

# Three Ideas for April



TRES IDEAS PARA ABRIL

**El 21: Día del Jardín de Infancia.** Entrega panecillos frescos para los maestros de jardín de infantes de tu escuela primaria local. (Llame antes para saber cuántas.) Deje una nota para cada una: "¡Gracias por todo lo que hacen para inspirar nuestro futuro! Con cariño, su REALTOR® local". Adjunte una tarjeta de visita.



**El 22: Día de las gominolas.** Lleva un tarro de gominolas gourmet a cinco de tus mejores clientes con una nota que diga: "¡Gracias por todas vuestras referencias DULCES! Feliz día de las gominolas".



**27: Día del Árbol:** Dirígete a tu vivero local y recoge 5 plantones de árboles (o prueba este sitio: [shop.arborday.org](http://shop.arborday.org) para ver los plantones de árboles perfectos para tu zona) y entrégales a cinco clientes increíbles con una nota: "¡Feliz Día del Árbol! Gracias por ayudarme a plantar semillas para el futuro".



## What's a Smile Stop™?

¿Qué es una parada de la sonrisa?

Las PARADAS SONRIENTES 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:** Reunirse cara a cara

**I:** Invitarles a compartir sus necesidades haciendo preguntas

**L:** Dejar una muestra de gratitud

**E:** Elevar la relación

