15 věcí, které připravit **před prodejem projektu.**

Seznam, který používáme na začátku každé spolupráce. Když máte odškrtnuto, prodej startuje během týdnů, ne měsíců, a kampaně od prvního dne vedou na web, který umí prodávat.

A · PODKLADY OD ARCHITEKTA

01 ☐ **Půdorysy všech jednotek v editovatelném formátu**
DWG/PDF s vrstvami. Z nich vznikají 3D půdorysy, karty bytů i klikací fasáda.

02 ☐ **3D model nebo situace objektu**
Podklad pro exteriérové vizualizace a výběr jednotky z fasády. Bez něj se model staví znovu.

03 ☐ **Standardy vybavení a jejich fotky/vzorníky**
Klient chce vidět, co dostane. Standardy prodávají víc než sliby.

04 ☐ **Harmonogram výstavby a termín dokončení**
Nejčastější otázka zájemců. Musí být na webu i v kartě bytu.

B · CENOTVORBA A NABÍDKA

05 ☐ **Ceník po jednotkách včetně příslušenství**
Sklep, parkování, terasa: zvlášť, nebo v ceně? Rozhodněte před spuštěním, ne po první rezervaci.

06 ☐ **Pravidla pro rezervaci a splátkový kalendář**
Rezervační poplatek, lhůty, co se děje při odstoupení. Web to má umět vysvětlit za vás.

07 ☐ **Fáze prodeje a co v které fázi zveřejníte**
Předprodej, prodej, doprodej: jiné ceny, jiná komunikace, jiné kanály.

08 ☐ **Cílová skupina pro každý typ jednotky**
1+kk investorům, 4+kk rodinám. Bez toho kampaně platí za špatné lidi.

C · ZNAČKA A PREZENTACE

09 ☐ **Název projektu a doména**
Ověřená dostupnost domény a profilů na sítích. Název se po spuštění už nemění.

10 ☐ **Logo a základní vizuální identita**
Jedno logo pro web, plachtu na stavbu, karty bytů i inzeráty. Konzistence buduje důvěru.

11 ☐ **Exteriérové a interiérové vizualizace**
Minimálně exteriér ze dvou pohledů a jeden interiér na každý typ jednotky.

12 ☐ **Texty: lokalita, výhody, standardy**
Kdo prodává, píše jinak než kdo staví. Texty rozhodují o tom, jestli zájemce zavolá.

D · PRODEJ A MĚŘENÍ

13 ☐ **Kdo vyřizuje poptávky a do kdy**
Jeden člověk, jedno CRM, odpověď do 24 hodin. Lead starší tří dnů je ztracený.

14 ☐ **Napojení webu na realitní systém a portály**
Aby stav jednotky byl všude stejný a poptávka přistála správnému makléři.

15 ☐ **Měření od první koruny**
GA4, konverze, UTM na každý kanál. Jinak nevíte, který kanál prodává a který jen utrácí.

Nemáte odškrtnuto všechno?
Pojďme to projít spolu.

30 minut s naším týmem zdarma. Probereme, jak váš projekt prodat nejlépe. Bez závazků.
Rezervace: **calendar.app.google/vzAHFqQQNTs43UFk9**

Rezervovat 30 min →

Už prodáváte? Pošlete nám odkaz na web projektu na **obchod@bravesystem.cz**, do 48 hodin vrátíme 5 konkrétních věcí, které brzdí prodej. Zdarma.