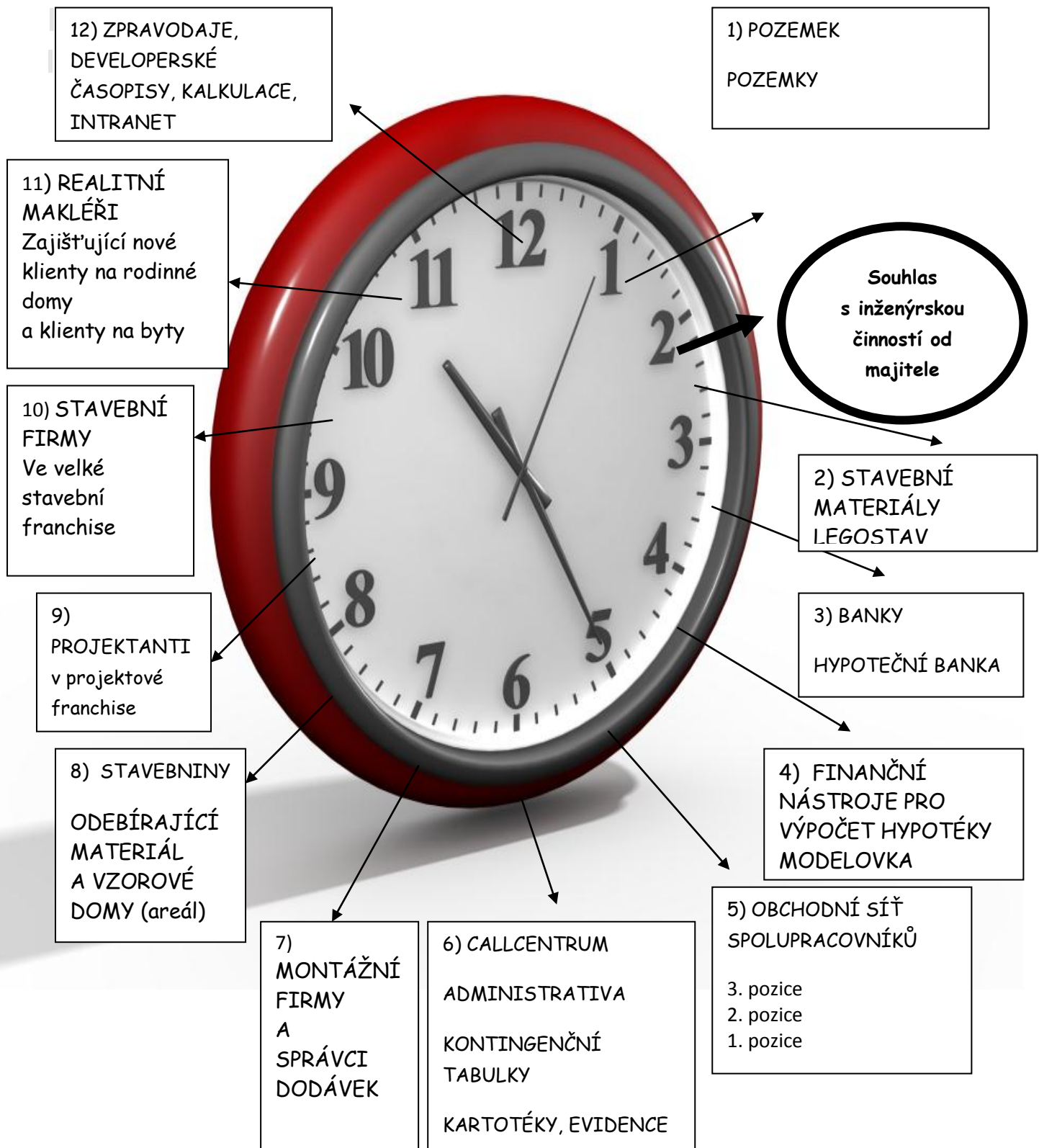


PRVNÍ INFORMACE, SCHÉMA



1. Ve středu 11. listopadu v 16.00 hod. se jde s panem Pavlem Šámalem na právní poradenství zdarma, Politických vězňů 9, Praha 1
2. volal pan Marek Jakš ze Zábřehu na Moravě, tak se mu poslala zakládací listina na jeho Svěrenecký fond a vymyslelo se, že by se zakládal k vykoupené nemovitosti pro budoucího kupujícího nemovitosti
3. Kupování Konzultační společnost, s.r.o. Družstvem investorů
4. Akce Smržovka, peníze od prodávajícího, v bankovní úschově
5. Kontrola od Ing. Aleše Müllera placení 10.000 Kč do Družstva investorů a ročních příspěvků 1.500,- Kč za rok 2013, za rok 2014 a za rok 2015.
6. Do Svěreneckého fondu se vkládají nehmotná práva (a ty my poskytujeme, přes nájem naší Bílé knihy infoburzy, zapůjčení autorských práv za malý poplatek)
7. Schůzka s majitelem firmy LEGOSTAV Pavlem Kmoníčkem z Vyškova, výrobcem betonových materiálů v Praze 7 – Holešovicích a projednávání obchodní zastoupení pro Prahu a okolí
8. Podpis velké stavební franchisy a účtu na 2 podpisy společností REDSTAV, s.r.o. jednatel pan František Turek (přes tento účet půjdou peníze).
9. Schůzka s majitelem firmy na výrobu dřevěných domů panem Svatoplukem Škodou z Lovosic v Roudnici nad Labem
10. Schůzka s majitelem firmy na výrobu dřevěných domků s panem Faltou ze Zábřehu na Moravě v Praze, a projednávání založení jeho vlastního Svěreneckého fondu pro zprostředkování stavebních zakázek stavebním firmám na Moravě a o vzorovém domě na okraji Prahy a o obchodním zastoupení přes pracovnice z Pracovních úřadů.
11. Zápis o hovoru s Ing. Alešem Mullerem, že bude také zakládaným svěreneckým fondům jednotlivcům a firmám dělat účetnictví.
12. Zápis o hovoru s Ing. Arch. Tomášem Podhajským, že by dělal ve dvojici také klienty na rodinné domy (viz. podmínky pro projektanty, projektovou franchisu) a jako stavební firma, sro, by si také udělal Velkou stavební franchisu.

Více informací:

Ad1)

Sraz: v 15.45 hod. před domem Politických vězňů 9, Praha 1. Zváni: Pavel Šámal, rentiérka, Ing. Aleš Müller, Ing. Arch. Tomáš Podhajský, Marie Frantová,

Ad 2)

Pan Marek Jakš říkal, že vykoupil letos 3 nemovitosti, na další prodej, a tak nás napadlo, že by se ke každé nemovitosti udělal vlastní nemovitostní Svěrenecký fond, který se pak převedl na budoucího kupujícího těch nemovitostí.

Poslána Zakládací listina ke Svěreneckému fondu:

ZAKLÁDACÍ LISTINA id25587
na založení SVĚŘENECKÉHO FONDU
(střediska) a účtu se 2 podpisy
s Konzultační společnost, s.r.o. a se stavební společností REDSTAV s.r.o.

na vklad nehmotných práv pro jejich využití.

PREAMBULE:

Svěřenecký fond je na majetek !!

Na majetek, který nese nějaké výnosy.

Do SF se vkládá např. dům, peníze v bance, akcie, fabrika, ale i nehmotná práva např. využití patentu apod.

Ing. Aleš Müller

KONSTRUKCE:

Svěřenecký fond je na využívání nehmotných práv, přenesených na základě poskytnutých práv daných Bílou knihou infoburzy od Družstva investorů k developerské činnosti výstavby rodinných domů a nebo bytů a k nabízení zhodnocování peněz investicemi právě do činností spojených s developerskými projekty. Tedy vkládáte tato nehmotná práva pro Vašeho správce Vašeho Svěřeneckého fondu a tím je splněn zákon. Musíte mít ještě Dohledovou organizaci.

FUNKCE:

Předseda střediska:

1. Místopředseda střediska:
2. Místopředseda střediska:

A další věci podle zakládací listiny střediska, viz emaily.

Ad 3)

Kupování sro Konzultační společnost, s.r.o. probíráno už v březnu 2015, pak opakováno před Marií Frantovou v OC EDEN. A teď to bude mít na starosti Ing. Aleš Müller, aby se na to připravily budoucí smlouvy.

Ad 4)

----- Původní zpráva -----

Od: Investorske-druzstvo <investorske-druzstvo@seznam.cz>

Komu: semda.cz@volny.cz

Datum: 28. 10. 2015 13:41:02

Předmět: Akce Smžovka – pro nás 10% a + pro Pavla Šámala 300.000,- Kč

Akce Smžovka – pro nás 10% a + pro Pavla Šámala 300.000,- Kč

ID 25269

27. října 2015 , při podpisu zakládací listiny Svěreneckého fondu REDSTAV, s.r.o a Konzltační společnost, s.r.o. hovořeno o:

Akce Smržovka:

Původní investice do pozemku, pak do projektu a do sítí, celkem asi 8 mil. Kč.

Záměr, zájem, cíl: prodat

Původně: Pavel Šámal, odměna 300.000,- Kč

+ já jsem říkal, že chceme 10% z ceny. Tedy asi 700.000 Kč z ceny 8,0 mil. Kč.

A bude na to běžná smlouva (zprostředkovatelská, realitní) a peníze se mi vyplatí z úschovy (od banky, bude to v protokolu o úschově).

11 klientů – budou dělat úschovu v Hypoteční bance a.s. a budou tam dělat protokol o úschově, a v něm uvedou, že 10% je na provizi pro středisko družstva investorů zastoupeném Ing. Ženíškem a rentiérkou.

11 klientů: těm nabídnu pozemek pro domek a materiál na hrubou stavbu. A také jim udělám jinou nabídku, přes realitní kanceláře, na pozemek a hrubou stavbu rodinného domu. Reagujícím klientům se pak bude domlouvat

a) prohlídka

b) schůzka s panem Pavlem Šámalem, s Marií Frantovou pro výběr 2 dokladů, kopií dokladů, pro zpracování hypotéky a případně s paní Lindou Novákovou (pokud bude chtít za klienty peníze, tak se nimi bude scházet).

Klientům by se nabízelo k rodinnému domu i možnost vytvoření vlastního svěreneckého fondu na snížení nákladů na splácení hypotéky. Nejprve by vstupovali do svěreneckého fondu REDSTAV s.r.o a pak, až by se to vše naučili, co to obnáší, tak by se jim s jejich souhlasem dělalo správce jejich svěreneckého fondu, dohledovou organizaci nad jejich svěreneckým fondem a založil by se takto jejich vlastní malý svěrenecký fond.

A z něj by nám šly peníze, asi po dobu trvání svěřeneckého fondu, asi 20 let. A to je pro nás tři dobrý obchod.

Tak to promyslete.

Václav

Příloha: fotografie

Ad 5)

Kontrola Ing. Alešem Müllerem provedena tak, že si vyžádá podklady, kdo platil v hotovosti paní Marii Frantové od Marie Frantové a kdo platil na běžný účet od Jany Kazdové.

Ad 6)

2. 11. 2015, 7:44:18

Do SF se vkládá např. dům, peníze v bance, akcie, fabrika, ale i nehmotná práva např. využití patentu apod.

Ing. Aleš Müller

Ad 7)

Zápis o schůzce

konané dne 23. října 2015-10-25

V Praze 7 – Holešovicích

Přítomni: Pavel Kmoníček, LEGOSTAV, z Vyškova, tel.:606880821, email:

legostav@centrum.cz, výrobce betonových tvárnic do zdiva

a Ing. Václav Ženíšek, za KONZULTAČNÍ SPOLEČNOST, s.r.o., smluvní partner Hypoteční banky a.s., tel.: 720591088, email: Konzultacni-spolocnost@seznam.cz , Koordinátor a Projekt manažer

1. Úvod, vzájemné představení

2. Řeč, že chci obchodní zastoupení pro Prahu a okolí a malý základ 3.000,- Kč až 5.000,- Kč měsíčně.

Odpověď: provize

Reakce: ano, o provizích učím a přednáším, ale základ a prémie jsou obvyklé v těchto oborech, k tomu průběžné malé výsledky také.

3. Vysvětlování schématu:

schéma jako ciferník hodin

prostředek je počítačový server a 6 koordinátorů developerské akce

na 1. hod. pozemek, pozemky

na 2. hod. stavební materiály, LEGOSTAV

na 3. hod. – 5. hod. banky, finanční nástroje na výpočet hypotéky, přidělení paní v Hypoteční bance na klienty, smlouva s Hypoteční bankou a.s., a síť obchodních spolupracovníků a spolupracovnic (na provizní smlouvy)

na 6. hod. callcentrum pro zajišťování nových kontaktů, administrativa, výroba kartoték a evidence

na 7. hod. nasmlouvané montážní firmy, a smluvní správci dodávek (dle kapitoly č. 8. Bílé knihy infoburzy)

na 8. hod. stavebniny, odebírající materiál a vzorové rodinné domy (kam budeme posílat klienty)

na 9. hod. projektanti v projektové franchise, zpracovávající materiál do projektové dokumentace

na 10. hod. stavební firmy, jako generální dodavatelé ve velké stavební Francoise (2 podpisy k účtu), odebírající stavební materiál na stavby rodinných domů a bytů pro naše klienty.

na 11. hod. realitní makléři zajišťující nové klienty a předávající je k dalšímu vyřízení (kupní smlouva na pozemek, smlouva na projekty a inženýring a smlouva o dílo)

na 12 hod. Zpravodaje, developerské časopisy, materiály, harmonogramy, zakládání analytických účtů – středisek, katalogy k developerským akcím, provoz intranetu a emailových zpráv

4. Skladba zdiva

betonová tvárnice, tepelná izolace a vápenopísková cihla KM Beta (systém BEST UNIKA má místo cihly sádrokarton).

Rosný bod, když to má vyřešen systém Best Unika, tak my tím pádem také.

5. Tvorba poboček

pobočky na prodej betonových tvárnic, pobočka si vymyslí svůj vlastní malý developerský projekt rodinných domů a bude spolupracovat s realitními kancelářemi, které jí budou dodávat klienty na rodinné domy, na hrubé stavby.

6. Marketing, dotazníky (placené výrobcem materiálů) Vstupní investice cca 5.000 Kč + DPH + nějaká drobná administrativa, tj. asi 7.000,- Kč. Jde o 5 otázek a z nich získání dalšího potenciálního klienta na výstavbu rodinného domu, a tím odběratele betonových tvárnic od výrobce. Detaily dotazníku, ale i pak následné odměny 7.500,- Kč (malého realitního podílu za získaného klienta, aby se mohlo dát další kolo děláním dotazníků) pošlu.

7. Ukázka klientů, na rodinné domy, jak chodí od realitní kanceláře do SMS ky do telefonu. Konkrétní klienti, kterým mám jako obchodné zastoupení pro Prahu a okolí nabídnout stavební materiály výrobce, na jejich rodinné domy, a to materiály pro hrubou stavbu a tvárnice pro základy a základovou desku.

8. Cesta do Brna

Po dohodě, když bude vyzkoušení spolupráce (když budou ve hře peníze). Každý stroj, složený z ozubených koleček, jako budík, je potřeba občas promazat.

V Praze dne 23. října 2015

ID 25542
Pavel Kmoníček
LEGOSTAV
Vyškov
tel.: 606880821
Email: legostav@centrum.cz

Dobrý den,
dnes jsme do telefonu hovořili, že bychom možná zaměstnali na Konzultační společnost, s.r.o 3-4 pracovníky z pracovních úřadů, kteří by nabízeli Váš - náš stavební materiál stavebním firmám a pracovali by se Všeobecnými podmínkami.

Na zaměstnávání lidí je dotace, asi 8.000 Kč měsíčně, ale musí to být max 75% mzdových prostředků. Ale to bychom jako základ snad utáhli. A prémie by byly z prodaných stavebních materiálů. něco jako poloviční provize (zbytek pro mně s Pavlem Šámalem a rentiérkou, máme na to založené malé středisko).

Tak si přečtěte všechny všeobecné podmínky, jsou asi čtyři. Protože by pracovali se všemi, ne jenom s těmi pro stavební firmy. Prostě by měli širší záběr.

S pozdravem,
Ing. Ženíšek
Koordinátor, Projektový manažer
tel: 720 591 088
za Konzultační společnost, s.r.o.
smluvní partner Hypoteční banky a.s.
jednatel Pavel Šámal
tel.: 778 088 548, příprava tel.: 720 591 088
Sídlo: Slezská 7/100,
Praha 2, PSČ Slezská 7/100
12000
IČO: 25632001
společnost je zapsaná v obchodním rejstříku vedeném Městským soudem v Praze oddíl C. vložka 56439

Ad 9)

Zápis o schůzce

konané dne 31. října 2015-10-31

V Roudnici nad Labem

Přítomni: p. Svatopluk Škoda, firma výrobce dřevěných domů a nástaveb, z Lovosic, tel.:778 456 446, email: svatopluskoda@seznam.cz, výrobce dřevěných rodinných domů

a Ing. Václav Ženíšek, za KONZULTAČNÍ SPOLEČNOST, s.r.o., smluvní partner Hypoteční banky a.s., tel.: 720591088, email: Konzultacni-spolecnost@seznam.cz , Koordinátor a Projekt manažer

1. Úvod, vzájemné představení

2. Řeč, že naše rentiérka, pan Pavel Šámal a já bychom chtěli jako skupina, středisko, externí obchodní zastoupení Vaší firmy každý asi 20.000,- Kč měsíčně. Odměna provizní, ze smlouvy o dílo, placení část po inkasu zálohy a část po dalším placení záloh, nebo z peněz od banky z hypotečního čerpání klienta. .

Odpověď: provize

Reakce: ano, určitě neplatím peníze předem. A do ničeho neplatím peníze.

Doplnění odpovědi: Máme asi 100 potenciálních klientů na výstavby.

A ve stanovách máme zakotveno, že spodní části staveb budou zděné, tedy první nadzemní podlaží a druhé nadzemní podlaží bude dřevostavba, jako byly např. Okál. Strop že bude panelový, Spiroll, výrobce např. v Lysé nad Labem.

3. Vysvětlování schématu:

schéma jako ciferník hodin

prostředek je počítačový server a 6 koordinátorů developerské akce

na 1. hod. pozemek, pozemky

na 2. hod. stavební materiály (my a naši franchisové dodavatelé)

na 3. hod. – 5. hod. banky, finanční nástroje na výpočet hypotéky, přidělení paní v Hypoteční bance na klienty, smlouva s Hypoteční bankou a.s., a síť obchodních spolupracovníků a spolupracovnic (na provizní smlouvy)

na 6. hod. callcentrum pro zajišťování nových kontaktů, administrativa, výroba kartoték a evidence

na 7. hod. nasmlouvané montážní firmy, a smluvní správci dodávek (dle kapitoly č. 8. Bílé knihy infoburzy)

na 8. hod. stavebniny, odebírající materiál a vzorové rodinné domy (kam budeme posílat klienty)

na 9. hod. projektanti v projektové franchise, zpracovávající materiál do projektové dokumentace

na 10. hod. stavební firmy, jako generální dodavatelé ve velké stavební Franchise (2 podpisy k účtu), uzavírající s klienty Smlouvu o dílo.

na 11. hod. realitní makléři zajišťující nové klienty a předávající je k dalšímu vyřízení (kupní smlouva na pozemek, smlouva na projekty a inženýring a smlouva o dílo)

na 12. hod. Zpravodaje, developerské časopisy, materiály, harmonogramy, zakládání analytických účtů – středisek, katalogy k developerským akcím, provoz intranetu a emailových zpráv

4. Projektant od pana Svatopluka Škody

Pan Svatopluk Škoda má projektanta.

Odpověď: může jej na mne nakontaktovat, projednám s ním malou projektovou franchisu, přistoupení k psaní našich správců dodávek do projektové dokumentace našim klientům a může se připojit k našemu Ing. Benešovi z Plzně a panu architektu Podhajskému z Říčan.

Chce se mu – chce.

5. Tvorba poboček pro výstavbu 200 rodinných domů – ze začátku

pobočky na prodej rodinných domů budou vlastně operátorské koje, kde budou pracovat operátorky s předběžnými klienty.

Na Moravě jsou do budoucna možná stavení, kde koje už byly, tak by se třeba nějak využili, natahly by se dráty do kojí a operátorka by se tam jistě vešla. A měla by prostor na volání takový větší, než jsou úzké koje na callcentru v Praze.

Byla by brigádnicí Konzultační společnosti, s.r.o. A v provizích za klienty na rodinné domy by měla část svého platu, a pak ještě by měla plat za klienty na roboty na peníze, a pak ještě za klienty na stavební materiál, a pak ještě klienty na vlastní Svěřenecký fond a pak za prodej našich produktů (8 produktů) a pracovala by tak, že by posílala odkaz na naši Základní

nabídku na video. Do budoucna by se mohlo zkusit čerpat dotace na zřízení pracovního místa od pracovního úřadu v Litoměřicích a také by se mohlo zkusit čerpat druhý typ dotace, na zaměstnávání invalidních lidí od pracovního úřadu v Litoměřicích. A s touto činností, přinést třeba formuláře k vyplnění, by pan Svatopluk škoda mohl případně panu Pavlu Šámalovi a rentiérce případně trochu pomoci.

6. Marketing, dotazníky (placené majiteli Svěřeneckých fondů) Vstupní investice cca 5.000 Kč + DPH + nějaká drobná administrativa, tj. asi 7.000,- Kč. Jde o 5 otázek a z nich získání dalšího potenciálního klienta na výstavbu rodinného domu, a tím klienta na výstavbu rodinného domu a odběratele betonových tvárnic od výrobce. Detaily dotazníku, ale i pak následné odměny 7.500,- Kč (malého realitního podílu za získaného klienta, aby se mohlo dát další kolo dělání dotazníků) pošlu.

7. Ukázka klientů, na rodinné domy, jak chodí od realitní kanceláře do SMS ky do telefonu. Konkrétní klienti, pro Prahu a okolí. Nabídnout výstavbu horního patra a střechy, na jejich rodinné domy.

8. Výše provize

Obchodní úsek (trojice p. Ing. Ženíšek, p. Pavel Šámal a rentiérka), neboli středisko, neboli analytický účet, tedy skupina, která se pronajímá stavební firmě za poplatek, většinou stojí od 1,5% do 5% z ceny, kterou platí klient na výstavbu, klient, podepisující smlouvu o dílo. Fázování těchto peněz má asi takovéto hodnoty:

1,5% na reklamu, na marketing, prostě na zajištění potenciálního klienta

1% pan Pavel šámal, dělající osobní schůzky s klienty

1% paní rentiérka, dělající prohlídky pozemků a připomínání panu Šámalovi, aby obsloužil klienta

1% Ing. V. Ženíšek, jako koordinátor projektový manažer, kontaktující příšlé klienty od realitních makléřů

0,5% rezerva na geometra a pro zakládání Svěřeneckého fondu klientu na snížení nákladů na hypoteční úvěr.

V Roudnici nad Labem dne 31. října 2015

Ad 10)

Zápis o schůzce

konané dne listopadu

V Praze

Přítomni: p., firma výrobce dřevěných domů a nástaveb, z,
tel.:....., email:, výrobce dřevěných rodinných domů

a Ing. Ženíšek, za KONZULTAČNÍ SPOLEČNOST, s.r.o., smluvní partner Hypoteční banky
a.s., tel.: 720591088, email: Konzultacni-spolocnost@seznam.cz, Koordinátor a Projekt
manažer

1. Úvod, vzájemné představení

2. Řeč, že naše rentiérka, pan Pavel Šámal a já bychom chtěli jako skupina, středisko, externí obchodní zastoupení Vaší firmy, nebo jako spolupracovníci pro Váš Svěrenecký fond na zajišťování stavebních zakázek pro Vaši stavební firmu každý asi 20.000,- Kč měsíčně. Odměna provizní, ze smlouvy o dílo, placení část po inkasu zálohy a část po dalším placení záloh, nebo z peněz od banky z hypotečního čerpání klienta. .

Odpověď: provize cca 5%

Reakce: ano, máme asi 100 potenciálních klientů na výstavby od realitních kanceláří a z vlastních zdrojů (z inzerce, z posílání SMS, z telemarketingu prováděného callcentrem a z kontextové přiváděcí reklamy).

A ve stanovách máme zakotveno, že spodní části staveb budou zděné, tedy první nadzemní podlaží a druhé nadzemní podlaží bude dřevostavba, jako byly např. Okál. Strop že bude panelový, Spiroll, výrobce např. v Lysé nad Labem.

3. Vysvětlování schématu:

schéma jako ciferník hodin

prostředek je počítačový server a 6 koordinátorů developerské akce

na 1. hod. pozemek, pozemky

na 2. hod. stavební materiály (my a naši franchisové dodavatelé)

na 3. hod. – 5. hod. banky, finanční nástroje na výpočet hypotéky, přidělení paní v Hypoteční bance na klienty, smlouva s Hypoteční bankou a.s., a síť obchodních spolupracovníků a spolupracovnic (na provizní smlouvy)

na 6. hod. callcentrum pro zajišťování nových kontaktů, administrativa, výroba kartoték a evidence

na 7. hod. nasmlouvané montážní firmy, a smluvní správci dodávek (dle kapitoly č. 8. Bílé knihy infoburzy)

na 8. hod. stavebniny, odebírající materiál a vzorové rodinné domy (kam budeme posílat klienty)

na 9. hod. projektanti v projektové franchise, zapracovávající materiál do projektové dokumentace

na 10. hod. stavební firmy, jako generální dodavatelé ve velké stavební Franchise (2 podpisy k účtu), uzavírající s klienty Smlouvu o dílo.

na 11. hod. realitní makléři zajišťující nové klienty a předávající je k dalšímu vyřízení (kupní smlouva na pozemek, smlouva na projekty a inženýring a smlouva o dílo)

na 12. hod. Zpravodaje, developerské časopisy, materiály, harmonogramy, zakládání analytických účtů – středisek, katalogy k developerským akcím, provoz intranetu a emailových zpráv

4. Založení vlastního Svěřeneckého fondu pro stavební firmu – za 90,- Kč

Založení vlastního Svěřeneckého fondu bude stát 90,- Kč.

Zakládací listina pak má 8 stran. Základem Svěřeneckého fondu je, že se do něj dají vkládat nehmotná práva. A tato práva se Vám půjčí (něco jako na nájemní smlouvu) a vy je pak vkládáte do vlastního Svěřeneckého fondu, na zajišťování stavebních zakázek pro Vaši stavební firmu. .

Odpověď: může to vyzkoušet.

5. Tvorba poboček pro výstavbu 200 rodinných domů – ze začátku

pobočky na prodej rodinných domů budou vlastně operátorské kóje, kde budou pracovat operátorky s předběžnými klienty.

Na Moravě jsou do budoucna možná stavení, kde kóje už byly, tak by se třeba nějak využili, natahly by se dráty do kójí a operátorka by se tam jistě vešla. A měla by prostor na volání takový větší, než jsou úzké kóje na callcentru v Praze.

Byla by brigádnicí Konzultační společnosti, s.r.o. A v provizích za klienty na rodinné domy by měla část svého platu, a pak ještě by měla plat za klienty na roboty na peníze, a pak ještě za klienty na stavební materiál, a pak ještě klienty na vlastní Svěřenecký fond a pak za prodej

našich produktů (8 produktů) a pracovala by tak, že by posílala odkaz na naši Základní nabídku na video. Do budoucna by se mohlo zkusit čerpat dotace na zřízení pracovního místa od pracovního úřadu ve Vyškově za pomoci výrobce stavebních materiálů LEGOSTAV, pana Pavla Kmoníčka z Vyškova a také by se mohlo zkusit čerpat druhý typ dotace, na zaměstnávání invalidních lidí od pracovního úřadu ve Vyškově. A s touto činností, přinést třeba formuláře k vyplnění, by pan mohl případně panu Pavlu Kmoníčkově, panu Pavlu Šámalovi a rentiérce případně trochu pomoci.

6. Marketing, dotazníky (placené majiteli Svěřeneckých fondů) Vstupní investice cca 5.000 Kč + DPH + nějaká drobná administrativa, tj. asi 7.000,- Kč. Jde o 5 otázek a z nich získání dalšího potenciálního klienta na výstavbu rodinného domu, a tím klienta na výstavbu rodinného domu a odběratele betonových tvárnic od výrobce. Detaily dotazníku, ale i pak následné odměny 7.500,- Kč (malého realitního podílu za získaného klienta, aby se mohlo dát další kolo dělání dotazníků) pošlu.

7. Ukázka klientů, na rodinné domy, jak chodí od realitní kanceláře do SMS ky do telefonu. Konkrétní klienti, pro Prahu a okolí. Nabídnout výstavbu horního patra a střechy, na jejich rodinné domy.

8. Výše provize

Obchodní úsek (trojice p. Ing. Ženíšek, p. Pavel Šámal a rentiérka), neboli středisko, neboli analytický účet, tedy skupina, která se pronajímá stavební firmě za poplatek, většinou stojí od 1,5% do 5% z ceny, kterou platí klient na výstavbu, klient, podepisující smlouvu o dílo. Fázování těchto peněz má asi takovéto hodnoty:

1,5% na reklamu, na marketing, prostě na zajištění potenciálního klienta

1% pan Pavel šámal, dělající osobní schůzky s klienty

1% paní rentiérka, dělající prohlídky pozemků a připomínání panu Šámalovi, aby obsloužil klienta

1% Ing. V. Ženíšek, jako koordinátor projektový manažer, kontaktující příšlé klienty od realitních makléřů

0,5% rezerva na geometra a pro zakládání Svěřeneckého fondu klientu na snížení nákladů na hypoteční úvěr.

V Praze dne 2015