

1 Hanousek Reality — AI integrace

1.1 Detailní implementační pitch — základ, struktura, kompletní integrace

Co přesně postavíme, jak se to propojí a co každá část dělá · CzechAI · 3. 6. 2026

💡 Jak číst tento dokument

Část A = **datový základ** (přesná struktura Airtablu po jednotlivá pole). Část B = **integrace** (co se s čím propojí a jak data tečou). Část C = **AI komponenty** (co každá AI reálně dělá). Část D = **implementace krok po kroku**. Část E = **denní provoz** po nasazení.

2 ČÁST A — Datový základ (Airtable)

Airtable zůstává. Strukturu nastavíme přesně takto — 6 propojených tabulek.

2.1 A.1 Tabulka LEADY

Pole	Typ	Hodnoty / poznámka
Datum vytvoření	Created time	automaticky
Zdroj	Single select	IG DM • FB • Web • Telefon • Doporučení • Portál
Jméno	Text	
Telefon	Phone	
Email	Email	
Jazyk	Single select	CZ • SK • EN • PL
Typ	Single select	Kupující • Investor • Nájemník • Prodávající
Trh	Single select	ČR • Dubaj
Rozpočet od / do	Number (měna)	
Financování	Single select	Hotovost • Hypotéka • Kombinace
Účel	Single select	Bydlení • Investice • Pronájem
Dispozice	Multi select	1+kk ... 5+kk • vila

Lokalita zájem	Text	
Horizont	Single select	Ihned · do 3 měs · do 6 měs · sleduje
AI skóre	Number 0–100	plní AI (viz C.1)
AI poznámka	Long text	shrnutí + doporučení od AI
Status	Single select	Nový → Kontaktován → Kvalifikovaný → Schůzka → Nabídka → Vyjednávání → Obchod → Ztracený
Makléř	Collaborator	přiřazení
Poslední akce	Date	
Další akce	Date	trigger pro follow-up
Nemovitost	Link → Nemovitosti	co se nabízí
Zdrojová zpráva	Long text	originál poptávky

2.1

Formule: „Dní bez akce” = DATETIME_DIFF(NOW(), {Poslední akce}, 'days') → pohon follow-upů.

2.2 A.2 Tabulka KONTAKTY

Osoby napříč obchody (1 člověk může mít víc leadů/obchodů). Pole: Jméno, Telefon, Email, Typ vztahu, Linky na Leady/Obchody, Historie, Poznámky, GDPR souhlas.

2.3 A.3 Tabulka NEMOVITOSTI / JEDNOTKY

Pole	Typ	Poznámka
Název / projekt	Text	
Trh	Single select	ČR • Dubaj
Developer	Link → Developeři	
Dispozice	Single select	
Plocha m ²	Number	
Lokalita	Text	
Cena nákup	Number	od developera
Marže %/fix	Number	viz B.4
Cena prodej	Formula	nákup + marže (auto)
Stav	Single select	Dostupné • Rezervováno • Prodáno
Off-plan / Secondary	Single select	
ROI %	Number	z kalkulačky
Foto / render	Attachment	
Video	URL	z listing factory
Odkaz inzerát	URL	publikovaný
Payment plan	Long text	

2.4 A.4 Tabulka OBCHODY (Deals)

Lead × Nemovitost. Pole: Fáze, Hodnota, Marže Kč, Provize Kč, Pravděpodobnost %, Datum uzávěrky, Makléř, AML status (link), Dokumenty.

2.5 A.5 Tabulka DEVELOPEŘI / ZDROJE

Dubaj dodavatelé. Pole: Název, Kontakt, Typ provize, Provize %, Feed (URL/API), Aktivní projekty, Podmínky.

2.6 A.6 Tabulka PROVIZE / FINANCE

Pole: Obchod (link), Komu, Částka, Splatnost, Stav (Čeká/Uhrazeno), Faktura.

2.7 A.7 Pohledy (Views) a Interface

- Pipeline (Kanban) podle Status
 - Dnešní follow-upy (filtr: Další akce ≤ dnes)
 - Hot leady (AI skóre > 70 a Status ≠ Obchod/Ztracený)
 - Dostupné jednotky (Nemovitosti, Stav = Dostupné)
 - Dashboard (počty, obrat, konverze) přes Airtable Interfaces
-

3 ČÁST B — Integrace (jak se to propojí)

Orchestrace přes **n8n** (už běží na serveru 117). Každý konektor = workflow.

3.1 B.1 Sběr leadů (vstup → Airtable)

Kanál	Jak	Cíl
Web formulář	Webhook → n8n	nový řádek v LEADY
Instagram DM	Meta Graph API → n8n	nový řádek + zdroj=IG
Facebook zprávy / Lead Ads	Meta API → n8n	nový řádek
Telefon	ruční / přepis hovoru (Whisper) → n8n	nový řádek
Portály	parser e-mailů poptávek → n8n	nový řádek

3.1

→ Žádné ruční přepisování. Vše padá do tabulky LEADY do sekund.

3.2 B.2 AI vrstva (mozek)

n8n po vytvoření leadu zavolá GPU LLM (Qwen 35B na GPU 170) / boosted Claude → vrátí AI skóre + poznámku + návrh jednotek → zapíše zpět do LEADY a nalinkuje

Nemovitost.

3.3 B.3 Chat / WhatsApp

Web chat widget + WhatsApp Business API → n8n → boosted Claude s **RAG** nad **tabulkou NEMOVITOSTI** → kvalifikuje a pošle konkrétní jednotky → vytvoří/aktualizuje lead.

3.4 B.4 Margin engine

Služba (Python na 179) čte Nemovitosti: $\text{Cena prodej} = \text{Cena nákup} + \text{provize developera} + \text{markup per pravidlo v tabulce DEVELOPEŘI}$. Přepočítává automaticky.

3.5 B.5 Listing factory

Trigger: Nemovitost = Dostupné bez listingu → n8n spustí:

1. **LLM popis** CZ/SK/PL/EN
2. **Leonardo** video reel z fotek/renderů
3. **Carousel** pro IG/FB
4. **ROI kalkulace** (cenová mapa V24 logika pro Dubaj) → uloží video URL + popisy zpět do Nemovitosti.

3.6 B.6 Publish

Cíl	Metoda
Vlastní web (multi-jazyk)	Webflow CMS API
CZ/SK/PL portály	XML/feed export

3.7 B.7 Follow-up

n8n cron (denně) čte pohled „Dnešní follow-upy” → pošle WhatsApp/email nebo úkol makléři.

3.8 B.8 Compliance & reporting

- Před obchodem: n8n → **AML/OSINT API (18 modulů)** prověří kupujícího → zapíše AML status do OBCHODY.
- Dashboard čte Airtable přes API → real-time čísla.

4 ČÁST C — AI komponenty (co každá dělá)

AI	Vstup	Co dělá	Výstup
C.1 Lead qualifier	nový lead	vyhodnotí rozpočet/ účel/horizont, porovná s inventářem	skóre 0–100 + poznámka + návrh jednotek
C.2 Chat asistent	dotaz na webu/WA	RAG nad Nemovitosti, kvalifikace, matching	odpověď + konkrétní nabídka
C.3 Copywriter	jednotka	popis na míru jazyku a trhu	text CZ/SK/PL/EN
C.4 Video gen	fotky/rendery	reel s titulky a hudbou	MP4 / vertikální video
C.5 Matching	profil leadu	najde nejlepší jednotky	seřazený seznam
C.6 Follow-up writer	stojící lead	napíše navazující zprávu dle fáze	text zprávy
C.7 AML/OSINT	kupující	18modulová prověrka	risk skóre + report
C.8 Insights	data z Airtablu	trendy, predikce uzávěrek	shrnutí pro vedení

5 ČÁST D — Implementace krok po kroku

5.1 Týden 0 — Discovery

Dotazník (12 oblastí), audit Airtablu a kanálů. Výstup: mapa procesu + priority.

5.2 Týden 1–2 — Základ

- Nastavit 6 tabulek dle části A (pole, selecty, formule, pohledy)
- Konektory B.1 (web + IG + FB → Airtable)
- Boosted Claude kontejner (login + interní MCP)

5.3 Týden 3–4 — Lead engine

- AI qualifier (C.1) napojený přes n8n (B.2)
- Web/WA chat (C.2 + B.3)
- Follow-up automaty (B.7 + C.6)

5.4 Týden 5–6 — Inventory & marže

- Napojení dubajských developerů + scraper secondary (B.1/inventory)
- Margin engine (B.4)

5.5 Týden 7–8 — Listing factory

- Copywriter (C.3) + video (C.4) + carousel + ROI (B.5)

5.6 Týden 9–10 — Publish

- Web feed + portály + social auto-post (B.6)

5.7 Týden 11–12 — Compliance & reporting

- AML prověrka kupujících (B.8 + C.7)
- Dashboard + insights (C.8)

5.8 Týden 13+ — Rollout SK → PL

Lokalizace jazyk + portály + měna + daně.

6 ČÁST E — Denní provoz po nasazení

Ráno: makléř otevře „Hot leady“ a „Dnešní follow-upy“ — AI už přes noc zkvalifikovala nové leady a navrhla jednotky. **Přes den:** nové poptávky padají samy, chat odpovídá okamžitě, makléř jen volá těm nejžhavějším. **Nová jednotka:** vloží se do Nemovitosti → factory sama vyrobí popis, video, post a vystaví je všude. **Před obchodem:** jedním klikem AML prověrka kupujícího. **Kdykoliv:** dashboard ukáže přesná čísla.

6.1 Další krok

Spustíme Discovery a do 2 týdnů stojí datový základ + první konektory.

CzechAI · info@bohemiashield.cz