



Article

# Kompletní AI plán pro Hanousek Reality – od A do Z

CzechAI <sup>1</sup>

<sup>1</sup> Bohemia Shield info@bohemiashield.cz

**Abstract:** Kompletní implementační plán proměny realitního týmu Jiřího Hanouska (dnes pouze Airtable + silný osobní brand) v plně AI-poháněnou prodejní mašinu pro český i dubajský trh, škálovatelnou na Slovensko a Polsko. Plán pokrývá celý cyklus od discovery, přes datovou vrstvu, AI lead engine, inventory, margin engine, listing factory, publish, compliance a reporting, až po fázevý rollout, tým, tech stack, časový plán, náklady a rizika.

**Keywords:** AI; reality; Dubai; automatizace; CRM; CzechAI.

## Shrnutí pro vedení

Hanousek tým má dnes **silný vstup** (37K na Instagramu, 4–5 poptávek týdně z FB, zavedený dubajský kanál) a **slabý backend** (jen Airtable, vše ručně, žádná kvalifikace ani follow-up systém). Cílem plánu je odstranit ruční práci a zautomatizovat celý trychtýř tak, aby tým prodával **výrazně víc se stejným počtem lidí**.

| Dnes                                | Po nasazení                                   |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Leady ručně přepisované do Airtablu | Auto-sběr ze všech kanálů                     |
| Reakce na lead v řádu hodin/dní     | AI odpoví a zkvalifikuje do minut             |
| Nabídka sestavovaná ručně           | Listing + video + post generované automaticky |
| Follow-up „když si vzpomenu“        | Automatické sekvence, nic nezapadne           |
| Reporty ručně / vůbec               | Real-time dashboard                           |
| Jen CZ + Dubaj ad-hoc               | Škálovatelné na SK a PL stejným enginem       |

## Výchozí stav

**Mají:** Airtable (leady), osobní brand (IG 37K, FB lead engine), dubajský prodejní kanál, vzdělávací byznys (kurz, workshopy), web na Webflow.

**Nemají:** CRM automatizaci, AI kvalifikaci leadů, auto-listing, generování obsahu, follow-up systém, reporting, jazykové mutace (SK/PL/EN), napojený dubajský inventář, prověrku kupujících.

## Cílová architektura ekosystému

Systém má šest vrstev, kterými lead a nemovitost protékají:

| Vrstva   | Obsah                                                                            |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------|
| 1 · Data | Airtable (6 tabulek) – leady, kontakty, nemovitosti, obchody, developři, provize |

**Citation:** CzechAI. Kompletní AI plán pro Hanousek Reality – od A do Z. *Int. J. Mol. Sci.* **2026**, *3*, June. <https://doi.org/10.3390/ijms306010000>

| Vrstva         | Obsah                                                                        |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 2 · Vstup      | Sběr leadů ze všech kanálů (IG/FB/web/telefon) automaticky do dat            |
| 3 · AI mozek   | Boosted Claude + GPU LLM — kvalifikace, matching, generování textů, odpovědi |
| 4 · Akce       | Listing factory, komunikace, publish na web/portály/social                   |
| 5 · Compliance | Smlouvy, AML/OSINT prověrka kupujícího, provizní tracking                    |
| 6 · Reporting  | Real-time dashboard, KPI, predikce                                           |

## Fáze 0 — Discovery (týden 0)

Před stavbou je nutné zmapovat reálné procesy. Použije se strukturovaný dotazník (12 oblastí): současný stav a Airtable, zdroje leadů, kvalifikace, prodejní proces krok po kroku, dubajská specifika, komunikace, marketing, tým a kapacita, data a KPI, smlouvy a finance, bolesti a časožrouti, cíle a rozpočet. Výstup: mapa procesu, úzká hrdla, priority automatizace.

## Fáze 1 — Základ / Foundation (týden 1–2)

### Datová vrstva — Airtable, 6 tabulek

Airtable se **nechává** (na leady je vhodný, tým ho zná). Doladuje se na šest tabulek: **Leady** (status, skóre, zdroj, rozpočet, trh, makléř), **Kontakty**, **Nemovitosti / jednotky** (CZ i Dubaj), **Obchody** ( fáze, hodnota, provize), **Developeři / zdroje**, **Provize / finance**. Pohledy: pipeline kanban, dnešní follow-upy, hot leady, dashboard.

### Lead capture automatizace

IG DM, FB zprávy, webový formulář a telefonní poptávky se napojí tak, aby **automaticky** padaly do tabulky Leady — bez ručního přepisování.

### Boosted Claude prostředí

Dedikovaný kontejner (server 117, browser-desktop) s Claude Code a Cursorem, běžící na subscription kreditech, vybavený interními MCP nástroji (AML, OSINT, reality, cenová mapa). Tým se přihlásí přes prohlížeč, jedno sdílené heslo.

## Fáze 2 — AI Lead Engine (týden 3–4)

### AI kvalifikace

Každý nový lead AI ohodnotí (rozpočet, hotovost vs. hypotéka, účel, horizont), přidělí skóre a navrhne konkrétní jednotky k nabídnutí.

### AI chat na webu

Vícejazyčný chat (CZ/SK/EN) na webu i jako WhatsApp bot — okamžitá první reakce, kvalifikace a matching nabídek během minut.

### Follow-up automaty

Když lead stojí (např. 3 dny bez akce), systém připomene makléři nebo sám pošle navazující zprávu. Sekvence pro různé fáze trychtýře.

## Fáze 3 — Inventory & Margin (týden 5–6)

### Inventář CZ a Dubaj

CZ nemovitosti z vlastních zdrojů. Dubaj: napojení na developery (Emaar, DAMAC, lokální brokeri) přes feedy (XML/API/Excel/PDF) + scraper sekundárního trhu (Property Finder, Bayut) postavený na Crawl4AI. Vše se normalizuje do jednotné databáze.

### Margin engine

Konfigurovatelná pravidla per developer/projekt: developerská provize (2–7 %) plus jeho markup. Výsledná cena s marží se počítá automaticky — makléř nezadáva ručně nic.

### Fáze 4 — Listing Factory (týden 7–8)

Z jedné jednotky vznikne kompletní balík bez člověka:

| Výstup          | Jak                                                    |
|-----------------|--------------------------------------------------------|
| Popis CZ/SK/PL  | GPU LLM (35B) generuje text na míru jazyku a trhu      |
| Video reel      | Leonardo / video pipeline z renderů a fotek developera |
| Social carousel | Carousel engine pro IG/FB/TikTok                       |
| ROI kalkulace   | Čistý výnos po poplatcích a daních, payment plan       |

### Fáze 5 — Publish (týden 9–10)

Hotový listing se publikuje **všude, kde jsou kupci**, automaticky: vlastní vícejazyčný Dubai web (jeho brand), feed na CZ/SK/PL realitní portály a auto-post na sociální síť.

### Fáze 6 — Deal & Compliance (týden 11–12)

Rezervace, smlouvy a sledování payment planu. Před uzavřením proběhne **AML/OSINT** **ověrka kupujícího** (interní 18modulový systém) — přidaná hodnota a důvěra. Provize a marže se trackují, makléř vidí svůj výdělek.

### Fáze 7 — Reporting & Dashboard

Real-time přehled: počty leadů, schůzek, obchodů, obrát, provize, konverzní poměry po fázích a po makléřích. Predikce uzávěrek.

### Fáze 8 — Rollout SK → PL

Stejný engine, mění se jen jazyk, portály, měna a daňová/vízová sekce. **Slovensko** — skoro nulová práce navíc. **Polsko** — největší trh, vlastní portály, větší objem.

### Tech stack (na čem se staví)

Přibližně 80 % stojí na hotové infrastruktuře CzechAI: scraper (Crawl4AI), cenová mapa (V24), GPU LLM (Qwen 35B), Leonardo video pipeline, carousel engine, Twenty CRM, LangGraph reality swarm, AML systém (18 modulů), OSINT nástroje. Nové komponenty: margin engine, napojení dubajského inventáře, multi-country publish a lead-capture konektory.

### Tým a role (co se automatizuje)

| Dnes ručně                   | Po nasazení                       |
|------------------------------|-----------------------------------|
| Asistent přepisuje leady     | Automaticky — uvolní se na obchod |
| Makléř hledá vhodné jednotky | AI matching během sekund          |
| Marketér sestavuje posty     | Listing factory generuje sama     |
| Ruční follow-up              | Automatické sekvence              |

## Časový plán

| Týden | Milník                                        |
|-------|-----------------------------------------------|
| 0     | Discovery – mapa procesů                      |
| 1–2   | Datová vrstva + lead capture + boosted Claude |
| 3–4   | AI lead engine (kvalifikace, chat, follow-up) |
| 5–6   | Inventory + margin engine                     |
| 7–8   | Listing factory (text, video, carousel)       |
| 9–10  | Publish (web, portály, social)                |
| 11–12 | Deal & compliance + reporting                 |
| 13+   | Rollout SK → PL                               |

## Náklady a obchodní model

**Pro něj:** marže z každého prodeje a škálování bez nábory lidí – engine zastane práci tří asistentů. **Pro CzechAI:** setup fee + měsíční SaaS + revenue share z marže (alignment – vyděláváme, když vydělává on).

## Rizika a mitigace

| Riziko                       | Mitigace                                      |
|------------------------------|-----------------------------------------------|
| Ochlazení dubajského trhu    | Diverzifikace na CZ/SK/PL + transparentní ROI |
| Reputační kauza (Dubaj 2026) | Důvěryhodnostní vrstva s reálnými daty        |
| Závislost na jednom kanálu   | Multi-channel publish a lead capture          |
| Adopce týmem                 | Airtable se nechává, změny postupné, školení  |

## KPI úspěchu

Rychlost první reakce na lead (cíl: minuty), konverzní poměr lead → obchod, počet obchodů na makléře, čas ušetřený automatizací, obrat a marže po trzích.

## Okamžité první kroky

1. Spustit discovery dotazník s týmem (online dokument je připraven).
2. Zmapovat a doladit Airtable na 6 tabulek.
3. Dokončit login boosted Claude kontejneru a nasadit interní MCP.
4. Postavit první lead-capture konektor (IG/FB/web → Airtable).