

VIDEO

ACADEMY LIVE



TVOJ OSOBNÝ MANUÁL

MENO:

05.02.2015 | Bratislava – Rusovce | Hotel Ponteo

Copyright © 2015, EnjoyEmotions s.r.o.

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tejto knihy-manuálu nesmie byť reprodukováná alebo šírená v žiadnej forme bez písomného súhlasu autora.

Prehlásenie:

Akkoľvek použitie informácií z tohto manuálu a úspechy či neúspechy z toho plynúce sú len vo vašich rukách a autor za ne nenesie žiadnu zodpovednosť.

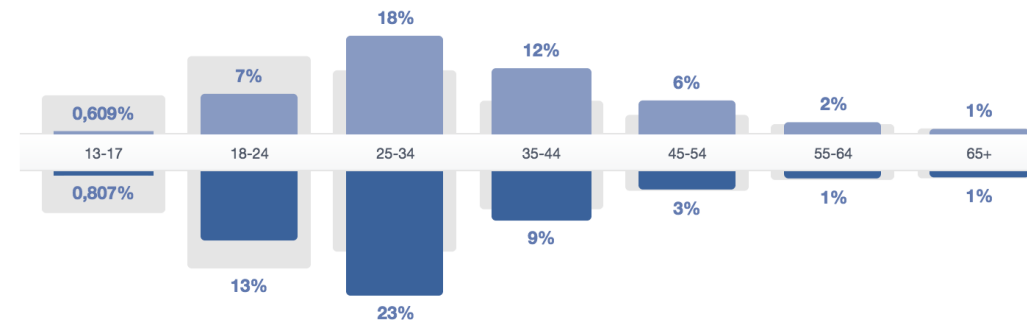
V tomto manuáli môžete nájsť informácie o službách a produktoch tretích osôb. Tieto informácie sú len doporučením a vyjadrením názoru autorov k danej problematike.

1. FACEBOOK MARKETING

MARTIN MAŽÁR

Najťažšie na internetovom marketingu je _____(1)

Najrýchlejšie sa dá obsah rozšíriť pomocou _____(2).



Vo svete má už facebookový účet _____(3) ľudí. Na Slovensku je to viac ako _____ ľudí. Niektorí ľudia sa na Facebook prihlasujú aj päťkrát denne.

1. (súťaž) 2. (sociálnych sieti) 3. (1,2 miliardy) 4. (dva milióny)

„Akcia je základným kľúčom k úspechu, vo všetkom.” (Anthony Robbins)

„POZNÁMKY:

EXISTUJÚ 3 SPÔSOBY, AKO MÔŽEŠ DAŤ O SEBE VEDIEŤ NA FACEBOOKU

1. _____ (1)

2. _____ (2)

3. _____ (3)



DVE VECI KTORÝM SA TREBA VYVAROVAŤ :

1. _____ (4)

2. _____ (5)

1. (v osobnom profile) 2. (vo facebookových skupinách) 3. (na svojej facebookovej stránke) 4. (nátlakový predaj) 5. (jednosmerná komunikácia)

„Vít'azstvo je skvelé, ale nič vás nenaučí. Zlyhanie je najlepší učiteľ na svete. Vít'azstvo je trofej, zlyhanie je vzdelanie.“

(neznámy autor)

„POZNÁMKY:

RELEVANTNÉ FACEBOOKOVÉ SKUPINY NÁJDEŠ DVOMA SPÔSOBMI:

1. SPÔSOB

Podľa **klúčového slova**

KROK 1 _____

KROK 2 _____

2. SPÔSOB

Podľa **skupín ľudí**

KROK 1 _____

KROK 2 _____

„Naším najväčším víťazstvom nie je to, že nikdy nezlyháme,
ale že po každom páde znovu vstaneme.“ (Confucius)

„POZNÁMKY:

AKO SI VYTVORÍŠ STRÁNKU NA FACEBOOKU?

1. KROK

2. KROK

3. KROK

STRÁNKY

 Motivácia a Úspech 2

 Novinky stránok 20+

 Oblíbené stránky

 Vytvoriť stránku

 Vytvoriť reklamu



PRIATELIA

 Miestny obchod alebo miesto

 Spoločnosť, organizácia alebo inštitúcia

 Značka alebo produkt

 Interpret, skupina alebo známa osobnosť

 Zábava

 Téma alebo komunita

Vytvorenie stránky Dkfaôsdkfjaôkf jaôskdlf

1 Informácie

2 Profilová fotka

3 Pridať medzi obľúbené

4 Dosah na viac ľudí

Tip: Ak si chcete zlepšiť umiestnenie stránky v poradí pri vyhľadávaní, pridajte popis a webstránku. Položky označené hviezdíčkou (*) sú povinné.

Napište ľuďom zopár viet o vašej stránke. To vám pomôže objaviť sa v správnych výsledkoch vyhľadávania. Neskôr budete mať možnosť pridať viac podrobností v nastaveniach vašej stránky.

155

*Povedzte ľuďom, o čom je vaša stránka...

Webová stránka (napr.: odkazy na vašu webstránku, Twitter alebo Yelp)

Potrebuje pomoc?

Preskočiť

Uložiť informácie

„Nikdy nie je neskoro na to, aby ste sa stali tým,
kým sa chcete stať.“

(George Eliot)

„POZNÁMKY:

7 TIPOV

1. Ako svoju web stránku môžeš v informáciach uviesť _____ (1)
2. Titulnú fotku si môžeš vytvoriť cez _____ (2).
3. Na titulnej fotke uveď výzvu na kliknutie a do popisu fotky pridaj odkaz na svoj _____ (3).
4. Odkaz na Youtube kanál pridávaj tak, aby po jeho kliknutí vyzvalo návštevníka, aby sa stal odberateľom tvojho kanála.
5. Profilová fotka by mala byť buď tvoja fotka tváre alebo _____ (4).
6. Skôr než pozveš svojich priateľov, mal by si mať zverejnených aspoň 5 príspevkov na svojej facebookovej stránke.
7. Pridaj si _____ (5).

1.(svoj youtube kanál) 2. (canva.com) 3. (youtube kanál) 4. (logo) 5. (prezentačné video)

„Najdi si povolání, které tě baví, a ve svém životě
nebudeš pracovat ani jediný den.“

(Confucius)

„POZNÁMKY:

ČO JE HOME STAGING?

Vyber si výrazy, ktoré sa Ti spájajú s HOME STAGINGom:

napustená vaňa s lupeňmi ruží

výdavok pre makléra

ustlané postele

zrýchlenie predaja

urazený klient

harmónia farieb

uprataná kúpeľňa

príjemný interiér

stratégia

reprezentatívne portfólio

výdavok pre majiteľa

zrýchlenie predaja

atraktívna nehnuteľnosť

prádlo na sušiacu

estetické detaily

profesionálny prístup

záujem kupujúcich

riad v drese

spokojnosť klienta

práca navyše pre makléra

znižovanie ceny

image makléra

cielenie

„V tom najhoršom býva najlepšia šanca na dobrú zmenu.“ (Euripides)

„POZNÁMKY:

PREČO HOME STAGING?

Lebo máš len _____ (1) šancu urobiť najlepší prvý
dojem

Lebo Ťa to bude stáť _____ (2) Eur

Lebo lákavá fotografia / video pritiahne _____ (3)
kupujúcich skôr

Lebo chceš predávať _____ (4) produkt

1.(jednu) 2. (nula) 3. (pozornosť) 4. (prvotriedny)

„Môžete dokázať všetko, keď sa zameriate na to, ako svoj cieľ dosiahnuť, namiesto premýšľania, prečo to nepôjde.“ (Bob Proctor)

„POZNÁMKY:

2. HOME STAGING

ZUZANA BEGANOVÁ

OBÝVANÁ NEHNUTELNOSŤ



Cieľová skupina

„Nestačí byť usilovný, také sú aj mravce.
Otázne je, o čo sa usilujete.“

(Henry David Thorean)

„POZNÁMKY:

2. HOME STAGING

ZUZANA BEGANOVÁ

PRÁZDNA NEHNUTELNOST'



Cieľová skupina

„Televízor považujem za veľmi poučný. Vždy keď ho niekto zapne, odídem do inej miestnosti a začnem čítať dobrú knihu.“

(Groucho Marx)

„POZNÁMKY:

HOME STAGING mi pomôže...

- dať klientovi niečo navyše
- budovať image makléra – profesionála

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

„Úspešný človek obvykle robí veci, ktoré neúspešný nerobí rád.“
(E. M. Gray)

„POZNÁMKY:

WORDPRESS V ČISLACH...



WordPress používa každá _____ (1)
stránka na svete.

Na Slovensku vzniká mesačne viac ako
_____ (2) nových WordPress stránok.

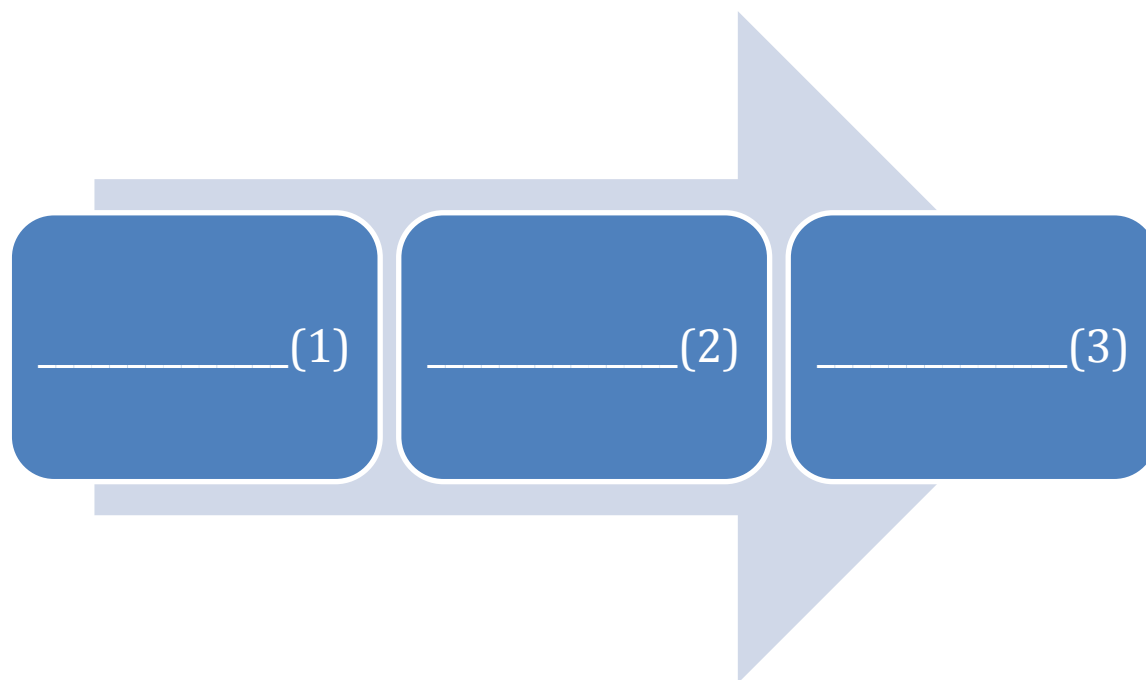
Inštalácia WordPress trvá menej ako
_____ (3) minút.

1. (štvrtá) 2. (1.000) 3. (päť)

„Svet, ktorý sme vytvorili, je produktom nášho myslenia,
nemožno ho zmeniť bez zmeny myslenia.“ (Albert Einstein)

„POZNÁMKY:

PREČO VLASTNE WORDPRESS?



1. (jednoduchosť) 2. (sloboda) 3. (komunita)

„Veľa ľudí sa bojí povedať, čo chce. A preto to nedostane.“ (Madonna)

„POZNÁMKY:

PRED VYTVORENÍM SVOJEJ SRÁNKY SI ODPOVEDZ...

1. Aký presne _____ (1) má moja web stránka dosiahnuť?
2. Kto je moja _____ (2)?
3. Aký presne _____ (3) mám k dispozícií?
4. Aký je _____ (4) na dokončenie mojej stránky?

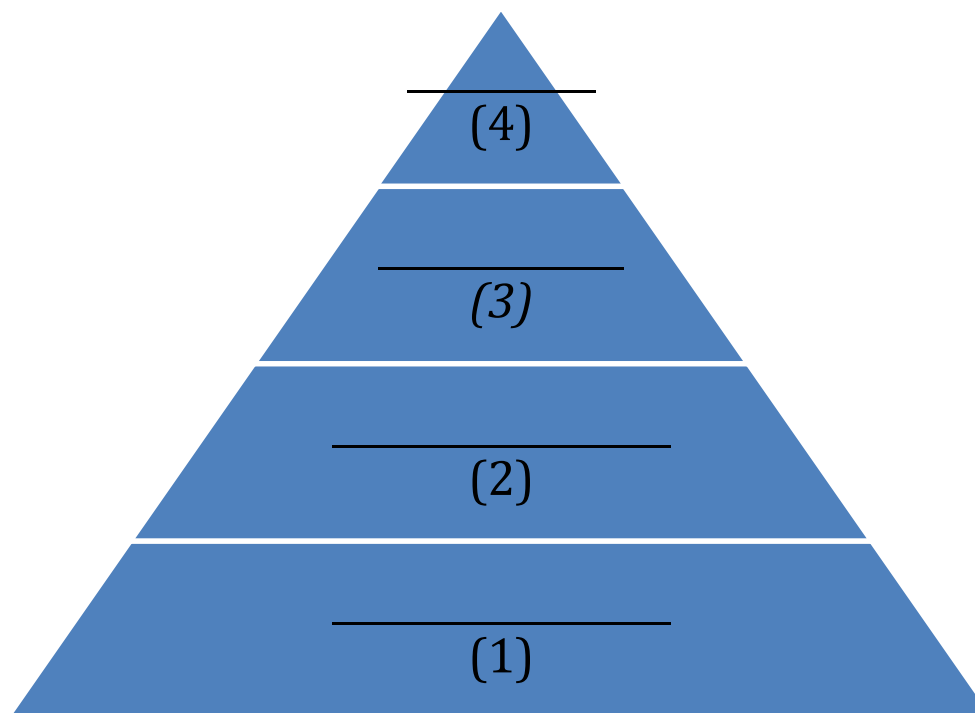
1. (cieľ) 2. (cieľová skupina) 3. (rozpočet) 4. (konečný termín)

„Vašu budúcnosť tvorí to, čo robíte dnes, nie to,
čo budete robiť zajtra.“

(Robert Kiyosaki)

„POZNÁMKY:

ČO POTREBUJEŠ K VYTVORENÍU SVOJE WEB STRÁNKY?

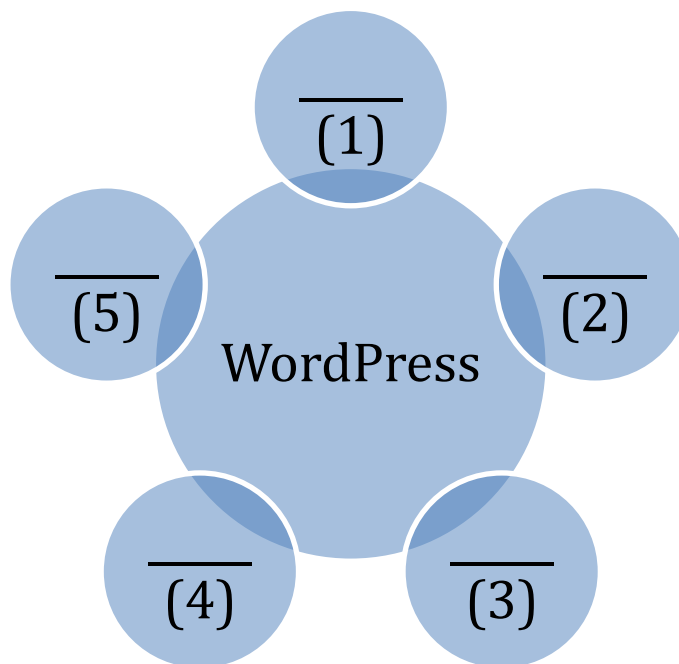


1. (skvelý obsah) 2. (WordPress) 3. (hosting) 4. (doménu)

„Mnoho sklamaných ľudí zostalo stáť na kraji cesty a čakať na autobus s nápisom „*Dokonalosť*“.“ (Donal Kennedy)

„POZNÁMKY:

KDE NÁJDEŠ ĎALŠIE INFORMÁCIE?



1. (WordPress.org) 2. (WP.sk) 3. (školenia) 4. (WordCamp, meetupy) 5. (Google :))

„Zadanie e-mailovej adresy návštevníkom je silným znamením toho, že chce nakupovať. Posielajte im e-maily dovtedy, pokým tak nespravia.”

„POZNÁMKY:

4. PRAKTICKÁ ČASŤ

FRANTIŠEK KOZÁČEK

Problém,
ktorý ma brzdí

-

Riešenie,
ako ho odstránim

-

Termín,
do kedy to urobím

-

„Neexistuje šablóna perfektného e-mailu.
Autenticita a úprimnosť je to, čo funguje. ” (C.Coolidge)

„POZNÁMKY:

EXISTUJÚ LEN 3 SPÔSOBY PRE RAST BIZNISU



1. **Zvýšenie** _____ (1) zákazníkov
2. **Zvýšenie** _____ (2)
transakcie na zákazníka
3. **Zvýšenie** _____ (3) na
zákazníka

Jay Abraham – manažér, spíker a autor. Prestížnym časopisom *Forbes* zaradený medzi TOP 5 biznis coachov v US
www.abraham.com

1. (počtu) 2. (priemernej hodnoty) 3. (počtu transakcií)

„Do svojej mysle si natrvalo vložte vlastný obraz,
obraz úspešného človeka. Pevne sa ho držte. Nedovoľte, aby
vybledol. Vaša myseľ sa ho bude snažiť rozvíjať.” (Dr. Norman Vincent Peale)

„POZNÁMKY:

1. ČO JE MÔJ BIZNIS?

Môj biznis je spojenie zákazníkového _____ (1) s jeho _____ (2)

2. ZOZNAM PROBLÉMOV:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

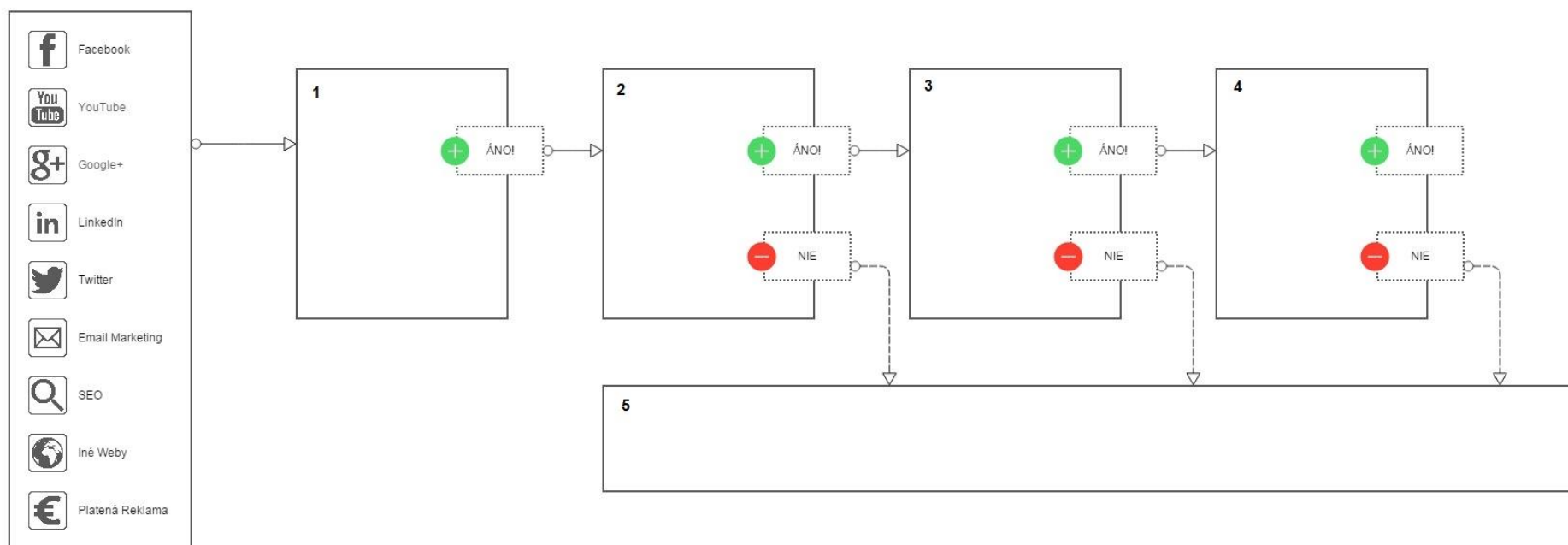
1. (problému) 2. (riešením)

„81% predajov je uskutočnených po 5. kontakte”

(Sales and Marketing Executives Club)

„POZNÁMKY:

STRATÉGIA MAXIMÁLNEHO PROFITU (SMP)



1. (Magnet na zákazníka) 2. (Konvertovač) 3. (Hlavná Ponuka) 4. (Maximalizátor Profitu) 5. (Automatický Mailovač)

„Nečakaj na perfektný moment,
vezmi moment a urob ho perfektným.”

(Vin Diesel)

„POZNÁMKY:

Magnet na
zákazníka (P)

Konvertovač
(R-P-R-P)

Hlavná
ponuka (R-P)

Maximalizátor
profitu (R)

P: Pozor! Nenechajte sa dobehnúť. Pozrite si 3 najčastejšie podvody pri prevode nehnuteľnosti a ako sa im môžete bezpečne vyhnúť.

R: Návštevník po zadaní emailu získa **ZDARMA** napr. vo videu, PDF, atď.. riešenie t.j. podvody + spôsoby predchádzania.

P: Potrebujete nepriestrelnú zmluvu, ktorá myslí na všetko.

R: Návštevník získa **po úhrade napr. 7Eur** vzor zmluvy, ktorá ho v plnej miere ochráni a stáva sa zákazníkom

P: Realitný transakcia je komplikovaná (Kataster, banka, atď... a preto potrebujete presný návod.

R: Zákazník získa **po úhrade napr. 47 EUR** presný návod, ako predat' svoju nehnuteľnosť rýchlo, bezpečne a za čo najlepšiu cenu. Dodat' online vo forme videa, PDF, atď.

P: Nechce sa Vám riešiť celý tento komplikovaný proces? Rad Vám s tým pomôžem.

R: Exkluzívna zmluva, v rámci ktorej získate

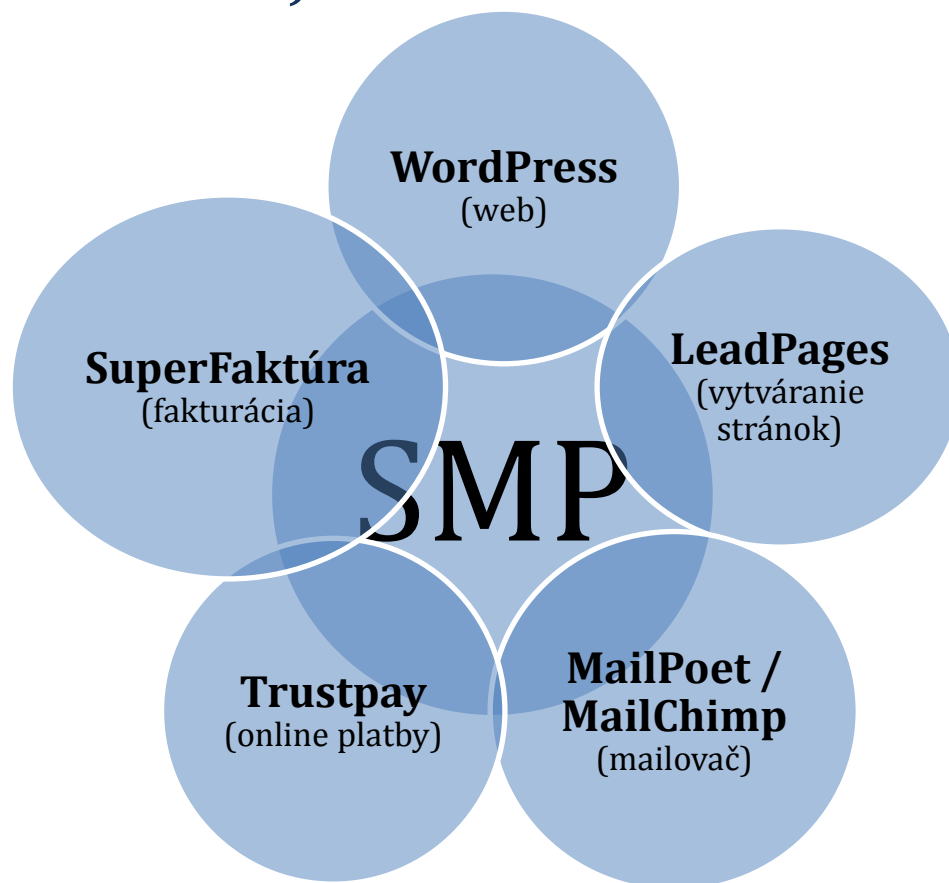
- VideoObhliadku
- Profi prezentáciu
- Homestaging

atď...

„Keď ti ľudia hovoria, že to nedokážeš a že je to nemožné
– nikdy nestrácaj nádej. Len preto, že to nedokázali oni, ešte
neznamená, že to aj ty nedokážeš.” (David Copperfield)

„POZNÁMKY:

ŠIKOVNÉ NÁSTROJE, KTORÉ TI PRÁCU UĽAHČIA



Ak máš na nás otázky, napíš nám ich, radi ti ich zodpovieme :)

František KOZÁČEK	frantisek@videoacademy.sk / www.VideoAcademy.sk
Martin MAŽÁR	martin.mazar@predajnaruby.sk / www.ExpertNaPredaj.sk
Zuzana BEGANOVA	zuzana.beganova@homestager.sk / www.Homestager.sk
Peter NEMČOK	peter.nemcok@webikon.sk / www.Webikon.sk

