



## COPIONE PER CENTRI DI INFLUENZA O CLIENTI PASSATI

(Ricorda che stai chiamando persone che già conosci!)

1. Pronto, ciao! Sono \_\_\_\_\_. Ti chiamo per motivi di lavoro ... Hai qualche minuto da dedicarmi?
2. Chi conosci ... che ha intenzione di comprare o vendere casa (che sta per mettere in vendita casa) nei prossimi 7-10 giorni?
3. Chi ti viene in mente, pensando ad esempio ai tuoi conoscenti, amici o colleghi ... che potrebbe avere bisogno dei miei servizi in questo momento? Ottimo!
4. Ti dispiace se lo contatto?
5. A proposito ... e tu, quando pensi di cambiar casa? Fantastico!

