

Vive la experiencia de los Productos



Para vivir más joven, más tiempo, crear una salud vibrante y ser capaz de compartir los productos Youngevity con pasión y emoción, necesitas vivir la **experiencia de los productos**. Nosotros le llamamos a esto “ser un producto de los productos.”

Lee la inspiradora historia del Dr. Joel Wallach, un pionero de la salud y la nutrición, cuya investigación y hallazgos han cambiado por completo la industria y han ayudado a millones de personas.



Para aprender acerca de nuestros productos, [visita las páginas de nuestros productos en nuestra página web.](#)



[Mira este video](#) del “Coach Jeevers”, Sanjeev Javia, acerca de cómo convertirte en un “producto de los productos” sin tener que ser un experto. Sanjeev es un miembro del Consejo Asesor Científico y Atlético de Youngevity



Únete al desafío semanal de Cuerpo Saludable de Sanjeev para obtener más información sobre productos y entrenamiento. Lo puedes encontrar [aquí en nuestra página de llamadas.](#)



Para más información sobre cómo aprovechar al máximo nuestros productos, revisa esta rápida guía de referencia de Youngevity “Cómo aprovechar al máximo tu experiencia con el producto”.



Regístrate en nuestro conveniente programa de Autoenvío, el cual ofrece envío GRATUITO en órdenes que cumplan los requisitos. *Puedes registrarte hoy tu Autoenvío contactando a Servicio a Clientes o ingresando a tu Centro de Negocios.

*Algunos países y mercados tienen reglas diferentes para envíos gratuitos. Revisa las Políticas y Procedimientos de Youngevity o ponte en contacto con la oficina de tu país.

Desarrolla tu **PORQUÉ**, Comprométete, y Establece tus **METAS**



Tu “porqué” es la razón más importante por la cual te uniste a Youngevity y estás construyendo un negocio exitoso.

Tu “porqué” será la fuente de inspiración para ti y te llevará a través de los desafíos, siempre avanzando en tus éxitos.

DESARROLLA TU POR QUÉ: ¿En qué estás enfocado en lograr con Youngevity? ¿Qué cambiará para ti y cómo te sentirás? (Por ejemplo: pagar la tarjeta de crédito, tener dinero para el retiro, flexibilidad para pagar viajes y vacaciones, la educación de tus hijos, más control de tu tiempo). Tienes que ser claro con la pregunta: **“¿Qué me va a motivar para trabajar en mi negocio Youngevity todos los días?”**

Algunas preguntas que te pueden ayudar a determinar tu PORQUÉ:

¿Qué es lo que más amas hacer?

¿Qué es lo que te preocupa, tanto hoy como en tu futuro?

¿Qué harías si ganaras \$500 dólares adicionales cada mes?

Si el dinero no significara nada... ¿Cómo sería tu día perfecto? Descríbelo detalladamente desde la mañana hasta la hora de dormir.

Mi “Porqué” es:



Para ayudar a inspirarte, mira el video de Mejoramiento de Youngevity aquí.

Desarrolla Tu **HISTORIA**



Los hechos informan, ¡pero las historias inspiran! Las historias son memorables. Las historias crean fe. Las historias permiten que otros lleguen a sus propias conclusiones y se “vendan” a sí mismos al identificarse con las posibilidades para ellos mismos. Tu producto y tu historia se convertirán en tu pieza de mercadeo más efectiva cuando compartas Youngevity con otros.

Conforme comiences a obtener resultados, naturalmente querrás compartir esos resultados con otros. Una cosa que debes dominar en este negocio: Cómo vender tu historia. Recuerda, ¡tu historia tiene el poder de inspirar a otros!

Toma la perspectiva de “¿A quién puedo ayudar hoy?” cuando te acerques a las personas. Cuando te concentras en ayudar a otros en vez de venderles, estarás más cómodo confiado al momento de hablar con otras personas.

RECUERDA ESTAS DOS COSAS:

1. Los hechos cuentan, ¡pero las **historias venden!**
2. La **razón número uno** por la cual las personas se unirán a tu negocio o probarán tu producto eres **TÚ**.

Puntos básicos para tu Historia:

- Nunca exageres – asegúrate de que tu historia sea precisa
- Nunca compliques de más tu historia – mantenla corta y simple
- Nunca asegures ni hagas creer que los productos Youngevity curan, tratan o previenen ninguna enfermedad
- Nunca proporciones demasiada información
- ¡Habla solo por unos 30 segundos y así serás capaz de compartirlo en cualquier momento!

4 Pasos Básicos para Desarrollar y Contar la Historia de tu Producto/Historia

1. ¿Qué estaba pasando en tu vida antes de encontrar Youngevity?

Ejemplos:

- “Yo tenía _____ lbs/kgs de sobrepeso y no podía usar mi ropa. Estaba muy frustrada.”
- “Siempre me sentía cansada y me costaba mucho trabajo funcionar durante el día. Simplemente no tenía mucha energía.”
- “Sabía que no estaba obteniendo todos los nutrientes que necesitaba en mi agitado estilo de vida. Sentía como si hubiera otro nivel de salud que podía alcanzar.”

O, si es una historia acerca de tu negocio:

- “Antes de encontrar Youngevity, de verdad estaba preocupada por mi futuro financiero. Estaba en un trabajo sin salida y simplemente no tenía un plan para sentirme aliviada acerca de a dónde me dirigía financieramente.”
- “Estaba trabajando, pero sin embargo nunca sentía que podía salir adelante. Sabía que necesitaba otra fuente de ingresos para poder pagar mis deudas y comenzar a ahorrar.”

2. ¿Cómo te enteraste de Youngevity?

Ejemplos:

- “Mi amiga Susana del trabajo me contó acerca de Youngevity y su filosofía 90 Para Vivir. Dijo que la ayudó a dormir mejor y a tener más energía”.
- “Mi hermano Tomás me presentó Youngevity porque pensó que me podría beneficiar de sus productos.”
- “Nuestro vecino dijo que la línea de productos para mascota de Youngevity podría realmente ayudar a nuestros perros a vivir más y a estar más saludables.”

3. ¿Qué acción tomaste y cuáles fueron los resultados?

Ejemplos:

- “He estado tomando FitShake de Youngevity por 2 meses y he perdido 20 lbs. Mi ropa me queda holgada y tengo mucha más energía de la que había imaginado.”
- “Todo lo que hice fue ponerme la joyería Mialisia cada vez que salía de casa. Recibí cumplidos y me preguntaban dónde la había comprado.”
- “He estado usando los productos de 90 Para Vivir durante 3 meses, ¡y he notado que duermo mejor y los niveles de azúcar en mi sangre volvieron a la normalidad!”

Cuando sea aplicable, comparte la historia de tu negocio:

“Me emocioné con los productos Youngevity y simplemente sentí que era natural compartirlos con otras personas. He estado compartiendo Youngevity con otros durante 5 meses y he ganado dinero extra en mi tiempo libre. ¡Crear otra fuente de ingreso ha sido increíble para aliviar el estrés!”

4. ¿Hacia dónde te diriges ahora? Aquí hay una oportunidad de pintar una imagen del futuro.

Ejemplos:

- “Después de perder este peso, estoy buscando personas que quieran hacer lo mismo.”
- “Ahora me doy cuenta cómo puedo pagar mis deudas y ahorrar para la educación universitaria de mis hijos. ¿Conoces a alguien que quiera crear otra fuente de ingreso?”
- “Todo lo que hago es compartir estos increíbles aceites esenciales y joyería con otras personas y la compañía me paga cuando alguien hace un pedido. ¡Es genial! Hazme saber si conoces a alguien...”

Cuenta Tu Historia - Ponla En Palabras (¡y practica con tu equipo de apoyo!)

¿Qué estaba pasando en tu vida antes de encontrar Youngevity?

¿Cómo escuchaste sobre Youngevity? ¿Quién te presentó Youngevity?

¿Qué producto(s) comenzaste a usar, por cuánto tiempo y cuál ha sido tu experiencia/resultado?

¿Hacia dónde te diriges ahora? ¿Cuál es la visión de tu negocio Youngevity?

Comprométete Con Tu Negocio

Youngevity



Ser consistente y persistente en tus acciones es uno de los conceptos más importantes de entender para alcanzar tus metas. Tus actividades diarias definirán tu éxito a lo largo del tiempo, así que la clave es comprometerse por adelantado, mantenerse enfocado en el por qué, y tomar acción cada día.

Mi compromiso conmigo mismo, mi familia, mi equipo y mi futuro:

Trabajaré _____ horas a la semana en mi negocio Youngevity de la siguiente manera:

DOMINGO de _____ a _____

LUNES de _____ a _____

MARTES de _____ a _____

MIÉRCOLES de _____ a _____

JUEVES de _____ a _____

VIERNES de _____ a _____

SÁBADO de _____ a _____

- Usaré los Productos Youngevity diariamente para verme mejor, sentirme mejor e incrementar la confianza en mi negocio.
- Revisaré la [Página oficial de Youngevity Latinoamérica en Facebook](#) cada día para mantenerme al día e inspirarme con las noticias y la información.
- Voy a dedicar al menos 20 minutos diarios a mi desarrollo personal.
- Revisaré mi PORQUÉ de manera diaria para mantener mi mente clara y enfocada en las emocionantes posibilidades en vez de los retos.
- Compartiré Youngevity con al menos 2 personas por día, al menos 5 días a la semana. Organizaré llamadas de 3 personas para que mi líder me apoye.
- Dedicaré al menos un año completo a mi negocio Youngevity. ¡Estaré aquí dentro de un año!

Establece Algunas Metas:

Me ganaré mis primeros \$100 con Youngevity, a través del Inicio Rápido y otros bonos, para: _____ (dentro de tu primer mes)

Llegaré al rango de Asociado Senior para: _____ (dentro de tu primer mes de calendario completo)

Mi ingreso mensual como meta con Youngevity en los próximos 90 días es de \$ _____.

Ganaré mis primeros \$1000 y obtendré el rango de Ejecutivo 1 Estrella para: _____ (dentro de tus primeros 90 días)

Crea Tu Lista de Prospectos



Escribe los nombres de las personas a las que puedes ayudar.

Piénsalo...¿Cuántas personas conoces que estén intentando estar en mejor forma, verse mejor, sentirse mejor, y se puedan beneficiar de mayores ingresos o mayor libertad? Prácticamente todas las personas que conoces podrían decir Sí a alguno de esos beneficios. Youngevity puede funcionar para todos. No importa si tus prospectos están interesados en nutrición, café, productos para mascota, mantenimiento de la memoria, joyería, o que incluso estén interesados en desarrollar una segunda fuente de ingreso, ¡puedes darle poder a las personas para que cambien su vida de manera positiva con Youngevity! Así que ¿por qué no querrías contarles a todos los que conoces acerca de esta increíble oportunidad y dejarlos decidir por ellos mismos cómo pueden involucrar a Youngevity en su vida? Uno de los activos más valiosos es una lista de personas que conozcas. Esta lista es algo en lo que siempre estarás trabajando. Llévala contigo a todos lados para que cada vez que un nombre llegue a tu mente, puedas agregarlo a la lista.

CONSEJOS ÚTILES

- **Nunca juzgues a nadie.** No pienses si la persona sería buena en el negocio, si necesita los productos ni nada de eso. Simplemente escribe nombres.
- **Estás ofreciendo una mejor salud, buena calidad y abundancia.** ¡Ten confianza mientras desarrollas tu lista!
- **Entre más personas tengas en tu lista mejor.** Si tienes pocas personas en tu lista, podrías sentir más presión por tratar de “venderle” a alguien. Debes ser natural y simplemente dejar a las personas mejor que como estaban, sin importar si deciden unirse o comprar en Youngevity o no.

CÓMO CREAR TU LISTA DE PROSPECTOS

Escribe los nombres de tus amigos más cercanos y familiares. Deben llegar a tu mente fácilmente.

- **Comienza tu “era” actual de vida y trabaja hacia atrás.** Las “eras” están basadas en lugares en los que has vivido, trabajado, edades de tus hijos, etc.
- **Hazte preguntas sobre cada “era”.**

Por ejemplo:

- ¿Con quién iba a la iglesia?
- ¿A quién conocía de mis organizaciones comunitarias?
- ¿Quiénes eran mis amigos cercanos?
- ¿Quiénes eran los amigos de mis hijos si conocía a sus padres?
- ¿Quiénes tienen su propio negocio?
- ¿Quién tiene el deseo y la motivación?
- ¿Quién es consciente de su salud?
- ¿Quién está buscando perder algo de peso?

- **Revisa tus contactos en el teléfono**
- **Revisa tus amigos de Facebook y contactos en otras redes sociales**
- **Revisa tus agendas y directorios antiguos**
- **Haz una lista de ocupaciones con las cuales haces negocios o conoces, tales como:**
“¿A quién conozco que sea un Contador, un Vendedor de casas, Quiropráctico, Dentista, Ingeniero, Florista, Entrenador Fitness, Diseñador gráfico, Estilista, Nutriólogo, Oficial de Policía, Vendedor, Maestro, etc...”

Este no es un esfuerzo de una sola vez. Estarás agregando gente a tu lista diariamente, conforme vayan llegando nombres nuevos a tu mente y conforme vayas conociendo nuevas personas durante el curso normal de tu día.

¡Comencemos con tu lista de contactos!



Compartiendo Youngevity - 5 Sencillos Pasos Para Una Invitación Exitosa



Este simple proceso de invitación de 5 pasos hace que las personas que conoces se acerquen a los productos Youngevity y a su oportunidad de negocio. Tu meta es hacer que el prospecto se interese en Youngevity. Quieres crearle curiosidad pero no quieres responder muchas preguntas en el proceso de invitación porque no quisieras tratar de explicar Youngevity en una o dos oraciones.

Recuerda, tu meta simplemente es crear prospectos que le den una mirada a Youngevity. Si no es para ellos, está bien. Puede que no sea el momento adecuado en su vida. Al darles mucha información en el proceso de invitación, tu prospecto puede hacer un juicio de Youngevity sin tener toda la información. Eso sería hacerles un mal a ellos.

¡No estás solo! Asegúrate de **usar el apoyo** de tus líderes para invitar personas a escuchar más acerca de Youngevity.

Contactando a Tu Lista De Prospectos

Toma tu lista y comienza a hacer llamadas o a enviar mensajes de texto para invitar prospectos a dar un vistazo a Youngevity. No hagas prejuicios. Sé breve en tu invitación. Tu meta es conseguir una cita. ¡Recuerda usar el apoyo de tus líderes!

Invitando Por Teléfono

1. SÉ BREVE

De nuevo, quieres asegurarte de que tu prospecto le eche un buen vistazo a Youngevity. Eso se logrará cuando se reúnan. Así que mantén tu contacto inicial breve y crea una expectativa por delante como la siguiente:

- “Hey Sue. Habla _____. ¿Cómo estás? (F.O.R.M.*) Estoy un poco apurada pero quería establecer contacto contigo.”
- “Hola Tom. Habla _____. ¿Cómo te va? Solo tengo un minuto pero me alegra haber podido contactarte.”

* F.O.R.M significa Familia (¿Cómo está la Familia?), Ocupación (¿Cómo va todo en el trabajo?), Recreación (¿Cómo estuvieron las vacaciones?), Motivación (¿Qué hay de nuevo?). Sé genuino cuando hagas estas preguntas.

2. CUMPLIDOS

- “Siempre he admirado tu ambición y ética de trabajo”
- “Tienes un instinto increíble para los negocios y es algo que de verdad respeto”
- “Siempre eres una persona tan positiva y siempre he querido trabajar contigo”
- “Tienes una manera increíble de manejarte con las personas y es algo que siempre he admirado”
- “Siempre he estado muy agradecida por tu apoyo en todo lo que hago”
- “Eres una persona muy consciente de tu salud así que inmediatamente pensé en ti”

3. INVITAR

“Recientemente me encontré con algo con lo que estoy muy emocionada. Puede o no puede ser para ti pero estarías abierto a:

- “¿otras Fuentes de ingreso sin tener que dejar tu trabajo actual?”
- “¿darme tu opinion acerca de mi nuevo negocio con el que estoy muy entusiasmada?”
- “¿echarle un vistazo a algo que te puede proporcionar una segunda fuente de ingresos?”
- “¿echarle un vistazo a un negocio que puedes comenzar desde casa con medio tiempo y hacer algo de dinero extra?”
- “¿ayudar a personas a tener más energía, mejor sueño, y simplemente a sentirse mejor?”
- “¿bienestar natural como una manera de mantenerte saludable y verte bien?”

Si tu prospecto pregunta “¿Qué es?” simplemente di, “Estoy trabajando con una compañía de 20 años que está en crecimiento, expandiéndose en el área y que está ayudando a muchas personas a mejorar su salud y algunos también están ganando algo de ingreso adicional. Es simple de comprender y ver y es por eso que quiero que tú:

- “veas este rápido video”
- “te reúnas conmigo para poder mostrarte por qué estoy tan emocionada”
- “vengas a mi reunión en casa el Jueves por la noche para que puedas tener toda la imagen. De nuevo, no estoy segura si es para ti, pero es algo que creo que deberías checar.”

4. ACERCAMIENTO INICIAL

“¿Estarías disponible ahora mismo o esta noche para echar un vistazo a un video rápido antes de reunirnos?”

Después de que tu prospecto mire el video, pregunta “¿Qué fue lo que más te interesó?” o “¿Qué fue lo que más te gustó del video?” Esto te dará una idea si tu prospecto quiere ser un Cliente o un Distribuidor de Youngevity.

Después puedes invitar a los prospectos interesados a una reunión 1 a 1 contigo, una llamada entre 3 personas contigo y tu líder, o una reunión local.

1 a 1, una llamada entre 3 personas o una pequeña reunión de grupo: “Me gustaría reunirnos por 30 minutos el día de hoy o mañana para poder darte más detalles acerca de lo que estoy hablando. ¿Qué día funciona mejor para ti?”

5. CONFIRMAR

“Entonces te veré en (fecha) a las (hora) verdad? Bien, hablamos entonces.”

Invitando Por Texto

Las investigaciones han encontrado que el 90% de los mensajes de texto se leen dentro de los primeros 3 minutos después de ser recibidos. Enviar textos se ha convertido en la nueva manera popular de contactar personas y obtener respuestas. El objetivo principal de enviar textos es simplemente establecer citas. ¡Sigue estos 5 sencillos pasos para comenzar a prospectar por mensajes de texto y llena tu calendario con citas!

- 1** Establece varias sesiones de tiempo durante la semana para un envío de mensajes masivo. Incluso puedes organizar una sesión de mensajes por equipos.
- 2** Haz una lista de 50+ prospectos a los cuales les enviarás mensaje. ¡Los mensajes de texto deben ser cortos y amables! ¡Simplemente estás tratando de agendar una cita y llenar tu calendario!

Ejemplos de mensajes de texto para enviar:

- ¿Nos reunimos para un café la próxima semana?
- ¿Cómo se ve tu agenda?
- ¿Nos podemos reunir a la hora de del medio día?

- ¿Nos podemos reunir después de la comida?
- Feliz Año Nuevo, me gustaría reunirnos para comer esta semana y ponernos al día, ¿qué día te resulta mejor?
- ¿Cómo está tu horario este fin de semana?
- ¿Quieres ir a comer mañana?

- 3** Una vez que has agendado la cita con el prospecto, puedes enviar un mensaje de texto para, de forma sutil, darle a entender a tu prospectos que quieres compartir algo con ellos.

Ejemplos de mensajes:

- Tengo algo verdaderamente emocionante que quiero compartir contigo
- Tengo un proyecto en el cual he estado trabajando que me gustaría compartir contigo (o que me des tu opinión sobre él)
- Tengo este increíble video que me gustaría compartir contigo cuando nos reunamos
- Tengo esta increíble historia de transformación que me gustaría compartir contigo cuando nos reunamos
- No puedo esperar para contarte sobre esta nueva aventura que he comenzado

- 4** Cuando estés en la reunión mantén una conversación casual. Primero ponte al día con tus prospectos y aprende a qué se han dedicado últimamente. Después dales a conocer lo que tú has estado haciendo y utiliza este momento para compartir la oportunidad de Youngevity usando algunas de las herramientas!

- 5** Asegúrate de darle seguimiento al prospecto después de la reunión sin importar el resultado que hubo. Usualmente toma de 5-12 impresiones o exposiciones antes de que se una o decida comprar. Es por eso que decimos **“el éxito está en el seguimiento”**.

Comienza a Generar Ingresos



Mira los videos de capacitación del Plan de Compensación con el VP de Relaciones con Asociados, Alex Theis. Los tipos de bonos son explicados en varios módulos digeribles para que los veas cuantas veces quieras.



Es importante tener en cuenta que NO necesitas ser un experto en el Plan de Compensación. ¡Te pagarán sin importar nada! Es interesante observar la manera en que nuestra aptitud para aprender cómo funcionan los bonos crece conforme comenzamos a ganar dinero. Nuestro Plan de Compensación te recompensará por tu arduo trabajo.



[Da click aquí para descargar la tabla de resumen del Plan de Compensación](#), la cual muestra cada uno de nuestros rangos, cómo se pagan los bonos residuales para cada rango y el reconocimiento y las recompensas que van junto con eso.



Visita la sección de Oportunidad de la página web de Youngevity para más información e increíbles historias de éxito.



Regresa a tu porqué y a tus metas. Es importante revisarlas continuamente y enfocarte en ganar tus primeros \$100 dolares y avanzar en los rangos de acuerdo al plan. Asegúrate de trabajar con el equipo de apoyo de tus líderes para obtener estrategias sobre cómo hacer crecer tu ingreso.

Ayuda A Que Las Personas Comiencen Con el Pie Derecho



Ayuda a tus nuevos Asociados Youngevity a comenzar de manera correcta siguiendo el Flujo de Éxito Youngevity.



Mantente Conectado



¡Mantenerse conectado con Youngevity te ayuda a ti y a tu equipo a alcanzar sus metas mucho más rápido!

Sé social y conéctate con la Página Corporativa Oficial de Youngevity.



Asegúrate de seguir al equipo de Youngevity:



Steve Wallach,
Director Ejecutivo



Michelle Wallach,
Directora de
Operaciones



Dave Briskie,
Presidente &
Director Financiero



Sunshine Briskie,
Directora de la Fundación
Be The Change

Otras Redes Sociales:



Utiliza El Centro de Recursos

El Centro de Recursos de [Youngevity](#) es el lugar para estar enterado de las últimas noticias, actualizaciones, eventos y promociones.

No Te Pierdas El Boletín de Noticias

No te pierdas el boletín de noticias por correo electrónico para estar enterado de las últimas actualizaciones y noticias sobre la compañía. Revisa tu correo electrónico.

Asiste a nuestros Eventos

¡Aprende cómo construir un negocio con Youngevity y guía a nuestra organización a un gran éxito! Además, ¡celebra con nosotros mientras llevamos tu negocio y tu vida a otro nivel! Siempre tenemos eventos sucediendo alrededor del mundo, desde Roadshows locales, eventos con el Dr. Wallach y nuestra convención anual.

Tus Primeros 30-60-90 Días



Tus primeros 90 días en Youngevity son esenciales para tu éxito, y para el éxito de todos los emprendedores que traigas a Youngevity. Aquí hay algunos consejos y recordatorios para que tomes en cuenta durante este emocionante y divertido tiempo en el que comienzas tu negocio:

Tus primeros

30
Días

- Sigue el Flujo de Trabajo de Youngevity
- Entra a la acción compartiendo Youngevity con otros
- Gana tus primeros \$100 dólares con el Plan de Compensación
- Avanza en los rangos para ser Asociado de Ventas, y después Asociado Senior

Tus primeros

60
Días

- Utiliza tu línea superior y los eventos
- Haz que las personas que invites comiencen con el pie derecho
- Enfócate en alcanzar un mayor rango hasta llegar a Ejecutivo de 1 Estrella
- Gana tus primeros \$500 dólares

Tus primeros

90
Días

- Ayuda a tres miembros de tu equipo a avanzar a Asociado de Ventas
- Avanza a Ejecutivo de 1 Estrella
- Gana tus primeros \$1,000 dólares (o tu siguiente meta de ingresos)
- ¡Crea metas para tus próximos 90 días!

¡Felicidades por comenzar con Youngevity! Asegúrate de registrarte en el Autoenvío y mira este corto video.



Ve este corto video de Alex Theis acerca de la importancia de tus primeros 30 días en el negocio.