

# Febrero SMILE STOPS™ Ideas para los agentes



**7º - Día de enviar una tarjeta a un amigo:** No hay nada como una tarjeta escrita a mano para generar una sonrisa. Hoy, pásate por las casas de cinco grandes clientes con una bonita tarjeta de agradecimiento que diga: "Me paso por aquí para sonreír. Gracias por ser un cliente tan extraordinario. Te apreciamos".



**Día 9 - Día Nacional de la Pizza:** ¿A quién no le gusta la pizza? Pásate por las casas de cinco grandes clientes con un cortador de pizza, un cupón para su pizza local favorita y una nota: "Lo mires por donde lo mires, ¡eres un cliente increíble! Gracias y feliz día de la pizza".



**14 - Día de San Valentín:** Pásate por las casas de cinco grandes clientes con una caja de bombones en forma de corazón y una nota que diga: "¡Tú y tus referencias sois el CORAZÓN de mi negocio! Gracias por ser un gran cliente".



**18 - Día Nacional del Vino:** Pásate por five clientes con una buena botella de vino y una nota que diga: "¡Salud! ¡Feliz Día Nacional del Vino! Gracias por ser un cliente tan increíble".



**26 - Día Nacional del Pistacho:** Pásate por five clientes con una bolsa de pistachos y una nota que diga: "¡Estoy como una cabra con mis clientes! Gracias por ser tan increíbles".

[www.ThePowerProgram.com](http://www.ThePowerProgram.com)®

**SMILE STOPS™**

Las **SMILE STOPS™** son una razón divertida para detenerse a hacer visitas rápidas a clientes pasados y potenciales para mostrar su aprecio y cultivar continuamente su conexión y confianza.

Están diseñados para ayudarte:

- S:** Servicio (centrarse en el servicio, no en la venta)
- M:** Reunirse cara a cara
- I:** Invitarles a compartir sus necesidades haciendo preguntas
- L:** Deje una muestra de gratitud
- E:** Eleve la relación