

SMILE STOPS™ Ideas para agentes para septiembre:

Mes de la seguridad del bebé: Reúnete con un pediatra local y quizás incluso con una guardería local y organiza o patrocina un evento sobre la seguridad del bebé. Márquese a sí mismo como "El especialista en bienes raíces para la familia".

Mes Nacional de la Miel: Recoge algunos frascos de miel local u orgánica y entrégales a por lo menos cinco clientes increíbles con una nota que diga: "¡Gracias por ser el "Rodillas de Abeja" de un cliente! Si quieres las últimas novedades del mercado, ¡llámame hoy mismo!".

Mes de las Pequeñas Ligas: Considere la posibilidad de patrocinar un equipo de ligas menores en su área de mercado. Todos los niños y todos los equipos necesitan un campeón que les ayude a ver su potencial. Ese campeón podría ser usted.

5 de septiembre - Día de la Pizza con Queso: Entrega pizzas o vales de regalo para tu pizzería local favorita a cinco clientes con una nota que diga: "Sea como sea, eres un cliente increíble". Es el Día Nacional de la Pizza: disfrútalo y gracias por tu lealtad. Si hay algo que pueda hacer por usted, ¡llámeme!

14 de septiembre - Día del Donut Relleno de Crema: Elija cinco empresas locales, como médicos, dentistas, concesionarios de automóviles, compañías de seguros, etc., y entregue una docena de donuts con una nota que diga: "¡Feliz Día Nacional del Donut Relleno de Crema! Si quiere la "primicia" de cómo el mercado inmobiliario está afectando a su poder de compra y venta, ¡llámeme!". Incluya muchas tarjetas de visita.

18 de septiembre - Día de la hamburguesa con queso: Invita a un gran cliente a comer hoy. Llámale con antelación y dile: "¡Oye, el 18 es el Día Nacional de la Hamburguesa con Queso! Me encantaría almorzar y ponernos al día, yo invito. ¿Te apuntas?" Entonces, esté presente, póngase al día, pregúntele sobre su negocio y su vida. Utilízalo como una oportunidad para construir la relación.

26 de septiembre - Día de Johnny Appleseed: Entregue una cesta de manzanas a cinco clientes con una nota: "¡Gracias por ser una gran manzana de cliente y feliz día de Johnny Appleseed! Si hay algo que pueda hacer para ayudarte a ti y a tu familia a plantar nuevas raíces inmobiliarias, ¡llámame!"

[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 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