

# Asignación de 48-Horas

Sus primeras 48 horas como Ejecutivo de Mercadeo de FreeLife™ le ayudan a preparar el escenario para su éxito. Así que, es de vital importancia que comience inmediatamente a desarrollar su negocio de la forma correcta y establezca un plan de trabajo que le ayude a alcanzar sus metas. El primer paso en ese proceso comienza con la Asignación de 48-Horas.

Inmediatamente después de inscribirse en el negocio como EM de FreeLife™, es extremadamente importante que usted complete las hojas marcadas como “Asignación de 48-Horas.” Estas se deben completar antes de reunirse con su auspiciador o Línea de Apoyo para su Entrenamiento de 48-Horas. La Asignación de 48-Horas consiste de desarrollar sus metas, establecer cuantas horas puede dedicarle semanalmente a su negocio de FreeLife™, y desarrollar su lista de prospectos.

El éxito en FreeLife ocurre cuando usted toma acción consistentemente en los fundamentos de éxito que han sido probados que trabajan a corto y largo plazo. La Asignación de 48-Horas es uno de esos fundamentos que pueden tener un impacto poderoso en su negocio y es algo que usted quiere duplicar con cada uno de los nuevos EM que usted recluta.

# Entrenamiento para Comenzar

## Conviértase en un Nuevo Ejecutivo de Mercadeo o Cliente

- Como Ejecutivo de Mercadeo de FreeLife™ usted puede comprar productos directamente de FreeLife y también tener la capacidad de generar ingresos. Hay dos maneras de convertirse en Ejecutivo de Mercadeo de FreeLife (EM); enviando por correo o fax un contrato de EM completado o inscribiéndose en línea.

El costo para convertirse en EM es \$35.00. Como EM de FreeLife™, usted recibe un Paquete de Negocio con su primera orden al igual que una página de internet personalizada, y una suscripción a la revista mensual *“Living the FreeLife.”*

- Si usted no está interesado en generar ingresos como EM de FreeLife, puede inscribirse solamente como cliente sin ningún costo. Usted recibirá un catálogo de FreeLife y una suscripción a *“Living the FreeLife.”*
- Para convertirse en cliente, usted necesita completar y enviar por correo una Solicitud de Cliente Aventajado o puede inscribirse en línea.
- Use la Solicitud de Cliente para inscribirse en el Programa de Cliente Aventajado de FreeLife. Esto le ahorra 30% del precio de venta en todos los productos de FreeLife. La Solicitud de Cliente la puede encontrar en FreeLife.com. También puede inscribirse como Cliente Aventajado en línea.
- Solicitud de Pago Electrónico (ACH) – usted puede pagar las ordenes en su cuenta a través de su cuenta de cheques usando ACH (cheque electrónico) si se registra con esta opción en el método de pago. La solicitud de ACH se puede encontrar e imprimir entrando al enlace de Formas y Documentos de FreeLife, que se encuentra en la Sección de Servicios a EM. (Tiene que inscribirse con FreeLife para tener acceso a esta sección privada.) O, usted puede registrarse para ACH llamando a nuestra Línea de Orden en 1-800-882-7240 y utilizarla inmediatamente para poner una orden. Por favor tenga un cheque disponible para contestar algunas preguntas.

## Escoja su Programa de Cliente Aventajado

### ¿Por qué convertirse en Cliente Aventajado?

- 30% de Ahorros en Precio de Venta.** Como Cliente Aventajado, usted ahorra 30% del precio de venta en cada orden mientras se mantenga como Cliente Aventajado. Esto puede ahorrarle cientos y hasta miles de dólares cada año. Usted puede convertirse en Cliente Aventajado completando una Solicitud de Cliente Aventajado y enviándola por correo o fax o inscribiéndose en línea.
- Conveniencia Modificada.** Usted puede modificar su orden de reserva para cubrir sus necesidades particulares o simplemente llamar y poner su orden entre el primero del mes hasta el 20 del mes.

## Escoja su Programa de Cliente Aventajado

### ¿Por qué convertirse en Cliente Aventajado? (Continuación)

- Creencia del Producto.** Su éxito en FreeLife estará directamente relacionado con su entusiasmo y pasión por los productos. El programa de CA le asegura que obtendrá el máximo de beneficio de los productos de FreeLife porque nunca se les terminaran.
- Orden de Reserva de “Emergencia”.** Si alguna vez usted se olvida de ordenar, su orden modificada de reserva le será enviada automáticamente por FreeLife. Esto le asegura que a usted nunca le faltara un cheque.
- Fundación del negocio para Ingreso Residual.** Los Clientes Aventajados de FreeLife tienen una cantidad perceptiblemente más alto de reordenes que los que no los son. Para conseguir los mejores resultados, usted debe utilizar los productos diariamente y este programa hace muy fácil que eso suceda. Mientras más Clientes Aventajados usted tiene en su Organización de FreeLife, más reordenes tendrá lo que da por resultado un cheque de una comisión más alta

### ¿Cómo funciona el Programa de Cliente Aventajado?

Usted tiene desde el primero hasta el 20 del mes para poner una orden que por lo menos totalice la cantidad de puntos del Programa AC en el que esta inscrito. Si usted no lo hace, FreeLife le enviará su orden pre-seleccionada de reserva para que a usted nunca se le terminen los productos.

Si usted pone una (s) orden (es) para el final del 20 del mes que por lo menos totalicen la cantidad de puntos del Programa de CA en el que usted se alistó, FreeLife no le enviará su orden pre-seleccionada de reserva.

EJEMPLO: Si usted está en el programa AC35, usted tiene desde el primero hasta el 20 del mes para poner una orden de por lo menos 35 puntos. (Si usted es un AC100, usted necesita poner una orden de 100 puntos antes del 20 del mes.) Si usted hace esto, FreeLife no enviará su orden pre-seleccionada de reserva. Si usted no pone una orden de por lo menos 35 puntos (100 puntos si es CA 100) por el vigésimo del mes, entonces FreeLife enviará su orden pre-seleccionada de reserva.

Su orden de reserva no se envía hasta su segundo mes calendario en el Programa de CA. Por lo tanto, si usted se une a FreeLife, usted necesita poner su primera orden para recibir productos en el mes que usted se inscribe en el Programa de CA.

## La Asignación de 48-Horas

**IMPORTANTE – Por favor complete lo siguiente con todos los EM que usted reclute:**

1. Programe una cita para el Entrenamiento de 48-Horas de su nuevo EM. Esta debe ser no más tarde de 2 días a partir del día actual y se puede hacer en persona o por el teléfono.
2. Repase la Asignación de 48-Horas y déjele saber a su nuevo EM que lo debe terminar antes de su Entrenamiento de 48-Horas. La Asignación de 48-Horas está disponible en FreeLife.com. Si es posible, tenga una copia a la mano para dársela a su nuevo.
3. Dígale a su nuevo EM que no hable con ninguna persona hasta que no termine el Entrenamiento de 48-Horas. A menudo los nuevos EM salen inmediatamente y comienzan a decirle a la gente sobre FreeLife antes de que realmente sepan qué decir. Usted puede alejar a sus mejores prospectos antes de siquiera tener una oportunidad si habla con la gente sin saber qué decir. No diga una palabra hasta que haya tenido el Entrenamiento de 48-Horas con su patrocinador.

### ¿Por qué es tan importante la Asignación de 48-Horas?

- Desarrolla enfoque inmediato. Cuando un nuevo EM comienza, hay una enorme cantidad de información que ellos pueden pensar que tienen que aprender enseguida. Hay muchas cosas que pueden desviar la atención de un nuevo EM de las cosas que tendrán el mayor impacto en su negocio. El poder de la Asignación de 48-horas es que enfoca inmediatamente al nuevo EM en la información y las acciones que crearán una base sólida para un comienzo acertado.
- Provee una estrategia. Es de vital importancia que un nuevo EM siempre sepa cuál es el próximo paso para construir su negocio. La Asignación de 48-Horas fija la base para desarrollar un plan de acción para un nuevo EM en los primeros 30 días.
- Provee un plazo para completar el paso siguiente. Dándole a su nuevo EM la Asignación de 48-Horas para completar, usted le está dando un plazo para completar ciertas cosas necesarias para un arranque exitoso de su negocio.

## La Asignación de 48-Horas – Todo Sobre Metas

Favor de completar lo siguientes antes de su Entrenamiento:

Metas Personales       Manejo de Tiempo       Lista de Prospectos

**IMPORTANTE: No hable con nadie hasta después de haber completar su Entrenamiento de 48-Horas.**

### A. Desarrolle sus metas por escrito

¿Establecer metas, de verdad funciona?

**Veamos un estudio completado con la clase graduada de Yale en 1953.**

- 3% había escrito sus metas
- 97% tenía metas incompletas, o no tenían metas

**Veinte años después las mismas personas se re-visitaron.**

El 3% que había escrito sus metas tenían un ingreso 10 veces mayor que el otro 97% *combinado*.

*NO HAY DUDA alguna - ¡Establecer Metas Funciona!*

*a Los sueños se convierten en metas cuando se ponen por escrito.*

*a Busque una meta lo suficientemente grande que le inspire, algo que le haga trabajar con todas sus fuerzas.*

*a Las metas te dan una visión que te mantiene con sentido de urgencia.*

**“La cosa más grande de este mundo no es tanto donde estamos, sino en qué dirección nos estamos moviendo.”**

*Oliver Wendell Holmes*

**“Cualquier cosa que la mente humana puede imaginar y creer, la puede lograr.”**

*Napoleón Hill*

## La Asignación de 48-Horas – Fijando Sus Metas

**¿Qué es importante para usted?** (Circule todas las que apliquen)

Retiro Temprano	Auto Nuevo	Segundo Hogar	Aportación a Caridad
Hogar Nuevo	Viajar el Mundo	Ayudar la Familia	Educación de los Hijos
Más Tiempo con la Familia	Libre de Deudas	Tiempo Libre	Seguridad Financiera

Otros: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Sueño. Usted acaba de recibir una herencia por \$5 millones. En orden de prioridad, ¿Qué haría o qué compraría con el dinero? (Sea específico)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

¿Cuál es su meta más importante en *FreeLife*™?

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Mi meta de ingresos en los **próximos 3 meses** es \$ \_\_\_\_\_

Mi meta de ingresos en los **próximos 6 meses** es \$ \_\_\_\_\_

Mi meta de ingresos en el **próximo año** es \$ \_\_\_\_\_

Mi meta de ingresos en los **próximos 3 años** es \$ \_\_\_\_\_

# La Asignación de 48-Horas – Manejando Su Tiempo

Por favor complete esta forma usando los códigos listados para determinar su compromiso de tiempo semanal.

T = Trabajo

R = Recreación /Tiempo de Familia

FL = Tiempo de FreeLife

<b>Hora</b>	<b>lunes</b>	<b>martes</b>	<b>miércoles</b>	<b>jueves</b>	<b>viernes</b>	<b>sábado</b>	<b>domingo</b>
6:00-7:00am							
7:00-8:00							
8:00-8:30							
8:30-9:00							
9:00-9:30							
9:30-10:00							
10:00-10:30							
10:30-11:00							
11:00-11:30							
11:30-12:00pm							
12:00-12:30							
12:30-1:00							
1:00-1:30							
1:30-2:00							
2:00-2:30							
2:30-3:00							
3:00-3:30							
3:30-4:00							
4:00-4:30							
4:30-5:00							
5:00-5:30							
5:30-6:00							
6:00-6:30							
6:30-7:00							
7:00-7:30							
7:30-8:00							
8:00-8:30							
8:30-9:00							
9:00-9:30							
9:30-10:00							
10:00-10:30							
10:30-11:00							

# La Asignación de 48-Horas – Su Lista de Mercado Cálido

## B. Desarrolle su lista de mercado cálido

Su lista de mercado cálido consiste de personas que usted conoce por el primer nombre. ¿Si usted descubriera una mina de oro con un potencial ilimitado, con quién la compartiría primero? ¿Su familia? ¿Sus amigos? Esa es la mentalidad cuando le habla a sus amigos y asociados de su negocio de FreeLife-que le esta ofreciendo una mina de oro. Cuanto oro ellos minan se basa enteramente en su deseo y esfuerzo. Su objetivo es darle a la gente información sobre FreeLife- decirles donde está la mina de oro-entonces está en sus manos lo que hagan con ella. Siempre recuerde que usted le esta ofreciendo a la gente los regalos de Salud y Bienestar.

### **Veamos algunas ideas equivocadas al hacer una Lista de Mercado Cálido:**

**Idea Equivocada #1.** *“Tengo que conocer bien el negocio antes de hablarle a alguien.”*

**Contestación #1.** Para eso está su auspiciador y su línea de auspicio. Ellos están ahí para enseñarle el negocio y ayudarlo a prospectar y presentar la oportunidad de negocio de FreeLife.

**Idea Equivocada #2.** *“Tengo que ser exitoso primero.”*

**Contestación #2.** Las historias son uno de los conceptos de más alcance para entender del negocio del FreeLife. La gente se impresionara más con un testimonio de producto o historia de éxito que con cualquier otra cosa. Cuando usted es nuevo y no tiene una historia de negocio poderosa que contar, use las historias de su línea de apoyo. Use las Historias de Éxito de la sección de *Make Money* de freelifelife.com o de la revista mensual *Living the FreeLife*. Y recuerde, su herramienta más efectiva es su entusiasmo.

**Idea Equivocada #3.** *“No conozco muchas personas.”*

**Contestación #3.** el poder de la oportunidad de FreeLife es que al trabajar con pocas personas, puedes recibir ingresos del esfuerzo de muchos. Así que no necesariamente es a quién tú conoces, sino a quién ellos conocen y ellos conocen. Piensa en toda la gente nueva con la que entras en contacto durante el transcurso del día. ¿Usted cree que algunos de ellos pudieran estar interesados en llegar a ser más sanos y más ricos? ¡Seguro! Usted literalmente tiene una fuente interminable de prospectos potenciales.



**Idea Equivocada #4.** “No quiero contactar a mis amigos.”

**Contestación #4.** No estamos en el negocio de convencer. Queremos conectar con la gente y enseñarles como FreeLife puede beneficiarles. Usted solamente les esta dando la información para que decidan si FreeLife es para ellos en este momento en sus vidas. Además, ¿qué es lo peor que puede pasar? Que digan que no les interesa.

## **Lo que DEBE y NO DEBE hacer al escribir su Lista de Mercado Cálido**

HAGA su lista lo más amplia posible.

- Es su plan de trabajo.
- Mientras más amplia su lista, mejor su postura. Si usted tiene una lista con solamente diez personas y las primeras cinco le dicen que no, usted puede comenzar a sentir presión por reclutar a alguien y esto puede hacerlo menos efectivo. Sin embargo, si usted tiene una lista de 100 personas y las primeras cinco le dicen que no, usted tiene 95 personas para contactar y no sentirá que tiene que reclutar la próxima persona.

NUNCA prejuzgue a nadie.

- Usted no sabe quien será exitoso. Además, puede que termine en la organización de otra persona si usted no los contacta.

## **Pasos para desarrollar su Lista de Mercado Cálido**

1. Use el refrescador de memoria para hacer una lista de por lo menos 50 a 100 personas que conozca de primer nombre. Use la hoja de Lista de Prospectos para anotar su lista. Comience a desarrollar su banco de data de correos electrónicos que puede usar para mantener todos sus prospectos al día sobre su negocio de FreeLife.
  - Además, puede usar las páginas amarillas como refrescador de memoria. Comience con la letra A y pregúntese, “¿a quién conozco que es arquitecto, banquero, carpintero, etc?”
2. En la columna de la izquierda en su Lista de Prospectos, identifique las personas que:
  - Son **Exitosas (E)**. Esto quiere decir personas que sobresalen en lo que hacen, ya sea una persona de negocios, maestra, doctor o chofer de camión.
  - Con **Don de gente (P)**. Personas que tienen muchas amistades y son el alma de la fiesta.
  - Con quién tiene **Gran Influencia (I)**. Esto es usualmente un amigo bien cercano o un pariente.

# La Asignación de 48-Horas – el Refrescador de Memoria

## Refrescador de Memoria

### *¿A quién usted conoce que es...*

Jugador de golf	Terapeuta físico	Ingeniero químico	Estudiante
Contable	Ingeniero electricista	Bar tender	Gerente de Banco
Programador de computadora	Jefe de Bomberos	Gerente de Negocios	Procesador de Palabras
Policia	Vendedor de autos	Político	Maestra
Trabajador social	Actor / Actriz	Jefe de Policía	Profesor de Colegio
Podiatra	Piloto de Línea Aérea	Carpintero	Emergencias médicas
Asistente de Vuelo	Dueño de Negocio	Multinivelista	Dueño de Imprenta
Pelotero	Dueño de tienda de videos	Abogado	Jugador de Baloncesto
Gerente Hogar de Grupo	Pediatra	Jugador de Football	Quiropráctico
Teller de banco	Corredor de Bienes Raíces	Enfermera	Recepcionista
Técnico de Laboratorio	Instalador de Teléfono	Cirujano	Arquitecto
Ejecutivo de Compañía	Secretaria	Locutor de Radio	Anestesiólogo
Contratista	Electricista	Gerente de Oficina	Reportero TV
Plomero	Dueño de Restaurante	Escritor	Bailarín
Fotógrafo	Artista	Supervisor de Planta	Vendedor
Músico	Planificador Financiero	Artista Gráfico	Veterinario

### *Personas en su vida*

<b>Familiares</b>	<b>¿Quién es tú?</b>	<b>¿Quién es tú?</b>	<b>¿Quién es tú?</b>
Padres	Estilista	Optómetra	Vecino
Abuelos	Doctor	Laundry	Cuido de niños
Hermanos	Abogado	Barbero	Agente de seguros
Hermanas	Mecánico	Supervisor	Consejero
Tías	Ministro	Farmacéutico	Jardinero
Tíos	Cartero	Dietista	Instructor aeróbicos
Primos	Mejor amigo	Pediatra	Contable

## ¿Quién le vendió a usted su...?

Casa

Auto

Muebles

Bote

Ropa

Equipo de oficina

Aspiradora

Equipo de cocina

Computadora

Alfombra / lozas

Cortinas verticales

Tormenteras

Vacaciones

Sistema de TV

Acondicionador de aire

Comestibles

Prendas

Sistema de teléfono

Cortadora de grama

### ¿Quién?

está lista regalos navidad

va al gimnasio

es ambicioso

sobresale en fiestas

consideras líder

busca nueva profesión

es reconocido por todos

es consultor / entrenador

estuvo en su boda

ocupa puesto ejecutivo

tiene un restaurante local

tiene panadería local

juega cartas contigo

es amigo universitario

es activo en su iglesia

es dueño de negocio

conoces y admiras

es amigo de sus padres

tuvo hijos recientemente

ya toma vitaminas

### ¿Quién es?

de su trabajo anterior

maestro de sus niños

modelo profesional

compañero de golf

dueño de negocio exitoso

socio de fraternidad

quiere más de la vida

tiene empleo con tensión

de actividades cívicas

presidente de PTA

viaja en guagua al trabajo

portador de periódicos

amigo de deportes

amigo de la familia

consciente de la salud

que luce cansado / fatigado

que quiere perder peso

que hace ejercicio

que quiere mejorar

