

Insight Veroniky Dvořákové

23.4.2024 - | HAVEL & PARTNERS

Havel & Partners, jeden z odborných garantů soutěže Agentura roku, se vedle klientů z řad firem soustředí i na specifickou skupinu privátních klientů. „Tato bonitní a diskrétní cílová skupina vyžaduje odlišný přístup v poskytování služeb a specifické jsou i související marketingové aktivity,“ vysvětluje Veronika Dvořáková, partnerka a marketingová ředitelka advokátní kanceláře.

Váš projekt NextŽeny otevřel na poradenském trhu nová témata.

Ano, cílem bylo vnést do veřejného prostoru důležité téma podpory žen v byznysu, ženského vlastnictví a postupného přesunu majetku do jejich rukou. Ženy totiž dnes ovládají zhruba třetinu světového bohatství a hodnotu svého majetku navyšují stále rychleji.

Projevuje se tento trend i v Česku?

Zcela určitě — potvrdili jsme to ve studii NextŽeny unikátním modelem přesunu majetku u skupiny nejbohatších Čechů. Tento globální fenomén jsme tak v českém prostředí popsali na základě socioekonomických dat a také navazujícího průzkumu, kde jsme zjišťovali, zda bonitní klienti — ženy a muži — přistupují k otázkám majetku a investic stejně, nebo zda mají své specifické potřeby.

Jak jste data využili v marketingu zaměřeném na privátní klienty?

Ze studie a průzkumu vycházela strategie pro další zkvalitnění a rozšíření služeb, na jejímž základě začátkem roku vznikl ve spolupráci s Havel & Partners „multi family office“ One Family Office zaměřený na bonitní rodiny a jednotlivce a ochranu jejich soukromého i podnikatelského majetku.

Ochranu v jakém smyslu?

Jde o komplexní servis pro bonitní partnery s maximálním klientským komfortem, který zajišťuje, aby člověk měl administrativně, právně a daňově své záležitosti v pořádku. Jdeme ale ještě dál. Umíme se postarat i o ochranu dobrého jména, bezpečnost nebo zdravotní concierge. Jde o oblast, která klienty extrémně zajímá, na druhou stranu je velmi citlivá a vyžaduje maximální diskrétnost a důvěru.

<https://www.havelpartners.cz/insight-veroniky-dvorakove>