

El Sistema



Guía Rápida para asegurar el éxito de tu organización



Bienvenido

Estás a punto de cambiar tu vida para bien.

Cada vez más, te vas llenando del poder de ayudar a otras personas que al igual que tú mejorarán su vida también.

Te estás embarcando en una carrera de retos, aventuras y crecimiento. No existe una meta final, si no aún mejor, te diriges a un viaje continuo de crecimiento personal.

Tienes sólo un boleto de ida sin regreso para salir de una vez por todas, de la carrera del hámster hacia el estilo de vida de tus sueños. Tu camino futuro no será fácil, nada que valga la pena lo es. Pero aún así, es simple.

Sigue el sistema. Concilia con tu sponsor y haz el trabajo, de 7 a 10 horas por semana y conseguirás llegar a donde quieres. Tus uplines y Agel te han concedido el tener interés en tu éxito. Además de herramientas como ésta, ellos estarán contigo para guiarte.

El éxito es alcanzable si sabes lo que tienes que hacer, y entonces te acercarás cada vez más hasta que paso a paso llegues a él.

¡Felicidades! Pues acabas de dar los pasos más importantes... los primeros.



9

Cualidades Clave del Líder Agel

Estas son las nueve cualidades clave que un líder AGEL debe poseer. Debes tener el compromiso de practicarlas y aplicarlas para obtener duplicación.

1 Consume los productos

Es importante que seas el “producto de los productos” al comprobar sus beneficios en tí y en tu familia.

2 Desarrolla Consumidores Preferentes

Tu negocio depende del volumen producido por las ventas al consumidor final. Una gran parte de estas ventas se deberán a los distribuidores que son parte del negocio (tus patrocinados) y usan los productos para ellos mismos. Pero hay otras personas que quieren beneficiarse de los productos y que no están listos aún para construir un negocio por el momento. Éstas personas se convertirán en tu grupo de consumidores preferentes.

Es crítico que desarrolles éste grupo. Esto te beneficiará pues al dar servicio a personas que no son distribuidores y que necesitan solamente el producto obtienes también volumen de grupo en tu rama débil al término de cada mes de manera consistente.

Nota: Por favor no salgas a vender primero los productos, mejor asegúrate que el prospecto conozca el plan completo y déjalo decidir.

3 Organiza regularmente Juntas Privadas de Negocio (PBR)

Como en cualquier negocio, el mercadeo en red requiere de realizar tareas sencillas de una forma consistente en el tiempo. Una de las más importantes es organizar frecuentemente PBR's, y el mejor lugar siempre será tu propia casa. Realistamente, necesitas organizar uno ó dos de ellos a la semana. Esto cuando comienzas el negocio (Es tu trabajo de 7 a 10 horas a la semana). Dependiendo de tus propias metas, el objetivo será tener de 3 a 6 presentaciones a la semana. Por supuesto, no todas las presentaciones serán para tus propios prospectos, sino para los prospectos de tus patrocinados. **Debes hacer presentaciones constantemente si quieres crecer tu negocio.**

**4**

Asiste a todos los eventos

Los eventos son los cimientos que soportan tu negocio. Asistir a ellos te ayuda a crecer tu propio negocio, te proporciona entrenamiento crucial y te mantiene enfocado en el negocio. En tu ciudad tendrás la oportunidad de asistir a PBR's, ABB's, y a talleres de producto. También existen en otras ciudades eventos nacionales, si estos se encuentran a dos o tres horas de distancia, te recomendamos asistir, verás que bien valió la pena el esfuerzo.

5

Invierte tiempo diariamente en tu desarrollo personal

Tu negocio crecerá tan rápido como lo hagas tú. Inicialmente necesitarás habilidades para reclutar y entrenar. Después necesitarás desarrollar habilidades para el manejo de tiempo, comunicación organizacional y de liderazgo. **Para desarrollar a otros, primero debes desarrollarte tú.** Regálate diariamente un tiempo para tu propio desarrollo, busca y asiste a cursos, adquiere libros, videos y audios que te ayuden a desarrollar tu persona.

6

Ábrete a Aprender

Si quieres construir tu negocio de la manera más rápida posible, debes estar dispuesto a aprender y a ser entrenado. Encontrarás que el mercadeo en red es un poco diferente a los negocios tradicionales. Cosas que funcionan maravillosamente en ventas simplemente no funcionan bien en el mercadeo en red. Tu línea de patrocinadores, ha aprendido métodos, estrategias y técnicas que funcionarán en tu negocio. Ellos trabajarán contigo y te enseñarán todo lo que saben... ¡sin cobrar un peso!
Aprende de ellos.

7

Que Todos Cuenten Contigo

Las pirámides y juegos de dinero lastiman al verdadero mercadeo en red. Es por esto que nosotros debemos tener un estándar de integridad mucho más alto que en un negocio tradicional. El Mercadeo en red es un negocio de relaciones, y las relaciones operan en base a la confianza. Para ganarte y mantener esa confianza tus patrocinados deben contar contigo en todo momento. Nunca debemos mentir. Cuando prometemos trabajar con alguien, lo cumplimos, y si nos comprometemos a ir a un evento, estamos ahí - a tiempo.

**8**

Reconoce a tu Organización

Algunas veces es difícil ser “profeta en tu tierra”, es decir, algunas veces tus amigos y familiares no están listos para aceptar que un poderoso y positivo concepto puede venir de tí. Al reconocer a tu línea de patrocinadores y traer tus prospectos a ellos, tendrás el apoyo necesario mientras desarrollas tus propios éxitos y credibilidad. Cuando señales los éxitos y logros de tus sponsors a tus prospectos, lograrás en ellos mayor credibilidad en tu negocio.

9

Sigue El Sistema

Los líderes comprenden que los “llaneros solitarios” pueden tener éxito inicialmente, pero no disfrutarán del éxito a largo plazo. Para un **ingreso residual**, debes seguir un sistema duplicable paso por paso. Esto significa que todas las personas en tu organización utilizan el mismo video, los mismos materiales, emplean el mismo procedimiento de capacitación y siguen una presentación estandarizada. De ésta manera el método que utilices para atraer a los prospectos nuevos, debe ser el mismo método con el que ellos traen a los suyos. Entonces eres completamente duplicable.

A pesar de la experiencia previa de cada persona y de su nivel de educación, todos podrían hacer el negocio de la misma forma que tú lo hiciste. Tu línea de patrocinadores, sabe lo que funciona y lo que no. Ellos han creado el sistema basado en esa experiencia. Sigue el sistema y tendrás esta experiencia trabajando para tí.

Si tu cambias el sistema, pierdes los beneficios de tener todos esos recursos a tu disposición. Además, cuando cambias el sistema (cambiando la presentación, sustituyendo el video, sin pizarrón, etc.) mandas a tu organización el mensaje que está bien cambiar el sistema. Tu primera generación cambia el sistema solo un poquito, así su primera generación cambiará el sistema otro poco y ese comportamiento continúa bajando por las generaciones. Para la tercera o cuarta generación, ya no existe sistema. Y por lo tanto no tienes ninguna seguridad de generar ingresos residuales. **SIEMPRE SIGUE EL SISTEMA!!**

Cimenta tu Negocio

Éstas nueve cualidades son las que separan a los líderes del mercadeo en red de las personas que abandonan y que nunca alcanzan el éxito a largo plazo. Practicar todas éstas cualidades no es sencillo, no se supone que lo sea, pero debes practicarlas si verdaderamente estás interesado en construir una organización donde otros pueden alcanzar el mismo éxito que tú.

Edifica tus cimientos quiere decir que realices las 9 acciones, no sólo las que te gustan. Descubrirás que las personas que invierten tiempo en la edificación de cimientos, alcanzan dramáticamente altos niveles de éxito mucho más efectivos que los que no lo hacen. Tú tienes la responsabilidad de crear ésta cultura en tu organización.



9

Pasos para el Exito

1. Define tus metas
2. Calendariza tus actividades
3. Aprende los procedimientos básicos de tu compañía
4. Imprime tus tarjetas de presentación
5. Abre una cuenta de banco sólo para el negocio
6. Compra los materiales que necesitas para comenzar tu negocio
7. Haz tu lista de prospectos
8. Aprende a Invitar
9. Agenta tus primeros PBR's

1. Define tus metas



Debes decidir qué quieres lograr con tu negocio. ¿Quieres obtener los productos gratis? ¿Estás buscando la mensualidad de tu casa o de tu carro? ¿O quieres desarrollar completa libertad financiera? Para alcanzar tus metas primero debes determinar cuáles son y entonces colocarlas en una tabla de tiempos para poder alcanzarlas.

¡ ESCRÍBELAS ! Las metas son los sueños con un tiempo definido. Los expertos aseguran que una persona promedio siguiendo un sistema, puede alcanzar independencia financiera en este negocio en un periodo de 2 a 5 años. Piensa en lo que quieres hacer a corto plazo, luego piensa cómo te gustaría que fuera tu plan de 2 a 5 años. Toma en cuenta que los primeros 6 meses serán una experiencia de entrenamiento.

Dimensiona tus metas con tu pareja y tu sponsor. Despierta esos deseos que tenías y que probablemente se perdieron a lo largo del camino. Algunas veces estamos tan ocupados en el día a día que perdemos de vista nuestros sueños. Es importante que descubras ese deseo ardiente que te mantendrá enfocado y motivado durante las primeras etapas de tu carrera en AGEL.

METAS

Siguiendo el Sistema, el ingreso generado de mi negocio será destinado a:

En 2 meses: _____

En 1 año: _____

En 6 meses: _____

En 3 años: _____



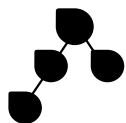
2. Calendariza tus Actividades



Éste es un negocio que depende de tu palabra y de tu puntualidad. En este momento ya estás utilizando las 24 horas del día. Para cambiar tu vida debes cambiar la forma en que ya utilizas esas 24 horas. Debes encontrar al menos entre 7 y 10 horas a la semana exclusivamente para construir tu negocio. Junto con tu patrocinador encuentra cuales son tus propias 7 a 10 horas a utilizar tus primeras cuatro semanas.

Busca los eventos importantes en los siguientes 90 días y calendarízalos. Estos eventos son muy importantes para tu éxito y debes asegurar tu presencia en ellos.

3. Aprende los Procedimientos Básicos en Agel



Para ser independiente y construir tu negocio proactivamente, debes ser capaz de operar sin la asistencia de tu sponsor en los asuntos menores del día a día lo antes posible. Esto significa aprender algunos procedimientos básicos como:

- Entrar a tu pagina.
- Ordenar productos.
- Programar tu autoship.
- Inscribir a alguien nuevo y dónde colocarlo en tu árbol.
- Conocer los pormenores del negocio (acarreo, rangos, consumos mínimos para comisiones, etc.)

Programa un par de horas para aprender mas del negocio, familiarízate con tu centro de negocios y escucha los audios de entrenamiento proporcionados por tu patrocinador.

4. Imprime tus Tarjetas de Presentación



Si estas en el negocio, la gente espera que tengas tus propias tarjetas de presentación. Checa con tu sponsor cómo y dónde las puedes obtener lo antes posible.

5. Abre una Cuenta de Cheques



Para manejar tu negocio de manera organizada y profesional, tienes que tener una cuenta de cheques separada. Esta debe ser usada exclusivamente para el negocio. Es vital para que lleves tu propio historial financiero del negocio.



6. Adquiere los Materiales que necesitas para comenzar tu Negocio



Busca junto con tu sponsor las herramientas que tiene Agel para apoyarte en la construcción de tu negocio. (Videos, Audios, Booklets, El Sistema, Productos, etc.).

Programa un par de horas para aprender más del negocio, familiarízate con tu centro de negocios y escucha los audios de entrenamiento proporcionados por tu patrocinador.

7. Haz tu lista de 100 Prospectos



Ésta es una de las tareas más importantes. No te la saltes y no la hagas a medias. Sólo comienza a escribir los nombres de todas las personas que conozcas. No prejuzgues: “El tiene mucho dinero”, “A él no le va a interesar”, “Ella no es de ventas”, etc... Un error como éstos te puede costar miles de dólares a la larga. Así que no prejuzgues, sólo escribe los nombres.

En tu lista de 100 o más contactos, puede haber uno o dos diamantes, tres o cuatro directores corporativos y treinta o cuarenta personas que querrán usar los productos como consumidores y no sabemos quién es quién. Al final resulta que nadie se comporta como tu lo suponías.

El objetivo de este entrenamiento es que tu patrocinador se siente contigo a realizar la lista.

Comienza con los TIPS que se encuentran al final del documento. Luego revisa las tarjetas de presentación que has coleccionado. Revisa tu agenda y finalmente revisa la sección amarilla para que no olvides ninguna ocupación que te pueda recordar a alguien. (arquitectos, contadores, estilistas, etc.) No cometas el clásico error de sólo pensar en esas cinco o seis personas que tú “sabes” que estarán interesados y detenerte ahí. Seguramente quedarás decepcionado. Asegúrate de tener al menos 100 nombres para que ellos mismos se coloquen en el lugar que les corresponda.

8. Aprende a Invitar



Al terminar tu lista de invitados, junto con tu patrocinador, determina cuáles quieres que sean tus primeros 15 invitados, consigue sus teléfonos y luego... ¡Invítalos!

Lo que tienes que tener en mente al invitar a tu prospecto es que **estás formando a tu equipo de trabajo**, lo estás invitando a que **conozca** lo que estás haciendo. Hay algunas maneras en que las personas se pueden interesar por el negocio:

1. Pidiéndole su opinión profesional acerca del negocio. (“Tú que eres tan emprendedor, necesito que me ayudes a revisar mi negocio”)
2. Relacionando el negocio con ellos y sus necesidades: Si necesitan más tiempo para la familia, mayores ingresos, ampliar su círculo, etc. (“¿Has pensado en un plan B?”).

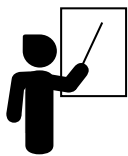


Es muy importante demostrar mucha seguridad y mucho entusiasmo al invitar. Es preferible no compartir ningún tipo de información referente al negocio, como informar que es un multinivel, qué tipo de producto manejamos, o el plan de compensaciones, etc.

Comentarles que este negocio se entiende mejor de una manera visual por lo que sería injusto tratar de explicarle en el momento de la invitación. Es por esto que si el prospecto quiere hacer preguntas, le diremos que todas ellas le serán resueltas en la junta de negocios.

Recuerda que estás buscando gente para que tu organización crezca. No prejuzgues, no asumas que no se interesarán porque tienen un buen trabajo o una posición. Recuerda que también necesitarás consumidores preferentes, para generar volumen, y algunos de ellos pueden ser candidatos. Ten siempre a la mano las fechas de tus PBR's para que en dado caso puedas ofrecer a tu prospecto varias opciones.

9. Calendariza tus Primeros PBR



Tu sponsor te ayudará a conducir tus primeros PBR para tus prospectos. O bien, podrás encontrar éstas presentaciones en la oficinas Agel de tu ciudad, también te pueden ayudar con presentaciones “dos a uno” con algunos de tus prospectos. Calendariza tus primeras presentaciones para 3 o 4 semanas con tu sponsor y anótalas en tu agenda. En caso de que tu sponsor no esté preparado para dar estas presentaciones, busca más arriba en tu línea de patrocinadores y encontrarás a alguien que te ayude. Esta es una parte crítica de tu entrenamiento. Al observar y escuchar a tus patrocinadores (tomando buenas notas) tu aprenderás como se hace. Mientras más pronto aprendas a conducir un PBR por tu cuenta, más pronto estarás en tu camino a la independencia. Entonces podrás duplicar éste proceso con tu gente. Al seguir éste sistema estarás construyendo líneas seguras con potencial para generar ingresos residuales.

A continuación te ofrecemos algunas sugerencias para tus PBR's:

Antes del PBR:

- Elimina todas las posibles distracciones (teléfono, celulares, mascotas, niños, etc.)
- No reorganices los muebles para la junta, no pongas sillas de otro lugar.
- Mueve las sillas sólo según vaya siendo necesario, no antes.
- Ten suficientes muestras de EXO en el refrigerador, pero no las tengas a la vista.
- Ofrece sólo bebidas en vasos desechables (no alcohol ni botanas).
- No hagas una mesa de exhibición con el producto ni las cajas.
- Ten preparado papel y pluma por si tus invitados lo solicitan.
- Ten preparadas formatos de inscripción y folletos PBR (Archivos: formato_inscripcion.pdf y folleto_pbr.pdf)
- Ten preparado el video para solamente ponerle “Play”.



Durante el PBR:

- Registra a tus invitados para obtener sus mails. (Archivo: registro_pbr.pdf)
- Comienza cuando mucho 15 minutos después de la hora citada.
- No hables de las personas que están retrasadas o que no vinieron. Concéntrate en los presentes.
- Al proyectar el video, siéntate junto a tus invitados, y pon completa atención. No camines por la casa ni hagas otras cosas.
- Si alguien llega tarde, no comiences de nuevo. Infórmales que los pondrás al corriente más tarde.
- Proporciona a todos papel y pluma para que anoten preguntas que vayan surgiendo y que serán resueltas al final de la presentación.

Después del PBR:

- Organiza la sesión de preguntas y respuestas. Si algo no se puede resolver no mientas, no inventes. Promete investigar y resolverlo, tal vez una llamada en el momento a algún patrocinador lo solucione; si no, especifica cómo y cuándo se lo resolverás. (“No lo sé, pero mañana te llamo a las ocho y te doy la respuesta”).
- Reparte el formato de registro y el folleto PBR a todos tus invitados.
- Clasifica a tus invitados en:
 1. Los interesados que quieren investigar o saber más.- proporciona la información que necesitan. Puedes enviarles la información nutrimental de los productos (Archivo: productos.pdf) 24 horas después, cuando mucho, llámales para saber su decisión o para preguntar si necesitan ir a otro evento más grande (ABB).
 2. Los que no se interesaron por el negocio.- pregunta si les interesa probar los productos como consumidores preferentes.
 3. Los que quieren inscribirse en ese momento.- pídeles que llenen el formato de inscripción mientras despides a los demás. Inscríbelos en ese momento enseñándole cómo se debe hacer. Programa dentro de las 48 hrs. siguientes su capacitación e insiste en que no invite a nadie antes de tomarla.

Capacitación:

- Al momento de inscribirlo agenda dentro de las 48 hrs. siguientes (como máximo) una cita para su capacitación y pídele que lleve una agenda nueva.
- Envíale un mail con el formato de: MailDeBienvenidaAgel.doc
- La capacitación te tomará entre 2 ó 3 horas, infórmales e insiste en que no ofrezca el negocio a nadie hasta haberla tomado. (Archivo: el_sistema.pdf)

Este momento es VITAL para tu duplicación y estarás asegurando que él haga lo mismo con su propia organización.

TIPS PARA HACER LA LISTA



Para empezar...

- 3 personas que sean 5 años mayores
- 3 personas que sean 5 años menores
- 3 personas con profesión
- 3 vendedores
- 3 extranjeros que vivan en tu localidad
- 3 personas del sexo opuesto
- 3 personas que tengan tu misma profesión
- 3 personas de tu familia
- 3 personas que necesiten un nuevo comienzo
- 5 personas que me presten un servicio

A quien conoces...

- que recién dejó de fumar
- que se acaba de mudar
- que está en la política
- que conociste en un viaje
- que está en radio / TV
- que vuela aviones / helicópteros
- que necesita dinero extra
- que va regularmente al gimnasio

Quién es tu...

- dentista
- pastor / catequista
- florista
- abogado
- contador
- agente de seguros
- quiropráctico
- veterinario
- banquero
- agente de viajes
- fotógrafo
- arquitecto
- psicólogo

- decorador
- arrendador
- terapeuta (de lenguaje, rehabilitación)

Quiénes forman parte de tu familia

- Padres
- Abuelos
- Hermanas / Hermanos
- Tías / Tíos
- Primas / Primos
- Cuñados / Cuñadas

Quién te vendió tu...

- casa
- computadora
- alfombra
- persianas
- coche
- TV / Equipo de música
- anillos de boda
- lentes
- aspiradora
- bote
- muebles
- aire acondicionado

Quién...

- es tu vecino
- vive en tu misma colonia
- es el maestro de tus hijos
- fue tu compañero de colegio
- fue tu maestro
- fue tu jefe anterior / empleados
- ha ido contigo de viaje
- va a tu Club
- toma clases contigo

LISTA DE PROSPECTOS



- | | | | |
|-----------|--------------------------|-----------|--------------------------|
| 1. _____ | <input type="checkbox"/> | 31. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 2. _____ | <input type="checkbox"/> | 32. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 3. _____ | <input type="checkbox"/> | 33. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 4. _____ | <input type="checkbox"/> | 34. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 5. _____ | <input type="checkbox"/> | 35. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 6. _____ | <input type="checkbox"/> | 36. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 7. _____ | <input type="checkbox"/> | 37. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 8. _____ | <input type="checkbox"/> | 38. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 9. _____ | <input type="checkbox"/> | 39. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 10. _____ | <input type="checkbox"/> | 40. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 11. _____ | <input type="checkbox"/> | 41. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 12. _____ | <input type="checkbox"/> | 42. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 13. _____ | <input type="checkbox"/> | 43. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 14. _____ | <input type="checkbox"/> | 44. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 15. _____ | <input type="checkbox"/> | 45. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 16. _____ | <input type="checkbox"/> | 46. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 17. _____ | <input type="checkbox"/> | 47. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 18. _____ | <input type="checkbox"/> | 48. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 19. _____ | <input type="checkbox"/> | 49. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 20. _____ | <input type="checkbox"/> | 50. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 21. _____ | <input type="checkbox"/> | 51. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 22. _____ | <input type="checkbox"/> | 52. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 23. _____ | <input type="checkbox"/> | 53. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 24. _____ | <input type="checkbox"/> | 54. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 25. _____ | <input type="checkbox"/> | 55. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 26. _____ | <input type="checkbox"/> | 56. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 27. _____ | <input type="checkbox"/> | 57. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 28. _____ | <input type="checkbox"/> | 58. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 29. _____ | <input type="checkbox"/> | 59. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 30. _____ | <input type="checkbox"/> | 60. _____ | <input type="checkbox"/> |

LISTA DE PROSPECTOS



- | | | | |
|-----------|--------------------------|------------|--------------------------|
| 61. _____ | <input type="checkbox"/> | 91. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 62. _____ | <input type="checkbox"/> | 92. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 63. _____ | <input type="checkbox"/> | 93. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 64. _____ | <input type="checkbox"/> | 94. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 65. _____ | <input type="checkbox"/> | 95. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 66. _____ | <input type="checkbox"/> | 96. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 67. _____ | <input type="checkbox"/> | 97. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 68. _____ | <input type="checkbox"/> | 98. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 69. _____ | <input type="checkbox"/> | 99. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 70. _____ | <input type="checkbox"/> | 100. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 71. _____ | <input type="checkbox"/> | 101. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 72. _____ | <input type="checkbox"/> | 102. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 73. _____ | <input type="checkbox"/> | 103. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 74. _____ | <input type="checkbox"/> | 104. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 75. _____ | <input type="checkbox"/> | 105. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 76. _____ | <input type="checkbox"/> | 106. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 77. _____ | <input type="checkbox"/> | 107. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 78. _____ | <input type="checkbox"/> | 108. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 79. _____ | <input type="checkbox"/> | 109. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 80. _____ | <input type="checkbox"/> | 110. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 81. _____ | <input type="checkbox"/> | 111. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 82. _____ | <input type="checkbox"/> | 112. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 83. _____ | <input type="checkbox"/> | 113. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 84. _____ | <input type="checkbox"/> | 114. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 85. _____ | <input type="checkbox"/> | 115. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 86. _____ | <input type="checkbox"/> | 116. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 87. _____ | <input type="checkbox"/> | 117. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 88. _____ | <input type="checkbox"/> | 118. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 89. _____ | <input type="checkbox"/> | 119. _____ | <input type="checkbox"/> |
| 90. _____ | <input type="checkbox"/> | 120. _____ | <input type="checkbox"/> |