Paso 4: Haz una lista de **candidatos**

Tus candidatos son el recurso más valioso para ayudarte a crecer tu negocio 4Life. Haz una lista de 30 candidatos, comenzando con las personas que tú sientas que estarán más abiertas a recibir tu invitación, como los miembros de tu familia, tus amigos, vecinos, compañeros de trabajo y conocidos. **No te olvides de revisar los contactos de tu teléfono y de las redes sociales.** Te sorprenderá ver cuántas personas conoces. Más abajo te proporcionamos un ejemplo para ayudarte a comenzar.

Una vez que tengas una lista de 30 candidatos, organízalos de acuerdo a que tan receptivos piensas que serán a la idea de conocer más acerca de 4Life—en una lista cálida y una lista de conocidos. Los candidatos de la **lista cálida** son las personas que conoces mejor, como los miembros de tu familia y tus amigos cercanos. Te comunicarás con ellos primero, probablemente en persona o por teléfono. Los candidatos de la **lista de conocidos** son personas que conoces solamente de forma casual. Te comunicarás con estas personas después, a través de las redes sociales o mensajes de texto.

¡Estos 30 candidatos son solamente el comienzo! Intenta agregar por lo menos dos nombres por día, revisando tus contactos existentes, haciendo nuevos amigos en las redes sociales y conociendo nuevas personas donde quiera que vayas.

Lista cálida o de conocidos	Nombre	Teléfono	Correo electrónico	Día en que fue contactado	Seguimiento	Notas (Datos acerca de su conversación)
Cálida	*John Smith*	*555-555-5555*	*jsmith@mail.com*	*1/1/17*	*1/14/2017*	*No está satisfecho con su trabajo actual*

Lista cálida o de conocidos	Nombre	Teléfono	Correo electrónico	Día en que fue contactado	Seguimiento	Notas (Datos acerca de su conversación)