

¡Siete ideas para paradas de verano SMILE!

1. Pásate con un tubo de crema solar y una nota: "¿Tienes preguntas o necesidades inmobiliarias? ¡Te tengo cubierto! Te deseo un feliz y seguro verano".
2. Una botella de Simply Lemonade con una nota: "¡Quería desearte un buen verano! Siempre estoy aquí si necesitas algo".
3. Paletas congeladas atadas con cinta y una nota: "¡Ayudo a la gente a conservar la calma cuando compra y vende casas! Estoy aquí si necesitas algo".
4. Pelota de playa con una nota: "Me divierto ayudando a la gente con sus necesidades inmobiliarias. ¡Me encantaría ayudarte a ti también! Llámame".
5. Tamiz de arena de juguete con una nota: "¡Puedo ayudarte a tamizar el proceso inmobiliario con facilidad!"
6. Tijeras de cocina con una nota: "¡Puedo ayudarte a cortar cualquier burocracia inmobiliaria!"
7. ¡Cuchara de helado, "Si alguna vez quieres PROBAR el mercado inmobiliario, llámame! ¡Estaré encantado de ayudarte!"

Las PARADAS SMILE son motivos divertidos para detenerse a hacer visitas rápidas a clientes pasados y potenciales para mostrar su aprecio y cultivar continuamente su conexión y confianza.

S: Servicio (centrarse en el servicio, no en la venta)

M: Encuentros cara a cara

I: Invitarles a compartir sus necesidades haciendo preguntas

L: Dejar una muestra de gratitud

E: Elevar la relación

www.ThePowerProgram.com®