BE THE CHANGE

iCÁÑAMO, CÁÑAMO, VIVA!

Por qué el lanzamiento de Hemp FX™ anima a Youngevity

Hemp FX[™]

Nutre el cuerpo de adentro hacia fuera

Simon Sinek

Un modelo poderoso para el liderazgo inspirador que plantea la pregunta "¿Por qué?"



BIENVENIDOS

NACIDO PARA INNOVAR

CADA AÑO, EL EQUIPO DE YOUNGEVITY INVENTA MANERAS NUEVAS DE PROPORCIONAR PRODUCTOS SALUDABLES, SERVICIOS DE CALIDAD Y OPORTUNIDADES PARA CAMBIAR LA VIDA DE NUESTROS CLIENTES Y DISTRIBUIDORES EN TODO EL MUNDO. CRECIMIENTO ES NUESTRO CÓDIGO GENÉTICO.

eintiún años atrás Youngevity ya era el trabajo de toda una vida, y aún no habíamos abierto la puerta del garaje. El Dr. Joel Wallach había pasado años estudiando las deficiencias nutricionales en humanos y animales. Lo que descubrió fue que la mayoría de las enfermedades crónicas se pueden prevenir con una nutrición adecuada.

Sin embargo no se detuvo allí. Su investigación actual es acerca del grupo fundamental de 90 nutrientes esenciales que tiene mayor impacto en la salud de una persona. Eso generó un cambio radical.

Así que en 1997 junto con su esposa, la Dra. Ma Lan, su hijo Steve y su nuera Michelle, el Dr. Wallach comenzó la empresa que cambiaría la salud de muchas personas. Esos 90 nutrientes esenciales (90 For Life^M) son el núcleo del principal producto de Youngevity: Healthy Body Start Pak^M.

Comenzaron Youngevity con la misión de mejorar el estilo de vida de las personas promoviendo una buena salud mediante productos innovadores y de alta calidad para el cuidado de la salud, y proporcionando una oportunidad de negocio que está limitada sólo por tus ambiciones.

Hoy en día Youngevity no solo ofrece productos nutricionales de alta calidad, sino que también brinda una creciente línea de productos y servicios para el consumidor. Hoy Youngevity está cumpliendo

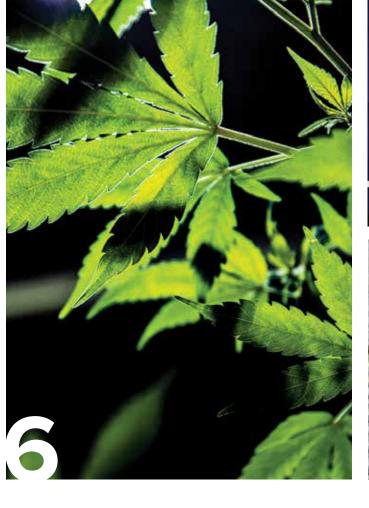


los sueños de personas y familias con una oportunidad comercial que realmente funciona. Hoy Youngevity está generando un impacto real con su propia organización sin fines de lucro, Youngevity Be The Change Foundation.

Youngevity hoy es una comunidad que te ofrece un crecimiento

saludable y un potencial ilimitado.
Pero la razón por la que funciona
se remonta a la investigación del
principio: la ciencia detrás de nuestro
90 For Life™ y la investigación que
hay detrás de todas nuestras líneas
de productos. Youngevity hoy
es la elección correcta porque
acertamos desde el principio.

Te invitamos a formar parte de la familia. Si estás comprometido a vivir la mejor vida y ayudar a otros a hacer lo mismo, estás en el lugar correcto y este es el momento adecuado. ¡Bienvenido a Youngevity!







6

iCÁÑAMO, CÁÑAMO, VIVA!

Por qué el lanzamiento de Hemp FX™ anima a Youngevity

10

HEMP FX[™]

Nutre el cuerpo de adentro hacia afuera

12 A LA VENTA EN VENTAS DIRECTAS

Los cambios de la economía del mercado informal abren la puerta al mercadeo en redes

16

EN EL OJO PÚBLICO

Youngevity crece en notoriedad al llevar la salud y el bienestar al mundo 18

PERFILES DE ÉXITO

Conoce los rostros de Youngevity

22

ENCENDER

El Desafío Mejor Salud de Youngevity lleva a la pérdida de peso más allá de la escala

24

UNA PIZCA DE DELICIOSO Explora los sabores detrás

del Desafío Mejor Salud de Youngevity 26

UN TOUR MUNDIAL DEL SABOR

Saveur Natural Foods añade una variedad y sabor delicioso a una dieta limpia

28

APOYAR UN ESTILO DE VIDA SALUDABLE

Youngevity ofrece soluciones inmediatas a través de un cuestionario de salud nuevo

30 PERFILES DE ÉX

PERFILES DE ÉXITO

Conoce los rostros de Youngevity

34

SIMON SINEK

Un modelo poderoso para el liderazgo inspirador que hace la pregunta '¿Por qué?'

36 YOUNGEVITY PLAN

DE COMPENSACIÓNVe cómo Youngevity

recompensa a sus distribuidores

42

EN EL HORIZONTE

Un cambio para mejorar está más cerca de lo que piensas









Descubre tu poder.

Nosotros creemos que la grandeza está dentro de todos nosotros... sólo necesitamos los elementos correctos para nutrir nuestro potencial. En Youngevity, la realización de este potencial significa conectarse con las personas, las experiencias y las herramientas correctas que diferencian a nuestra comunidad global de cualquier otra.

TODO PASA EN LA CONVENCIÓN 2019

Ven a aprender sobre los productos que enriquecen la vida de las personas. Obtén ideas que sólo puedes encontrar aquí, incluyendo interacciones cara a cara con expertos, como el Dr. Joel Wallach, Sanjeev Javia y nuestros diferentes Campeones de Marcas. Explora y prueba nuestros productos y obtén el conocimiento de primera mano sobre sus sorprendentes beneficios de salud, ¡todo mientras disfrutas de la mejor ciudad de Norteamérica, San Diego!

¡VEN A LA CONVENCIÓN 2019 Y **DESCUBRE TU PODER!**

Registrate ahora en YOUNGEVITYCONVENTION.COM



DESCUBRE EL PODER DE LA CONVENCIÓN:



EXPO DEL PRODUCTO

¡Pon tus manos en las oportunidades para explorar, probar y experimentar más de 25+ líneas de productos!



MÁS DE 100+ SESIONES

¡Más de 100+ sesiones y talleres exitosos con los principales líderes, profesionales corporativos y de salud de YGY!



CAPACÍTATE CON LOS MEJORES

¡Conéctate con los Principales Líderes, como nuestros embajadores de Youngevity. Escúchalos hablar desde la etapa principal y durante las sesiones especiales!

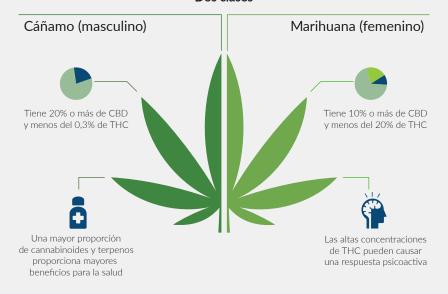


LA FIESTA DEL BRILLO

¡Termine la Convención con una fiesta que te sacudirá de pies a cabeza! Celebra y disfruta una tarde rodeado de tu comunidad Youngevity.

iCÁÑAMO, CÁÑAMO, VIVA! POR QUÉ EL LANZAMIENTO DE FX™ ANIMA A YOUNGEVITY 6 YOUNGEVITY.COM

La familia del cannabis



I secreto para convertirse en un líder de la industria es saber cuándo actuar y también saber cuando observar, aprender y esperar.
Durante años, la investigación se ha acumulado en torno a los beneficios detrás del cáñamo.
Durante este tiempo, los desarrollos nuevos, las leyes y el entendimiento público se han empezado a alinear con la ciencia.

Cientos de estudios relacionados con el CBD, realizados en docenas de países e instituciones, han contribuido al creciente entendimiento y aceptación del CBD y sus diferentes usos en los campos de la salud y la medicina.

"Entre más veo el lado académico y de investigación, más me daba cuenta que esto iba a ser enorme", dice Sanjeev Javia, experto en nutrición de Youngevity. "Esta es una oportunidad generacional para un formulador como yo. Ningún otro ingrediente que haya visto o veré tendrá el impacto y el valor para el cuerpo como el CBD y el cáñamo".

A pesar de que la investigación está cada vez más disponible, el mercado y la percepción del público tardaron en ponerse al día. "No quisimos entrar en esta categoría del CBD antes de que el mercado la entendiera", dice Steve Wallach, CEO de Youngevity.

La investigación y legalización del cáñamo se ha anunciado como el período más emocionante de los descubrimientos de la salud en tiempos recientes. Conocido en el mundo por sus beneficios, la planta de cannabis ha llamado la atención de nutriólogos, personal médico, científicos y aquellos que buscan aliviar el dolor, la ansiedad y otros desafíos.

Después del alineamiento de la investigación, la legalización y el mercado, Youngevity hizo lo que los líderes de la industria hacen: la compañía tomó medidas.

En agosto de 2018, Youngevity lanzó su línea de productos Hemp FX™, completa con fórmulas que cambian la vida, Relax™ (Relajar), Soothe™ (Calmar), Uplift™ (Elevar) y el nuevo Hydration™ (Hidratar), que abordan problemas de la salud universal.

Estar en la cima del éxito

Desde el lanzamiento, los productos Hemp FX se han agotado tres veces y han obtenido un apoyo abrumador de la familia Youngevity.

"¿Cómo hemos estados? ¡Lo hemos logrado!" dice Sanjeev. "Nuestros distribuidores realmente aceptaron lo que hicimos con el cáñamo porque se ajustaba exactamente a la filosofía del Dr. Wallach, que es lo que se encuentra en la naturaleza es lo que más necesita el cuerpo".

Juntos, Steve Wallach y Sanjeev formularon los productos de CBD para ofrecer una solución asequible y natural a las quejas principales de la salud de las personas. Los 21 años de Youngevity han construido una base de estabilidad y liderazgo, lo que facilitó que los embajadores de la marca confiaran y confiaran en la información y los productos publicados en la línea Hemp FX.

"Cuando presentamos el cáñamo, ya contábamos con personas en 13 países que creían en la filosofía de nuestra compañía y confiaban en nuestra información sobre qué es el cáñamo y qué hace el CBD", dice Sanjeev. "Por esto pudimos tener un impulso inmediato, y no estoy hablando de ventas. Me refiero a un impulso inmediato de aceptación, entusiasmo y comunicación a los demás".

"Ningún otro ingrediente que haya visto o veré tendrá el impacto y el valor para el cuerpo como el CBD y el cáñamo".



Acercándose sistemáticamente

Cuando Youngevity decidió incorporar productos de cáñamo al modelo de venta directa, no persiguieron publicitar el cáñamo. En lugar de esto, la compañía estuvo motivada durante décadas de investigación científica.

Los dos tipos de planta de cannabis, el cáñamo y la marihuana, son "primas", pero el cáñamo ofrece un mayor número de beneficios. La variedad de cáñamo es un ingrediente poderoso en la línea de productos Hemp FX.

El cannabidiol, o CBD para abreviar, trae beneficios terapéuticos porque el cuerpo humano ya tiene un sistema biológico capaz de interactuar con los componentes químicos del cannabis—el sistema endocannabinoide o SEC. De hecho, nuestro cuerpo produce sus propios cannabinoides como parte del SEC.

El SEC es una red de receptores cannabinoides que se encuentran en el cerebro y órganos abdominales que ayudan a regular la bioquímica dentro del cuerpo. El SEC ayuda a la regulación en varios procesos del cuerpo, incluyendo la relajación, apetito, humor, percepción del dolor, el sueño, ciertas reacciones inflamatorias y la función cognitiva. También ayuda a regular la homeostasis y a reparar las células dañadas. En breve, el SEC protege a los cuerpos y se asegura que funcionen óptimamente.

Los investigadores confirman

que el CBD interactua con muchos receptores diferentes, proteínas y otros químicos en el cerebro. Estas interacciones crean cambios en la actividad de los neurotransmisores, las hormonas y otras células a través del cerebro y el cuerpo. Por medio de estas interacciones, el CBD parece ser capaz de afectar muchas de las funciones del cuerpo, desde los ciclos de sueño-despertar y regulación emocional, hasta la inflamación, percepción del dolor y las convulsiones.

Las conclusiones de estos estudios han encontrado que el CBD es seguro

BALANCEADO MARAVILLOSAMENTE

Un beneficio comprobado del CBD es la capacidad de regular el cuerpo en diferentes niveles. La homeostasis es el concepto que se refiere al proceso que la mayoría de los sistemas biológicos están regulados activamente para mantener las condiciones dentro de un rango estrecho. El cuerpo humano no quiere que su temperatura sea muy caliente o muy fría, ni que los niveles de azúcar en la sangre sean muy altos o muy bajos, y así sucesivamente. Las condiciones necesitan ser las correctas para que nuestras células mantengan un rendimiento óptimo y se han desarrollado mecanismos exquisitos para llevarlas a la homeostasis. El SEC del cuerpo es un sistema molecular vital para ayudar a mantener la homeostasis.

de usar, tiene menos efectos secundarios en comparación con los medicamentos recetados y se puede utilizar como terapia complementaria en muchos casos. Rodeado de una investigación enriquecida, el equipo de Youngevity creó una línea de productos a base de aceite de cáñamo para mejorar la vida de los clientes

Para abordar la controversia que rodea a los productos del CBD,

el equipo de mercadotecnia de Youngevity lanzó una serie de videos para los distribuidores y clientes, respondiendo a las preguntas más frecuentes sobre el CBD y abordando las diferencias entre el cáñamo y la marihuana.

"La educación es importante para aquellas personas que están al borde del problema", dice Sanieev.

Haciendo la elección

Con la reputación de Youngevity y una posición sólida en la cima de la industria, la compañía no elige saltar en cada ola y tendencia, pero están determinados a combinar los productos de CBD muy investigados con el espacio de ventas directas.

"El CBD derivado del cáñmo se alinea con lo que hacemos muy bien", dice Steve. "Hemos tomado lo que sabemos sobre los nutrientes esenciales, junto con décadas de conocimiento especializado en nutrición natural basada en plantas y sus nutrientes más beneficiosos y poner ese conocimiento a trabajar para desarrollar los productos de CBD de alta calidad".

Hace diez años, parecía que esto nunca estaría disponible para que lo exploráramos. Pero ahora es el momento de llevar esto al mercado".

Tanto Sanjeev como Steve están de acuerdo en que lanzar la línea de productos Hemp FX crea una serie de circunstancias nunca antes vistas en la historia de la compañía.

Tal vez Youngevity está más orgullosa de los procesos propietarios utilizados para crear la nueva línea de productos Hemp FX.

"Nuestra fuente de CBD está integrada verticalmente desde las plantas de cáñamo cultivadas de forma natural que producen grandes cantidades de CBD, hasta el proceso de extracción patentado que

"Todo esto viene junto con esta línea de productos Hemp FX™. No existe otro nutriente que tenga su propio sistema fisiológico. El cuerpo tiene todo un sistema específicamente para los cannabinoides".

Los productos líderes de Youngevity siempre se centran en torno a la filosofía de 90 nutrientes esenciales (90 For Life) basados en la planta. El aceite de cáñamo y CBD simplemente se alinean con esa filosofía. El CBD ha sido reconocido por los científicos y nutriólogos como poderoso. Pero la condición legal y la investigación no estaban en vigor hasta hace poco para que Youngevity estuviera lista.

"Es un momento emocionante ahora que se ha abierto esta puerta", dice Steve "Se siente como la fiebre del oro, pero esto es la fiebre de nutrientes. Esta es la expansión hacia el oeste y no lo vamos a tomar a la ligera. Hemos dedicado mucho tiempo e investigación para encontrar los ingredientes de la más alta calidad para que podamos llevar las mejores fórmulas al mercado".

Creciendo y formulando

Aunque la estrategia de crecimiento de Youngevity a menudo involucra adquirir tecnología, los productos e incluso las compañías, Youngevity sabía que sus adiciones de CBD tenían que ser productos caseros.

"Steve quería que Youngevity creara sus propias fórmulas", dice Sanjeev. "Queríamos ser los que pusieran la diligencia e investigación en esto y saber como se procesa. Todo tenía que estar en perfecta alineación. conserva el cáñamo derivado del CBD y terpenos", dice Steve. "Esto asegura que nuestros productos tienen los componentes necesarios y contribuyen a la eficacia del CBD".

Avanzando

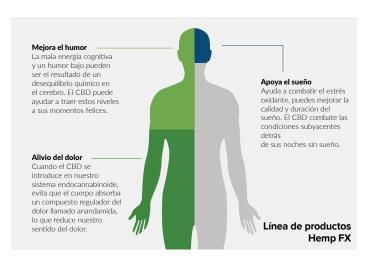
"Todavía hay muchos mitos, pero ahora hay suficientes investigaciones creíbles de terceras partes y la comunicación que hay hoy día es el momento de traerlo al mercado. Hemos creado cuatro productos increíbles que brindan los beneficios del cáñamo"

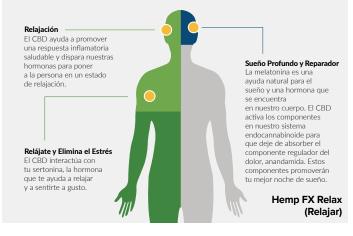
El énfasis de Youngevity siempre ha sido en las fórmulas grandiosas y las fuentes de nutrientes de alta calidad.

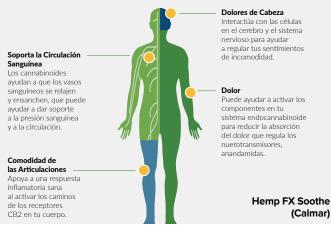
"La calidad es primordial para nosotros" dice Steve

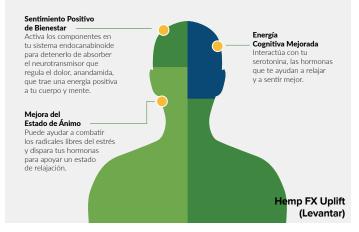
Los productos Hemp FX existentes son sólo el principio. El inmenso apoyo en estos primeros meses son una señal de los productos prometedores que están por venir.

"Estamos haciendo un gran compromiso en este espacio", dice Sanjeev. "Creemos en este espacio. Creemos en los complementos de 90 nutrientes esenciales (90 For Life) de la línea de cáñamo e ilustran la filosofía del Dr. Wallach y Youngevity".









H E M P F X ™

HEMP FXTM

NUTRE EL CUERPO DE ADENTRO HACIA AFUERA

Estos productos han estado en efecto durante años.

"Aunque la investigación sobre el CBD se ha llevado a cabo por mucho tiempo, Youngevity esperó para asegurarse que todo estuviera en línea antes de avanzar hacia este espacio", dice Sanjeev Javia, experto en nutrición de Youngevity. "El CBD es complejo y debe ser preciso en su entrega".

¿El resultado? Tres productos que cambian la industria y que combinan alimentos básicos con aceite de CBD para crear productos legendarios.



Apoya un sueño reparador

Después de un buen descanso nocturno, los problemas suelen parecer más fáciles de manejar. Debido al estilo de vida cada vez más ocupado de nuestra generación y al creciente número de personas que sufren de insomnio, pocas personas duermen tranquilamente, por no hablar de las 8 horas recomendadas. Para ayudar a mejorar esto, Youngevity creó Hemp FX™ Relax™ de su aceite de cáñamo cultivado orgánicamente. El Hemp FX Relax alivia la mente y el cuerpo para promover un sueño profundo y reparador. Nuestro cáñamo derivado del CBD más las hierbas relajantes de manzanilla, lavanda y valeriana se combinan con melatonina para calmar el cuerpo, relajar la mente y promover la mejor noche de sueño.



CALMA

Alivia sin los efectos secundarios fuertes

Un reporte de 2018 de los Centros para el Control y Prevencion de Enfermedades descubrió que alrededor de 50 millones de estadounidenses sufren de dolor crónico, lo que se estima en un 20,4 por ciento de los adultos en los Estados Unidos. Youngevity ha encontrado en enfoque natural para este malestar desafortunadamente común. Hemp FX™ Soothe™ brinda alivio sin los efectos secundarios fuertes.

El remedio viene en una crema tópica y ayuda a dar alivio del músculo y coyunturas al aumentar una respuesta del sistema inmune y reducir el estrés de los radicales libres en estas zonas. Soothe contiene nuestro cáñamo derivado del CBD cultivado orgánicamente, así como una variedad de hierbas, minerales y un antioxidante poderoso, el glutatión, para brindar el máximo alivio.

LEVANTA

Eleva su humor y energía cognitiva

Aunque una perspectiva positiva puede mejorar el humor, algunas veces un desequilibrio químico real puede impactar la disposición general. Hemp FX™ Uplift™ brinda energía positiva a tu mente y humor. Uplift aumenta de manera natural tu desempeño cognitivo y brinda nitidez y claridad, para mejorar tu actitud. Uptlift también puede

crear una sensación general de calma, haciendo que el manejo del estrés sea una tarea manejable. Nuestro cáñamo derivado del CBD, combinado con St. John's Wort y una serie especializada de terpenos y potenciadores del cannabinoide, lleva a tu mente a un nivel nuevo.

HEMP FX M

* Estas declaraciones no han sido evaluadas por la FDA (Administración de alimentos y medicamentos de los Estados Unidos). Estos productos no tienen la intención de diagnosticar, tratar, curar o prevenir alguna enfermedad.



A LA VENTA EN VENTAS DIRECTAS

LOS CAMBIOS DE LA ECONOMÍA DEL MERCADO INFORMAL ABREN LA PUERTA AL MERCADEO EN REDES

Para el año 2020, la mitad de los estadounidenses estarán involucrados en la economía del mercado informal. Esta previsión 20/20 se debe en gran medida a que la generación de millenials creció con la tecnología en sus manos y en sus auriculares. Pero no se trata solo de la multitud más joven que acude a este modelo de negocio probado y verdadero. Por más cliché que parezca, las ventas directas tienen algo para todos.

as ventas directas están
en un lugar diferente que
hace 5, 10, 15 años", dice Steve
Wallach, CEO de Youngevity.

"La explosión de la economía del
mercado informal y la evolución
de la ocupación secundaria se debe
a que las personas anhelan esa
libertad de tiempo en la que pueden
trabajar tanto o poco como quieran.
Su evento paralelo les permite ganar
dinero extra mientras mantienen
la calidad de vida y la capacidad
de manejar su tiempo".

Por ejemplo, las compañías, como Lyft y Uber permiten a los conductores conectarse a la aplicación cuando ellos quieran y conectarse a su tiempo personal cuando quieran. Aunque estas compañías son relativamente nuevas, las ventas directas no lo son.

"Siempre hemos sido una alternativa al mundo tradicional

del ladrillo y mortero", dice Steve.

"Con la llegada de las back offices, sitios web personales y la tecnología móvil, el mercadeo en red es una profesión que puedes manejar 24 horas, los siete días de la semana desde cualquier lugar que quieras.

La realidad es que nuestra manera de hacer negocios no se ha extendido mucho o no ha sido prevaleciente hasta los últimos cinco años, cuando la tecnología ha avanzado para crear la experiencia correcta".

Los datos demográficos de quienes hacen las ventas directas su ambición van desde madres amas de casa que desean obtener productos con descuento, hasta emprendedores serios que buscan reemplazar su salario y crear un patrimonio. Hay un pedazo para todos en esta industria de \$100 mil millones.

Haz tiempo, funcionará

Las ventas directas es el evento paralelo principal porque no requiere de un horario de oficina.

"Una de las cosas más grandiosa sobre las ventas directas es que puedes trabajar tanto como quieras", dice Steve. "Puedes estar sentado en las gradas de los eventos deportivos de tus hijos y hacer negocios usando tu teléfono inteligente. Puedes revisar las publicaciones en las redes sociales, iniciar sesión en la back office, ayudar a alguien con un mensaje de texto o enviar un correo electrónico desde la palma de tu mano".

Mientras disfrutas las partes de tu vida más importantes, también puedes desarrollar un negocio.

"Hace diez años, no podías hacer esto tan rápido y tan fácil como puedes hacerlo ahora", dice Steve. "Una de las cosas más grandiosa sobre las ventas directas es que puedes trabajar tanto como quieras".



"Nuestra industria aprovecha la tecnología de la mejor manera posible para adaptarse a la vida y estilos de vida de las personas".

Medio tiempo con un propósito completo

A pesar que Steve y Michelle Wallach lideran Youngevity desde las oficinas corporativas hoy día, comenzaron en la industria como distribuidores. Ellos desarrollaron el negocio en medio de su vida ajetreada de recién casados que iban a la escuela y trabajaban tiempo completo. Luego se convirtieron en padres.

"Encontramos una manera de crear éxito como distribuidores dentro de nuestro estilo de vida ajetreado", dice Steve. "No fue fácil, pero fue gratificante y disfrutamos haciéndolo juntos".

Al igual que los jóvenes Wallachs, la mayoría en Youngevity y en toda la industria trabajan medio tiempo. Un porcentaje pequeño persigue la oportunidad como una profesión y un negocio de tiempo completo.

"A menudo nuestros distribuidores tienen metas de ganar lo suficiente para hacer el pago de su casa o auto", dice Steve. "Con tan sólo \$500 al mes se pueden salvar casas, matrimonios, autos. Hace una gran diferencia. No es una gran cantidad de dinero en comparación, pero cambia la vida y la forma de pensar de las personas".

Estación de motivación

Cada una de las personas se motiva por factores diferentes. Aunque no todos los campos profesionales igualan las motivaciones, las ventas directas cumplen con esa motivación que las personas tienen. Por ejemplo, a algunos les motivan los productos y los beneficios para la salud. Disfrutan compartir sus resultados y ayudan a otros a lograr una meior salud v bienestar. A otros les motivan los ingresos y encuentran que las opciones empresariales son altamente motivadoras ya que persiguen las ventas directas como el vehículo de su elección. Para otros, se trata del equilibrio entre el estilo de vida y la vida laboral, y las ventas directas lo ofrecen en abundancia.

Cuando se trata de un ingreso significativo, el mercadeo en red es una de las pocas industrias sin topes salariales o limitaciones. A través del trabajo arduo, los distribuidores pueden ganar bonos y trazar su camino hacia el éxito.

Mercado global

La industria del mercadeo en red no se limita por las límites geográficos. Youngevity, por ejemplo, vende en 13 países y tiene planes de expansión. Incluso dentro de los Estados Unidos, el mercadeo en red es cada vez más diverso culturalmente. Por ejemplo, aproximadamente el 17 por ciento

de la población de los EE.UU. es hipana, y el 21 por ciento de los vendedores directos son hispanos. Esto ilustra la naturaleza inclusiva del mercadeo en red y el enorme potencial con que cuenta cuando las culturas adoptan el modelo de negocios y los productos que lo acompañan.

La edad es sólo un número

Los millenials (nacidos en los años 1980 y 1990) son una parte importante de la industria, ya que se sienten atraídos por el horario flexible, las oportunidades de viaje y la fluidez del modelo de negocios. Anhelan una carrera profesional abierta y tienen una mentalidad inclinada a la búsqueda de tribus.

Otra razón por el mercadeo en red es tan popular entre los jóvenes es que es altamente personalizado. La singularidad del individuo es algo que los millennials valoran. No se contentan con ser un eslabón en la cadena o con ser un número en una gran máquina corporativa. Quieren compartir su historia e identidad a través de sus negocios. Muchos de ellos también buscan significado por sobre el dinero, y el mercadeo en red puede ayudarles a conseguir ambas cosas.

La comprensión de las redes sociales es una de las mejores herramientas que los millennials

3 RASGOS DE DISTRIBUIDORES FXITOSOS

Steve Wallach, CEO de Youngevit, ha estado en los zapatos, tanto de distribuidor como de ejecutivo de la industria. Aquí están los tres puntos en común que él ve en aquellos que encuentran éxito y realización en el desarrollo de un negocio de ventas directas

. Ser apasionad

"Esto es cierto para cualquier cosa que hagas en la vida. Tienes que se apasionado para encontrar el éxito".

2. Orientado a los objetivos

"Es importante ver el negocio como un vehículo para lograr tus objetivos

3. Perseveranci

"Ya sea en las ventas directas o negocios tradicionales, es importante no rendirse fácilmente. Vas a encontrar obstáculos. Es ur hecho al hacer negocios, pero la personas exitosas los superarán. Permanece comprometido".

tienen al alcance de su mano. Pasan de 6 a 12 horas diarias en línea y pueden usar ese conocimiento para construir su imperio de mercadeo en red. De acuerdo con la DSA, 2 de cad 5 estadounidenses aprenden sobre marcas nuevas y productos de los sitios de redes sociales.

Años dorados

Mientras que los millennials acaparan los titulares, la población mayor también está bien representada en las ventas directas. Los planes de pensiones están casi extintos, los nidos vacíos y los jubilados están tomando los asuntos en sus propias manos en lugar de depender del gobierno o de los empleadores para financiar su jubilación. Generan ingresos suplementarios cuando v cómo lo desean. Una encuesta de la DSA informa que el 74 por ciento de las personas mayores desean trabajar de vez en cuando después de su jubilación. El mercadeo en red cumple este deseo sin sacrificar su estilo de vida.

Más allá del dinero, los vendedores directos encuentran satisfacción en su retiro, ya que se conectan con una comunidad con ideas afines y se mantienen ocupados con propósito y significado cuando participan en una industria enfocada en el desarrollo personal.

Este es para las niñas

Las mujeres han hecho grandes progresos en todas las industrias y las ventas directas no son una excepción. De hecho el 74 por ciento de los vendedores directos son mujeres. Las mujeres que son atraídas a la industria van desde madres amas de casa que llevan un ingreso extra hasta mujeres con experiencia de 40, 50 o más años que brindan su sabiduría y ética de trabajo al modelo del negocio.

Ninguna otra industria le da a las mujeres la flexibilidad de tener bebés y disfrutar de una incapacidad por maternidad autodeterminada mientras reciben cheques residuales. Ellas pueden desarrollar su negocio en los pequeños espacios de tiempo durante el día y durante sus años.

Las mujeres con mentalidad profesional se sienten atraídas a las ventas directas porque es una industria sin barreras. Además, compartir las últimas ofertas y los mejores productos es fácil para las mujeres, y el mercadeo en red capitaliza esas fortalezas innatas.

La tendencia es tu amiga

Hace una década, las mujeres solían ir a la plaza para realizar las compras para la escuela y a la tienda de comestibles para obtener los ingredientes para la cena. Ahora, la ropa y los comestibles se pueden ordenar en línea y se entregan con facilidad. Muchos clientes prefieren evitar las opciones de ir físicamente a una tienda y hacer las compras a través de la tecnología 24/7. Las ventas directas han liderado inteligentemente esta tendencia con experiencia de compra en línea, a menudo introducidas por amigos y familiares que también comparten sus experiencias con los productos.

El mercadeo en red también está sincronizado con la tendencia creciente de poner énfasis en la salud y el bienestar. La categoría de producto más grande dentro de las ventas directas es el bienestar, con más de 1/3 de los productos vendidos dentro de la industria. Las personas quieren vivir una vida más larga, tener una vida más saludable y los productos del mercadeo en red les ayudan a cumplir esos objetivos. Si bien esta categoría es la más grande, y la línea de productos de Youngevity iguala este porcentaje, hay una gran variedad de productos y servicios que se venden a través de las ventas directas, incluyendo

joyas, ropa, servicios financieros, productos para crear recuerdos y productos para almacenar esos recuerdos y más. Virtualmente, todos pueden encontrar un producto o servicio por el cual se pueden apasionar locamente para compartirlo con los amigos, la familia y en las comunidades en línea.

Derribar las barreras

Iniciar un negocio tradicional está lleno de barreras al inicio. Encontrar el capital para comprar una tienda, ordenar el inventario, colocar la publicidad y contratar a los empleados puede drenar rápidamente una cuenta bancaria o línea de crédito. Cuando te asocias con una compañía de ventas directas para compartir un producto o servicio, la compañía proporciona el inventario y la infraestructura. Los distribuidores se conectan a un sistema establecido y recogen las recompensas sin las grandes barreras para entrar. Los distribuidores pueden empezar con su negocio de ventas directas por la cantidad que podrían gastar un viernes en la noche con su pareja La barrera para entrar es sólo el deseo mental de empezar e intentarlo.



directas tienen una gran ventaja y una desventaja limitada. Con todos los años desarrollando el modelo del negocio, Youngevity es la compañía correcta, en el momento correcto, en la industria correcta con la variedad de productos correcta. Lo único que le falta a Youngevity eres tú.

"Cuando se trata de generar un ingreso significativo, el mercadeo en red es una de las pocas industrias sin topes salariales o limitaciones".

ENEL OJO PÚBLICO

YOUNGEVITY CRECE EN NOTORIEDAD AL LLEVAR LA SALUD Y EL BIENESTAR AL MUNDO

unque Youngevity ha estado difundiendo la misión del Dr. Joel Wallach por más de 21 años, la compañía tomó el lugar que le corresponde en el centro de atención cuando se unió a Nasdaq a finales de 2017.

"Al ser compañía pública nos da una gran validación y notoriedad", dice Dave Briskie, Presidente de Youngevity. "En un espacio donde la credibilidad realmente cuenta, nuestros distribuidores se asocian con una compañía y ponen su sustento en nuestras manos. Están haciendo esto cada vez más personas porque están respaldados por una compañía fuerte que tiene la credibilidad de ser una compañía que cotiza en Nasdaq".

El "análisis profundo" que Nasdag hace de la compañía antes de aprobar que se haga pública es significativo.

"Toda la validación de terceros que se deriva de esto nos ha dado un impulso y estamos viendo respeto por nuestra compañía y un prestigio que hemos ganado con nuestra historia financiera sólida y nuestro historial de construcción de una gran compañía con productos increíbles".

Steve Wallach, CEO, dice que estar en Nasdaq ha sido un objetivo a largo plazo para este negocio familiar.

"Tocar la puerta en Nasdaq fue la culminación de años de planificación y soñar con ese día", dice Steve. "Muchos de nuestros distribuidores principales y los miembros de la familia estuvieron ahí, en Nueva York, durante una tormenta de nieve para tocar la campana".



Empecemos desde el principio

Aunque la compañía tiene una línea de tiempo impresionante. la verdad es que el mundo no estaba listo para Youngevity al principio, dice Dave.

El Dr. Wallach puso su título en agricultura y su pasión por el medio ambiente y la conservación cuando la compañía inició en 1997. Su enfoque científico del modelo de negocio comenzó a atraer a expertos en salud y bienestar, así como a usuarios del producto que fueron bendecidos con la línea de productos creciente.

"Creamos en enfoque multi vertical para la venta directa", dice Dave. "Cuando empezamos esto, había muchas personas que no estaban seguros que esto iba a funcionar. Muchas personas dijeron que esta industria necesita un simple línea de productos y una simple manera

de comercializarlos. Pero debido a los avances en la tecnología y nuestra capacidad de armar a las personas con la tecnología, hemos puesto a los distribuidores en un lugar en donde pueden comercializar varias líneas".

Dave cree que la longevidad de la compañía se basa en que las personas entiendan lo que hace la compañía y cómo lo hacen. Y no sólo se refiere al espacio de las ventas directas.

"Competimos con todos", dice Dave. "Youngevity ha creado la oportunidad de competir con todos. Y es debido a que nos adherimos a nuestra misión que hemos tenido éxito. Nos hemos pegado a nuestras armas y ahora hemos visto a otras compañías copiarnos, lo que es otro recordatorio que el enfoque multi vertical no es tan mala idea".

LA FUNDACIÓN DE YOUNGEVITY ES EL CAMBIO QUE QUIEREN VER EN EL MUNDO

Problemas y ganancias

Si bien la trayectoria de crecimiento de Youngevity ha sido impresionante durante más de dos décadas, no ha sido sin tener problemas. Ahora en 13 países, Youngevity se enfoca en dar la información correcta en las manos de todos los vendedores.

"La aplicación Youngevity Go2 ha sido la mejor herramienta que tenemos para comunicarnos", dice Dave. "La tecnología nos ha permitido poner la información del producto y la capacitación en manos de nuestros elementos con mucha facilidad"

Dave dice que las oficinas internacionalese de Youngevity están ayudando a construir un contingente mundial de distribuidores de Youngevity que están compartiendo el emocionante mensaje que la compañía tiene para ofrecer sobre salud, bienestar, prosperidad financiera y calidad de vida.

Un futuro muy brillante

El futuro es brillante para Youngevity y el foco de atención para 2019 y más allá está directamente en la línea Hemp FX™.

"El mundo ahora está listo para un CBD derivado de plantas y será el ingrediente vendido en toda nuestra vida", dice Dave. "Vamos vertical con el CBD derivado del cáñamo como lo hicimos con el café".

El enfoque de Youngevity nunca ha sido velocidad sobre calidad. La entrada al mercado CBD ha sido "una labor de 5 años de amor", dice Dave. La compañía desarrolló su propia plantación y tiene estándares del productos extremadamente altos. No están desarrollando una compañía como un fiasco. Esta es una estrategia heredada para la compañía y su equipo internacional de vendedores. La línea Hemp FX continuará expandiéndose a medida que Youngevity lidera la

industria en innovación y ciencia relacionada al CBD.

Al igual que Steve le dice a los distribuidores que encuentren y promuevan su pasión entre los cientos de líneas de productos de Youngevity, él y el resto del equipo corporativo también encontraron su pasión al construir el mundo.

"Mi pasión es hacer crecer el negocio, desarrollar productos y ver como las personas tienen una gran experiencia con esos productos", dice Steve. "También estamos enfocados en la expansión a nuestra misión como compañía. La línea Hemp FX es nuestra mayor oportunidad hasta la fecha para difundir la misión y el nombre de Youngevity en todo el mundo".



JÓVENES Y MAYORES

EL CRONOGRAMA DE LOS 21 AÑOS DE YOUNGEVITY

YOUNGEVITY SE FUNDÓ PARA ORGANIZAR Y DIFUNDIR

EL MENSAJE DE DÉCADAS

DE INVESTIGACIÓN EN SALUD

DEL DR. WALLACH

YOUNGEVITY CELEBRÓ SU PRIMERA CONVENCIÓN EN UTAH

YOUNGEVITY SE FUSIONA CON LA COMPAÑÍA DE CAFÉ QUE TRAE A DAVE DE YOUNGEVITY

YOUNGEVITY SE CONVIERTE EN UNA COMPAÑÍA TOTALMENTE EN BOLSA

YOUNGEVITY ASCENDIÓ A NASDAQ

YOUNGEVITY ORGANIZA LA CONVENCIÓN MÁS GRANDE DE LA HISTORIA

Llegar en el momento preciso

LOUISE ADRIAN TRAE

28 AÑOS DE ESFUERZO

CONSTANTE A YOUNGEVITY

POR KAYLA BAGGERLY

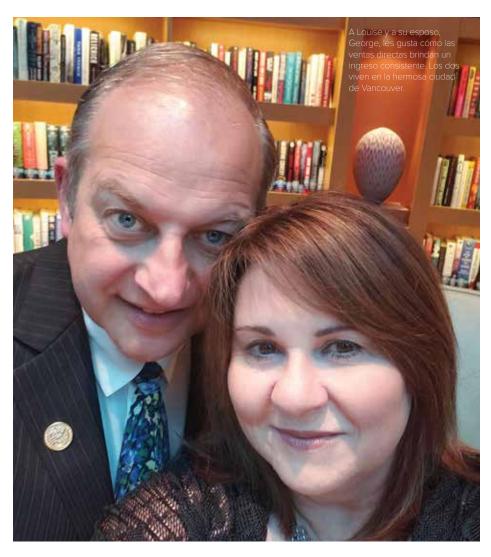
ouise Adrian es una líder de la industria con 28 años de experiencia en la industria del mercadeo en red, pero cada historia tiene un comienzo.

El primer capítulo de Louise como comerciante empezó con una compañía para organizar fiestas. Después de dos años, se convirtió en una fuente de ingresos de seis cifras. Ella se quedó con la compañía por 16 años mientras que consistentemente obtuvo un ingreso significativo.

Luego Louise descubrió Mialisia y se enamoró del concepto y versatilidad de la compañía. Ella se unió y ayudó a los fundadores, Sean y Annelise Brown, a construir la compañía. Cuando Youngevity adquirió Mialisia en 2015, Louise se volvió en una parte fuerte y de apoyo para la familia de Youngevity.

"Este negocio le da a las personas autoestima, confianza y les ayuda a crecer".

Louise dice que lo más destacado de su carrera incluye ganando 30 viajes de incentivos y que Zig Ziglar la entrevistara por su destreza empresarial. Hacer crecer a su equipo es algo natural para Louise. En 2017, ella ganó el premio Youngevity Clutch,



que se le da a aquellas personas que muestran apoyo a otros y son un ejemplo de gran liderazgo.

Louise desarrolló sus destrezas de liderazgo al aprender cómo tener éxito en el mercadeo en red. Ella ganó un ingreso significativo y consistente ayudando a otros a hacer lo mismo.

"Invertí en mí misma para aprender mi oficio. Es importante invertir en sí mismo. Busqué personas que me puedan ayudar, pagué por capacitación, fui a seminarios, fui a todo lo que la compañía organizó y aprendí tanto como puede", ella dice.

Louise sabe que dedicarse al trabajo y aprovechar cada oportunidad para mejorar es esencial para el éxito. Ella dice que el éxito realmente se reduce a las acciones y al esfuerzo. De hecho, ella cree que los distribuidores no pueden tener expectativas sin trabajar.

"Las acciones consistentes dan resultados, no hay ningún atajo", dice Louise.

El mercadeo en red no sólo cambió su vida, sino que Louise ha visto cómo cambia la vida de otros también. Por ejemplo, algunos miembros de su equipo necesitaban salir de situaciones abusivas. Las ventas directas les brindaron la oportunidad de empezar de nuevo.

"Este negocio le da a las personas autoestima, confianza y desarrollo. Es una zona de actitud positiva", dice Louise. "Cuando las personas se encuentran en situaciones de abuso, no están obteniendo lo positivo y la autoestima se debe dar en el hogar. Estar involucrado en algo como esto realmente puede darle a las personas el empuje que necesitan para hacer los cambios necesarios".

Las ventas directas le han dado a Louise la flexibilidad de ser una madre presente en la vida de sus dos hijos y ahora ella puede hacer lo mismo con sus dos nietos. Louise también pasa tiempo usando su conocimiento y experiencia para enseñar y capacitar a otros en el negocio. A ella le emociona su futuro con Youngevity y trabaja para llegar a su meta de ser una Ejecutiva 5 Estrellas (5 Star Executive).

Más allá del "Plan A"

RICARDO ARELLANO ENCONTRÓ UN HOGAR PARA ÉL Y OTROS EN YOUNGEVITY

POR KAYLA BAGGERLY

ncluso a la edad de 29 años, Ricardo Arellano siempre busca oportunidades para aprender y mejorar su vida. Por ejemplo, su elección actual para leer es "The Laws of Success" (Las leyes del éxito) por Napoleon Hill. Su ambición de aprender y luego compartir su sabiduría con otros ha llevado al éxito para este gran trabajador.

Ricardo creció en Tehuacán, Puebla, México y vino con su familia a los Estados Unidos a la edad de 12 años. Cuando tenía 18 años, comenzó a trabajar en el negocio de los restaurantes como ayudante de camarero y mesero. Tres años después, cuando tenía 21 años, el hermano de Ricardo, Alberto, le mostró el mercadeo en red. Al principio Ricardo indeciso. Su hermano había estado buscando ventas directas durante unos cinco años con poco éxito. Pero fue persistente y con el tiempo se volvió millonario en sus años 20. Después de ver que el arduo trabajo de su hermano dio frutos, Ricardo decidió darle una oportunidad al mercadeo en red.

Pasó cuatro años creciendo y aprendiendo la industria. Luego, Ricardo, junto con Alberto y su socio comercial Raúl Luna, crearon su propia compañía de mercadeo en red, RicoLife, que se enfocó en tés y suplementos cargados nutricionalmente.

Hace dos años, Youngevity adquirió RicoLife y a Ricardo le gustó unirse a una compañía que compartía su misma visión de mejorar vidas.

> "Youngevity es mi hogar".



En un mes de haber empezado como un distribuidor con Youngevity, Ricardo se convirtió en un Ejecutivo 4 Estrellas (4 Star Executive). Él está agradecido por los mentores que le enseñaron la importancia de siempre ser humilde sin importar el dinero y el éxito.

"Atribuyo mucho de mi éxito a mi esposa, Mariela", dice Ricardo. "Ha sido paciente y me ha alentado ya sea que trabajemos duro o disfrutemos del producto de nuestro trabajo arduo".

Cuando eran novios, era difícil verse porque Ricardo a menudo organizaba múltiples presentaciones en un día. A través de sus largas horas de trabajo, Mariela siempre animó a Ricardo para lograr sus objetivos.

"He logrado muchas cosas en mi carrera porque tengo el apoyo de mi esposa", dice Ricardo.

Después de casi siete años de ser novios, se casaron el septiembre pasado. Ahora que están casados, viajan y pasan más tiempo juntos.

Las metas de Ricardo son compartir su éxito con otros. Él quiere ayudar a las personas a crear el ingreso residual que están buscando. Espera mostrar a otros que hay más opciones además del "Plan A" y presentar las ventas directas como una opción viable. Para hacer esto, también habla en su podcast, Universidad Youngevity, en donde enseña a otros en Youngevity el secreto del éxito.

"No sólo es encontrar un prospecto nuevo", dice Ricardo. "Necesitas enseñar al prospecto y ayudarle a tener éxito en el mercadeo en red".

Ricardo planea en permanecer con Youngevity y trabajar en su crecimiento, buscando llegar a ser un embajador un día.

"Youngevity es mi hogar", él dice.

Mercadeo Maestro

MANFRED RAUNIGG
VA DESDE MOZART
A MAJESTIC EARTH
EN SU VIAJE AL ÉXITO
ALREDEDOR DEL MUNDO

POR GREG BENNETT

anfred Raunigg ha recorrido un largo camino desde donde comenzó su vida, de todas las formas posibles.
Un conductor y flautista de formación clásica originario de Austria con títulos del Instituto Carl Orff en Salzburgo, Manfred se sintió atraído por la vegetación y el paisaje de Nueva Zelanda en 1983

"Ahí es cuando comencé mi viaje hacia el bienestar óptimo: trabajar para lograr un equilibrio en todos los aspectos de mi vida, físico, mental, emocional, espiritual, financiero y social", dice.

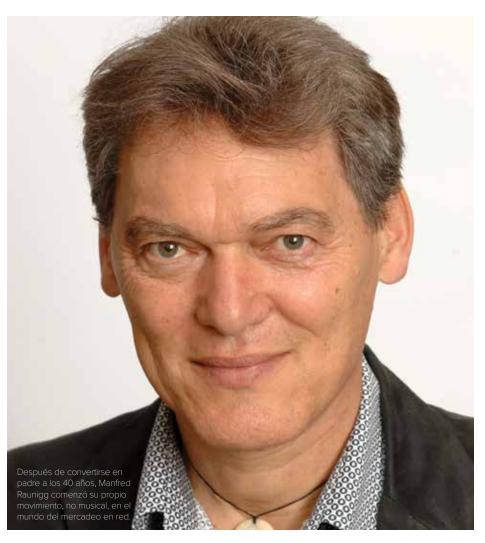
Ese viaje implicó mudarse de la red (vivir de la tierra en la isla sur de Nueva Zelanda) con los vecinos más cercanos con teléfono y electricidad a 10 millas de distancia.

El éxito en el negocio le ha permitido a Manfred y a su hija a viajar por el mundo.

"Desarrollé una gran pasión por el cultivo de alimentos orgánicos y la idea de autosuficiencia", dice.

En una reunión de personas de ideas afines, Manfred conoció a Ana y la pareja rápidamente construyó una vida basada en una vida simplificada. Las habilidades maestras de jardinería de Ana se aprovecharon y a la pareja le encantó la vida despreocupada y remota.

Luego, sucedió un milagro.



"Después de cinco años juntos, nuestro milagro sucedió y Ana, que había sido infértil, quedó embarazada", dice Manfred. "Sabíamos que nuestro estilo de vida idílico ya no era sostenible y necesitaba volver al mundo 'real".

Los amigos visitantes introdujeron a Manfred en el mercadeo en red y él sabía que había encontrado la manera de ganar dinero mientras se mantenía fiel a la libertad que había aprendido a amar.

"No quería volver a mis habilidades pasadas para ganar dinero, ya que eso implicaría volver a vivir el estilo de vida de la ciudad", dice. "No quería hacer ese tipo de compromiso para mí o para mi familia".

El modelo de negocio se ajustó bien al estilo de vida de simplicidad y amor de Manfred.
El apoyo mutuo, la cooperación y la mentalidad de abundancia que se encuentran en el mercadeo en red le permiten a Manfred mantenerse fiel a sus ideales mientras obtiene un ingreso residual de seis cifras como Ejecutivo de 4 estrellas (4-Star Executive).

"El modelo de negocios único de Youngevity de reunir a muchas empresas de mercadeo en red bajo un mismo techo ha creado un centro comercial en línea global con productos de la más alta calidad combinados con un plan de compensación que brinda a todos la oportunidad de tener éxito", dice Manfred.

Manfred ha visto cómo la capacitación interna de otros comercializadores de redes hace toda la diferencia

"Aprendí todo lo que sé de mis mentores de mi línea ascendente", dice. "Fui a todos los eventos de capacitación y convenciones. Participé en todas las llamadas de conferencia. Pero lo más importante fue lo que aprendí en las llamadas de tres vías: hacer un seguimiento de las perspectivas reales y escuchar a mi línea ascendente responder a sus preguntas".

El éxito en el negocio le ha permitido a Manfred y a su hija a viajar por el mundo. Tiene la libertad, y el dinero, para apoyar las artes en su comunidad local e involucrarse con la Fundación The Rites of Passage

Incluso mantiene su música como director de la orquesta de la comunidad local.

Manfred y Ana viven en su lugar ideal, con el océano en un lado y las montañas en el otro. Tienen un jardín grande, una huerta, gallinas, patos y dos gatos.

Y sin vecinos cerca.

Todo esto mientras realizan su negocio internacional bajo sus propios términos.

Dúo dinámico

RAYMOND Y YOLANDA AYUDAN A OTROS A EMPRENDER EL VUELO

POR KAYLA BAGGERLY

ntes de que encontraran el mercadeo en red, Yolanda Brown era una ejecutiva de ventas y Raymond Brown era el dueño de una empresa que fue nombrada una de las pequeñas empresas de más rápido crecimiento en Houston. Aunque tuvieron éxito, sintieron que no estaban en el lugar adecuado para ellos y comenzaron a buscar algo que se ajustara más a la filosofía de su vida. Su propósito en la vida es ayudar a otros y ellos querían maximizar sus oportunidades para hacerlo.

Cuando Raymond se enteró del mercadeo en red, se sintió intrigado por la idea de crear sus propios ingresos residuales y la libertad que acompañaba a la industria. Aunque era un mundo desconocido para él, tuvo el deseo de hacer lo que fuera para formar parte de eso. Yolanda se unió a él en la búsqueda y dos años después de comenzar su primera compañía, Raymond se retiró y vendió su negocio.

Ellos descubrieron su segunda compañía, Escape, cuando se sintieron atraídos por su producto Zradical. Habiendo experimentado los efectos positivos de su ingrediente clave fucoidan,

"Queremos que las personas alcancen su máxima capacidad. Nos encanta ver eso".



se unieron a Escape, que se convirtió en parte de Youngevity en 2010. La pareja poderosa han estado compartiendo su entusiasmo por Zradical y 90 For Life desde entonces.

Los dos son grandes líderes para su equipo Youngevity, que se llama Majestic Eagles (Águilas Majestuosas), donde el enfoque del equipo se centra en la comunidad.

"No queríamos que fuera sobre Raymond y Yolanda", ella dice. "Queríamos que fuera sobre un equipo de personas haciendo una diferencia".

Sus reuniones de negocios semanales, denominadas "horas felices y saludables", se centran en la diversión y el amor. No se trata de sumergirse directamente en una presentación, se trata de asegurarse de que cada individuo se sienta bienvenido. Comienzan preguntando a las personas sobre su vida y se aseguran de darles a cada individuo tiempo para hablar sobre ellos mismos y sus experiencias. Junto con eso, Yolanda y Raymond planifican muchas actividades para que disfruten de Majestic Eagles, como salidas al cine,

La pareja cree que el paso más importante para lograr el éxito es trabajar constantemente en el desarrollo personal. Dicen que no es posible ayudar a otros hasta que usted se haya ayudado a sí mismo, y en eso, una de sus partes favoritas de ser líderes es ver a otros crecer y tener éxito.

Uno de sus mayores logros fue cuando uno de sus miembros ganó el premio al Novato

"Nos encanta ver a los miembros de nuestro equipo tener éxito y ser reconocidos por su crecimiento y contribución", dice Yolanda.

El dúo dinámico planea continuar por este camino de ayudar a los miembros de su equipo a alcanzar sus aspiraciones.

"Queremos que las personas alcancen su máxima capacidad. Nos encanta ver eso. Eso hace que nuestro corazón cante. Mientras podamos, haremos esto para ayudar a personas como el Dr. Wallach", dice Raymond. "Este es nuestro sueño y visión".

ENCENDER

El desafío Youngevity Better Health (Mejor salud) lleva a la pérdida de peso más allá de la escala

or más de 10 años, Youngevity ha inspirado a las personas a trabajar hacia sus metas de bienestar con algo de competencia sana. En su esencia, el desafío Better Health tiene como objetivo mejorar el bienestar físico general a través de un programa de nutrición de tres meses respaldado por un régimen de movimientos y mejoras en el estilo de vida.

Los participantes se suscriben a uno de los tres planes de dieta innovadores, Keto 90, Rev 90 o Wellness 90, según sus preferencias y habilidades personales. Al igual que

LIBRAS PERDIDAS

un armario, no hay una sola dieta para todos. Los tres programas se basan en la filosofía 90 for Life y vienen con una serie de recetas y planes de comidas que califican como nutritivos y deliciosos. "La mayoría de las personas pierden con estas dietas", dice Sanjeev Javia, experto en nutrición de Youngevity. "El problema es, ¿cuál de las tres se adaptará a tu estilo de vida? ¿Cuál de ellas puedes hacer realísticamente y disfrutar?"

la opción del equipo, donde los participantes pueden crear un grupo de hasta cinco personas. Trabajar con un equipo puede crear más colaboración, apoyo y ánimo. El peso corporal total del equipo y el porcentaje de pérdida de peso corporal sucesivo se consideran para la competencia general.

La novedad de este año es

Cada equipo selecciona a un capitán que puede elegir si participar o no en los pesajes o simplemente actuar como mentor y recurso para las otras personas del equipo.

"Anteriormente, el reto de Better Health sólo llegaba a las personas que intentaban perder peso

Russe

LIBRAS PERDIDAS



de forma activa. Muchas personas, si han estado con Youngevity por un tiempo, ya han alcanzado sus metas de bienestar, pero en un equipo, pueden capacitar y asesorar a otras personas. La opción del equipo ha traído a más personas al redil", dice Karen Thompson, directora de mercadotecnia del desafío Better Health.

Al final de cada trimestre, un comité de Youngevity selecciona a los ganadores en base al 50 por ciento del porcentaje de peso corporal perdido y al 50 por ciento en su historia de transformación.

Los ganadores de cada trimestre se convierten en semifinalistas de la convención anual. Los finalistas son elegidos, con un anuncio del Gran Campeón en la Convención para los ganadores individuales y de los equipos, que reciben, entre otras cosas, miles de dólares en premios. Cualquier viaje de pérdida de peso tiene sus batallas,

por lo que Youngevity crea y fomenta una comunidad de apoyo para motivar a los participantes.

"De lo que nos hemos dado cuenta es que la dieta, aunque importante, en realidad es secundaria a la creación de una comunidad de personas con ideas afines y apasionadas que están atravesando ese mismo viaje", dice Sanjeev.

Las cuentas de Facebook e Instagram del desafío Better Health ayudan a los participantes a mantenerse en contacto con esa comunidad de personas edificantes que trabajan para mejorar la salud y el bienestar.

"En cualquier programa que estés haciendo, tenemos una comunidad alentadora y de apoyo", dice Karen. "No es diferente a lo que vemos en gran parte de la industria de venta directa. Las personas tienen negocios individuales, pero también tienen una red para

apoyarlos. Eso es lo grandioso mode los desafíos. Tenemos tie programas fabulosos y probados basados en la nutrición básica. de Pero la parte que lo hace funcionar es la comunidad detrás de todo esto, alentándote en los días maravillosos y los días sin éxito".

Aquellos que aceptan el desafío Better Health reciben mucho más que sólo perder peso. Se sienten renovados y más motivados con respecto a la vida, tienen más energía y se sienten satisfechos al realizar una tarea difícil. Los resultados positivos son tan abundantes como el número de participantes.

"Es increíble ver esa transformación", dice Karen, "Queremos expandir nuestro alcance y brindar esa oportunidad a más personas, porque vemos el impacto que tiene en su vida".

HABLAME DE SALUD

Cada semana, el entrenador Sanjeev organiza un evento motivado en Facebook en vivo de 30 minutos e invita a un invitado a que brinde experiencia en el tema de nutrición, ejercicio, mentalidad v el programa del desafío Better Health.

Para un pick-me-up extra, sólo di la palabra, a Alexa o a tu Echo Dot. Después de instalar la aplicación y la tecnología correctas, i simplemente dice "Alexa, ¿cuál es mi flash briefing (resumen nformativo)?", el dispositivo reproducirá el mensaje diario del





Este plan de dieta se basa en carbohidratos bajos, proteínas moderadas y una mayor ingesta de grasas. Keto 90 funciona bien para las personas que desean una dieta con mucha variedad. El plan de keto de Youngevity difiere un poco de otras dietas inspiradas en la ketosis, así que asegúrate de revisar y entender lo que se debe y no debes hacer.





Este mantiene las calorías bajas y la densidad de nutrientes alta, dando como resultado una alta energía. Diseñado para apoyar el metabolismo, Rev 90 ayuda al cuerpo a quemar grasa, así fue como se diseñó. Si te gusta una breve lista de alimentos regulados, Rev 90 es tu taza de té saludable.



Wellness 90

Wellness 90 combina los súper poderes de frutas, vegetales, proteínas magras, legumbres y grasas saludables. Esta dieta inspirada en el Mediterráneo es ideal para alguien que quiera introducirse en un plan de alimentación sostenible.

YOUNGEVITY.COM 23

La dieta está EN LOS DETALLES

Para obtener más información, visite ygybetterhealth.com o encuéntrenos en Facebook (@ygybetterhealth) e Instagram (@ygybetterhealth).

Una pizca de delicioso

Explora los sabores detrás del Desafío Mejor Salud de Youngevity

Las dietas tienen una mala reputación por pasar por alto el sabor y no quitan el hambre. Llámala la estación central aburrida. Youngevity no tiene el hábito de decepcionar a sus clientes, o a su estómago. Combinadas con las tres estrategias nutricionales del desafío Better Health, aquí hay tres recetas de batidos Youngevity para sacudir cualquier rutina de desayuno con una explosión de sabor y tres platos para la cena que se parecen más a una especialidad de un restaurante que a una lista de cosas por hacer y no hacer.





Batido de fresa TrueKeto

1 cucharada del batido TrueKeto 2 cucharadas de Crema espesa 1 taza de agua 3-5 cubos de hielo Licue y disfrute

Salteado de Camarones

Rápido y Picante 27 g de grasa, 9 g de carbohidratos netos, 22 g de proteína

1/4 de taza de camarones cocidos 2 tazas de lechuga romana, picada 1/4 taza de pimiento rojo picado

en cuadritos 1/4 taza de champiñones

2 cebollínes verdes en rodajas

2 cucharaditas de mantequilla

2-3 cucharadas de agua o caldo de vegetales

2 cucharadas de jugo de limón

2 cucharadas de crema de coco

1/2 cucharadita de curry de ceilán Saveur 1/4 cucharadita de chile

1/4 cucharadita de pasta de ajo

1/4 cucharadita de pasta de jengibre 1 porción de fideos sin carbohidratos Miracle

Instrucciones

En un sartén para saltear, derrite la mantequilla y saltea el pimiento rojo, los champiñones, cebollines y lechuga romana hasta que estén bien cocidas. Luego mezcla el jugo de limón, crema de coco, chile, pasta de ajo, pasta de jengibre y agua o caldo de vegetales. Luego agrega los camarones y revuelve a fuego lento. Sirve sobre los fideos cocidos Miracle.



Batido de almendra

290 calorías

2 cucharadas del Batido TMR Vanilla (vainilla) 1 taza de agua fría

1 banana pequeña congelada

1/2 cucharadita de extracto de almendra 3-5 cubos de hielo

Licue y disfrute

Berenjena italiana Saveur

1 berenjena mediana

1 tomate pequeño

2 cucharadas de feta

2 cucharaditas de Pizza spice (especias para pizza) Saveur Albahaca fresca

Limón

Instrucciones

Wellness 90

Cocer la berenjena al vapor hasta que esté suave al tacto. Póngala de inmediato en agua fría. Una vez que esté fría, rebana la berenjena a lo largo mientras la mantiene intacta. Ponga la berenjena en una bandeja para hornear, cubra cada rebanada con rodajas de tomate, queso feta desmenuzado y Pizza Spice. Hornee en el horno a 180 (350F) durante 10-15 minutos o hasta que el queso feta esté dorado. Cubra con albahaca fresca y exprime el jugo del limón. Sirve con ensalada verde y yogur griego mezclado con jugo de limón y una pizca de Pizza spice.



Batido de arándano **FitShake**

169 calorías 1 cucharada de crema de banana FitShake 1 taza de agua fría 25 arándanos frescos

3-5 cubos de hielo Licue y disfrute

Sopa de taco

145 calorías 4 oz de pechuga de pollo sin piel y sin hueso

2 tazas de agua

2 cucharadas de cebolla picada

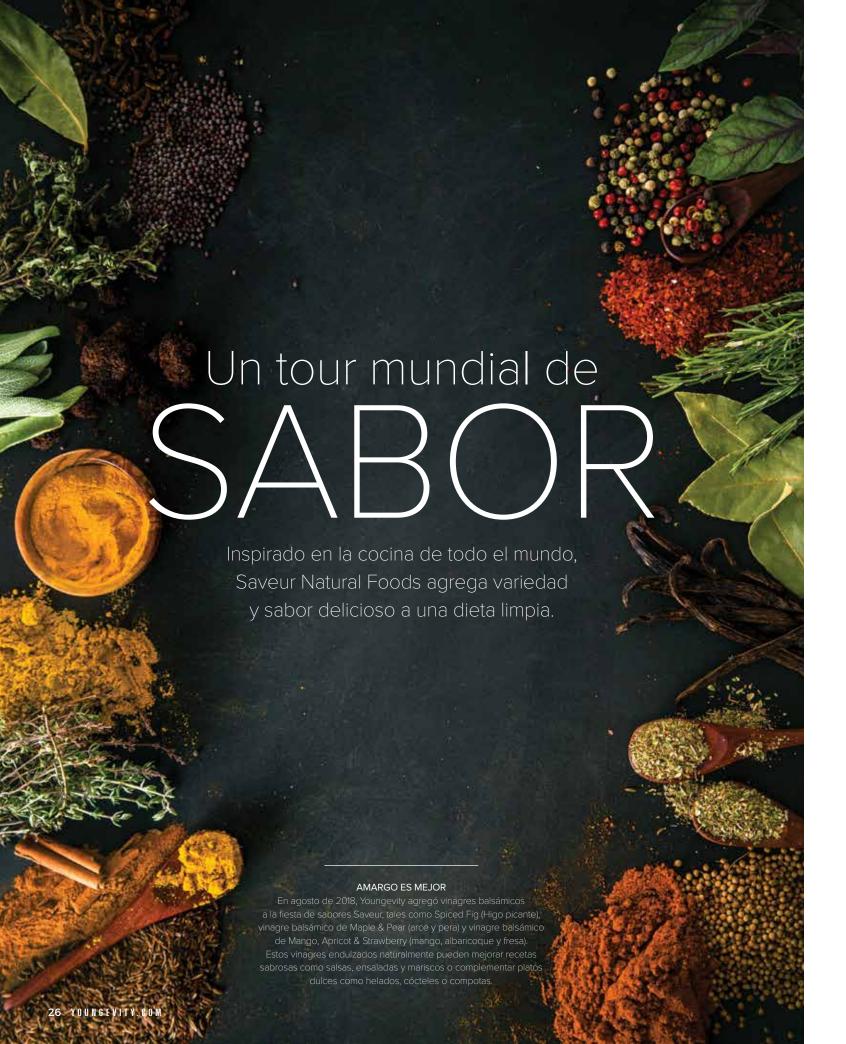
2 cucharaditas de Taco spice (especias para tacos) Saveur

2 cucharaditas de cebollín picado 1 cucharadita de consomé de pollo Pizca de pimienta de cayena Sal del himalaya y pimienta Saveur al gusto Manojo de cilantro picado (1 taza)

Instrucciones

Hierva el pollo en 2 tazas de agua y el consomé hasta que esté bien cocido. Quitar el agua y desmenuzar el pollo. Agregue el pollo desmenuzado de nuevo junto con la el Taco Spice Saveur. Cocine a fuego medio de 5 a 10 minutos. Ponga para adornar cebollín y cilantro picados.









n 2017, Youngevity se volvió mucho más picante.
En junio de 2017, Youngevity lanzó su línea Saveur Natural
Foods de productos exclusivamente en Australia y Nueva Zelanda y más tarde en septiembre, lanzó los productos en los Estados Unidos, Canadá y el Reino Unido. En agosto de 2018, Youngevity agregó vinagre balsámico a la difusión de qustos.

Colleen Walters, residente

de Australia y experta en especias, es la marca campeona de los productos. Antes de unirse a Youngevity, Colleen era dueña de una compañía que desarrolló las especias y mezclas totalmente naturales. Ella ha combinado sus más de 20 años de experiencia en ventas directas con su experiencia en especias para crear Saveur Natural Foods, una línea de más de 40 especias, condimentos, sales y mezclas puras inspiradas en sabores de todo el mundo.

Cuando se habla con la gente sobre la línea de especias, el primer instinto de Colleen es hablar de "lo que no está en el frasco". Los alimentos naturales de Saveur no contienen nueces, lácteos, gluten, ETO ni PPO. Tampoco tienen

calorías, OGM, conservadores, agentes antiaglomerantes o MSG en los productos. También, ¿mencionamos que son veganos y kosher? ¡Porque Colleen seguro que habla de eso!

Para garantizar la más alta calidad de las especias limpias, el fabricante de Youngevity esteriliza con vapor cada producto, en lugar de usar productos químicos como la mayoría de los fabricantes. Para mantener la integridad del sabor y aceites esenciales, los ingredientes no se muelen hasta tener un polvo fino, sino que se conservan como trozos y hojuelas.

La Pizza Spice y Pasta Spice
(Especias de pizza y pasta), ambas
inspiradas en Italia, son los sabores
más fáciles de integrar para la mayoría
de las personas en su dieta. Después
de enamorarse de la facilidad
y limpieza de las especias, es hora
de ramificarse en sabores como
el Tandoori Spice inspirado en la India
o el Ceylon Curry Spice (curry de ceilán)
inspirado en Sri Lanka.

Esta variedad de especias, condimentos, sales y mezclas han inspirado la creación de los talleres de Make, Take and Freeze (Hacer, Llevar y Congelar) de Saveur.
Cualquier persona, distribuidores
o clientes, puede reunir a un grupo
de amigos para preparar comidas
congeladas con los productos Saveur.
No sólo es el taller Make, Take and
Freeze una buena estrategia de
comida para las familias ocupadas,
sino que convierte la cocina en
una experiencia social y de unión.

"Nuestros distribuidores han adoptado los productos.
Les encantan. Encaja con nuestro estilo de vida saludable y de comida y vivir más jóvenes por más tiempo", dice Sonja Torborg, Directora de Marketing Vertical de Youngevity.
"Las especias pueden mejorar los platillos más simples, incluso los huevos revueltos".

¿QUÉ ES SHAKIN (LO QUE SE AGITA)? NO ES SAVEUR.

Después de abrir un nuevo frasco de especias Saveur, los chefs en el hogar notarán rápidamente que no hay ningún salero o pimentero como un envase tradicional de especias. No es un error de recorte presupuestario, es a propósito. Esta es la razón: a menudo, las especias se añaden a un platillo u olla al vapor. El vapor puede entrar en los orificios, agrupando las partículas y acortando la vida de las especies en la alacena. (Siempre se trata de la longevidad con Youngevity.) En su lugar, use los dedos para pellizcar y espolvorear, use una cucharadita para tirar o verter lo que cree que necesitará en la tapa y luego agregarlo a la receta.

También, lo exclusivo de los tarros Saveur es el color ámbar. Aunque es elegante y sencillo, la razón funcional detrás de la elección del color es la preservación. El ámbar impide que la luz solar alcance y dañe los aceites esenciales de las especias. Amargo es mejor.

APOYAR UN E STILO DE VIDA SALUDABLE

YOUNGEVITY OFRECE SOLUCIONES INMEDIATAS A TRAVÉS DE UN CUESTIONARIO DE SALUD

I centro de la línea de productos de bienestar de Youngevity se encuentra el Healthy Body Start Pak™, una parte del sistema 90 For Life™. Su cuerpo necesita una amplia gama de vitaminas, minerales, aminoácidos y ácidos grasos esenciales para funcionar de manera óptima. Pero muchos de estos nutrientes son necesarios en concentraciones y no están disponibles solamente por el alimento. Es por esto que los 90 nutrientes esenciales forman la base del Healthy Body Start Pak™ de Youngevity

El Healthy Body Start Pak reúne los 60 minerales, 16 vitaminas, 12 aminoácidos y una mezcla poderosa de las tres EFA, 90 componentes mezclados cuidadosamente para crear la mezcla óptima que su cuerpo necesita para prosperar y sentirse bien. Esto es un gran total de 90 razones para amar 90 For Life.

60 minerales. Los minerales juegan muchos papeles vitales en el cuerpo, incluyendo el desarrollo de los huesos y la síntesis de hormonas. Los macro minerales, tales como calcio y magnesio, son minerales que el cuerpo necesita en grandes cantidades, los minerales traza como el selenio, cobre y zinc son necesarios pero se necesitan en menores cantidades.

16 Vitaminas. Las vitaminas son cruciales para el crecimiento y desarrollo normales. Por ejemplo, el cuerpo usa la Vitamina C para formar el colágeno en los huesos, cartílago, músculos y vasos sanguíneos. También ayuda en la absorción del hierro. La investigación científica es sólo el inicio para descubrir los numerosos beneficios de la Vitamina D, que incluye el soporte para los huesos, el corazón, la salud del sistema inmune y celular.

12 Aminoácidos. Estos "bloques constructores de vida" se combinan para formar proteínas. Su gran variedad de usos incluye el crecimiento, el desarrollo muscular y la digestión. Los aminoácidos están clasificados en tres grupos, esenciales (el cuerpo no los puede hacer, se deben obtener de la dieta), los no esenciales (sintetizado por el cuerpo humano) y los condicionales (esenciales cuando el cuerpo está bajo estrés o mala salud).

3 Ácidos Grasos Esenciales.

Los ácidos grasos Omega-3,
Omega-6 y Omega-9 son esenciales
para la salud humana, jugando
un papel importante en una amplia
gama de sistemas biológicos, tales
como el reproductivo, respiratorio,
cardiovascular, mental y nervioso,
y la salud de los ojos. Los estudios
muestran que la mayoría de las
personas no están obteniendo
suficiente de estos nutrientes.

El Healthy Body Start Pak* incluye un suministro de nutrientes para 30 días en tres componentes sabrosos: Beyond Tangy Tangerine 2.0, Ultimate EFA Plus y Beyond

Beyond Tangy Tangerine apoya sus sistemas de defensa naturales



La base de la salud y el bienestar es una buena nutrición; ayuda a tener un cuerpo sano. Youngevity® ofrece una línea de productos de bienestar para ayudarte a vivir la mejor vida, para cualquier edad, cualquier estilo de vida, cualquier necesidad.

del cuerpo. Ultimate EFA Plus mantiene un corazón, articulaciones y piel saludables. Y Beyond Osteo FX mantiene a los huesos en óptimas condiciones y a las articulaciones sanas.

LA MISIÓN DE UN DOCTOR.

La investigación innovadora sobre medicina y nutrición del Dr. Joel Wallach acerca de los beneficios para la salud del selenio y otros minerales lo llevó a descubrir que todos los humanos necesitan 90 nutrientes esenciales para alcanzar una salud óptima y mantenerla. Fundó Youngevity en 1997 con la misión de compartir los beneficios de estos 90 nutrientes esenciales. Estudió nutrición durante más de 30 años y asumió un compromiso profundo para asegurar que Youngevity le brinde al mercado productos innovadores y de vanguardia que satisfagan las necesidades del estilo de vida moderno. Descubra lo bien que puede sentirse cuando usa 90 nutrientes esenciales durante 90 días, un enfoque de salud en el que confió una gran cantidad de personas de todo el mundo.

' Estas declaraciones no han sido evaluadas por la FDA (Administración de alimentos y medicamentos de los Estados Unidos). Estos productos no tienen la intención de diagnosticar, tratar, curar o prevenir alguna enfermedad.



TODO COMIENZA AQUÍ

HEALTHY BODY START PAK 2.0

El corazón de lo que hacemos en Youngevity está ayudando a las personas a vivir una vida más saludable y más feliz. **Nuestro Healthy Body Start Pak se desarrolló para brindar los 90 nutrientes esenciales que todos necesitamos para prosperar.** El Healthy Body Start Pak es el punto inicial y lo recomendamos para cada individuo.

CUIDAR EXCLUSIVAMENTE DE TI

Todos los seres humanos tienen necesidades nutricionales básicas, nuestro Healthy Body Start Pak 2.0 respalda esas necesidades, pero entendemos que cada individuo tiene requisitos y prioridades específicos. ¿Cuáles son los tuyos? Para ayudarte a seleccionar el Healthy Body Start Pak que mejor te convenga, necesitamos conocerte un poco mejor. Nuestro cuestionario de salud en línea le hace preguntas sobre sus objetivos y preferencias, y vuelve con soluciones de salud reales, como un entrenador personal realmente sintonizado. Sugiere el Healthy Body Start Pak y otros productos Youngevity para abordar sus preocupaciones y objetivos de salud. Dedique diez minutos a estas preguntas, no hay respuestas "incorrectas", sólo estamos determinando cuál es el adecuado para usted y podemos recomendar soluciones para algunas de sus principales prioridades de salud.





Los sueños se vuelven realidad

LA LÍDER CARMEN OSUNA ENSEÑA CON EL EJEMPLO QUE TODO ES POSIBLE

POR KAYLA BAGGERLY

uando Carmen Osuna tenía 15 años de edad, llegó con su familia a California proveniente de Sonora, México, buscando oportunidades nuevas. En el camino, ella era dueña de un restaurante en Denver y de una empresa de diseño de interiores en California.

"Aprendí que puedes cambiar tu vida/ Puedes hacer que se cumplan todos tus sueños con sólo cambiar tu manera de pensar", dice Carmen.

En noviembre de 2010, Carmen se unió a True2Life cuando un amigo la llevó a una presentación en donde conoció al Dr. Luis Arriaza. Más tarde, el Dr. Arriaza le presentó a Youngevity y ella comenzó el camino con la compañía.

Comenzar fue un reto porque la gente le dijo que era imposible lograr el éxito a través de una

"No hago Youngevity. Yo soy Youngevity".

empresa de ventas directas. Aún así, su fuerte sentido de enfoque y el deseo de servir a los demás la mantuvieron motivada.

Además, un buen liderazgo es la clave para cualquier negocio exitoso, y Carmen no es ajena al concepto. Carmen trabajó arduamente para convertirse en una 5 Star Executive (Ejecutiva 5 estrellas) y ha ganado los premios Círculo de Excelencia y Círculo de Honor por su increíble liderazgo y orientación.

Recientemente, también ganó un lugar en el Grupo de Bonificaciones de Participación de Ingresos Mundiales, una bonificación de élite que es muy difícil de obtener y muy pocas personas lo han obtenido...

"No hago Youngevity. Soy Youngevity", dice Carmen, "La gente piensa que hacer Youngevity



es un trabajo. Para mí, no lo es. Es un placer. Es algo que me hace sentir bien cuando lo hago, es por esto que lo hago todo el tiempo".

Ella difunde la voz cada vez que puede, reparte folletos a las personas y habla con quien la escuche. Su propia familia también está involucrada con la compañía. Sus cinco hermanas son distribuidoras y sus tres hermanos y a sus padres les encantan los productos. Su hijo, de 8 años de edad, Ulisses, encontró sus productos favoritos con Tangy Tangerine y los batidos. Al contrario de la mayoría de los niños que piden a su madre dulces, él le pide vitaminas.

"Muchas personas me llaman y dicen 'Gracias Carmen'. Ellos me dicen que este producto o esta oportunidad les ayudó a recuperar su vida", dice Carmen

Ella también atribuye mucho de su éxito a su socia, Norma Salgado.

"Sin ella, no creo que lo hubiera logrado. Siempre me apoya con mis eventos. Cuando estoy estudiando, me ayuda con mi hijo y siempre se asegura que tenga todo para que se lleven a cabo las cosas", dice Carmen.



Para Carmen, Youngevity ha sido la oportunidad ideal. La libertad del mercadeo en red le ha permitido tener más tiempo para la familia, así como las oportunidades para diseñar su agenda, aprender y ayudar a otros con la salud y las finanzas.

Desde el comienzo hasta el final

LEVI CABELLO ENCUENTRA SU VOZ EN YOUNGEVITY

POR KAYLA BAGGERLY

uando Levi Cabello tenía 18 años, tomó una decisión audaz, nunca trabajar para otra persona, y desde entonces ha sido su propio jefe.

Para mantenerse fiel a su plan, Levi no es ajeno al concepto de trabajo duro. Cuando era joven, trabajaba en la granja de su familia, donde tenía que encontrar el equilibrio entre cuidar a los animales y hacer su tarea. ¿El secreto? Terminar todo lo que empezaba.

Su éxito como adulto se debe a su joven lema de terminar cada proyecto.

"No dejaré la lucha. Pelearé hasta el final.

Al tener esa mentalidad, estoy completamente comprometido a encontrar el camino, a descubrirlo, a encontrar las respuestas. Estoy comprometido a encontrar las herramientas y los recursos que necesito para terminar la meta", dice Levi.

Después de que Levi se graduó de la preparatoria, se mudó a Los Angeles del Norte de California, donde creó varios negocios.

Mientras trabajaba en los servicios de seguros e impuestos, Levi comenzó a buscar algo nuevo y fresco cuando recibió el CD "Dead Doctors Don't Lie" (Los médicos muertos no mienten) en el correo.

"Una de las cosas más grandes que he aprendido es que tengo el poder de tener un impacto en las personas".



Después de investigar la historia del Dr. Wallach y Youngevity, sintió que había encontrado la mina de oro. Youngevity marcó todas las casillas de lo que buscaba: un negocio que habiera estado en el mercado durante al menos 10 años, estuviera centrado en la industria del bienestar, tuviera su sede en los Estados Unidos y que tuviera al menos 300 productos.

Levi comenzó a buscar a un mentor que fuera el correcto para él, fue cuando encontró al Dr. Luis Arriaza, líder de la organización Spartans. El Dr. Arriaza era exactamente lo que tenía en mente y le pudo ayudar a centrarse en la comunidad latina como quería, ya que era su círculo principal de influencia. Levi se inscribió con Youngevity el 1 de enero de 2013 y se unió a los Spartans cuando el año comenzó.

Cuando se trató de comenzar de nuevo y comenzar su negocio con Youngevity, Levi sabía que no iba a ser fácil. Comprendió que los altibajos serían una parte natural del proceso y que tendría que estar preparado para el tiempo que llevaría alcanzar el éxito que estaba buscando. También sabía que tomaría mucho trabajo, disciplina, organización y salir de su zona de confort.

Encontró que Youngevity era un tipo diferente de negocio que abría más tiempo y libertad para generar ingresos sin estar limitado a un mercado específico. Dentro de los primeros meses de trabajar con Youngevity, Levi ya estaba viendo resultados financieros. Los cheques empezaron a llegar rápidamente, creciendo de \$5000 a \$50.000. Al trabajar en Youngevity, Levi brinda apoyo financiero a su familia y ha pagado la cuota universitaria de sus hijos sin necesidad de dedicar innumerables horas adicionales. Para lograr el éxito financiero, dice que es importante recordar siempre el núcleo del objetivo de la empresa: escuchar y encontrar las soluciones adecuadas para los demás.

"Ya sea que se trate de asuntos financieros o de salud o de cualquier otra cosa, siempre se trata de una solución para el problema. La razón por la que estaba tan entusiasmado con Youngevity es porque se ajusta a esa fórmula. Conectamos a las personas que atraviesan una crisis de salud o personas que necesitan aumentar sus ingresos con la solución de Youngevity", dice Levi.

Para Levi, Youngevity es la carrera perfecta que le permite dirigir su propia vida y compartir esa libertad con otros.

"Tengo el poder de hablar, que no sabía que lo tenía", él dice. "Una de las cosas más grandes que he aprendido es que tengo el poder de tener un impacto en las personas".

Cartelera viviente

GEMMA BALUYOT KO
Y SU FAMILIA SON
UN EJEMPLO VIVIENTE
DE CÓMO FUNCIONA
YOUNGEVITY

POR GREG BENNETT

emma Baluyot Ko y su difunto esposo, Nick Ko, estaban buscando algo para ayudar al eczema de su hija. Nick buscó en Internet en su casa en las Filipinas y se sintió intrigado por lo que leyó sobre la baya de goji.

"Estamos felices con los resultados", dice Gemma.
"Entonces, también descubrimos que había una oportunidad de negocio para poner comida en nuestra mesa".

El enfoque del mercadeo en red se ajustó bien a la familia Ko. Ellos vieron lo que los productos hicieron por los miembros de su familia y compartieron los productos con otros. Comenzaron a recibir incentivos de recompensas, viajes y un ingreso.

"Estábamos felices con los resultados. Luego, también encontramos que había una oportunidad de negocio para tener comida".



"Durante 14 años hemos estado tomando el producto y estamos sanos", dice Gemma.
"Hemos construido un legado y hemos recuperado nuestra posición financiera desde cero y nos hemos convertido en instrumentos para tocar la vida de las personas y hacer una diferencia".

Youngevity le ha dado a Gemma aún más oportunidades para tener éxito. Y ella está viendo mucho de ese éxito a través de contactos cara a cara en y alrededor de su ciudad natal de Pasig, Filipinas.

"El éxito viene del desarrollo de relaciones", dice Gemma. "Puedo hacer esto aquí. Podemos mantener comunicación constante y dar seguimiento con las personas dentro de uno o dos días".

Ella aprecia la fortaleza de la estructura corporativa de Youngevity, admirando su estabilidad libre de deudas. También se beneficia del enfoque de ventas basado en Internet de la compañía, lo que permite a los distribuidores aumentar fácilmente sus ingresos desde cualquier parte del mundo.

"Los productos están comprobados clínicamente y probados y son consumibles", dice Gemma. "Son únicos y asequibles". Además, el costo relativamente bajo de ingreso permite una ganancia más rápida y, eventualmente, los ingresos que le han permitido a Gemma vivir en un condominio de lujo y enviar a sus tres hijos a la prestigiosa Universidad De La Salle en Manila, donde sus dos hijos estudian ingeniería y su hija está estudiando lenguas internacionales (japonés).

"Ahora también podemos permitirnos viajar alrededor del mundo", dice Gemma.

Para aquellos que consideran las oportunidades que se presentan con Youngevity, Gemma sugiere establecer metas sólidas y comprender por qué quiere lograr esas metas y luego comenzar a trabajar.

"Usa los productos y luego compártelos, consistente y orgullosamente, en las reuniones en el hogar y las presentaciones de oportunidad del negocio", ella dice.

Cuando construimos el negocio, ella sugiere dejarse enseñar y ser entusiasta, mientras se mantiene firme para enfrentarse a los contrincantes.

Y luego ser persistente.

"Nunca darse por vencido", dice Gemma.
Es este impulso lo que hace que ella y su familia
vivan una vida saludable, financiera y físicamente.

Ir a tiempo

DECISIONES DELIBERADAS ESTIMULAR UN ÉXITO RÁPIDO

POR ANSALEE MORRISON

llos saben cómo evitar desperdiciar tiempo cuando se trata de seguir una oportunidad prometedora. Hace menos de dos años, Kuai Sheng Min (Kim) y su esposa Zheng Anchun (Lisa) dejaron que los productos de Youngevity cambiaran su vida, tanto sus carreras profesionales como su salud, y la vida de los miembros de su familia.

"Después de usar los productos durante dos meses, empezamos a ver mejoras en la salud y empezamos a sentirnos jóvenes otra vez", ellos dicen

Esta juventud renovada persuadió a esta pareja taiwanesa a unirse a la familia Youngevity como distribuidores. Tomaron en serio su carrera nueva, reservaron un vuelo sólo dos meses después de inscribirse para visitar la sede de Youngevity. Querían conocer las raíces de Youngevity y entender cómo perfeccionar el modelo de negocio para su propio éxito.

"Queríamos sumergirnos en aprender cómo Youngevity podría hacer una diferencia en nuestra vida", ellos dicen. "Después de regresar, nos sentimos con energía por la pasión y el compromiso de los líderes y supimos que era el momento de desarrollar nuestro imperio Youngevity".

"Nos centramos
en nuestros objetivos
y constantemente
desaprendemos
lo que ya sabemos
para encontrar
esa confianza
pura en nosotros
mismos y en
Youngevity".



Cuando su avión aterrizó en Taiwán, se pusieron en marcha de inmediato. Practicaron lo que habían aprendido en la sede de Youngevity y no se rindieron.

"Seguimos buscando a las personas correctas para hacer las cosas bien. Copiamos el sistema en una manera sencilla para que todos en el equipo pudiéramos hacer lo mismo", ellos dicen. "Seleccionamos estrictamente a las personas que se querían unir a nosotros. Cuando todo el grupo está usando el sistema para cambiar su vida y avanzan rápidamente al rango 1 Star, sabes que vas por el camino correcto".

Sólo les tomó siete meses desde que se unieron hasta convertirse en 4 Star Executives (Ejecutivos 4 Estrellas). El camino no ha estado libre de desafíos, pero Kim y Lisa los enfrentaron con una actitud positiva.

"Invevitablemente, hemos enfrentado muchas dificultades a lo largo del camino, pero experimentar el fracaso es la mejor manera de mantener nuestros

sueños vivos. Mientras continuamos imaginando nuestros sueños, más pequeñas se vuelven las dificultades", ellos dicen. "Nos centramos en nuestros objetivos y constantemente desaprendemos lo que ya sabemos para encontrar esa confianza pura en nosotros mismos y en Youngevity".

Antes de unirse a Youngevity, Kim y Lisa habían trabajado previamente como corredores de seguros, brindando seguridad y tranquillidad a las personas. Ahora brindan a su equipo, llamado JDI, y a los clientes un nuevo tipo de seguridad y tranquillidad a través del plan de compensación y los productos de Youngevity.

"La razón por la que amamos a Youngevity se debe a la filosofía del Dr. Wallach de cambiar el concepto de salud del mundo. Además, el increíble plan de compensación es insuperable", ellos dicen. "Esto nos permite ayudar a personas normales a crear un ingreso extraordinario".

PRINCIPIOS DEL LIDERAZGO

Este artículo es una transcripción de la popular charla TED "Cómo los grandes líderes motivan a actuar" de Simon Sinek.

DORADO CIRCULO

El autor de Empieza con el por qué y Los líderes comen al final

explica un poderoso modelo de liderazgo inspirador que plantea la pregunta "¿Por qué?"

Por Simon Sinek

Cómo explicas cuando las cosas no pasan como lo piensas? O mejor aún, ¿Cómo explicas cuando otros pueden lograr cosas que parecen desafiar todas las suposiciones? Por ejemplo: ¿Por qué Apple es tan innovadora? Año tras año, tras año, tras año son más innovadores que todos sus competidores. Y todavía son sólo una compañía de computadoras. Son como cualquier otra persona. Tienen el mismo acceso al mismo talento, a las mismas agencias, a los mismos consultores, a los mismos medios. Entonces, ¿Por qué parece que tienen algo diferente?

Hace tres años y medio descubrí algo. Y este descubrimiento cambió profundamente mi visión sobre cómo pensaba que el mundo funcionaba, e incluso cambié profundamente la manera en el que funciono. Como resultado, hay un patrón. Resulta que, todos los líderes y organizaciones grandes e inspiradores en el mundo, ya sea Apple o Martin Luther King

o los hermanos Wright, todos piensan, actúan y se comunican exactamente de la misma manera. Y es completamente lo opuesto a todos los demás. Todo lo que hice fue codificarlo y es probablemente la idea más simple del mundo. Lo llamo el círculo dorado.

¿Por qué? ¿Cómo? ¿Qué? Esta

pequeña idea explica por qué algunas organizaciones y algunos líderes pueden inspirar y otros no. Déjame definir los términos rápidamente. Cada persona, cada organización en el planeta sabe lo que hace, al 100 por ciento. Algunos saben cómo lo hacen, va sea que lo llamen su propuesta de valor diferenciado o su proceso propietario o su USP. Pero muy, muy pocas personas u organizaciones saben por qué hacen lo que hacen. Y por "por qué" no me refiero a "obtener un beneficio". Eso es un resultado. Siempre es un resultado. Por "por qué", me refiero a: ¿Cuál es tu propósito? ¿Cuál es tu causa? ¿Cuál es tu creencia? ¿Por qué existe tu organización? ¿Por qué

te levantas cada mañana? Y ¿Por qué le importa a alguien? Bien, como un resultado, la manera en la que pensamos, la manera en la que actuamos, la manera en la que nos comunicamos es de afuera hacia adentro. Es obvio. Vamos desde lo más claro hasta lo más confuso. Pero los líderes inspiradores y las organizaciones inspiradoras, sin importar su tamaño, sin importar su industria, todas piensa, actúan y se comunican de adentro hacia afuera.

Les voy a dar un ejemplo. Uso a Apple porque son fáciles de entender y todos comprenden. Si Apple fuera como todos los demás, un mensaje de mercadotecnia de ellos sería: "Hacemos grandes computadoras. Tienen un diseño hermoso, fáciles de usar para el usuario. ¿Quieres comprar una?" "No". Y así es como la mayoría de nosotros nos comunicamos. Así es como se realiza la mayor parte de la mercadotecnia, así es como se realizan la mayoría de nosotros nos comunicamos. Así es como la mayoría de nosotros nos comunicamos interpersonalmente.

Decimos lo que hacemos, decimos cómo somos diferentes o cómo somos mejores y esperamos algún tipo de comportamiento, una compra, un voto, algo así. Aquí está nuestro nuevo bufete de abogados: tenemos a los mejores abogados con los clientes más importantes, siempre actuamos para nuestros clientes que hacen negocios con nosotros. Aquí está nuestro nuevo auto: obtiene un gran millaje de gasolina, tiene asientos de cuero, compre nuestro auto. Pero no inspira.

Aquí te muestro como se comunica
Apple realmente. "Todo lo que
hacemos, creemos en desafiar el status
quo. Creemos en el pensamiento
diferente. La forma en que desafiamos
el status quo es haciendo que nuestros
productos estén bellamente diseñados,
sean fáciles de usar para el usuario.
Simplemente hacemos grandes
computadoras. ¿Quieres comprar una?
Totalmente diferente, ¿verdad? Estás
listo para comprarme una computadora.
Todo lo que hice fue revertir el orden
de la información. Lo que nos

demuestra es que las personas no compran lo que usted hace; La gente compra por qué lo haces.

La gente no compra lo que haces; ellos compran por qué lo haces. Esto explica por qué cada persona

en esta sala se siente perfectamente

cómoda comprando una computadora

perfectamente cómodos comprando

un reproductor MP3 de Apple o un

teléfono Apple o un DVR Apple. Pero,

como dije antes, Apple es sólo una

compañía de computadoras. No hay

de Apple Pero también estamos

algo que los distinga estructuralmente de cualquiera de sus competidores. Sus competidores están igualmente calificados para hacer todos estos productos. De hecho, lo intentaron. Hace algunos años, Gateway sacó con televisores de pantalla plana. Están eminentemente calificados para hacer televisores de pantalla plana. Han estado haciendo monitores de pantalla plana durante años. Nadie compró una. Dell sacó reproductores MP3 y PDA, y hacen productos de gran calidad y pueden hacer perfectamente productos bien diseñados, y nadie compró uno. De hecho, hablando de esto ahora, nunca nos imaginamos comprar un MP3 de Dell. ¿Por qué comprarías un MP3 de una compañía de computadoras? Pero lo hacemos todos los días. La gente no compra lo que haces; ellos compran por qué lo haces. El objetivo no es hacer negocios con todos los que necesitan lo que tienes. El objetivo es hacer negocios con personas que creen lo que usted cree. Aquí está la mejor parte: nada de lo que te digo es mi opinión. Todo está basado en los principios de la biología. No en la psicología, sino biología. Si observas una sección transversal del cerebro humano, mirando de arriba hacia abaio. lo que ves es que el cerebro humano en realidad se divide en tres componentes principales que se correlacionan perfectamente con el círculo dorado. Nuestro cerebro más nuevo, nuestro cerebro Homo sapiens, nuestro neocórtex. corresponde con el nivel "qué". El neocórtex es responsable de todo nuestro pensamiento y lenguaje racional y analítico. Las dos secciones del medio forman nuestros cerebros límbicos y nuestros cerebros límbicos son responsables de todos nuestros sentimientos, como la confianza y la lealtad. También es responsable de todos los comportamientos humanos, todas las decisiones y no tiene capacidad para el lenguaje.

En otras palabras, cuando nos comunicamos desde el exterior, sí, las personas pueden comprender grandes cantidades de información complicada, como características v beneficios, datos v cifras. Simplemente no conduce el comportamiento. Cuando podemos comunicarnos desde adentro hacia afuera, estamos hablando directamente con la parte del cerebro que controla el comportamiento y luego permitimos que las personas lo racionalicen con las cosas tangibles que decimos v hacemos. De aquí es de donde vienen las buenas decisiones. Sabes, a veces puedes darle a alguien todos los hechos y cifras, y ellos dicen: "Sé lo que dicen todos los hechos v detalles, pero simplemente no se siente bien". ¿Por qué usaríamos ese verbo, no se "siente" bien? Porque la parte del cerebro que controla la toma de decisiones no controla el lenguaje. Y lo mejor que podemos reunir es: "No lo sé. Simplemente no se siente bien". O a veces dices que estás liderando con tu corazón o que estás liderando con tu alma. Bueno, odio decírtelo, esas no son otras partes del cuerpo que controlan tu comportamiento. Todo sucede aguí en tu cerebro límbico, la parte del cerebro que controla la toma de decisiones y no el lenguaje.

Pero si no sabes por qué haces lo que haces y la gente responde a lo que haces, entonces cómo lograrás que la gente vote por ti, te compre algo o, lo que es más importante, ser leal y querer ser parte de lo que haces. Nuevamente, el objetivo no es sólo venderle a las personas que necesitan lo que tienes; El objetivo es vender a las personas que creen lo que tú crees. El objetivo no es sólo contratar a personas que necesitan un trabajo; es contratar a gente que crea lo que tú crees. Siempre digo eso, ya sabes, si contratas a personas sólo porque pueden hacer un trabajo, trabajarán por tu dinero, pero si contratas a personas que creen lo que crees, trabajarán para ti con sangre, sudor y lágrimas.



QUIÉN ES SIMON SINEK

Descrito como "un pensador visionario con un intelecto raro", Simon enseña a los líderes y las organizaciones cómo inspirar a las personas. Un etnógrafo capacitado, es autor de dos libros: el más vendido a nivel mundial, "Empieza con el por qué: Cómo los grandes líderes motivan a actuar", y su libro más reciente, "Los líderes comen al final: por qué algunos equipos funcionan bien y otros no". Habla en todo el mundo y ha comentado para la prensa local y nacional, incluyendo La revista The New York Times, Inc. NPR, Business Week. Simon es miembro del personal de RAND Corporation, uno de los expertos más respetados del mundo.

EN EL HORIZONTE



Si bien es un cliché, también es cierto. Youngevity tiene algo para todos.

"Puedo estar en una sala con 500 personas y preguntar cuántos de ellos tienen sus productos favoritos en nuestra línea de aceites esenciales, y algunos levantarán la mano", dice Steve Wallach. "Algunos dirán que son los más apasionados de los servicios que vendemos o de los cosméticos" Y así como los distribuidores pueden escoger cuáles líneas de productos promover, también

organización y sus suborganizacio o líneas descendentes.

"Youngevity tiene el beneficio de unir a todos por medio de la comunidad de Youngevity", dice Steve.

LA COMBINACIÓN PERFECTA

La convergencia entre la economía del mercado informal y las realidades de la economía de la nación, se combina para que sea el momento ideal para emprender el mercadeo

"Es increíble que la idea de libertad de tiempo y trabajar en cualquier parte control de su horario. Y el mercadeo en redes ofrece este beneficio desde hace décadas. Y ahora las personas están entendiendo la genialidad de nuestro modelo de negocios".

Además del momento económico perfecto, también es un momento tecnológico ideal. Con las aplicaciones y las redes sociales extendiéndose al alcance de las personas, la capacidad de aumentar un negocio es tan fácil como deplazarse, hacer clic y dar

en redes nunca había sido más perfecta que con la combinación o todos estos factores" dice Michelle "No existe ninguna razón por la un que no pueda ser exitoso. Cuando las personas ponen barreras y razones de porqué no lo pueden hacer, yo les comparto nuestra historia. Nosotros no teníamos ninguno de los lujos de la tecnología moderna, y aún así extendimos nuestro negocio. Hoy en día, todos pueden tener éxito".

CONSEJOS PARA CONVERTIRSE EN UN DISTRIBUIDOR **EXITOSO**

Si bien Youngevity tiene distribuidores mayores, jóvenes, y astutos, los exitosos han dominado al menos uno de estos rasgos.

Pasión por el producto.

Pasión por las personas.

Pasión por la misión.



¡ACCIÓN!