

Están diseñadas para ayudarle:

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

M: Reunirse cara a cara

I: Invitarles a compartir sus necesidades haciendo preguntas

L: Dejar una muestra de gratitud

E: Elevar la relación

6 ideas inteligentes de paradas de SMILE para los agentes en primavera:

- 1 ¡Suerte!** Consigue pequeñas bolsas verdes de regalo y llénalas con varias bolsas de caramelos Skittles empaquetados individualmente con una nota que diga: "Los buenos clientes son como el arco iris: difíciles de encontrar y afortunados de ver. Gracias por tu negocio".
- 2 ¡Peeps!** (Pon los Peeps de Pascua en una bolsa de celofán con una nota que diga: "¡Feliz Pascua! ¿Tienes preguntas sobre el sector inmobiliario? Haz que tus Peeps llamen a los míos".
- 3 Semillas de éxito.** Pon los paquetes de semillas en una pequeña maceta y átalos con una cinta. Añade una nota que diga: "Las semillas de las relaciones crecen cuando se cultiva y se cuida la confianza. Gracias por confiar en mí para sus necesidades inmobiliarias".
- 4 Floreciendo.** Compra ramos de flores cortadas o pequeñas macetas de flores vivas y adjunta una nota: "El negocio está FLORANDO, y quería agradecerte tu parte en mi viaje".
- 5 Gracias por tu THYME.** Consigue cinco plantas de tomillo en maceta, y añade una nota que diga: "¡Gracias por tu THYME, y por ser siempre un valioso cliente!".
- 6 Eres la bomba.** Envuelve las bombas de baño gigantes en telas o pañuelos festivos o colócalas en bolsas de regalo con una nota: "¡Eres la bomba! Gracias por ser una madre tan increíble y un cliente tan valioso". Entrégalas a por lo menos 10 mamás de tu lista de clientes.

www.ThePowerProgram.com®