



¡Empieza ya!

ESPAÑOL

©2026 Youngevity (0726) | Todos los derechos reservados

Prueba Los Productos

Para vivir más tiempo y sentirte más joven, gozar de una salud plena y poder compartir los productos de Youngevity con pasión y entusiasmo, **necesitas probarlos**. A esto lo llamamos ser un “producto de los productos”.



Para conocer nuestros productos, visita las secciones de productos en, [nuestro sitio web](#).



Echa un vistazo a nuestra amplia [biblioteca de videos de productos](#) que puedes compartir con tu comunidad.



Para obtener más información sobre cómo sacar el máximo provecho de nuestros productos, no dejes de consultar nuestra [biblioteca de videos de capacitación](#).



Inscríbete en nuestro práctico programa Autoship, que ofrece envío GRATIS en pedidos de \$99 dólares o más dentro de EE. UU.* Puedes inscribirte en Autoship comunicándote con el Servicio al Cliente o iniciando sesión en tu oficina virtual.



*Algunos países y mercados tienen normas diferentes en cuanto al envío gratuito. Consulta las Políticas y procedimientos de Youngevity o comunícate con la oficina de tu país.

Desarrolla tu POR QUÉ, tu compromiso y establece algunas METAS

Tu “por qué” es la razón fundamental por la que te uniste a Youngevity y por la que estás construyendo un negocio exitoso. Tu “por qué” será una fuente de inspiración para ti, te ayudará a superar los retos y te mantendrá avanzando hacia el éxito.

DESARROLLA TU POR QUÉ: ¿Qué es lo que te propones lograr con Youngevity? ¿Qué cambiará para ti y cómo te sentirás al respecto? (Ejemplos: saldar la deuda de la tarjeta de crédito, ahorrar para la jubilación, tener la flexibilidad de poder pagar viajes y vacaciones, pagar la matrícula de tus hijos, tener más control sobre tu tiempo). Debes tener claro qué es lo que quieres: **“¿Qué es lo que me motiva?”**

Algunas preguntas que pueden ayudarte a establecer tu POR QUÉ:

¿Qué es lo que más te gusta hacer?

Si tuvieras seguridad económica y no necesitaras un sueldo, ¿cómo pasarías tu tiempo?

¿Qué harías con \$500 dólares extra al mes?

¿Cómo sería tu día perfecto? Descríbelo en detalle, desde la mañana hasta la hora de acostarte.

Mi “por qué” es:

Desarrolla tu HISTORIA

¡Los datos informan, pero las historias inspiran! Las historias son memorables. Las historias generan confianza. Las historias permiten que los demás lleguen a sus propias conclusiones y se “convenzan” a sí mismos al relacionar los beneficios con su propia vida. La historia de tu producto y de tu negocio se convertirá en tu herramienta de mercadotecnia más eficaz al compartir Youngevity con los demás.

A medida que empieces a obtener resultados, naturalmente querrás compartirlas con los demás. Domina algo fundamental en este negocio: cómo contar tu historia. ¡Recuerda que tu historia tiene el poder de inspirar a otros!

Cuando te acerques a las personas, adopta la perspectiva de “¿A quién puedo ayudar hoy?”. Cuando te concentres en ayudar a los demás en lugar de venderles algo, te sentirás más cómodo y seguro al hablar con ellos.



RECUERDA ESTAS DOS COSAS:

1. ¡Los hechos informan, pero las historias venden!
2. La razón principal por la que la gente se unirá a tu negocio o probará los productos eres TÚ.

Conceptos Básicos de tu Historia

- Nunca exageres: asegúrate de que tu historia sea precisa.
- Nunca compliques demasiado tu historia: que sea breve y sencilla.
- Nunca afirmes ni des a entender que algún producto de Youngevity cura, trata o previene alguna enfermedad.
- No des demasiada información.
- ¡Limitate a unos 30 segundos y podrás compartirla en cualquier momento!

4 Pasos Básicos para Desarrollar y Contar la Historia de Tu Producto o Negocio

1. ¿Cómo era tu vida antes de descubrir Youngevity?

Ejemplos:

- “Tenía _____ lbs de sobrepeso y ya no me quedaba bien la ropa. Estaba muy frustrada.”
- “Siempre me sentía cansada y me costaba mucho terminar el día. Simplemente no tenía mucha energía”.
- “Sabía que no estaba obteniendo todos los nutrientes que necesitaba con mi estilo de vida ajetreado y siempre en movimiento. Sentía que podía alcanzar un nivel de salud aún mejor”

O BIEN, Si Se Trata de Una Historia de Negocio:

- “Antes de descubrir Youngevity, me preocupaba mucho mi futuro financiero. Tenía un trabajo sin perspectivas y simplemente no tenía un plan que me diera confianza en cuanto a mi futuro financiero”.
- “Trabajaba, pero nunca sentía que pudiera salir adelante. Sabía que necesitaba otra fuente de ingresos para poder saldar mis deudas y empezar a ahorrar”.

2. ¿Cómo descubriste Youngevity??

Ejemplos:

- “Mi amiga Sue, del trabajo, me habló de Youngevity y de su programa de nutrición ‘90 for Life’. Me dijo que le había ayudado a dormir mejor y a tener más energía”.
- “Mi hermano Tom me habló de Youngevity porque pensó que los productos podrían serme útiles”.
- “Nuestro vecino nos dijo que la línea de productos para mascotas de Youngevity realmente podría ayudar a nuestros perros a vivir más tiempo y con mejor salud”.

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

Ejemplos:

- “Llevo ya dos meses usando el FitShake de Youngevity y he perdido 20 libras. Ahora la ropa me queda holgada y tengo mucha más energía de la que jamás imaginé”.
- “Llevo ya tres meses usando estos productos de 90 for Life y he notado que duermo mejor y que mis niveles de azúcar en la sangre han vuelto a la normalidad”.

O BIEN, Si Se Trata de Una Historia de Negocio:

Cuando sea pertinente, comparte tu historia de negocio: “Me entusiasmaron los productos de Youngevity y sentí que lo más natural era compartirlos con otras personas. Ya llevo 5 meses compartiendo Youngevity con otros y he ganado algo de dinero extra en mi tiempo libre. ¡Crear otra fuente de ingresos ha sido una gran forma de aliviar el estrés!”

4. ¿A dónde te diriges en este momento? ¡Invítalos a saber más!

Ejemplos:

- “Después de bajar de peso, estoy buscando personas que quieran hacer lo mismo”.
- “Ahora sé cómo puedo saldar mis deudas y ahorrar para la educación universitaria de mis hijos. ¿Conoces a alguien que quiera generar otra fuente de ingresos?”.
- “Lo único que hago es compartir estos maravillosos aceites esenciales con la gente y la empresa me paga cuando alguien hace un pedido. ¡Es genial! Avísame si conoces a alguien que le interese”.

Cuenta Tu Historia: Ponla por Escrito

¿Cómo era tu vida antes de descubrir Youngevity?

¿Cómo descubriste Youngevity? ¿Quién te habló de Youngevity?

¿Qué producto(s) empezaste a usar, durante cuánto tiempo y cuál ha sido tu experiencia o resultado?

¿Qué es lo que vas a hacer ahora? ¿Cuál es tu visión para tu negocio de Youngevity?

Comprométete con Tu Negocio de Youngevity

Ser constante y persistente en tus acciones es uno de los conceptos más importantes que debes comprender para alcanzar tus metas. Tus actividades diarias determinarán tu éxito a lo largo del tiempo, por lo que la clave es comprometerte desde el principio, mantenerte enfocado en tu "por qué" y actuar cada día.

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

Trabajaré en mi negocio de Youngevity _____ horas a la semana 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 de Youngevity a diario para verme mejor, sentirme mejor y reforzar mi confianza en el negocio.
- ☐ Revisaré todos los días la página oficial de Facebook de Youngevity para mantenerme al día e inspirarme con las novedades y la información.
- ☐ Dedicaré al menos 20 minutos al día a mi desarrollo personal.
- ☐ Revisaré mi "POR QUÉ" todos los días para tenerlo siempre claro en mi mente y mantenerme enfocado en las emocionantes posibilidades en lugar de los desafíos.
- ☐ Compartiré Youngevity con al menos 2 personas al día, al menos 5 días a la semana.
- ☐ Me comprometo a dedicarle al menos un año completo a mi negocio de Youngevity. ¡Estaré aquí dentro de un año!

Establece Algunas Metas:

Voy a ganar mis primeros \$100 dólares con Youngevity, a través del programa Quick Start y otras bonificaciones, para el: _____
(durante tu primer mes)

Voy a alcanzar el rango de Asociado Senior para el: _____
(durante tu primer mes natural completo)

Mi meta de ingresos mensuales con Youngevity para los próximos 90 días es de \$ _____.

Voy a ganar mis primeros \$1000 y alcanzar el rango Ejecutivo Estrella 1 para el: _____
(durante tu primeros 90 días)

Crea Tu Lista de Clientes Potenciales

Anota a las personas a las que puedes ayudar.

Piénsalo... ¿A cuántas personas conoces que quieran estar en mejor forma, verse mejor, sentirse mejor y que podrían beneficiarse de tener más ingresos o más tiempo libre? ¡Casi todas las personas que conoces dirían que Sí a uno de esos beneficios! Youngevity puede funcionar para todos. Ya sea que tus prospectos estén interesados en nutrición, café, productos para mascotas, álbumes de recuerdos, jardinería, spa y belleza, aceites esenciales o en desarrollar una fuente secundaria de ingresos, ¡puedes empoderar a las personas para que cambien su vida de manera positiva con Youngevity! Entonces, ¿por qué no querrías contarles a todos tus conocidos sobre algo de lo que todos formamos parte y dejar que ellos decidan por sí mismos cómo Youngevity puede adaptarse a su vida?

Uno de tus activos más valiosos es la lista de personas que conoces. Esta lista es algo en lo que siempre estarás trabajando. Llévela contigo para que, cada vez que se te ocurra un nombre, puedas agregarlo a tu lista.

Consejos útiles

- **Nunca juzgues a nadie antes de conocerlo.** No te preguntes si esa persona sería buena para el negocio, si necesita los productos o cualquier otra cosa. Solo anota los nombres.
- **Estás ofreciendo los beneficios de la buena salud, calidad y abundancia.** ¡Ten confianza mientras elaboras tu lista!
- **Cuanta más gente tengas en tu lista, mejor.** Si tienes pocas personas en tu lista, es posible que sientas más presión por tratar de “venderle” algo a alguien. Lo importante es actuar con naturalidad y simplemente dejar a las personas en una mejor situación de la que las encontraste, independientemente de si se unen y compran productos de Youngevity o no.

Cómo crear tu lista de clientes potenciales

Anota los nombres de tus amigos cercanos y familiares. Estos nombres deberían venirte a la mente fácilmente.

- **Empieza por la “época” actual de tu vida y ve retrocediendo.** Las “épocas” se basan en los lugares donde has vivido, trabajado, las edades de tus hijos, etc.
- **Hazte preguntas basadas en cada “época”.**

Por ejemplo:

- ¿Con quién iba a la iglesia?
- ¿A quién conozco de mis organizaciones comunitarias?
- ¿Quiénes eran mis amigos cercanos?
- ¿Quiénes eran los amigos de mis hijos? y ¿Conocía a sus papás?
- ¿Quién tiene un negocio?
- ¿Quién tiene ganas y motivación?
- ¿Quién se preocupa por su salud?
- ¿Quién quiere bajar de peso?

PASO 3

Crea tu lista de contactos

- Revisa los contactos de tu celular.
- Revisa tus amigos de Facebook y otros contactos de redes sociales.
- Revisa agendas y diarios antiguos.
- Revisa tu lista de tarjetas de felicitación navideñas.
- Revisa una lista de personas con las que haces negocios o que conoces, por ejemplo:

“¿A quién conozco que sea contador, agente inmobiliario, quiropráctico, dentista, ingeniero, florista, entrenador físico, diseñador gráfico, estilista, nutriólogo, oficial de policía, vendedor, maestro, etc?”

Esto no es algo que se haga una sola vez. Irás agregando nombres a tu lista todos los días, a medida que se te ocurran nuevos nombres y conozcas a gente nueva en el transcurso normal de tu día.

¡Empecemos con tu lista de contactos!

Haz copias y anota tantos nombres como puedas.

Nombre	# Teléfono	Correo Electrónico	Fecha de Contacto	Herramienta (s) Enviada (s)	Fecha de Seguimiento

Compartir Youngevity: 5 Pasos Sencillos para Invitar con Éxito

Este sencillo proceso de invitación de 5 pasos permite que tus conocidos conozcan los productos y las oportunidades de Youngevity. Tu objetivo es que tu prospecto conozca Youngevity. Quieres despertar su curiosidad, pero no debes responder a muchas preguntas durante el proceso de invitación, ya que no es posible explicar Youngevity en una o dos frases rápidas.

Recuerda que tu objetivo es simplemente que tus prospectos le den un vistazo a Youngevity. Si no es lo adecuado para ellos, no pasa nada. Quizás no sea el momento adecuado en sus vidas. Si les das demasiada información durante el proceso de invitación, tus prospectos podrían formarse una opinión sobre Youngevity sin tener toda la información. Eso sería un perjuicio para ellos.

¡No estás solo! Asegúrate de aprovechar **tu red de apoyo de tus superiores** para que te ayuden a invitar a otras personas a conocer más sobre Youngevity.

Cómo Contactar a Tu Lista de Clientes Potenciales

Toma tu lista y empieza a hacer llamadas o a enviar mensajes de texto para invitar a tus prospectos a conocer Youngevity. No juzgues de antemano. Sé breve en tu invitación. Tu objetivo es conseguir una cita. ¡Recuerda pedir ayuda a tu líder!

Invitación por Teléfono

1. Sé breve

Una vez más, debes asegurarte de que tu cliente potencial pueda conocer bien Youngevity. Eso se logrará al reunirse con él. Por eso, mantén breve tu contacto inicial y establece esa expectativa desde el principio de la siguiente manera:

- “Hola, Sue. Soy _____. ¿Cómo estás? (F.O.R.M.*) Estoy un poco apurado, pero quería saber cómo te va”.
- “Hola, Tom. Soy _____. ¿Cómo te va? Solo tengo un minuto, pero me alegra mucho poder hablar contigo”.

* F.O.R.M. son las siglas de Familia (“¿Cómo está la familia?”), Ocupación (“¿Cómo te va en el trabajo?”), Recreación (“¿Cómo estuvieron tus vacaciones?”), Motivación (“¿Qué hay de nuevo?”). Sé sincero al hacer estas preguntas.

2. Cumplido

- “Siempre he admirado tu ambición y tu ética de trabajo”.
- “Tienes un gran sentido de los negocios que realmente respeto”.
- “Siempre eres una persona tan positiva y siempre he querido trabajar contigo”.
- “Realmente tienes un don para tratar con la gente, algo que admiro mucho”.
- “Siempre te he estado muy agradecido por tu apoyo en todo lo que hago”.
- “Eres una persona muy consciente de la importancia de la salud, por eso pensé en ti de inmediato”.

3. Invitar

“Hace poco descubrí algo que me tiene muy emocionado. Quizás te interese, o quizás no, pero estarías interesado en:

- “¿Otras fuentes de ingresos sin tener que renunciar a tu trabajo actual?”
- “¿Darme tu opinión sobre mi nuevo negocio, que me tiene muy emocionado?”
- “¿Encontrar algo que te proporcione una fuente de ingresos adicional?”
- “¿Conocer un negocio que puedas iniciar desde tu casa a medio tiempo y con el que ganes un buen dinero extra?”
- “¿Ayudar a la gente a tener mucha más energía, dormir mejor y, en general, sentirse bien?”
- “¿El bienestar natural como una forma de mantenerse saludable y lucir genial?”

Si tu cliente potencial te pregunta, “¿De qué se trata?” simplemente respóndele: “Trabajo con una empresa con 20 años de antigüedad, en crecimiento y que se está expandiendo en la zona, la cual está ayudando a muchas personas a mejorar su salud y, además, algunas de ellas están obteniendo excelentes ingresos adicionales. Sin embargo, es algo muy visual y por eso me gustaría que...:

- “Miraras un video breve”.
- “Te reunieras conmigo para que te muestre por qué estoy tan emocionado”.
- “Vinieras a mi casa para una reunión el jueves por la noche y así puedas tener una idea completa. De nuevo, no estoy seguro de si esto es para ti, pero es algo que creo que deberías echarle un vistazo.”

4. Enfoque inicial

“¿Tienes tiempo ahora o esta noche para ver un video muy breve antes de que nos veamos?”

*Después de que tu cliente potencial vea el video, pregúntale: “¿Qué es lo que más te interesó?”
O “¿Qué fue lo que más te gustó del video?”. Esto te dará una idea de si tu cliente potencial quiere ser cliente o distribuidor de Youngevity.*

Luego, puedes invitar a los clientes potenciales interesados a una reunión individual contigo, a una llamada conjunta contigo y tu superior, o a una reunión en tu área.

Reunión individual, conjunta o reunión en grupo pequeño: “Me encantaría reunirnos hoy o mañana durante 30 minutos para poder darte más detalles sobre lo que te estoy contando. ¿Qué día te parece mejor?”

5. Confirmar

“Entonces, nos vemos el (insertar fecha) a las (insertar hora), ¿verdad? Genial, entonces hablamos más tarde”.

Invitación por Mensaje de Texto

Los estudios han demostrado que el 90% de los mensajes de texto se leen en los primeros 3 minutos después de recibirlos. Los mensajes de texto se están convirtiendo en la forma más popular de contactar a las personas y obtener respuestas. El objetivo principal de enviar mensajes de texto es, simplemente, concertar una cita. Sigue los 5 sencillos pasos que se indican a continuación para empezar a captar clientes potenciales mediante mensajes de texto y llenar tu calendario de citas!

1 Establece varias sesiones durante la semana para hacer una campaña intensiva de mensajes de texto. Incluso puedes organizar un evento en equipo para enviar mensajes de texto de forma intensiva.

2 Prepara una lista de más de 50 clientes potenciales a quienes les enviarás un mensaje de texto. ¡Los mensajes deben ser breves y concisos! ¡Lo único que buscas es programar una cita y llenar tu agenda!

Ejemplos de mensajes de texto para enviar:

- ¿Nos vemos para tomar un café la próxima semana?
 - ¿Cómo está tu agenda?
 - ¿Podemos vernos a la hora del descanso a mediodía?
 - ¿Podemos vernos después de la comida?
 - Feliz Año Nuevo, me encantaría vernos esta semana para comer algo y ponernos al día, ¿qué día estás libre?
 - ¿Cómo estás de planes este fin de semana?
 - ¿Te gustaría ir a comer algo mañana?
-

3 Una vez que hayas concertado la cita con tu cliente potencial, puedes enviarle un mensaje de texto cordial para darle a entender sutilmente que quieres compartir algo con él.

Ejemplos de mensajes:

- Tengo algo realmente emocionante que compartir contigo.
 - Tengo un proyecto en el que he estado trabajando y quiero compartirlo contigo (o saber tu opinión al respecto).
 - Tengo un video increíble que quiero compartir contigo cuando nos veamos.
 - Tengo una historia de transformación increíble que quiero compartir contigo cuando nos veamos.
 - No veo la hora de contarte sobre esta nueva y emocionante aventura que he comenzado.
-

4 En la cita, lo mejor es mantener un tono informal. Primero, ponte al día con tus clientes potenciales y pregúntales por sus últimas novedades. Luego, cuéntales en qué has estado trabajando y aprovecha esta oportunidad para hablarles de la oportunidad utilizando una de las herramientas.

5 Asegúrate de dar seguimiento a tu cliente potencial después de la reunión, sin importar cuál haya sido el resultado. Por lo general, se necesitan entre 5 y 12 impresiones o exposiciones antes de que alguien compre o se una. Por eso decimos que **“la fortuna está en el seguimiento”**.

Empieza a Generar Ingresos



Mira los [videos de capacitación sobre el Plan de Compensación](#) con Alex Theis, vicepresidente de Relaciones con los Distribuidores. Los tipos de bonificaciones se han dividido en varios módulos fáciles de entender para que los veas tantas veces como quieras.



Es importante destacar que NO necesitas ser un experto en el Plan de Compensación. ¡Te pagará pase lo que pase! Es interesante que nuestra capacidad para aprender cómo funcionan las bonificaciones aumenta a medida que realmente empezamos a generar ingresos. Nuestro Plan de Compensación te recompensará por tu arduo trabajo.



[Haz clic aquí para descargar el resumen del Plan de Compensación](#), en el que se muestran cada uno de nuestros rangos, cómo se pagan las bonificaciones residuales para cada rango y los reconocimientos y recompensas que los acompañan.



Visita la sección de Oportunidades del [sitio web de Youngevity](#) para obtener más información y conocer fantásticas historias de éxito.



Regresa a tu por qué y a tus metas. Es importante reflexionar sobre ellas con frecuencia y enfocarte en ganar tus primeros \$100 dólares y en ascender de rango a través del plan. Asegúrate de trabajar con tu equipo de apoyo para desarrollar estrategias que te ayuden a aumentar tus ingresos.

Ayuda a las Personas a Empezar Bien

Ayuda a tus nuevos distribuidores de Youngevity a dar sus primeros pasos de la manera correcta siguiendo el 'Youngevity Success Flow'.



Mantente Conectado

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

Síguenos en las Redes Sociales



FACEBOOK: Facebook.com/Youngevity

GRUPO PRIVADO DE FACEBOOK: Facebook.com/groups/officialyoungevitygroup

X (Antes TWITTER): [@Youngevity](https://twitter.com/Youngevity)

INSTAGRAM: [@YoungevityHealth](https://www.instagram.com/YoungevityHealth)

PINTEREST: [Youngevity Essential Life Sciences](https://www.pinterest.com/YoungevityEssentialLifeSciences)

TIKTOK: [@Youngevity](https://www.tiktok.com/@Youngevity)



Utiliza el Centro de Recursos

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



No te Pierdas el Boletín Informativo

No te pierdas el boletín informativo por correo electrónico con las últimas noticias y actualizaciones de la empresa. Revisa tu correo electrónico. [Suscríbete aquí al boletín informativo.](#)



Asiste a Nuestros Eventos

No hay nada como reunirse con tu equipo, aprender de los líderes e inspirarte con nuestra comunidad. Acompáñanos en nuestro próximo evento o gana tu lugar en nuestro próximo viaje. Desde eventos virtuales hasta eventos presenciales y viajes promocionales, ¡hay mucho que esperar este año!

Para eventos organizados por distribuidores, tanto en línea como cerca de ti: Visita Youngevityrc.com/events

Para obtener más información sobre promociones y eventos organizados por la empresa: Visita Youngevity.com/events

Asegúrate de seguir al equipo de la oficina central de Youngevity:



Steve Wallach
CEO



Michelle Wallach
COO

Tus Primeros 30, 60 y 90 Días

Tus primeros 90 días en Youngevity son fundamentales para tu éxito y para el de cada colaborador que incorpores a Youngevity. A continuación te ofrecemos algunos consejos y recordatorios para esta etapa divertida y emocionante en la que comienzas tu negocio:

Tus Primeros 30 Días

- Sigue el flujo de trabajo de Youngevity.
- Actúa compartiendo Youngevity con otras personas.
- Gana tus primeros \$100 dólares en el plan de compensación.
- Asciende a Asociado de Ventas y, luego, a Asociado Senior.

Tus Primeros 60 Días

- Aprovecha a tus superiores y los eventos.
- Ayuda a tus nuevos miembros a empezar bien.
- Fíjate como meta ascender al rango de Ejecutivo Estrella 1.
- Gana tus primeros \$500 dólares.

Tus Primeros 90 Días

- Ayuda a dos miembros de tu equipo a ascender a Asociado de Ventas.
- Asciende a Ejecutivo Estrella 1.
- Gana tus primeros \$1000 (o alcanza tu próxima meta de ingresos).
- ¡Establece metas para los próximos 90 días!