



Byznys **online** akademie 2023

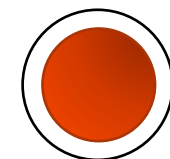
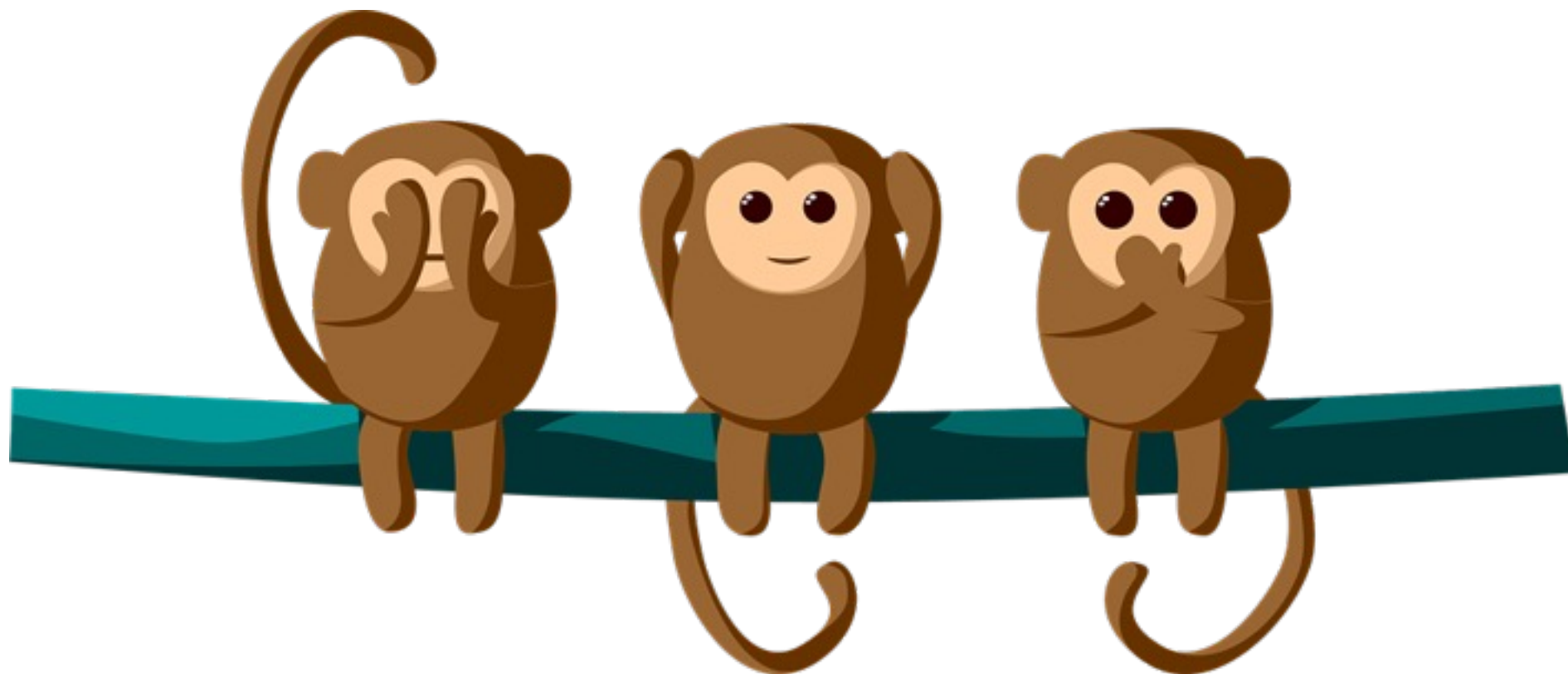
10 KROKŮ K ONLINE BYZNYSU

Tomáš Rusňák a Marek Macura

Slyšíte nás? Vidíte nás? Napište



Byznys online akademie 2023



Kdo jsme?



Byznys online akademie 2023



Tomáš Rusňák

Hypoteční specialista a tvůrce úspěšného podcastu Hypotécast, spolujitel TAURUM finance. Tomáš má jednu z nejsilnějších osobních značek ve finančně poradenské branži. I na dnešním hypotečním trhu mu jeho značka generuje 2+ nové online klienty denně. Vždy upřímný a ochotný se dělit o své know-how.

[LinkedIn](#)



Marek Macura

Nadšenec do technologií a aplikací všeho druhu, spolujitel BO! holding a KFP online. Marek se věnuje dlouhodobě produktovému managementu a marketingu. V současné době buduje několik projektů a firem v oblasti realit a financí. Většinou má na starost brand, marketing, online byznys, produkty a IT řešení.

[LinkedIn](#)



Petr Pavlásek

Spoluzakladatel KFP trénink a KFP online. Zkušený lektor a propagátor finančního plánování a finanční nezávislosti. Na trhu působí řadu let a podílel se na vzdělávání více než 20 000 finančních specialistů. Petr má obrovské zkušenosti a nadhled. Stále působí i jako finanční poradce s AUM více než 2 mld. CZK.

[LinkedIn](#)





10 kroků k online byznysu

1. MOJE PROČ



Byznys **online** akademie 2023

- Jaká je tvá vnitřní motivace?
- Proč chceš akcelarovat svůj byznys?
- Co tě doopravdy žene kupředu?

- Bez ohledu na to, jaký je váš důvod, nebojte se být k sobě upřímní a přiznat si ho.

- **Pomocť ti může třeba metoda 5x PROČ.**



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

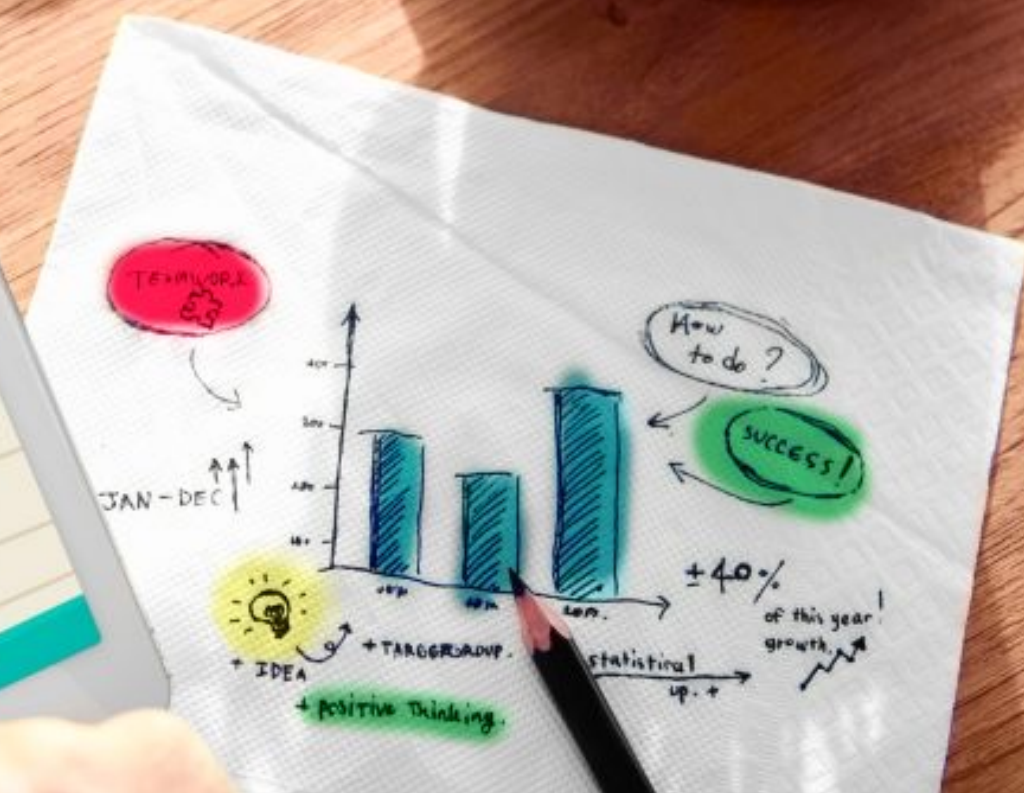
“NECHTĚL JSEM BÝT ZÁVISLÝ POUZE NA DOPORUČENÍCH A ZNÁMÝCH”

2. SWOT ANALÝZA



Byznys online akademie 2023

- SWOT analýza je strategický nástroj používaný k hodnocení silných stránek, slabých stránek, příležitostí a hrozeb Vašeho byznysu, produktu nebo projektu.
- Tento nástroj Vám pomáhá identifikovat vnitřní a vnější faktory, které mohou ovlivnit úspěch.
- Na základě výsledků SWOT analýzy můžete vyvinout strategie a plány, jak maximalizovat své silné stránky, minimalizovat své slabiny, využít příležitosti a předcházet hrozbám.



2. SWOT ANALÝZA

POZITIVNÍ

NEGATIVNÍ

SILNÉ STRÁNKY

SLABÉ STRÁNKY

- OBCHODNÍ DOVEDNOSTI
- DRIVE / TAH NA BRANKU
- ZNALOSTI A VĚDOMOSTI
- ZNALOST TRHU
- DOBRÉ VZTAHY V BANKÁCH
- KOMUNIKAČNÍ DOVEDNOSTI
- JE MI JEDNO, CO SI O MĚ OSTATNÍ MYSLÍ
- NEBOJÍM SE JÍT S KŮŽÍ NA TRH
- NEBOJÍM SE ZKOUŠET NOVÉ VĚCI

- DOTAHOVÁNÍ VĚCÍ DO KONCE
- OBČAS PŮSOBÍM AROGANTNĚ
- MÁM TOHO HODNĚ A NĚKDY NESTÍHÁM
- DĚLÁM TO MNOHEM KRATŠÍ DOBU, NEŽ KONKURENCE
- OBČAS SI NEDÁVÁM POZOR NA PUSU

PŘÍLEŽITOSTI

HROZBY

- OBSADIT VÍCE TRH S DEVELOPERY
- PROSADIT SE MEZI REALITNÍMI MAKLEŘI
- ZPRACOVÁVAT OBCHODY PRO KOLEGY Z BRANŽE
- BÝT VÍCE VIDĚT V MÉDIÍCH
- VYTVOŘIT ONLINE KURZ PRO KLIENTY / PORADCE
- JAKMILE PŮJDOU SAZBY DOLŮ, BUDE HODNĚ ZÁJEMCŮ O HYPOTÉKU

- USNU NA VAVŘÍNECH A PŘEVÁLCUJE MĚ KONKURENCE
- ZMĚNÍ SE ZÁKONY A ZTÍŽÍ SE SITUACE NA TRHU
- ZRUŠENÍ PROVIZÍ A ZMĚNA MODELU PODNIKÁNÍ
- NEZVLÁDNU RŮST FIRMY A ZKAZÍM SI JMÉNO
- PŘIJDE KRIZE, ZVÝŠÍ SE SAZBY A HYPOTÉKU NIKDO NEBUDE CHTÍT

3. USP = „NEFÉR VÝHODA“



Byznys online akademie 2023

- 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.



Byznys **online** akademie 2023

**Nepotřebujete
být superhrdina
a mít nějaké
superschopnosti.**



3. USP = NEFÉR VÝHODA





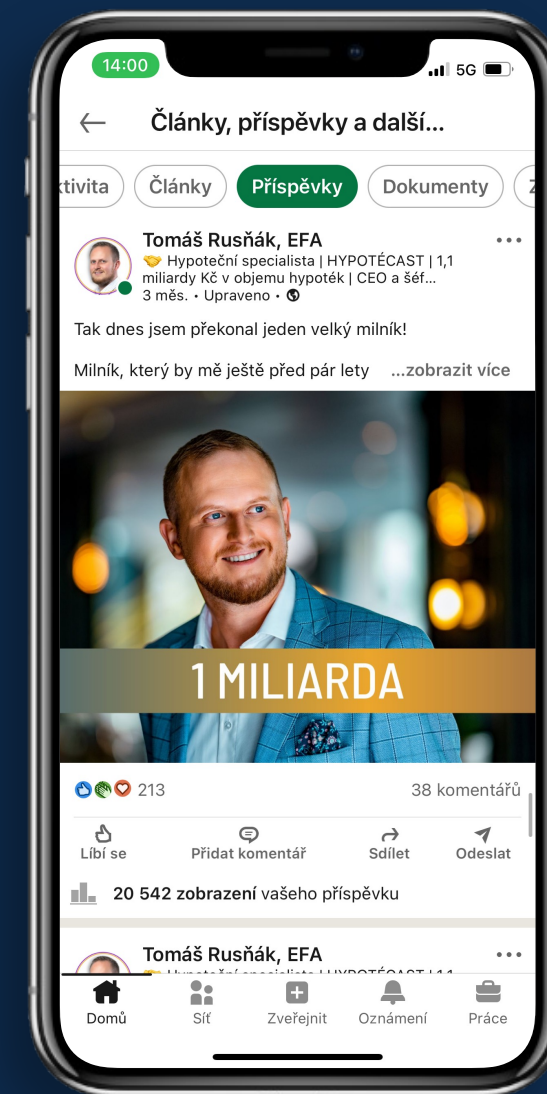
HYPOTÉCAST

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”

4. PERSONA (IDEÁLNÍ KLIENT)



Byznys online akademie 2023

- Persona je zjednodušený popis ideálního klienta, který reprezentuje vaši cílovou skupinu klientů.
- Tento popis se vytváří na základě dat a poznatků o klientech, například prostřednictvím analýzy chování zákazníků, průzkumu trhu a podobně.
- Musíte si umět odpovědět na několik klíčových otázek:

4. PERSONA



Byznys **online** akademie 2023

- Základní informace
- Jak se chová, co dělá
- Jaké jsou hlavní potřeby, životní otázky a problémy vaší persony?
- Jakým způsobem může vaše služba řešit potřeby a problémy vaší persony?
- Jakým způsobem vyhledává a přijímá informace?
- Jaký je váš plán pro oslovování a získávání nových klientů?
- Kde je můžete najít a oslovit

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, doteď 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 vyskakují pravidelně, získá ke mně důvěru a pak se sám ozve

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

5. TONE OF VOICE



- Chcete provokovat?
- Chcete vyvolávat diskuze?
- Chcete být kontroverzní?

- **A hodí se to k vaší osobnosti?**

- Autenticita, konzistentnost, budování vztahu s publikem
- "Já mluvím, jak mi zobák narostl." Na nic si nehraju.

FINANČNĚ-PORADENSKÝ BIZÁR



Hypoteční boj o přežití





Bullshit


"HYPOTÉKA
ZA 5,49 %

JE NESMYSL.
VĚTŠINY
LIDÍ SE
BOHUŽEL
NETÝKÁ."



WWW.TOMASRUSNAK.CZ





**Krátká fixace u hypotéky
je blbost. A stejně vám ji
většina lidí teď poradí!**

6. SMART CÍLE



Byznys online akademie 2023

- SMART cíle jsou specifické, měřitelné, dosažitelné, relevantní a časově ohraničené.
- Pomohou vám dosáhnout úspěchu v práci tím, že vám poskytnou jasnou a specifickou cestu k dosažení cílů a umožní vám sledovat svůj pokrok.
- Příklady:
 - Do konce května si nechám udělat profi fotky na web
 - Do konce července spustím osobní web s blogem
 - Do konce léta napíšu 5 článků o hypotékách
 - Do konce roku budu mít 2000 propojení na LinkedIn

7. SOCIÁLNÍ SÍTĚ



Byznys **online** akademie 2023

Z knihy: Jak na sítě

- **Facebook** je jako hospoda.
- **Twitter** je jako koktejlová párty.
- **LinkedIn** je jako pracovní porada.
- **Instagram** je jako rande s ex.
- **Youtube** je jako festival.

7. SOCIÁLNÍ SÍTĚ



Byznys **online** akademie 2023

- **Co můžete sdílet:**
 - 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**



+



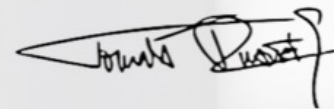
=

VSL



TOMÁŠ RUSŇÁK, EFA
HYPOTEČNÍ SPECIALISTA

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



**"NÁROKY NA
BONITU SE
ZVEDAJÍ A
PLNO LIDÍ TAK
NA HYPOTÉKU
NEDOSÁHNE."**

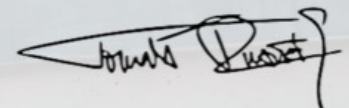
Tomáš Dvořák





TOMÁŠ RUSŇÁK, EFA
HYPOTEČNÍ SPECIALISTA

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




Tomáš Rusňák

Základní pravidlo investování:
**Kupuj si jen to,
co sám bere
tvůj dealer!**

Jinak si můžeš bejt jistej,
že je v tom omítka.



   Michal Kuzněcov a 91 dalších

45 komentářů • 1 sdílení



Líbí se



Komentář



Sdílet



Odeslat



13 460 dojmů

[Zobrazit statistiky](#)

Nebojím se kontroverze

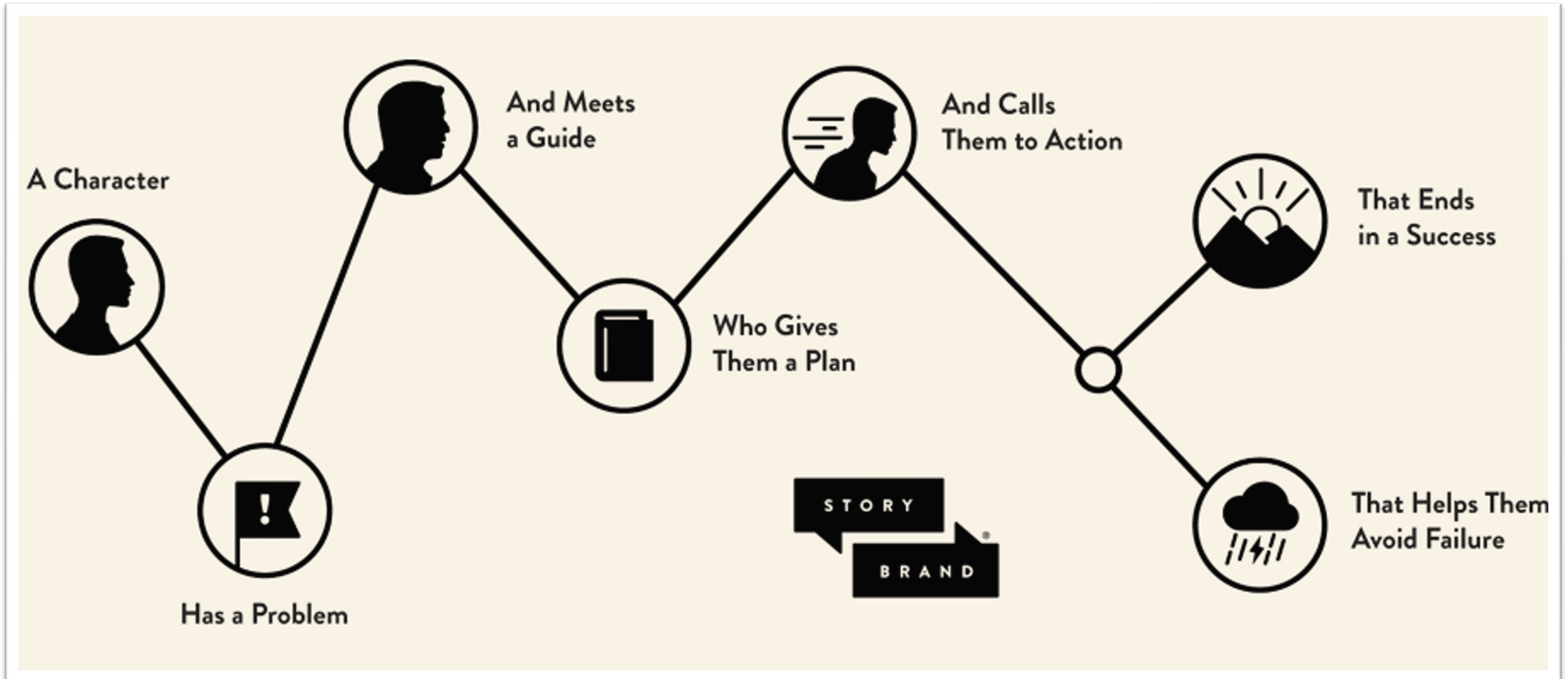
- nesnažte se zalíbit všem, nejde to
- naopak je dobré, pokud máte své oponenty, můžete s nimi diskutovat
- a hodí se mít i nějaké nepřátele (hejtry), zvyšují vám dosah

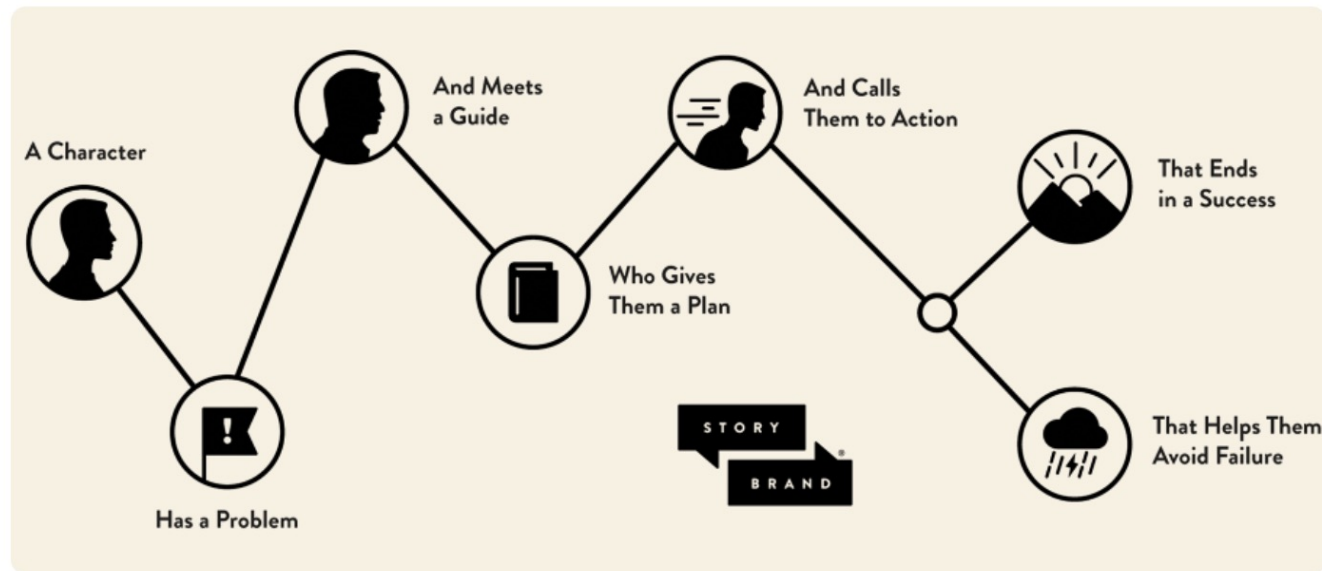
“KDYŽ SI POLOVINA LIDÍ BUDE MYSLET, ŽE JSTE IDIOTI,
TA DRUHÁ SI TO MYSTET NEBUDE”

8. STORY BRAND



Byznys online akademie 2023





STORY BRAND koncept

Princip představení služby, produktu na základech vyprávění filmového příběhu nebo pohádky.

1. Hrdina příběhu
2. ...má problém (Kdo je zloduch? Jaký má problém externí, interní, filozofický)
3. V tom potká průvodce (který má empatii a prokáže svou autoritu)
4. , který mu dá plán. (jasný proces a plán dalších kroků)
5. A přijde výzva k akci (přímá výzva k akci(koupi) a možnost menší akce, přechodové)
6. Pomůžeme mu vyhnout se selhání a...
7. Dovedeme ho k úspěchu (získá lepší život pro sebe, blízké, status, peníze)
8. Transformace v hrdinu (co se díky produktu změnilo, vyřešilo)



1. Hrdina příběhu (hrdina příběhu je vždy náš zákazník)

Co chce? Co chce a je to spojené s našim produktem/službou? Jaká je jeho potřeba? Jaká je situace?

Klesá příjem poradcům na trhu, zejména z klasického byznysu. Dříve významná část trhu fungovala na hypotékách. Velmi rychlý pokles. Změna. Lze nahradit příjem z online klientů? Potřebuje hledat další způsoby, jak navýšit svůj příjem.

Internet a online je super, taky chci, ať mi klienti chodí sami. Jak na to?

2. ... má problém.

Říct, jak naše řešení pomůže jeho problému. Několik pohledů

Kdo je zloduch?

Každý příběh má zloducha, někdy je to čas, neschopnost něco udělat, kdo je zloduch, ať už fyzicky nebo i nehmotný. Umíme ho pojmenovat? Není to pocit

Všechno šlo proti mě. Vždy se sejde více věcí. ekonomika, sazby, parametry, ČNB.

⋮ Je toho hodně a je to složité, nevím jak na to. →

Externí problém?

Jaké jsou problémy, se kterými zákazník bojuje? Jde o externí problémy, které mají vliv na to, že se mu nedostává, co chce, že něco nefunguje jak by chtěl. Třeba trh, okolí, legislativa, ekonomika...

Nepohybuje se běžné online jako tvůrce, ale jako konzument. Nemá zkušenost

Interní problém?

Jaké jsou interní problémy zákazníka? Nedostatek znalosti, vědomosti, času, jiné okolnosti?

Internet a online je složitý, nerozumím tomu prostředí, hodně technických věcí.

Jak to všechno udělat. Čím mám začít? Jak to mám udělat? Co pak? O čem mám psát

Filozofický problém?

Jaká je podstata problému? Je to protože je líný, nechce se mu, nebo ho trápí svědomí někde uvnitř, co je filozofická brzda, která je hluboko za externími (objektivními problémy) a interními (týkající se dané osoby).

Obava, že selže, že na to nemá dost energie.

Bojí se, že začne a hned to nebude. Co když se mu někdo bude smát?

3. V tom potká průvodce...

Každý hrdina má svého průvodce, který mu pomáhá bojovat se zlem. My se stavíme do role průvodce.

Empatie

Ukážeme, že mu rozumíme a známe jeho problémy, jsme jako on, ale už to známe.

Rozumíme tomu. Máme výsledky. Tomáš má **brand**, který mu nese 2-3 klienty denně.

Tomáš na tom byl úplně stejně. Jaká je jeho cesta. Ukázka.

Ukážeme jak na to krok za krokem. Prakticky. Donutíme udělat první kroky a připravíme komplet plán.

Máme šablony a připravené postupy.

Autorita

Musíme prokázat naši kompetenci řešit jeho problém. Už jsme to dělali, máme zkušenost, máme reference konkrétních lidí, máme značky, které nám věří, čísla klientů, kteří už službu využili nebo lidí, kteří jsou klienti. Jiné úspěšné služby.

Tomáš vybudoval nejsilnější **brand** mezi finančními poradci. Postavil úspěšný **hypotécast**, generuje to klienty. Dosah na linkedin. 3 klienti denně i v dnešní době.

Další odborní hosté, kteří jsou odborníci na dané téma.

Rozumíme potřebám poradců, ušito přímo pro ně. Nemusí řešit.

KFP z titulu své pozice a značky na trhu, spokojenost z minula. Zkušenosti Petra **Pavláška**

Marek různé byznysy a jiné značky (Broker Trust, BO, KFP)

4. , který mu dá plán.

Ukázali jsme zákazníkovi, že mu rozumíme, máme zkušenosti a chceme mu dát plán, jak řešit jeho problém.

Proces

Ukázat 3-4 jasné body co má udělat a jak mu pomůžeme. Jaký je plán toho, co se stane. Průvodce musí mít plán. Říct hrdinovi i jednoduchý proces. Zavolej, domluvíme se, sejdeme se, uděláme...

Provedeme celým procesem.

Kro za krokem

Pomoc při implementaci do reality

Přihlas se, začneme, pak už jedeš sám.

Dohoda

Cílem je odstranit jeho pochybnost. Ideálně ukázat, udělat dohodu. Firemní garance kvality nebo garance vrácení peněz, když to nebude fungovat. Garantujeme 1, 2, 3.

Garance vrácení peněz

5. A přichází výzva k akci!

Hrdina sám většinou nejde sám do akce. Něco nebo někdo ho přinutí udělat akci. Událost, krok.

Přímá výzva k akci

Musíme zákazníka vyzvat, aby si to koupil, objednal. Ideálně na webu mít po celou dobu tlačítko koupit a průběžně připomínat. Přímá výzva Koupit teď (domluvit schůzku, zavolat hned, registrovat se). Jasná a zřetelná výzva k akci.

⋮ Akceleruj svůj byznys

Začni makat



Přechodová výzva k akci

Možná nekoupí teď. Holka na rande taky nejde hned. Ale dám mu kousek know-how. Ke stažení PDF (v něm přímá výzva k akci), nahlédnutí video (předchozí ochutnávky zdarma), ukázka práce, pdf s recenzemi, vzorek zdarma, demo účet, checklist potřebnosti služby,...

PDF ke stažení zdarma a 8 videí k tomu, které představí kaaakademiidemi. Ochutnávka

6. Pomůžeme mu vyhnout se selhání

Nikdo nechce selhat. Čemu se má vyhnout? Jaké trápení nemusí absolvovat, když využije naše řešení. V čem mu pomůžeme neudělat chybu. Pojmenovat selhání, kterému se může vyhnout (interní, externí a filozofické problémy). Ale nepřehnat, jen zmínit.

Nezačínej sám znovu, ale začni pořádně.

Donutíme udělat klíčové věci.

Jdeš do toho s dalšími lidmi. Komunita. Nasbíráš feedback. NeřeNeřešiššíie nedůležité věci

Máš pozornost na to

7. ... a dovedeme hrdinu k úspěchu

Co zákazník získá, když využije službu? Jaký je happy end? Každý chce úspěch, co se naučí, změní, získá, když koupí. Jak to odpovídá na jeho potřeby? Vyhne se nepříjemnostem, a naopak získá co? Jaké jsou zisky? Jaké je zakončení?

- 1. Získá moc nebo pozici (peníze, růst byznysu)*
- 2. Získá lepší vztahy. (Více času na rodinu)*
- 3. Seberealizace (Bude lepší)*

Noví klienti a vyšší příjem.

Zajistíš rodinu a své sny.

Známost osoby

8. Transformace/přerod v hrdinu

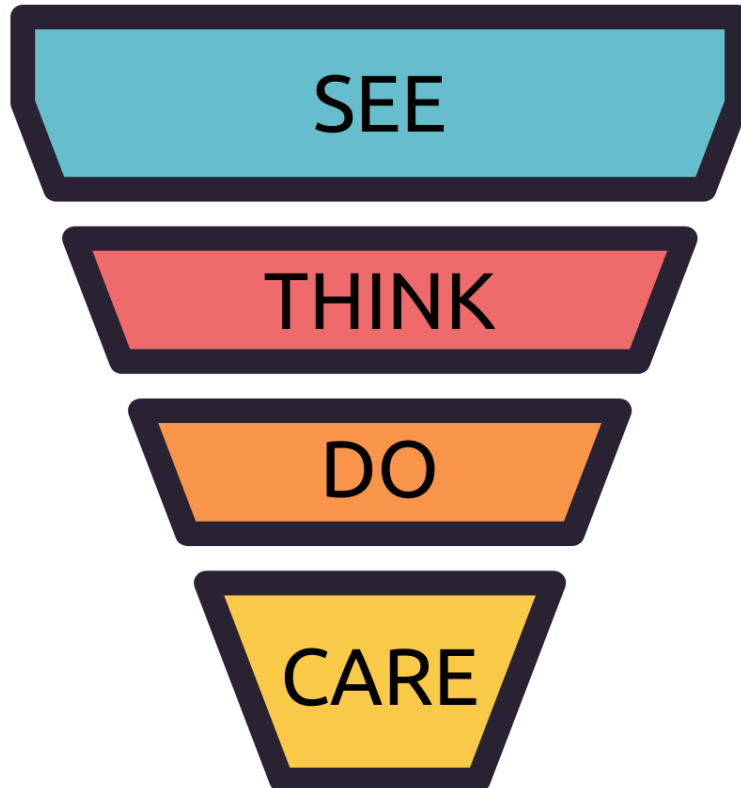
Na začátku je hrdina nejistý, slabý, ale na konci je silný a odvážný hrdina, který porazil všechny výzvy a padouchy. Celý příběh je o přerodu a změně. V čem mu sužba pomůže se změnit, jaký je stav nyní a jaký bude stav po koupi? Přerod z... >>> na...

Nikdo tě neznal. Online nefungoval. Teď byznys fugnuje a generuje klienty.

9. STDC FRAMEWORK



Byznys online akademie 2023



Neví, že službu chce. Neví, že ji potřebuje. Tyto potenciální zákazníky zaujmete kvalitním a inspirativním obsahem.

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

Ví, že službu chce, jen neví, zda 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.

9. JAK STDC MODEL POUŽÍVAT?



Byznys **online** akademie 2023

- Definovat si, kdo je moje „publikum“ ve fázi See, Think, Do a Care? (Koho chci oslovit v jednotlivých fázích)
- Určit, jaký obsah a myšlenku chci doručit cílovému publiku v jednotlivých fázích?
- Jaké marketingové kanály použiji na doručení poselství publiku v jednotlivých fázích?
- Co budu v dané fázi měřit, co chci vlastně dosáhnout? Co má být výsledkem mého snažení?

10. WEB - CHECKLIST



Byznys online akademie 2023

Osobní webové stránky

- Srozumitelné a lehce pochopitelné
- jednoduchý, čistý a praktický design
- kvalitně zpracované – musí vypadat profesionálně
- CTA - call to action
 - Formuláře, odběr novinek, e-book zdarma, pop-up okna atd.
- SEO - optimalizace pro vyhledávače
 - Kvalitně popsáný web, aby byl dobře vyhledatelný na Googlu, Seznamu
- Něco zdarma (e-book, konzultace atd.)
- Tvorba databáze - posbírat kontakty = leady (např. přes Pop-up)
 - Vlastní lead generátor, kde neplatíte za každý kontakt



Jmenuji se **Tomáš Rusňák** a jsem hypoteční specialista.

Pomohu vám s vyřízením celé hypotéky, ať
jste odkudkoliv. Zkušeností mám na rozdávání.
Už jsem vyřídil více než 400 hypoték.

[DOMLUVTE SI SCHŮZKU](#)

Co mám za sebou?

429

vyřízených hypoték

1,4 mld.

v objemu hypoték

2 359

posluchačů podcastu

9 125

vypitých šálek kávy



Plánujete hypotéku? Získejte **jasnou** **představu** o svých **možnostech!**

Nebojte se ozvat, nekoušu. **Domluvíme se** na zadání a na základě **analýzy vaší životní situace** vám **doporučím konkrétní řešení.**

Jaké služby nabízím?

KOMPLETNÍ VYŘÍZENÍ HYPOTÉKY

- › individuálně posoudíme vaší životní a finanční situaci
- › umíme vyřešit i zdánlivě neřešitelné případy
- › spolupracujeme s klienty po celé České republice

VZDĚLÁVACÍ SEMINÁŘE PRO FIRMY

- › předávám praktické informace a konkrétní případy z praxe
- › sloužím jako benefit pro vaše zaměstnance
- › témata jsou hypotéky, realitní trh a investice do nemovitostí

KONZULTACE PRO PORADCE A SPECIALISTY

- › konzultace pro finanční poradce a hypoteční specialisty
- › marketing a PR pro poradce určený k získávání relevantních leadů
- › práce se sociálními sítěmi - vše založené na vlastních službách

NASKOČTE DO

Byznys online akademie 2023

Jediný kurz sestavený pro finanční profesionály, který akceleroje váš poradenský online byznys a donutí vás konečně začít

Praktická online akademie vytvořená ve spolupráci s Tomášem Rusňákem. Během 4 měsíců společně zrychlíme vaše podnikání, zlepšíme vaši osobní značku a vy začnete získávat klienty na internetu. Celým kurzem vás povedeme krok za krokem.

→ [Chci akcelerovat byznys](#)





Byznys online akademie 2023

Proč má akademie smysl?



- Online vs offline svět – nevyhnutelné
- Profesionalizace – nutná součást
- Zrychlení byznysu – akcelerujeme i díky AI
- Změna vnímání klientů a očekáváníí – roste
- Funguje to 😊

Hlavní principy



- Vedeme vás za ruku, krok po kroku
- Konečně začnete nebo se zlepšíte
- Vymezíte si na to čas – pozornost!
- Připravené šablony. Možnost průběžné budovat svůj byznys
- Bonusy jako doplňky k akademii
- 8x živý online webinář
- Osobní setkání
- Certifikace – součást pro ty, kdo to myslí vážně
- Investice je minimální (360 za hodinu know-how)

Co je obsahem kurzu

8 živých online webinářů + certifikace + závěrečné osobní setkání

- | | | |
|------------------------------|------------------|---------------|
| ▶ 1. Marketingová strategie | 09. 05. 2023 | 9:00 – 12:00 |
| ▶ 2. Osobní značka | 16. 05. 2023 | 9:00 – 12:00 |
| ▶ 3. Sociální sítě | 23. 05. 2023 | 9:00 – 12:00 |
| ▶ 4. Tvorba obsahu | 30. 05. 2023 | 9:00 – 12:00 |
| ▶ 5. Webové stránky | 06. 06. 2023 | 9:00 – 12:00 |
| ▶ 6. Technologie pro poradce | 13. 06. 2023 | 9:00 – 12:00 |
| ▶ 7. Péče o klienty | 20. 06. 2023 | 9:00 – 12:00 |
| ▶ 8. Obchod a vyjednávání | 27. 06. 2023 | 9:00 – 12:00 |
| ▶ Závěrečná certifikace | červenec - srpen | |
| ▶ Osobní setkání | 19. 09. 2023 | 14:00 – 17:00 |

Marketingová strategie



Byznys **online** akademie 2023

▲ 1. Marketingová strategie

09. 05. 2023 9:00 – 12:00

Seznámíme vás s hlavními principy nastavení strategie a položíme základní kameny, na kterých budeme dále stavět a rozvíjet je v dalších částech.

Probereme vaše Proč, SWOT analýzu, USP, ideální klienty, persony a vaše cíle.

 BONUSY:

Speciální host **Jana Daniela Šabatková**.

Navíc získáte kompletní šablony pro přípravu klíčových oblastí k nastavení své marketingové strategie.

 **VIDEO nahlédněte pod pokličku**

Osobní značka



Byznys online akademie 2023

▲ 2. Osobní značka

16. 05. 2023 9:00 – 12:00

Navážeme na první blok a společně probereme krok za krokem strategii budování vaší osobní značky.

Vše doplníme o specifické příklady, jak její budování pojmout. Tomáš vám ukáže svůj pohled na věc, podělí se o tipy, které mu fungují, a upozorní na to, co byste naopak dělat neměli.

 BONUSY:

Speciální host **Jakub Kantor**.

Cvičení, díky kterému si vyjasníte, jak uchopit vlastní osobní značku.

 [VIDEO nahlédněte pod pokličku](#)

Sociální sítě



Byznys **online** akademie 2023

▲ 3. Sociální sítě

23. 05. 2023 9:00 – 12:00

Sociální sítě jsou nedílnou součástí fungování online světa a budování brandu.

Naučíme vás, jak z nich dostat maximální přínos pro váš byznys. Ukážeme vám, jaké jsou možnosti a čím se na sociálních sítích řídit.

 BONUSY:

Bonusové video s **Danielem Gamrotem**. Jeho start na LinkedInu a co to přináší.

 **VIDEO nahlédněte pod pokličku**

Tvorba obsahu



Byznys online akademie 2023

▲ 4. Tvorba obsahu

30. 05. 2023 9:00 – 12:00

Projdeme společně, jaký obsah a na které sociální sítě tvořit, aby to přineslo efekt. Ukážeme si, jak se dají vyprávět příběhy a proč je lidé mají rádi a lépe tak chápou.

Podělíme se o tipy, kde se inspirovat a jak se dívat na obsah během různých fází prodejního procesu.

BONUSY:

Vzor publikačního kalendáře a vzor pro psaní příspěvku na sociální sítě.

Bonusové video „tipů pro tvorbu online“ s tvůrcem obsahu a spisovatelem **Charliem Greenbergem**.

Zdarma využití Ndigital nástrojů postavených na umělé inteligenci.

 [VIDEO nahlédněte pod pokličku](#)

Webové stránky




Byznys **online** akademie 2023

▲ 5. Webové stránky

06. 06. 2023 9:00 – 12:00

Webové stránky jsou v dnešní době naprostou nutností. Ukážeme vám, jak jednoduše vytvořit a správně nastavit webovou vizitku, která vám bude přinášet nové konverze.

Seznámíme vás s nástroji a šablonami, které lze pro tvorbu webu využít, a poradíme, na co si dát pozor. Vysvětlíme, proč někdy „méně je více“.

 **BONUS:**

Šablona „Jak správně zadat web agentuře“ + video o nejčastějších chybách při tvorbě webu.

 **[VIDEO nahlédněte pod pokličku](#)**

Technologie pro poradce



Byznys online akademie 2023

▲ 6. Technologie pro poradce

13. 06. 2023 9:00 – 12:00

Naučíme vás využívat technologie ve váš prospěch. Umělá inteligence začne makat i pro vás.

Podělíme se o tipy na konkrétní aplikace, které zvýší efektivitu vaší práce i zlepší služby dodávané klientům. Názorně vám ukážeme, co a jak používáme v praxi my. Nenecháme stranou ani umělou inteligenci a její využití pro poradce a marketing.

BONUSY:

Video rozhovor s Danielem Gamrotem o technologiích a efektivitě.

Předtočené video návody pro naše top aplikace, které využijete v praxi (Canva, Loom).

 [VIDEO nahlédněte pod pokličku](#)

Péče o klienty



Byznys **online** akademie 2023

▲ 7. Péče o klienty

20. 06. 2023 9:00 – 12:00

Pokud chcete být lepší než konkurence, musíte mít správně nastavené procesy, používat CRM, budovat vztah s klienty a mít pod kontrolou dodávanou službu.

Představíme vám postupy a procesy, které používáme my, a ukážeme vám možnosti, jak je konkrétně nastavit pro svůj byznys.

 BONUSY:

Raynet CRM v šabloně pro poradce na 3 měsíce zdarma.

 [VIDEO nahlédněte pod pokličku](#)

Obchod a vyjednávání



Byznys **online** akademie 2023

▲ 8. Obchod a vyjednávání

27. 06. 2023 9:00 – 12:00

Obchodujeme a vyjednáváme všichni. Každý den. Seznámíme vás s typologií osob a naučíme, jak ji využít v obchodu a vyjednávání. Prozradíme vám osvědčené postupy, schémata a metodiky, jak si správně otipovat vaše klienty, zjistit, co na ně platí a využít to ve svůj prospěch.

Ukážeme, co se osvědčilo nám a jak s tím pracujeme v praxi.

 [VIDEO nahlédněte pod pokličku](#)

Závěrečná certifikace



Byznys **online** akademie 2023

▲ Závěrečná certifikace

červenec - srpen

Certifikace je dobrovolná, ale vnímáme ji jako velmi významnou část celé akademie a doporučujeme ji absolvovat.

Certifikace obsahuje test a praktickou část. Na test máte i více pokusů a zvládnete ho. V praktické části zpracujete projekt týkající se vašeho online byznysu. Dle vašeho výběru bude o marketingu, osobní značce nebo firemních procesech. Na svoje řešení pak dostanete zpětnou vazbu od 3 kolegů z branže a zároveň vy připravíte oponenturu 3 kolegům.

Získáte skvělou zpětnou vazbu a zároveň inspiraci od ostatních. Obdržíte certifikát.

Osobní setkání



Byznys **online** akademie 2023

▲ Osobní setkání

19. 09. 2023 14:00 – 17:00

Akademii zakončíme osobním setkáním.

Předáme certifikáty, probereme uplynulé 4 měsíce a bude prostor nejen na vaše dotazy, ale i různé postřehy a vzájemnou výměnu zkušeností a diskuzi. Po oficiální části pak můžeme probírat a diskutovat cokoli i do pozdního večera.

Na osobní setkání chystáme i malé překvapení ;-).

Bonusy v ceně 10.000 Kč



Byznys **online** akademie 2023

- Individuální konzultace k brandu
- Individuální konzultace k nástrojům a technologiím
- Pohledem skrze zkušenosti
- Hotové šablony
- Bonusové rozhovory s hosty
- Odborníci na dané téma (Jana Daniela Šabatková, Jakub Kantor, Daniel Gamrot, Charlie Greenberg,...)
- Raynet na 3 měsíce zdarma se šablonou pro poradce

Co říkají o kurzu jeho absolventi

Akademie byla skvělá. Tomáš dal opravdu nakouknout pod pokličku tomu, jak vše dělá. Což je za mne největší přidaná hodnota celé akademie. S odstupem času si více uvědomuji, jak moc je marketing pro finanční poradce důležitý a konečně se snažím všechny poznatky aplikovat také sám do své praxe. Určitě doporučuji především lidem, kteří chtějí na sobě pracovat a chtějí zjistit, jak jen to ten Tomáš s tím marketingem dělá. Třešničkou na pomyslném dortu byla pro mne záštita společnosti KFP, která odvádí výbornou práci v rámci vzdělávání a již to je pro mne velká záruka kvality.



Filip Halamiček

4poradci s.r.o.

Zamyslel jsem se, v čem pro mě byla akademie důležitá. Slyšel jsem, co a jak řeší ostatní, že řeší obdobné situace jako já, ale jiným způsobem. Ale to nejdůležitější bylo, že jsem začal dávat na FB příspěvky. Akademie mě donutila udělat ten krok, tu konkrétní akci. Udělal jsem cca 10 příspěvků na FB a přišly z toho 3 obchody, výstavby RD o objemu 3 × 5 milionů Kč. Příspěvky byly zaměřeny na výstavbu a výsledkem byly výstavby a to je to nejdůležitější zjištění. Takže doporučuji všem. Investujte do sebe, do správného vzdělání, vrátí se vám to mnohonásobně.



Martin Řiha

IQMoney Consulting s.r.o.

Akademie KFP pomohly nastartovat byznys už více než 750 absolventům. Přidejte se k nim i vy. Své členství si můžete pořídit i na splátky.

Jednorázová platba
11 900 Kč + DPH

Platba na splátky
3 × 4 000 Kč + DPH
Celkem: 12 000 Kč + DPH



Vyzkoušejte si naši kvalitu bez rizika. Pokud do 22. 5. 2023 zjistíte, že kurz není pro vás, všechny peníze vám vrátíme zpět.

→ **Koupit hned**

SLEVA do středeční půlnoci



Byznys online akademie 2023

- Standardní cena akademie 11.900 Kč bez DPH
- **Sleva -2.000 Kč**
- **Cena po slevě 9.900 Kč**
- Platí do středeční půlnoci (26.4.2023 23:59)
- 360 Kč za hodinu know-how

- Slevový kód „**BOA2023**“

Bonus!



Byznys **online** akademie 2023

- Pro prvních 30 objednávek máme vstupenku na **FINFEST zdarma** (verze basic -1 390 bez DPH)
- Pro všechny ostatní, kdo si objedná kurz, tak slevu na FINFEST -1.000 Kč pro jakoukoliv vstupenku



Byznys **online** akademie 2023

KDY?

TEĎ



POZVÁNKA NA WEBINÁŘ 4.5.2023 19:30

Umělá inteligence pro finanční poradce

Jak nezůstat mimo a jak vám
pomůže v podnikání