

## Každý neúspěch v sobě skrývá zárodky úspěchu

<https://www.adol.cz/blog-kazdy-neuspech-v-sobe-skryva-zarodky-uspechu/>

Věřím, že se mnou budete někteří souhlasit když řeknu, že: “Každý neúspěch v sobě skrývá zárodky úspěchu!”. Za neúspěch nebo prohru jsou často označovány velké věci, jako je rodinná tragédie, výpověď v práci apod. Mnohem častěji se ale jedná o drobné denodenní prohry a výhry, které nás, díky většímu počtu právě těchto událostí, ovlivňují vlastně neustále. Zejména jsme-li podnikatelé a tvoříme něco pro ostatní, např. služby, produkty a mnohem více těchto situací musí prožívat umělci, politici a obecně známé osobnosti.

Já jsem díky jedné takové maličkosti opět prozřel v tom, jak tenká linie je mezi úspěchem a neúspěchem. Rád bych se s vámi dnes podělil o zkušenost, kterou jsem tento týden získal. Upozorňuji, že pokud čekáte další faktický článek na téma problematiky realit, daní nebo investic, tak dál nečtěte. Dnes je to o podnikání, o propagaci své práce, budování osobního brandu, o interakci s okolím i o tom, jak je někdy takový neúspěch nebo škobrtnutí jen otázkou úhlu pohledu...

Přeci jen bych ale požádal ty, kterým není ukradené to, jak se ostatní dívají na jejich práci nebo na branži ve které se pohybují, aby přeci jen článek dočetli až do konce. Mluvím zejména k těm, kteří se zajímají o investice do nemovitostí, k realitním makléřům, spekulantům, investorům, ale i daňovým, finančním či investičním poradcům.

## Běžte k lopatě

Minulý týden jsem zveřejnil na blogu ADOLu nový článek na téma [Daň z nemovitostí u pozemků a jak na daní ušetřit v roce 2019](#). “Úspěch” na sebe nenechal dlouho čekat a od jedné čtenářky jsem sklidil následující komentář:

*“Dobrý den, pane Tomku,*

*a tímto článkem jste chtěl říci co???? Každý kdo umí vypočítat daň z nemovitých věcí tohle přece už několik let zná. A ti co to neumějí, tak je jim Vaše plácání o ničem stejně k ničemu. Ohromujete lidi jak jim svými plky pomáháte a přitom ani nevíte, že už několik let není DAŇ Z NEMOVITOSTÍ, ale DAŇ Z NEMOVITÝCH VĚCÍ...to už byste za ta léta také mohl vědět!!!!!! Kdyby jste psal o něčem, co lidem pomůže, bylo by to lepší. A jestli se neumíte živit jinak, tak běžte k lopatě.”*

Práce s lopatou by mi určitě prospěla, ale spíše mi tento komentář přišel zajímavý něčím jiným. Zmiňovaný článek se totiž během 4 dnů stal jedním z nejúspěšnějších, nejčtenějších a nejdílenějších na blogu. Je to přesně týden a v tuto chvíli má nasbíraných 144 lajků na blogu, na Facebooku dalších 25 a rovných 30 sdílení. Dalších 81 lidí, si tento článek poslechlo v rámci našeho podcastu “ADOL.cz”, který je pro ty, kteří nemají čas nebo nechtějí články číst (Dostupný na Apple podcast, Spotify apod.). Několik lidí na něj reagovalo emailem se svými vlastními zkušenostmi...

Tedy z mého pohledu mohu čtenáře poděkovat za to, že mě přinutila si tuto analýzu udělat a zamyslet se nad tou "lopatou"... Zatím ještě vydržím u toho, co mě baví

## Budování značky a kvalita obsahu

ADOL je na trhu přes 12 let a stal se inspirací pro několik konkurenčních firem, které naše nápady a inovace "kopírují". Tohle asi znáte také, ne? Ať už jste realitní makléř, developer nebo budujete firmu v jiném oboru tak víte, že je stále těžší se prosadit v konkurenci dalších firem, jednotlivců, freelancerů i velkých mezinárodních značek. Na druhou stranu si ale uvědomuji, že je rozumné a přirozené se nechat inspirovat od úspěšných lidí a značek ve svém oboru.

Blog jsem začal v ADOLu tvořit primárně kvůli budování brandu naší značky. Začal jsem předávat své nabyté zkušenosti se zadluženými nemovitostmi. Jenže toto je jen malá část širokého spektra problematiky realitního byznysu. Víc a víc mě zajímají problémy realitních makléřů, vlastníků nemovitostí, investorů... Jeden řeší, proč nemůže prodat svoji nemovitost, druhý neví, jak zdanit nemovitost, kterou zdědil. Další člověk potřebuje vyjmout pozemek z půdního fondu. Ale jsou zde jiní, kteří tuto věc již řešili a je pro ně jednoduchá. Já bych chtěl tyto lidi naším obsahem propojovat.

No a toto jsou právě situace kdy zapomínáme, že by naše zkušenosti mohli jiným pomoci, ale bojíme se odmítnutí, "hejtů" a posměchu publika. Občas diskutuji s klienty o marketingu a budování jejich značky a oni nevědí, na jaké téma tvořit obsah, protože přece nebudou psát o tom, jaké jsou náležitosti kupní smlouvy. To každý ví. Ano. Ví to každý realitní makléř, ale pro člověka z ulice, který prodává nemovitost 1x za život, je to informace přínosná.

Uvedu zde jako příklad tři témata, která jsou diametrálně jiné "odborné" úrovně a přesto si myslím, že každé z nich si najde svého čtenáře. Toho, který se může stát odběratelem naší služby a čtenářem našeho blogu.

1. Co je dražba (*vysvětlení pojmu*)
2. Jak se registrovat na dražbu (*konkrétní složitější návod*)
3. Lze napadnout u soudu dobrovolnou dražbu, kterou pořádal exekutor, příklep nabyt právní moci, ale došlo k pochybení ze strany exekutora a je to již rok? (*tímto myslím jakýkoliv specifický dotaz v úzkém segmentu*)

## Úspěch a neúspěch

Ještě zajímavější na příhodě s komentářem u článku je zasazení do jiného kontextu. Vše se totiž spojuje na pozadí s rozhovorem, který jsem natáčel pro náš Youtube kanál a nyní jej stříháme. Půjde "ven" v pondělí 4.3.2019 a je s Tomášem Kučerou. Asi není mnoho lidí, kteří v realitní branži neznají Tomáše. Je to úspěšný podnikatel, realitní makléř, rozhlasový moderátor a tvůrce vzdělávacích programů pro makléře. Mimo jiné jej můžete často vidět v televizi jak komentuje situaci na realitním trhu nebo spolu s Ivo Tomanem, když dělají pořad o Úspěchu.

Přihlásit se k odběru  
videí můžete zde...



Právě v tomto videu diskutujeme o tom, proč jsou někteří lidé úspěšní a někteří ne. Vzhledem k zaměření na realitní trh se bavíme především o realitních makléřích, ale v rozhovoru o úspěchu je možné tyto Tomášovy poznatky přenést takřka na jakýkoliv obor.

Škoda, že komentář nepřišel před natáčením, které probíhalo v pátek. Určitě bych se Tomáše zeptal, jak se staví k nenávidným a závistivým komentářům na svoji osobu. Na to co dělá, na kurzy i na jeho názory, které často sdílí veřejně. Určitě by mi ale potvrdil, že právě tato otevřenost a sdílení příběhů a zkušeností stojí za jeho úspěchem. Nebo si to alespoň myslím.

## Příběhy neúspěšných úspěšných

Mám takový nápad a spojím jej nyní s výzvou pro čtenáře blogu, pro posluchače podcastů i pro ty, co sledují naše videorozhovory. Chceme přinášet čtenářům zajímavý odborný obsah z realitního světa a hlavně příběhy ze života, které každý z nás zažívá.

Máte-li zajímavé téma, o kterém byste si rádi přečetli, napište mi. Pokud jste sami něco řešili k tématu nemovitostí a i když vám to přijde banální, dejte mi vědět. Stačí napsat:

“Byl jsem na finančním úřadě a tam mi řekli, že .... “ nebo

“Mám chybu v nájemní smlouvě, která se mi vymstila....” atd. atd.

A jste-li realitní makléři, pojďme společně ukázat lidem z ulice a nezasvěceným, o čem je realitní trh po odborné stránce. Někteří z vás nechtějí nebo neumí psát články, ale určitě máte mnoho zajímavých inspirativních příběhů. Např. jak se vlastník nemovitosti rozhodl prodávat sám, ale zapomněl na “to a na to” a jak jste mu pomohli.

Investoři mají za sebou určité příhody, kdy skutečně pomohl výkup nemovitosti před dražbou nebo v insolvenci vlastníkovi uše třít peníze. Toto je téma, kde společnost dnes obhájí dlužníky a na investory a spekulanty se dívá skrz prsty. Já vím, že by se trh bez těchto lidí neobešel.

## Závěrem

Nebojte se tedy v rámci budování svého brandu psát o své práci a svých zkušenostech. Zpracovávejte klidně komplikovaná témata, ale i základní otázky a terminologii své branže. Určitě si své obecenstvo najdete a budou mezi nimi i vaši budoucí zákazníci.

A pokud jste dočetli až sem, tak si vzpomeňte na zajímavé téma a napište mi na [blog@adol.cz](mailto:blog@adol.cz)