding** je proces určený k budování vlastní image. Je to moderní marketingový obor, jehož cílem je ovlivnit a formovat to, co si o vás a vaší práci druzí lidé myslí? Díky silné osobní značce si vás ostatní lépe zapamatují a odliší od konkurence.

Jak začít tvořit vlastní image?



- **Využijte svou osobnost na maximum!**
 - Buďte autentičtí, nikoho nekopírujte, nebude vám to fungovat
 - Najděte si vlastní cestu
 - Mějte na věci názor – nebojte se ho říct nahlas
 - Komunikujte vždy slušně
 - někdy je to těžké, sám občas ulítnu
 - Dobré je umět uznat chybu, klidně veřejně

Jak jsem to udělal na začátku já?



- **Vypsal jsem si:**
 - Co mi jde, v čem jsem dobrý
 - Co mi nejde, co mi neseď, co dělat nebudu
- **Definoval jsem si:**
 - Co by mělo být cílem mého snažení
 - Jaký styl komunikace mi sedí

Úspěšné akce:



- **Kvalitní a nezaměnitelný web**
- Výběr pouze 1 sítě, která mi sedí - **LinkedIn**
- **Kontroverzní styl komunikace** – nebojím se jít do konfliktu
- Tvorba podcastu (**Hypotécast**)
- Být vidět – všude dávat můj obličej
- Uvědomění, že se nemusím zavděčit všem

Prezentace

TOMÁŠ RUSŇÁK, EFA
HYPOTEČNÍ SPECIALISTA

ÚVOD SLUŽBY JAK NA HYPOTÉKU HYPOTÉCAST O MNĚ E-BOOK BLOG KONTAKT

HYPOTÉKA MŮŽE BÝT I PRO VÁS
SNADNOU ZÁLEŽITOSTÍ

Rusňák

HYPOTÉCAST

VÍCE O MNĚ



Expert Tomáš Rusňák: Krize může být příležitost investovat do nemovitosti, ale musíte se rozhodovat rychle

Natálie Schejbalová
@natalieschejbalova

V rozhovoru s odborníkem na hypoteční trh Tomášem Rusňákem se dozvíte, jak se vede je firmě v poslední době, jaké jsou podle něj vyhlídky hypotečního a realitního trhu do budoucna nebo jak se teď změnil přístup bank k poskytování hypoték.

ROZHOVOR

Tomáš Rusňák
Hypoteční sp...

Moje položky
Mějte přehled o svých pracovních pozicích, kurzech a článcích

Aktivita

3 200 sledujících uživatelů

myslíš, jak mi říkáš: "Měl bys víc odpočívat, měl by ses líp stravovat, m..."
Tomáš odpověděl(a) na komentář

Dita Krejčí Dobrý den, poslal jsem vám žádost o propojení, rád bych s...
Tomáš přidal(a) komentář

Hypotécast ;)
Tomáš přidal(a) komentář

Miroslav Škrabal tak snad se bude líbit :)
Tomáš odpověděl(a) na komentář

Zobrazit veškerou aktivitu

Pracovní zkušenosti

TAURUM finance s.r.o.
5 let 4 měsíce



Premium

schwank rusňák



SI DVO MÁ Tomáš Rusňák: Sladíte, jak poradit firmu



65 episodes

Hypotéky, reality, investice do nemovitostí. Krátce a výstižně o hypotékách a investování vám povypráví Tomáš Rusňák, který je hypotečním specialistou a ve financích se pohybuje už deset let. Zaměřuje se především na realizaci hypoték a právě o nich [more](#)

Hypotécast Tomáš Rusňák

How To
★★★★★ 4.9 • 11 Ratings

[Listen on Apple Podcasts](#)

6 APR 2021
Martina Škarydková: Cov
Martina Škarydková je hypoteční r

[PLAY](#) 36 min

30 MAR 2021
Tomáš Rusňák: Aktuální
V této solo epizodě se podíváme r
ceny nemovitostí stále rostou? Jal
úrokových sazeb? Jak nejlépe zís

[PLAY](#) 26 min

Kontroverze / ulítnutí



Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
10 měs. •

Chci se s vámi podělit o jednu čerstvou zkušenost.

Většinou mám na lidi dobrý odhad, ale jednou za čas se mi stane, ...Zobrazit více



POZNÁTE...

**...KDYŽ SE S
VÁMI SNAŽÍ
NĚKDO
VY**BAT?**

43 · 103 komentářů

Líbí se Komentář Sdílet Odeslat

10 606 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Jednalo se o obchod, který mě hodně naštvál. Potřeboval jsem to ze sebe dostat a tak jsem se vypsál na LinkedIn.

Co se dělo dál?



Kde získávat kvalitní klienty

Jak definovat cílovou skupinu a kreativně získávat klienty
i s malým rozpočtem na reklamu

Kde brát klienty?



- Známí
- Doporučení
- Studené kontakty – navolávání
- Tipaři (různé spolupráce s RK, developery, jinými poradci)
- Placená reklama (FB, IG, LI, PPC atd.)
- **Webináře, semináře, školení, workshopy**
- Youtube kanál – video obsah
- **Podcast – audio obsah**
- Sociální sítě – obsahový marketing (**LinkedIn**, Clubhouse, FB, IG, TikTok, Twitter)
- **Web – SEO (přes vyhledávače)**
- Blog – textový obsah
- Lead generátory – nakupování kontaktů (Hyponamiru, Zaloto, Ušetřeno atd.)
- Networkingové akce a kluby
- **E-book**
- **Newsletter - databáze**
- Print – billboardy, letáky, reklama na autobusu, bannery na zastávkách atd.

Definování cílové skupiny



- Víte kdo je pro Vás ideální klient?
- Umíte odpovědět na tyto otázky?
 - jak se chová
 - co dělá
 - kde se pohybuje
 - jaké jsou jeho zájmy a jeho koníčky
 - jaké řeší problémy a životní otázky
 - co se mu honí hlavou ohledně vlastního bydlení / investic do nemovitostí
 - jakým způsobem vyhledává / přijímá informace
 - kde ho můžete najít
 - jak ho můžete oslovit

Moje cílová skupina - příklad



- **KAREL - IT specialista, věk 35 let, žije v Praze v nájmu, chce vlastní byt, příjem 100 tis. čistého, má partnerku a malé dítě, investuje pravidelně do akcií, našetřeno na bydlení > 1 milion**
- **jak se chová, co dělá**
 - Nenápadný, na LI moc nekomunikuje, občas dá někde lajk, chytrý – vzdělává se, poslouchá podcasty, finančně gramotný, 20% není problém
 - 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
- **jaké jsou jeho zájmy a jeho koníčky**
 - Počítače – hardware a software, AI, kryptoměny, technologie, investice

Moje cílová skupina - příklad



- **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 / investic do nemovitostí**
 - Mění se mu priority a životní situace, chce / potřebuje to brzy vyřešit, nebaví ho vyhazovat peníze za nájem, doteď to nepotřeboval řešit a protože je pohodlný, tak nic neměnil
- **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**
 - Pokud udělá směrem ke mně nějakou interakci, 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

Karel - IT specialista



Co mně určitě nefunguje



- Prodej rovnou, aniž bychom se znali nebo projevil jakýkoliv zájem
 - Je jedno, jestli osobně nebo online
- Neosobní zprávy / automatické zprávy
- Cold calling ve stylu call center
 - Tohle jsem si vyzkoušel kdysi dávno a úspěšnost byla fakt malá = otrávenost

Co mně určitě funguje



- Být aktivní, vtipný, komunikovat, zapojovat se do diskuzí, budovat síť
- Tvořit zajímavý obsah (ideálně), sdílet své názory a myšlenky
 - Pokud si na tvorbu obsahu zatím nevěříte, tak zajímavý obsah alespoň sdílejte
- Být trpělivý, netlačit na pilu, „neprodávat“ v příspěvcích a jiné komunikaci s veřejností

Kontroverzní příspěvky



Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
3 týdny • Upraveno •

Přijde vám to absurdní?
Mně také!

...Zobrazit více

Hypotéka bez vybrané nemovitosti je jako svatba bez vybrané manželky!

Ani jedno nemůže moc dobře fungovat!

WWW.TOMASRUSNAK.CZ

52 • 53 komentářů • 2 572 zobrazení

Libí se Komentář Sdílet Odeslat

2 572 zobrazení vašeho videa

Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
1 měs. •

Děkuji **Seznam.cz, a.s.** za zajímavý rozhovor s guvernérem **Česká národní banka**, panem Jiřím Rusnokem.

...Zobrazit více

Guvernér Jiří Rusnok:
Že kupují lidé předražené byty, mě až tolik netrápí.

Rozhovor pro televizi Seznam, kde padlo mnoho zajímavých slov.

39 • 7 komentářů • 2 120 zobrazení

Libí se Komentář Sdílet Odeslat

2 120 zobrazení vašeho videa

Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
8 měs. •

VĚČNÁ RIVALITA
VĚČNÝ BOJ

...Zobrazit více

36 • 33 komentářů

Libí se Komentář Sdílet Odeslat

6 594 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Soutěž o ceny



Nachystejte si mobil! Dnešní soutěž je o ceny (hodnotí se správnost i rychlost odpovědi)



1. cena ... online **Konzultace s Tomášem Rusňákem**

2. cena ...
kniha
Petr Syrový, Tomáš Tyl:
Osobní finance



3. Kalkulačka KFP
**Výnosnost
nemovitostí**



Jak na marketing a tvorbu obsahu

Online vs. offline marketing, PR, tvorba hodnotného obsahu

Co je to marketing?



- **nespočet definic:**

- „Marketing je proces řízení, jehož výsledkem je poznání, předvídání, ovlivňování a v konečné fázi uspokojení potřeb a přání zákazníka efektivním a výhodným způsobem zajišťujícím splnění cílů organizace.“ — **Prof. Ing. Jaroslav Světlík, Ph.D.**

- **1/9/90**

Co spadá pod marketing?



- E-mailing
- CRM
- Sociální sítě
- PPC kampaně
- Remarketing
- Obsahový marketing
- Výkonostní marketing
- SEO na webu
- CTA (web, podcast, emailing) – ideálně všude
- Podcasty
- YouTube videa
- Blog
- Vlog

Můj klíč k úspěchu



■ Definovat si vlastní USP

- Unique selling proposition
 - V čem jste jiní / lepší než vaše konkurence? Na to se pak zaměřit!

■ WEB

- Srozumitelný (kvalitní copywriting)
- Jednoduchý, čistý, praktický design (musí se dobře číst)
- Kvalitně zpracovaný (nesmí vypadat amatérsky)
- CTA – call to action (ozvěte se, domluvte si, zavolejte, stáhněte si)
- SEO (optimalizace pro vyhledávače - Google, Seznam atd.)
- Něco zdarma (E-book, konzultace atd.)
- Tvorba databáze - posbírat kontakty za každou cenu (klidně přes Pop-up)



TOMÁŠ RUSŇÁK, EFA
HYPOTEČNÍ SPECIALISTA

[ÚVOD](#)

[SLUŽBY](#)

[JAK NA HYPOTÉKU](#)

[HYPOTÉCAST](#)

[O MNĚ](#)

[E-BOOK](#)

[BLOG](#)

[KONTAKT](#)

HYPOTÉKA MŮŽE BÝT I PRO VÁS
SNADNOU ZÁLEŽITOSTÍ

[HYPOTÉCAST](#)

[VÍCE O MNĚ](#)



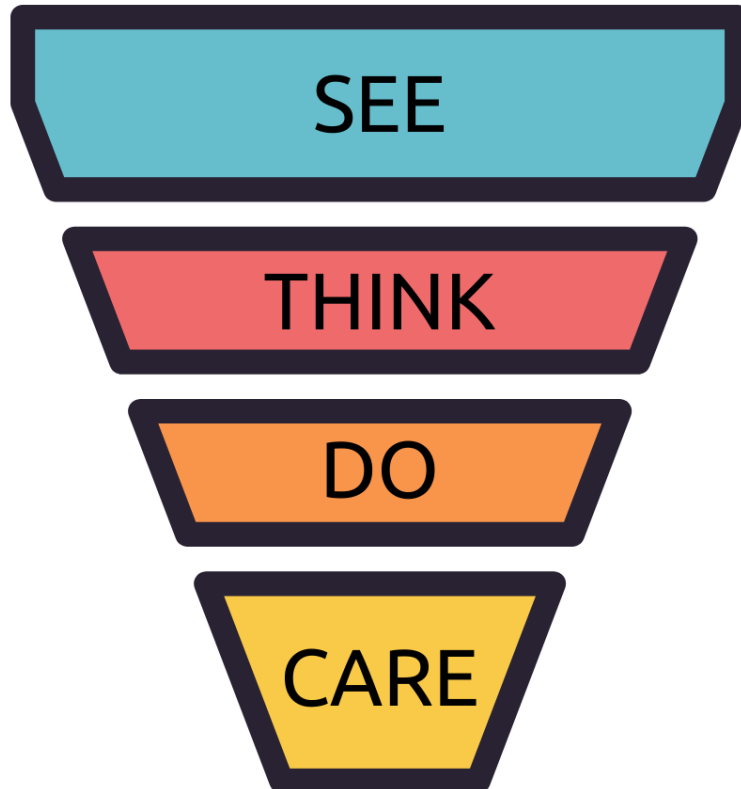
Jak na to



- Vycházejte z brandingů (osobní značky)
- **Všechny Vaše aktivity by měly odkazovat na Váš web**
- V každé komunikaci web zmínit (online, rozhovory, články, podcasty, Clubhouse, příspěvky na IG, FB, LI atd.)

- Marketingový trychtýř (marketing funnel)

Marketingový trychtýř



Neví, že službu chce. Tyto potenciální zákaznky zaujmete kvalitním a inspirativním obsahem.

Oslovujete potenciální zákaznky, kteří už vaši značku nebo produkt znají a zvažují „koupit“. Definitivně rozhodnutí ještě nejsou a mohou porovnávat vaši nabídku s konkurencí.

Ví, že službu chce od vás. Jde o fázi uspokojení potřeb. Důležitá je rychlost a kvalita celého procesu.

Budování důvěry u stávajících zákazníků. Publikování inspirativního obsahu, přesně zacílená nabídka služeb. Zde přicházejí na řadu aktivní doporučení ze strany klientů.

Tvorba hodnotného obsahu



- Musíte vědět, co chcete komunikovat a jakým způsobem.
- **Sedí vám více audio, video nebo texty?**
 - Audio – podcasty, Clubhouse
 - Video - YouTube, webináře, Stories, vlog
 - Texty - články na LI / blogu, příspěvky na sítích
- Tvořte pouze pro svou cílovou skupinu.

Tvorba hodnotného obsahu



- **Sdílejte:**
 - Myšlenky
 - Nápady
 - Zkušenosti z jiných případů
 - Zajímavosti a novinky (sazby, legislativa atd.)
 - Reference
 - Postoje
 - Hodnoty
 - Osobní život (rodiny, děti atd.)
 - Volnočasové aktivity
- **70% práce a 30% všechno ostatní**

Nejlepší dosahy



Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
1 r. · 🌐

Nedávno jsem dotáhl do úspěšného konce největší hypotéku v mém životě. Klient kupuje zajímavou nemovitost a nám se povedlo vyjednat pro něho velmi dobré podmínky i přesto, že s tím většina bank nechtěla mít nic s ...Zobrazit více



Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
2 r. · 🌐

! JAKÉ JSOU VAŠE ZKUŠENOSTI S BANKAMI ?
Kdo je podle Vás dobrý partner? A od koho dát raději ruce pryč? ...Zobrazit více



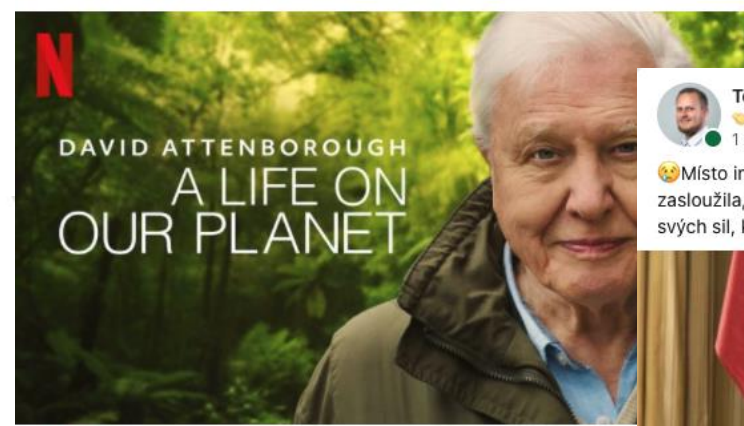
17 · 108 komentářů

Líbí se Komentář Sdílet Odeslat

13 633 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
6 měs. · 🌐

Netflix přišel s fascinujícím dokumentem. Dokumentem, který vám otevře oči a donutí vás přemýšlet. Dokumentem, který musíte dokoukat až do konce. Dokumentem, který vám možná způsobí deprese a vyvolá ve vás ...Zobrazit více



238 · 50 komentářů

Líbí se Komentář Sdílet Odeslat

9 442 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
1 r. · Upraveno · 🌐

🤖 Místo inspirativního projevu prezidenta, který by si Česká Republika zasloužila, jsme se dočkali nudného a zdoluhavého proslovu člověka na pokraji svých sil, který za tak krátkou dobu stihl poklonkovat Číně, zaúto ...Zobrazit více



128 · 58 komentářů

Líbí se Komentář Sdílet Odeslat

13 831 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Úspěšnost emailing, podcasty



Jméno ▲	Štítky ▲	Začátek ▲	Odesláno ▲	Otevřeno/Doručeno	Míra klikání	Míra odhlášení
Newsletter 3/2021		23.03.2021 16:45	693	31.60 %	3.90 %	0.29 %
Mimořádný email: PROSBA O POMOC.		04.03.2021 19:19	658	48.94 %	0.46 %	0.76 %
Newsletter 2/2021		22.02.2021 18:34	655	35.73 %	4.58 %	0.61 %
Newsletter 1/2021		27.01.2021 20:53	617	40.19 %	5.19 %	0.81 %

7 Days 30 Days 90 Days Past Year

01. 1. 2021 - 12. 4. 2021

14 470 Listens

from 01. 1. 2021 to 12. 4. 2021

Marketingové faily



- Každý rok nějaký byl - většinou za 20 až 30 tisíc.
- 2019 - Bannery ve VTP (Vědeckotechnický park v Plzni)
 - Přímo ve vstupní hale
 - Ideální cílovka
 - Přes 1000 lidí v budově
 - Konverze 0
- 2020 - Promo video v TV
 - Rozhovor s redaktorkou
 - Prý mají velký dosah na soc. sítích (desetitisíce sledujících, stejně velká emailová databáze)
 - Konverze 0



Jak pracovat se sociálními sítěmi

Zaměření na reálné výsledky, konverze, výběr zajímavých sociálních sítí, způsob komunikace ke klientům

Moje postřehy



- **nemusíte být všude** - FB, IG, LI, CH, YT, TikTok, Twitter atd.
 - vyberte si, co vám sedí, kde se cítíte dobře
- ideálně byste měli vědět, kde se přesně pohybuje vaše cílová skupina a tomu přizpůsobit styl komunikace
- učte se od lidí, kteří tam něco dokázali, kteří jsou „influenceri“ (klidně mohou být i z úplně jiného oboru)

Úspěšné akce na LI



- Velmi dobře vyplněný profil
- **Pravidelná publikace hodnotného obsahu relevantní cílové skupině**
 - Osvědčilo se mi 2-3x týdně
 - **TIP:** publikace obsahu přes víkend. O víkendu je např. na LI daleko méně lidí, tím pádem i obsahu a jste díky tomu lépe vidět.
- **Zapojovat se do diskuze u jiných lidí v jejich příspěvcích**

Aktuální příspěvky na LI



Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
4 d. · 🌐

Zdraví. Pro mě aktuální téma. Poslední roky jsem pracoval tak, aby mé podnikání rostlo a bylo úspěšné. Jenže k čemu to je, když se přepracování začíná odrážet na mém zdraví? Tělo mi začíná dávat najevo, že takto to dál nejde ...Zobrazit více



HEALTH
HEALTH
HEALTH
HEALTH

👍❤️🗨️ 76 · 10 komentářů

👍 Líbí se 🗨️ Komentář ➔ Sdílet ↗️ Odeslat

📊 5 952 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
5 d. · 🌐

Prožívám po pracovní stránce skvělé období. Vlastně nejlepší za celou kariéru. Dokonce některé klienty musím i odmítat. To je samo o sobě pro mě oříšek. Chtěl bych ideálně pomoci všem, ale nejde to. Většinou se pro ně ...Zobrazit více



SUCCESS
SUCCESS
SUCCESS
SUCCESS

👍🗨️ 55 · 2 komentáře

👍 Líbí se 🗨️ Komentář ➔ Sdílet ↗️ Odeslat

📊 3 147 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Tomáš Rusňák, EFA
Hypoteční specialista | HYPOTÉCAST | CEO a hypoteční analytik v TAU...
2 měs. · 🌐

Před 4 dny jsem dával podobný příspěvek a **Jiri Tkacuk** mi tam psal, že ještě není konec ledna. To jsem si ale neuměl představit, že koncem ledna bude ten výsledek ještě mnohem zajímavější. ...Zobrazit více



MŮJ REKORDNÍ LEDEN 2021

HYPOTÉKY
↓
ROZJEDNANÉ ZA 130 MILIONŮ
DO REALIZACE ZA 63 MILIONŮ
PODEPSANÉ ZA 20 MILIONŮ

WWW.TOMASRUSNAK.CZ

👍🗨️ 65 · 18 komentářů

👍 Líbí se 🗨️ Komentář ➔ Sdílet ↗️ Odeslat

📊 5 310 zobrazení vašich příspěvků v informačním kanálu

Facebook reklama posl. 7 dní



Zobrazení	Cena za výsledek	Vydaná částka	Konec	Plán	Četnost	Jedinečná kliknutí na odkaz
4 046	470,74 Kč Za NewsletterReg	470,74 Kč	Nepřetržitě	1. 3. 2021 – nepřetržitě	1,46	17
2 175	— Za potenciálního zák...	374,97 Kč	Nepřetržitě	10. 2. 2021 – nepřetržitě	1,25	15
3 712	— Za potenciálního zák...	531,14 Kč	Nepřetržitě	10. 2. 2021 – nepřetržitě	1,39	17
3 212	— Za potenciálního zák...	529,96 Kč	Nepřetržitě	10. 2. 2021 – nepřetržitě	1,34	15
2 909	— Za NewsletterReg	373,00 Kč	Nepřetržitě	10. 2. 2021 – nepřetržitě	1,36	11
6 854	— Za potenciálního zák...	1 239,33 Kč	Nepřetržitě	10. 2. 2021 – nepřetržitě	1,51	54
3 023	— Za potenciálního zák...	472,41 Kč	Nepřetržitě	10. 2. 2021 – nepřetržitě	1,34	14
—	— Za reakci na událost	0,00 Kč	27. 5. 2020	25. 5. 2020 až 27. 5. 2020 2 dny	—	—
—	— Za potenciálního zák...	0,00 Kč	Nepřetržitě	10. 2. 2021 – nepřetržitě	—	—
—	— Za zájem o příspěvek	0,00 Kč	8. 11. 2020	4. 11. 2020 až 8. 11. 2020 4 dny	—	—
—	— Za kliknutí na odkaz	0,00 Kč	8. 11. 2020	4. 11. 2020 až 8. 11. 2020 4 dny	—	—
—	—	0,00 Kč	4. 11. 2020	3. 11. 2020 až 4. 11. 2020	—	—
25 931 Celkem	—	3 991,55 Kč Celkové výdaje			2,00 Za člověka	140 Celkem

Komunikace k potenciálním klientům



- Je dobré držet **jednotný komunikační tón**
- **Jednotný grafický vizuál**
 - Člověk je pak lépe zapamatovatelný
- Komunikace **edukativního typu**, žádný prodej a reklamy
- Ukazujte svou **přidanou hodnotu**, v čem je vaše **služba jedinečná / jiná**



Jak si vybudovat důvěru (až 22.4.)

Autenticita, konzistentnost, transparentnost, etika

Na co se můžete těšit příště?

Čtvrtek 22. 4. 2021 od 14:00 do 15:30



- Naše metodiky, analýza procesu
- Tipy pro vyjednávání v bankách
- Co klienti nejvíce oceňují na našem servisu
- Ukázka výstupu pro klienty
- Odpovědi na Vaše dotazy

Jak zdvojnásobit svůj hypoteční byznys

22. 4. 2021 od 14:00 do 15:30

Tomáš Rusňák a Petr Pavlásek

Tomáš Rusňák, EFA - hypoteční specialista



K F P
ONLINE

WEBINÁŘ
ZDARMA