achieve

VERANO 2020

Kanti y Lata Gala
CORONA

Amway

CELEBRAMOS A LOS LÍDERES IBO QUE PROSPERAN

Amway THRIVE
DIAMOND CLUB • MAUI 2020

Los principales líderes IBO de Amway Norteamérica se reunieron en el Club Diamante Ejecutivo y el Club Diamante en Maui, Hawái, para celebrar su destacado liderazgo empresarial. Estos IBO Diamante y superiores aprendieron sobre nuevos productos que llegan al mercado, tecnología fascinante para mejorar la experiencia del cliente y otras inversiones que se realizan para sus negocios. Además, los líderes IBO se reunieron con ejecutivos de Amway para continuar fortaleciendo la asociación y ayudar a garantizar que todos los IBO **PROSPEREN** en el futuro.

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

Los IBO fueron considerados «activos» en los meses del año 2016 en los que intentaron realizar una venta minorista, presentaron el Plan de Compensación del Empresario Independiente de Amway (Plan de Compensación del IBO), recibieron una bonificación monetaria o asistieron a una reunión de Amway o de IBO. Si alguien mantuviera ese nivel de actividad cada mes durante un año completo, su ingreso bruto anual sería de $2,484 (EUA)/$2,232 (Canadá). Por supuesto, no todos los IBO eligen estar activos todos los meses. El «ingreso bruto' representa el monto recibido por ventas minoristas, menos el costo de los bienes vendidos, más las bonificaciones mensuales y los incentivos al contado. Excluye todas las bonificaciones e incentivos al contado anuales, y todos los premios que no fueron al contado, los cuales pueden ser significativos. También es posible que haya gastos de negocios significativos, la mayoría discrecionales, que pueden resultar mayores en relación con los ingresos durante los primeros años de operación. A efectos del cálculo en Canadá, se excluyeron las personas que fueron IBO durante menos de un año completo en el 2016.

A continuación se muestran los porcentajes aproximados de los IBO en Norteamérica que lograron los niveles de éxito ilustrados en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Club Diamante Ejecutivo 0.0219 %*

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

*Porcentaje basado solamente en la cantidad de calificados de Amway Norteamérica.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Cada distintivo cuenta una historia...

... la historia de tu logro.

Construir tu negocio requiere esfuerzo, pasión y dedicación, y Amway está aquí para apoyarte en cada paso de tu camino.

Puedes saber más sobre los niveles de distinción en Amway.com/money-and-rewards.

Amway

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

EN TIEMPOS COMO ESTOS,

nuestra fortaleza nos permite seguir adelante.

Ha sido un año muy largo hasta ahora. El pasado febrero en Maui, nos reunimos con los miembros del nivel Diamante y llamamos a un número creciente de líderes inspiradores de IBO para apoyar un enfoque más fuerte en los clientes de Norteamérica. Tuvimos conversaciones estratégicas productivas y valiosas sobre cómo podríamos ayudar a los IBO a mejorar la experiencia del cliente.

Poco después, todos nos enfrentamos a la propagación sin precedentes del COVID-19. Su impacto en el negocio y en todos nosotros personalmente ha sido un desafío. Aunque esta no es la primera dificultad que enfrentamos a lo largo de los años, es inusual. Estamos agradecidos por el liderazgo que los IBO en Norteamérica y en todo el mundo han demostrado mientras atravesamos esto juntos. Su flexibilidad, resiliencia y determinación son notables. Su compasión por los demás es infinita.

Estamos orgullosos de cómo continúan aprendiendo, creciendo y trabajando juntos con Amway, sin importar las circunstancias. Es su naturaleza convertir los desafíos en oportunidades, y es exactamente por qué lo superaremos. La fe, la esperanza, el trabajo duro y la determinación nos ayudan en el mejor y el peor momento. Este siempre ha sido y será el espíritu del negocio Amway.

En nombre de las familias DeVos y Van Andel, estamos comprometidos a hacer nuestra parte como compañía para ayudarlos a tener éxito en su negocio Amway™. Gracias por su inquebrantable dedicación al negocio y a sus equipos. Mantengan su actitud positiva y aférrense a su esperanza. Estamos pensando en ustedes, orando por ustedes y confiando en que saldremos de esta tiempo difícil más fuertes porque lo haremos juntos.

Juntos somos más fuertes.
¡Gracias!

Copresidente
Steve Van Andel

Copresidente
Doug DeVos

hola.

Kanti y Lata Gala hablan de lo que significa para ellos su negocio Amway™.

48

de izquierda a derecha: Neil, Sirisha, Navya y Saahil Gala; Kanti y Lata Gala; Anjali, Nikhil, Sia y Kavan Desai
Imagen de las fotos personales de la familia.

08
las estrellas en hawái

Son líderes excepcionales con un crecimiento empresarial excepcional, y es por eso que los Diamantes Ejecutivos y superiores reciben un trato de estrella en Maui.

14
recompensas inolvidables

No hay nada como el Club Diamante. Los IBO Diamante y superiores lo tuvieron todo en Hawái, desde vistas al océano hasta celebraciones ... además de un tiempo con altos ejecutivos de Amway.

56
ir por más

¡Inspírate! Los IBO de Amway están construyendo negocios sólidos y sostenibles. Lee sus historias aquí.

149
esmeraldas en acción

Un encuentro al azar en una tienda de comestibles tarde por la noche cambió el rumbo de las vidas de Jason y Allison Montano.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

DISTINGUIENDO A LÍDERES EXCEPCIONALES EN EL

club diamante ejecutivo

Los líderes IBO que calificaron para el Club Diamante Ejecutivo ganaron dos días adicionales para disfrutar del cálido sol y la brisa marina de Maui. También tuvieron la oportunidad de pasar tiempo con los ejecutivos de Amway y hablar sobre el futuro del negocio.

Imagen capturada en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: **Club Diamante Ejecutivo 0.0219 %; Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0129 %; Diamante Fundador 0.0023 %; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0290 %.** Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

CÁLIDA BIENVENIDA PARA

diamantes ejecutivos

de izquierda a derecha: Jorge y Mónica Martínez, Wonbo Shim, Juan y Alicia Ruelas, Rubén Familia, Milind Pant, Lupe y Flor Jasso, Rajneesh Chopra

Los Diamantes Ejecutivos y superiores pasaron su primera noche en Hawái con una cena relajante en una hermosa terraza al aire libre. Música en vivo, mariscos frescos, increíbles vistas de la isla: ¡qué gran manera de comenzar el Club Diamante Ejecutivo! La puesta de sol fue un telón de fondo inspirador para que estos líderes IBO se pusieran al día con amigos y hablaran personalmente con ejecutivos de Amway.

ES SIMPLEMENTE LO MEJOR. AMWAY SIEMPRE HACE UN TRABAJO FANTÁSTICO.

Manipal Reddy

Renuka y Manipal Reddy

Anjali y Shivaram Kumar

de izquierda a derecha: Vlady Pandura, Candace Matthews, Susan Pandura

«Este es el paraíso», dijo Leity Cohen, que estaba con su esposo, Pepe. «Es una oportunidad para disfrutar de la naturaleza y pasar tiempo con los ejecutivos de la empresa y compartir ideas. Hemos trabajado duro para estar aquí y lo estamos disfrutando». Pepe agradece todo lo que Amway hace por los IBO. «No conocemos ninguna otra empresa que realice eventos como este. Amway es especial».

Para finalizar su noche, estos Diamantes Ejecutivos y superiores fueron a una boutique de lujo en Maui, donde fueron invitados a una recepción de postres.

Leity y Pepe Cohen

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

UNA NOCHE VIP

junto al océano

Los líderes IBO en el Club Diamante Ejecutivo recibieron un trato especial en su cena vip, que se celebró en una villa con brisa junto al mar. Fueron recibidos con saludos personales y aplausos de un grupo superestrella de ejecutivos de Amway que estaban allí para celebrar su liderazgo y crecimiento empresarial. Los IBO pasaron la velada con Doug DeVos y Steve Van Andel, Copresidentes de Amway; Milind Pant, Director Ejecutivo de Amway; Jim Ayres, Director Gerente de Amway Norteamérica; y otros líderes de la Corporación, todos allí para celebrar el éxito de los IBO.

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».
A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante Ejecutivo 0.0219 %; Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0129 %; Diamante Fundador 0.0023 %; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0290 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

de izquierda a derecha: Jim Ayres, Steve Van Andel, Annie Chen y Leo Liu, Doug DeVos, Milind Pant

Los líderes Diamante disfrutaron de una cena espectacular junto a las playas de arena blanca y las ondulantes olas del Pacífico. «Estamos muy orgullosos de ustedes», dijo Jim a los IBO. «Ustedes son los líderes correctos en el lugar apropiado y en el momento oportuno para llevarnos hacia el futuro. Eso nos da mucha confianza. Trabajando con ustedes sabemos que haremos grandes cosas juntos».

de izquierda a derecha: Theo y Maribel Galan, Sophia y Zbig Rek

ES EL COMPAÑERISMO DE LAS PERSONAS. AMWAY ES PARTE DE MI ALMA.

Hona Childers

Billy y Hona Childers

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

de izquierda a derecha: Raul y Nathalie Gonzalez, Sergio y Charo Rivera, Vlady y Susan Pandura, Mariza y Julian Avellaneda

Imagen capturada en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

Los IBO fueron considerados «activos» en los meses del año 2016 en los que intentaron realizar una venta minorista, presentaron el Plan de Compensación del Empresario Independiente de Amway (Plan de Compensación del IBO), recibieron una bonificación monetaria o asistieron a una reunión de Amway o de IBO. Si alguien mantuviera ese nivel de actividad cada mes durante un año completo, su ingreso bruto anual sería de $2,484 (EUA)/$2,232 (Canadá). Por supuesto, no todos los IBO eligen estar activos todos los meses. El «ingreso bruto» representa el monto recibido por ventas minoristas, menos el costo de los bienes vendidos, más las bonificaciones mensuales y los incentivos al contado. Excluye todas las bonificaciones e incentivos al contado anuales, y todos los premios que no fueron al contado, los cuales pueden ser significativos. También es posible que haya gastos de negocios significativos, la mayoría discrecionales, que pueden resultar mayores en relación con los ingresos durante los primeros años de operación. A efectos del cálculo en Canadá, se excluyeron las personas que fueron IBO durante menos de un año completo en el 2016.

A continuación se muestran los porcentajes aproximados de los IBO en Norteamérica que lograron los niveles de éxito ilustrados en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0238 %.*

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

*Porcentaje basado solamente en la cantidad de calificados de Amway Norteamérica.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

LOS LÍDERES IBO MÁS IMPORTANTES CELEBRAN EN

el club diamante 2020

Los IBO calificados de Amway Norteamérica se reunieron para el Club Diamante 2020 en Maui, un hermoso destino lleno de sol y encanto isleño. Este prestigioso evento tuvo de todo para los líderes IBO: celebraciones memorables para marcar el crecimiento y liderazgo de su negocio, reuniones informativas de negocios y actividades únicas en la vida, todo entregado con la hospitalidad hawaiana.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

UN SALUDO OCEÁNICO

en el club diamante

Los líderes IBO Diamantes y superiores fueron recibidos en el Club Diamante con una cena al aire libre en una hermosa noche en Hawái. Con palmeras meciéndose al viento, los IBO disfrutaron del atardecer y de una increíble cena. Se unieron a la celebración los Copresidentes de Amway, Steve Van Andel y Doug DeVos, y también otros ejecutivos de Amway.

Música en vivo, cocos descascarados a demanda, pintura de cara y tatuajes temporales con temas hawaianos se sumaron al entretenimiento. ›

de izquierda a derecha: Rochelle y Stacey Dutt

de izquierda a derecha: Tammy Newell, Meredith Nathan, Sejal Gala, Jill Kosek

¡SÚPER ELEGANTE Y SÚPER DIVERTIDA! NOS EMOCIONA ESTAR AQUÍ.

Jill Kosek

Jenny y Terry Brown

AMWAY ES SIEMPRE MUY GENEROSA. ESTOY MUY AGRADECIDA.

Jenny Brown

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

de izquierda a derecha: Doug DeVos, Theresa Danzik, Bill Hawkins

Los líderes IBO recibieron un obsequio de flores tropicales frescas para llevar a sus habitaciones. Además, las mujeres recogieron flores frescas para una corona de flores personalizada que usarían durante la fiesta.

Dirk y Laura Taylor vivieron su primera visita al estado del «aloha».

«Siempre retrasamos el viaje a Hawái porque queríamos que nuestra primera vez aquí fuera el Club Diamante», dijo Laura. «Así que este es un sueño hecho realidad para nosotros».

«El agua, el paisaje, las plantas, todo es absolutamente hermoso», agregó Dirk. «Así es como imaginamos que sería el Club Diamante. Estamos muy agradecidos de estar aquí». ■

de izquierda a derecha: Uma Kakani, Rekha Shenoy, Sangita Shah

de izquierda a derecha: Laurie Duncan, Joya Baker

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

HA SIDO INCREÍBLE. AMWAY NOS CUIDA MUY BIEN.

Nicole Erickson

de izquierda a derecha: Nicole Erickson, Jaimee Felber, Jung Yun Lee, Nam Deuk Kim

Frances y Tony Pappalardo con Steve Van Andel

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y superior 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

AVANZAMOS

juntos

En la reunión del negocio del Club Diamante, los IBO se enteraron de planes futuros y nuevas inversiones que Amway está realizando para apoyar el crecimiento y la rentabilidad de los negocios de los IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

«Mientras nos unamos, este negocio seguirá siendo excelente».

Steve Van Andel,
Copresidente de Amway

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

ESTAMOS AQUÍ PARA DARLES APOYO.

Milind Pant
Director Ejecutivo de Amway

En la reunión del negocio, se trató una variedad de temas, desde mejoras tecnológicas hasta planes para nuevos productos y el compromiso de las Familias Fundadoras de Amway. Los asistentes al Club Diamante escucharon las reflexiones de los ejecutivos de Amway, así como de dos IBO de larga trayectoria que también son miembros del Consejo de la IBOAI®†.

La directora de marketing de Amway Norteamérica, Kelli Templeton, le dio a los Diamantes una actualización sobre la cartera de Favoritos del cliente. Basada en la investigación de las categorías de productos de consumo más grandes y de más rápido crecimiento, la compañía Amway está invirtiendo en nuevos productos nutrición deportiva, cuidado de la piel y cosméticos, y nutrición con un formato nuevo. Kelli describió solo algunos ejemplos de los próximos lanzamientos, incluida el agua con gas de la Energía XS™, un producto de proteína en polvo de porción única y la línea de cuidado de la piel Artistry Studio™, entre otros.

«Realmente estamos intensificando nuestro juego», comentó Kelli a los líderes Diamante. «Estamos entregando los productos correctos al precio justo y con una increíble experiencia del cliente de principio a fin. Será competitivo con las mejores marcas del mercado y tendrás todo el respaldo que necesitas para poder vender».

CREEMOS QUE EL ÉXITO VIENE EN LAS POSIBILIDADES.

Jody Victor

†IBOAI® es una marca comercial registrada de la Asociación Internacional de Empresarios Independientes.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Kelli luego habló de otras próximas innovaciones para los negocios de los IBO, que incluyen:

- recomendadores digitales de productos;
- más opciones para dar muestras;
- clasificaciones y comentarios de productos;
- tecnología para mejorar la experiencia de venta;
- devoluciones para clientes sencillas y gratuitas;
- programas de lealtad y recompensas.

ESTAMOS LIBERANDO EL PODER DE LOS CLIENTES.

Kelli Templeton
Directora de Mercadotecnia
Amway Norteamérica

Durante la reunión del negocio, los líderes Diamante también escucharon hablar a altos ejecutivos de Amway, incluidos los Copresidentes Doug DeVos y Steve Van Andel y el Director Ejecutivo Milind Pant. Estos ejecutivos hicieron hincapié en su compromiso continuo de hacer cambios que ayudarán a los IBO en sus negocios para seguir creciendo y teniendo más éxito.

Milind dijo a los líderes Diamante que confía en el futuro de Amway, gracias a cómo los IBO y la Corporación Amway trabajan juntos. «Nuestra asociación se está fortaleciendo aún más», dijo Milind. «Esta asociación es una conversación honesta que estamos teniendo. Nos estamos escuchando y encontramos las mejores soluciones para su éxito. Estamos juntos en esto». ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

ESTOY AQUÍ PARA PRESERVAR ESTE NEGOCIO PARA LOS HIJOS DE MIS HIJOS.

Vinny Pappalardo

LA DEDICACIÓN DE LAS FAMILIAS FUNDADORAS AL NEGOCIO ES INCREÍBLE.

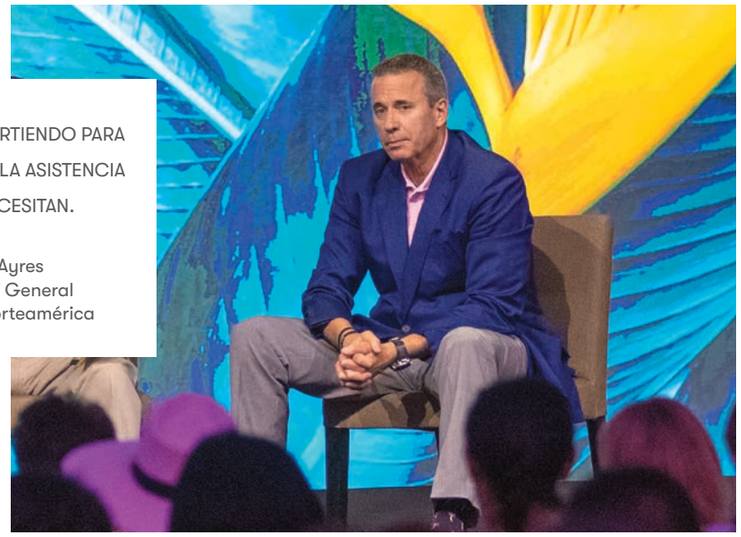
Rajneesh Chopra
Vicepresidente de Ventas
Amway Norteamérica

Milind continuó diciendo que las decisiones que se están tomando actualmente definirán el destino de Amway y de sus IBO. «Lo que hacemos ahora hará que los empresarios actuales sean IBO más exitosos y atraerá a una nueva generación de empresarios a nuestro negocio», dijo Milind. «Todo lo que hacemos es con el fin de ayudarlos a ustedes, a su equipo y a la nueva persona en su organización a tener éxito. Eso es una promesa».

Steve estuvo de acuerdo y dijo que Amway está en una excelente posición para aprovechar las tendencias actuales. «El mercado nos exige y notamos cómo la economía colaborativa (o, economía gig) está impactando a las experiencias de los consumidores en todas partes», dijo. «Estamos descubriendo eso, y ese es el tipo de planificación y dirección que realmente asegurará nuestro éxito en el futuro».

Doug instó a los líderes Diamante a avanzar sabiendo que la compañía está totalmente comprometida con ellos. «Hemos hecho mucho en este negocio a lo largo de los años», dijo Doug. «Es un logro increíble que estén aquí. Y reconocemos que todos y cada uno de ustedes tienen una historia y han superado desafíos para estar aquí. Sabemos que este negocio no existe sin todos nosotros: clientes, IBO y empleados».

«Continuaremos construyendo nuestros negocios, dando servicio a nuestros clientes, patrocinando personas y desarrollando líderes», agregó Doug. «Este es un momento desafiante, pero es un momento emocionante debido a la forma en que lo hacemos. Podemos hacerlo». ■



ESTAMOS INVIRTIENDO PARA OFRECERLES LA ASISTENCIA QUE NECESITAN.

Jim Ayres
Director General
Amway Norteamérica

ESTAMOS EN UN LUGAR FABULOSO PORQUE TODOS ESTÁN COMPROMETIDOS.

Doug DeVos
Copresidente de Amway

de izquierda a derecha: Doug DeVos, Bob Andrews, Manipal Reddy

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y superior 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

NUEVOS PRODUCTOS, HERRAMIENTAS Y ESTRATEGIAS

para respaldar tu negocio

La Experiencia de productos y programas en el Club Diamante destacó el valor del cliente. Los líderes Diamante y superiores aprendieron estrategias para ayudar a aumentar su base de clientes, que es parte vital para construir un negocio Amway saludable, sostenible y rentable. Además, los líderes IBO descubrieron formas de ayudar a sus equipos a tener las estructuras comerciales ideales para optimizar la rentabilidad, así como herramientas y recursos para ayudar a los IBO a vender con confianza y crear experiencias memorables para los clientes.

Tissa y Maithree Samaratunga

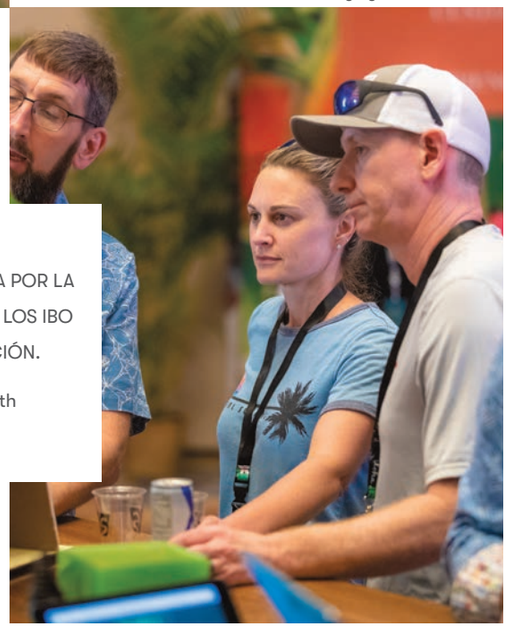
Amway se compromete a expandir sus ofertas con productos de tendencia, accesibles y a buen precio en estas áreas de rápido crecimiento:

- Nutrición Deportiva, el mercado de nutrición más rápido crecimiento.
- Belleza, con un enfoque en los consumidores millennials y de la generación Z.
- Nutrición con nueva presentación y con formatos atractivos como gomitas.

Los líderes Diamante y superiores pudieron ver y probar de primera mano algunos de los nuevos y fascinantes productos que

Sejal Gala, Pam Winters

Caryn y Brian McGrath



> ESTOY EMOCIONADA POR LA ASOCIACIÓN ENTRE LOS IBO Y LA CORPORACIÓN.
>
> Caryn McGrath

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

llegan al mercado, incluido el agua con gas de Energía XS™, los productos n* by Nutrilite™ y la edición Shanghai de Artistry Studio™. También conversaron personalmente con expertos de Amway e hicieron comentarios al equipo de Amway durante la experiencia.

Los IBO se enteraron de las inversiones que la compañía está haciendo para mejorar la experiencia de compra de los clientes, incluida una nueva y fascinante tecnología para ayudar a los IBO a registrar fácilmente a los clientes y también obtener crédito por las ventas registradas. Los líderes Diamante obtuvieron información valiosa de las presentaciones en vivo del personal de Amway sobre temas clave como los programas de venta, compensación y lealtad.

«Estamos motivadísimos», dijo Kelli Victor. «Estoy entusiasmada con todos los nuevos productos que saldrán próximamente. La línea del cuidado de la piel Artistry Studio™ va a ser fantástica, creo que llena las expectativas. Y las nuevas cápsulas disolubles de proteína serán ›

Leif y Bonnie Johnson

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

de izquierda a derecha: Claudia Nardone, Venessa Crandell

ESTOY EMOCIONADA POR EL POTENCIAL DE VENTA MINORISTA DE LOS NUEVOS PRODUCTOS.

Venessa Crandell

fantásticas. Mi esposo está en el gimnasio todo el tiempo y creo que estas cápsulas serán justo lo que necesita».

«Todo esto muestra una gran asociación», agregó Kelli. «Los cambios facilitarán la construcción de nuestro negocio, especialmente con los clientes. Esto es lo que necesitamos para hacer avanzar nuestros negocios».

Greg y Laurie Duncan quedaron impresionados por lo que vieron en la Experiencia de productos y programas, especialmente la nueva tecnología de identificación por radiofrecuencia (RFID) que estará disponible en productos seleccionados en el otoño del 2020. «Lo encontré muy ingenioso», dijo Laurie. «Creo que la línea n* by Nutrilite™ es genial. Todas las nuevas gomitas serán un éxito. Son muy relevantes actualmente. Tenemos cosas fascinantes en camino».

«Hemos estado hablando con nuestro equipo todos los días y estamos súper emocionados», agregó Greg. «Las empresas y las industrias están cambiando. Este es el mejor momento para construir el negocio. Y con Amway ofreciéndonos todas estas herramientas y productos fantásticos, la oportunidad es mejor que nunca». ■

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

QUÉ SIGUE

- Nuevos productos emocionantes en las categorías más grandes y de más rápido crecimiento
- Tecnología para transformar la experiencia del cliente
- Actualizaciones a sitios web minoristas personales
- Programas de lealtad para clientes
- Nuevas soluciones de envío y entrega

de izquierda a derecha: Kelli Victor, Steve y Marcia Victor

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Tommy y Hai Yan Lin

TIENDA en el club diamante

Los líderes Diamante y superiores se tomaron un descanso de sus reuniones y actividades para comprar productos especiales de la marca Amway™ durante el Club Diamante.

Los líderes IBO eligieron artículos de una impresionante colección de chaquetas, camisas, sombreros, calcetines y otros artículos de marca para darse un gusto.

Jenny y Terry Brown

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Bob y Terry Andrews con Rajneesh Chopra

EN HONOR A DÉCADAS DE compromiso de los IBO

Los líderes IBO que calificaron para el Club Diamante durante décadas fueron honrados en Maui por sus logros comerciales. Un grupo de élite de líderes IBO recibió el Premio Vested Diamond. Además, Brad y Julie Duncan fueron reconocidos por ser los nuevos Diamantes legados.

CREEMOS EN ESTE NEGOCIO CON TODO NUESTRO CORAZÓN.

Brad Duncan

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y superior 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

ADMIRANDO

las maravillas naturales de hawái

¡EXCELENTE! TOTALMENTE FUERA DE LO COMÚN.

Juanita Maldonado

Antonio y Juanita Maldonado

Ken y Jennifer Woods

Jere y Rochelle Dutt

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Los líderes IBO exploraron y disfrutaron de la belleza prístina de Hawái durante su estadía en Maui. Ya sea en una caminata hasta una cascada, buceando en el océano con tortugas marinas u observando ballenas desde un catamarán, los IBO Diamante y superiores participaron en actividades que nunca olvidarán durante el Club Diamante Ejecutivo y Club Diamante.

Ken y Jennifer Woods disfrutaron de impresionantes vistas de acantilados imponentes, playas y valles pintorescos durante un viaje en helicóptero, exclusivamente para los IBO que califican para el Club Diamante Ejecutivo. «Vimos arcoíris, cascadas, ballenas, y luego aterrizamos en una ladera y tuvimos esta vista rural verde», dijo Jennifer. «Fue algo realmente especial». Ken agregó: «Ver una cascada de 2,000 pies desde un helicóptero y ver la vista del valle, fue increíble. Fue como un sueño hecho realidad». ›

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante Ejecutivo 0.0219 %; Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135%; Diamante Fundador 0.0032%; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

DIVERSIÓN
en las canchas

Los líderes Diamante y superiores y sus familias se divirtieron cuando pasaron la tarde jugando tenis en el Wailea Tennis Club. En este evento privado del Club Diamante, los IBO y sus familias disfrutaron de la instrucción de profesionales en tenis de primer nivel que se enfocaron en diferentes habilidades del deporte, desde saques y golpes hasta giros y voleas. Las competiciones amistosas crearon recuerdos inolvidables en las hermosas instalaciones.

Danny Snipes

Noella Olynyk

Ganesh Shenoy dijo que la clínica de tenis siempre es uno de los favoritos para su familia. «A los niños les encanta», dijo Ganesh. «El tenis es una de las principales atracciones para ellos cuando vienen al Club Diamante. Siempre lo esperamos con ansias. Es bello aquí. Realmente nos divertimos». ■

Kristin Dussault

Ganesh Shenoy

Dean Whalen

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y superior 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

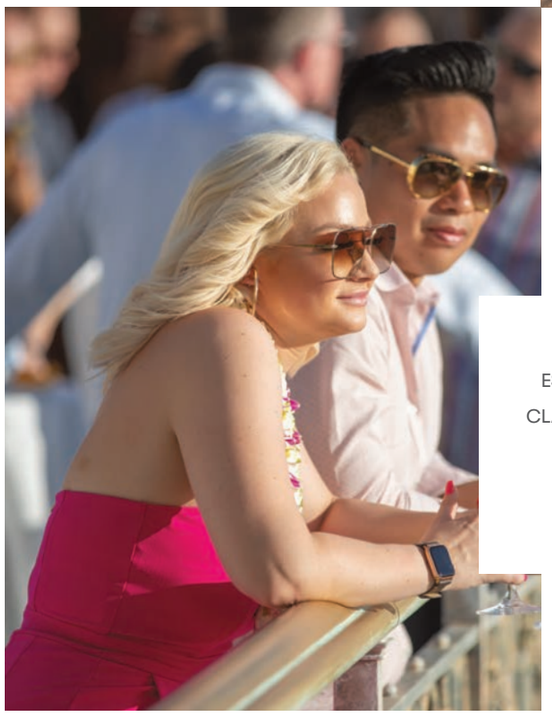
Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

CELEBRAR LA

asociación de nagc

Los líderes IBO que son miembros del Consejo de Crecimiento de Amway Norteamérica se reunieron para una recepción durante el Club Diamante en Hawái. Fue una oportunidad para que los miembros del NAGC que calificaron se conectaran entre sí y con los ejecutivos de Amway. NAGC rinde homenaje a los logros de los principales líderes IBO de Amway Norteamérica, al tiempo que ofrece una oportunidad para que estos líderes colaboren y hagan comentarios a ejecutivos de Amway. Mediante esta asociación estratégica, los IBO y los líderes de Amway trabajan juntos para dar forma a las estrategias y la dirección futura del negocio.

Tracey y Kimberly Eaton



ESTO ES DE PRIMERA CLASE. ES UN ENTORNO INCREÍBLE.

Matt Nguyen

Briley y Matt Nguyen

de izquierda a derecha: Jung Yun Lee, Shang Zhi Wang y Qing Xin Li

Tony Pappalardo, Tammy Newell

Howie Danzik, Glen Baker

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: NAGC 0.0113 %; Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

APLAUDIR NUEVOS
logros

Los líderes Diamante y superiores que alcanzaron nuevos niveles con su negocio Amway™ fueron celebrados en el Club Diamante con un almuerzo privado con ejecutivos de Amway. Estos IBO recibieron la distinción que marca su nuevo logro durante el evento.

Se otorgó un reconocimiento especial a Kanti y Lata Gala por alcanzar recientemente el nivel Corona con su negocio Amway™. Fue la distinción más alta celebrada en el Club Diamante 2020.

Candace Matthews, Directora de Reputación de Amway, felicitó a los líderes IBO por sus contribuciones al liderazgo y al éxito comercial.

«Ha sido maravilloso ver crecer sus negocios», dijo Candace. «Nos dejan un gran legado. En muchos casos, establecen lo que pueden haber considerado un sueño y, luego, lo logran. Tienen diferentes orígenes y diversas historias, pero hay una cosa que es común en todos ustedes, y es su capacidad única de liderar e inspirar a otros».

Raj y Sangita Shah celebraron el nivel Triple Diamante con su negocio Amway™. Sangita describió la celebración de la nueva distinción como un «obsequio muy, muy especial.

Randy Jassman

Mónica y Jorge Martínez

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

LOS ESTAMOS CELEBRANDO.
GRACIAS POR TODO
LO QUE HACEN.

Candace Matthews
Directora de
Reputación de Amway

Realmente apreciamos que la compañía se haya tomado el tiempo para celebrar nuestros logros y nuestro éxito», dijo. «Ha sido genial estar aquí con los líderes y hablar sobre a dónde va la empresa». Raj agregó: «Estamos entusiasmados con el futuro».

Candace Matthews

Claudia y Ricardo Zermeño

de izquierda a derecha: Sugeet Ajmani, Saji Kumar

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y superior 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Más n, Más **tú**

Presentamos n* by Nutrilite™.

Una nueva línea de bienestar diseñada para ayudarte a encontrar tus momentos de grandeza. Libera tus superpoderes con estas gomitas sin gluten. Con n* by Nutrilite™, lo asombroso siempre es posible. ¡Tú puedes!

La música te define.

¡Música! Eleva tu estado de ánimo, te calma e incluso ayuda a aumentar tu concentración. Por eso es que n* by Nutrilite™ y la música son la pareja perfecta. Escanea el código de Spotify en la parte trasera de nuestros productos y disfruta de la música.

tú puedes.
n* BY NUTRILITE™

Días Radiantes – del sol

Encuentra tu rayo de sol. Enfrenta todos tus días, incluso los más caóticos, de manera alegre con la ayuda de estas gomitas potenciadas con azafrán y vitamina D.

Protégete – para inmunidad

Ama tu cuerpo, cuida tu cuerpo. Tu sistema inmunológico te agradecerá por el apoyo que dan estas gomitas potenciadas con baya del saúco y vitamina C.

Domina tu Día – para enfoque

Ponte en marcha ... y no te desvíes. Libera el poder de ginseng para mantener el enfoque, y podrás encontrar tu potencial total.

Dulces Sueños – para dormir

Duerme profundo. Cuando la vida viene con todo, tómate un descanso con estas gomitas repletas de melatonina y pasionaria.

Menos Tensión, Más Acción – para relajación

¿Estrés? ¡Hoy no! Mantén la calma mientras sientes vibras positivas con estos bálsamos de limón y L-teanina.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

una velada para recordar

La cena de celebración en el Club Diamante fue una «noche en París», y el evento fue realmente *magnifique* para los líderes IBO. En una hermosa recepción al aire libre, los Diamante pasearon por una «avenida» parisina mientras disfrutaban de música, aperitivos y macarrones antes de su elegante cena de lubina y filete miñón. Estos líderes IBO se vistieron para la ocasión y mostraron su estilo francés con boinas y otros homenajes a los diseñadores de moda y personajes históricos más famosos de Francia.

Después de la cena, los líderes Diamante se entretuvieron con un concierto privado de Andy Grammer, un cantante con múltiples éxitos musicales. Morgan Kopecky, que asistía a su primer Club Diamante con su esposo, Paul, dijo que la celebración fue una noche inolvidable. «El concierto fue absolutamente increíble», comentó ella. «Me divertí muchísimo. Fue muy exclusivo y se sintió muy especial. Fue completamente mágico».

de izquierda a derecha: Pavel Gómez, Alfredo y Sylvia Medina

Hai Yan y Tommy Lin

NUESTRO PRIMER CLUB DIAMANTE ... ESTAMOS EN EL PARAÍSO.

Angie Franklin

de izquierda a derecha: Angie Franklin, Frances Pappalardo, Morgan Kopecky

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

de izquierda a derecha: Pepe y Leity Cohen, Andrea Alexandre y Danny Lopez

Yukyong y Luke Paik

¡ESPECTACULAR! AMWAY NOS TRAJO PARÍS A HAWÁI.

Mariza Avellaneda

Mariza y Julián Avellaneda

de izquierda a derecha: Sangita y Raj Shah, Rekha Shenoy

Andy Grammer

Los líderes IBO disfrutan de un concierto privado.

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y superior 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

UNA FIESTA FAMILIAR EN CASA fue un éxito con los IBO

Los líderes IBO aplauden al orador invitado Urban Meyer.

Los líderes IBO pasaron su última noche de Club Diamante en una celebración en casa, que se realizó en la costa de Maui. Esta fiesta familiar ofreció una cena, juegos de césped, pintura de caras y una oportunidad para lanzar pelotas a un blanco. En esta reunión, los IBO Diamante y superiores también pudieron conocer y conversar personalmente con ejecutivos de Amway.

Ricardo Zermeño

El orador invitado fue Urban Meyer, uno de los entrenadores de fútbol universitario más exitosos en la historia de este juego. Los equipos de Meyer ganaron más del 85 % de sus juegos y varios campeonatos nacionales. Durante su discurso, el entrenador Meyer compartió sus reflexiones sobre el liderazgo y contó historias personales de sus años entrenando a equipos ganadores.

Meyer dijo a los IBO que es importante crear una cultura ganadora, e instó a los Diamante a definir claramente la cultura en su equipo. «Si no podemos decir cuál es nuestra cultura, es porque no tenemos ninguna», afirmó. Desarrollar esa cultura fuerte es lo que ayuda a los equipos a tener éxito cuando los tiempos son difíciles y hay presión. «¿Cuándo una cultura queda expuesta?», preguntó Meyer. «Es cuando su mejor jugador se rompe una rodilla».

de izquierda a derecha: Jonathan y Jennifer Rosario, Urban Meyer

El entrenador Meyer continuó explicando que la verdadera inspiración para ganar, ya sea en deportes o negocios, ocurre cuando los compañeros de equipo se hacen cargo de su éxito y aman lo que hacen. «Puedo prometerles que, si tienen un excelente equipo, el cual me imagino que tienen porque están aquí, hay mucha responsabilidad y mucho amor».

Jonathan Rosario, que asistió al Club Diamante por primera vez, es fanático del fútbol. Le encantó escuchar el discurso de Meyer, además de tener la oportunidad de hablar con él. «Conocer a alguien que ha alcanzado ese nivel de éxito y hablar con él cara a cara es irreal», dijo Jonathan. «¿Dónde más podemos tener eso? Amway trae a lo mejor de lo mejor para ayudarnos a llegar al siguiente nivel. Eso es genial».

Stacey y Jason Dutt

ES FENOMENAL. AQUÍ ES DONDE CREAMOS RECUERDOS.

Smita Jyotiprakash

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante 0.0135 %; Diamante Fundador 0.0032 %; Diamante Ejecutivo y superior 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

«Lo más importante para mí es que ayudamos a muchas personas».

Lata Gala

kanti y lata gala

CORONA

Kanti Gala llegó a Estados Unidos como un estudiante de 23 años con solo 8 dólares en su bolsillo. Vino para obtener un grado de maestría y, luego de eso, un Ph.D. «Mi meta número uno era aprovechar cada oportunidad que este país ofrece», dice.

Lata llegó a Estados Unidos por ese mismo tiempo, y se conocieron cuando Kanti era estudiante. Después de casarse, trabajaron en atención médica: Kanti como científico farmacéutico y Lata como directora del departamento de medicina nuclear de un hospital.

Tenían buenos trabajos, pero nunca dejaron de esforzarse por obtener más flexibilidad financiera. Sin embargo, «sabía que un trabajo tradicional no era la única forma de hacerlo», dice Kanti. Por lo tanto, además de trabajar de tiempo completo para sus empleadores, los Gala también tuvieron una tienda por más de 20 años. Lata estaba contenta con la vida que tenían, pero Kanti tenía el deseo de lograr más.

«Pensé que viviría una vida promedio y me jubilaría a los 65, así que no estaba buscando nada nuevo», comenta Lata. «Estábamos bastante establecidos en la vida. Buen trabajo, dos hijos. Pero Kanti es visionario y siempre andaba en la búsqueda, y así es cómo la oportunidad de Amway llegó a nuestras vidas».

Kanti vio que construir un negocio Amway podría darles más control y opciones adicionales para ellos y su familia. Además, «no teníamos que dejar nuestras profesiones inmediatamente», agregó. «Podíamos decidir cuánto tiempo dedicar. El emprendimiento en ese nivel realmente me entusiasmó».

Lata no estaba tan segura como su esposo sobre la oportunidad de Amway, pero comenzó a cambiar de opinión cuando conoció a otra mujer en el negocio. Sus horarios eran más flexibles que los de ella, y eso les permitía pasar más tiempo con sus hijos. Lata también quería eso. ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

«Teníamos un hijo de 3 años y otro de 6», recuerda ella. «Me dije: si ayudo a Kanti, podría tener esa libertad de elegir. Además, Amway no se trata solamente de generar dinero. También se trata de personas que ayudan a personas y ese fue otro aspecto que me atrajo».

> CREE CON TODO TU CORAZÓN QUE PUEDES HACER CUALQUIER COSA.
>
> Kanti Gala

Lata cree que el éxito no solo sucede, también es un evento planificado. Por lo que comenzaron a construir el negocio. Requirió pensar a futuro, quitar distracciones y posponer ciertas cosas, de manera que pudieran alcanzar sus metas. «Tuvimos que organizar nuestra vida en torno a la creación de este negocio», dice Lata.

También se respaldó en sus propias normas: «La actitud es importante, también lo es la creencia y, además de otros aspectos», dice Lata. «Para mí, el compromiso es fundamental por nuestros trabajos de tiempo completo, cuidar de los niños y otras cosas. Pero lo resuelves. Aprendes».

Kanti tenía cinco metas. La primera era fortalecer sus finanzas. «Esa es una oportunidad que todos tenemos», afirma. La segunda era llevar vidas más saludables, a lo cual creen que contribuyen varios productos Amway™. La tercera era desarrollar relaciones con personas que respetaran, y la cuarta fue enfocarse por completo en su negocio Amway™. La meta final era tener claridad sobre por qué estaban construyendo el negocio y cuál era su norte. Lograr todas estas metas implicó combinar sus fortalezas y talentos individuales para formar un equipo fuerte.

«La pasión de Kanti es increíble y su perseverancia es grandiosa», cuenta Lata. «Puede trabajar más que cualquiera. Es una persona my

> NO HAY NADA QUE HAYAMOS HECHO QUE TÚ NO PUEDAS HACER.
>
> Lata Gala

cálida». Kanti admira la disciplina de su esposa. «Irá más allá de lo normal para hacer las cosas bien, en el momento oportuno y en el lugar adecuado», comenta. «Eso me da la libertad de concentrarme en lo que hago mejor, y crea una buena sinergia entre nosotros».

Con su trabajo en equipo, siguen desarrollando su negocio y equipo y continúan expandiéndose. Cuando hablan con IBO nuevos o prospectos, ponen énfasis en que es fundamental conocer bien los productos, incluso cómo usarlos correctamente, cuáles son sus beneficios y cómo compararlos con otros. Lata >

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

de izquierda a derecha: Anjali, Sia, Nikhil y Kavan Desai; Lata y Kanti Gala; Saahil, Neil, Sirisha y Sia Gala

siempre se sintió segura con los productos Amway™. «No puedes sacrificar la calidad y siempre he tenido eso en mente», comenta ella.

Para ayudar a los IBO de su grupo a desarrollar el conocimiento de los productos y entender el negocio, realizan reuniones de equipo periódicamente. Hablamos sobre las novedades, hacemos demostraciones y compartimos formas de desarrollar el negocio de manera sostenible. «Enfatizamos en que, si no has usado el producto, es muy difícil hablar de él y venderlo», afirma Kanti. «Los productos son muy buenos, pero debes aprender a comercializarlos, de modo que puedas crear volumen».

Han estado por más de 30 años en el negocio y aún les encanta ayudar a las personas. Toman sus responsabilidades como líderes de la manera más seria posible.

«Amway es un negocio de personas», dice Kanti. «Debes dar el ejemplo adecuado para que las personas confíen en ti, y no puedes pedir a las personas que hagan algo que tú mismo no estás dispuesto a hacer».

Comprenden que desarrollar habilidades de liderazgo puede ser difícil para algunos, pero «no conoces tu potencial hasta que lo despliegas y te das cuenta de lo que eres capaz. Algunas cosas pueden ser incómodas al inicio, pero solo debes aprender y hacerlas».

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Cuando Kanti recuerda sus días como científico, se alegra de que él y Lata hubieran dedicado tiempo y esfuerzo a desarrollar su negocio. «Trabajando en un laboratorio, saldría del lugar cada día y no me sería dueño de nada. No ofrecerles nada a mis hijos», afirma. Ese no es el caso ahora. Kanti y Lata están contentos de que sus dos hijos y sus parejas están construyendo sus propios negocios Amway™.

El hijo de Kanti y Lata, Neil, tiene un profundo respeto por aquello en lo que sus padres han trabajado tan arduamente para la familia. Cuando eran niños, Neil y su hermana, Anjali, ayudaron a ordenar productos y hacer otras tareas para el negocio. Neil comenzó su propio negocio Amway™

en su cumpleaños número 16. «He participado en él desde entonces, desarrollé mi propio negocio y ayudé a mi mamá y papá a extender el suyo», cuenta. «Ha sido increíble ver la vida que mis padres han construido y las personas con las cuales la han construido».

A Neil le encantan las mismas cosas del negocio de Amway que sus padres. «Podemos ser flexibles con nuestro tiempo», comenta Neil. «En particular, es agradable estar presente cuando tus hijos llegan a casa de la escuela y realmente estar ahí para ellos. ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

«Nunca quisimos hacer nada más. Siempre quisimos construir nuestros propios negocios y seguir las huellas de nuestros padres».

Además, Neil quiere que la oportunidad de Amway esté en su entorno en las décadas futuras y siente que el futuro es prometedor. «Conozco a muchas personas que hablan de A70, pero en nuestra familia hablamos de A100», comenta Neil. «Queremos asegurarnos de que este negocio sea incluso mejor de lo que es hoy para nuestros hijos, y no tengo duda de que será así».

> SI QUIERES UN NEGOCIO PRÓSPERO, MANTÉN EL ENFOQUE Y TRABAJA ARDUAMENTE.
>
> Kanti Gala

Kanti y Lata están felices porque toda su familia muestra tanta pasión como ellos por Amway. «Tenemos cuatro nietos y realmente queremos ayudarlos a continuar este legado», dice Kanti sobre el negocio Amway. «Pueden ser parte de este negocio que hemos creado, y podemos motivarlos e inspirarlos para continuar». ■

de izquierda a derecha: Anjali y Shivaram Kumar, Lata y Kanti Gala, Raj y Sangita Shah

de izquierda a derecha: Kanti, Lata y Neil Gala

MÁS DE KANTI Y LATA

cuenta tu historia
Es muy difícil hablar sobre los productos y venderlos si no los has usado.
Así que debes usar los productos tú mismo y convertirte en el testimonio. – Kanti

haz una demostración
Ver para creer. Haz todas las demostraciones y comparaciones tú mismo.
Esto mantendrá a tus clientes comprometidos. – Lata

escucha a tus clientes
Escucha sus inquietudes. ¿Se trata del precio? ¿Se trata de calidad?
Entiende eso y trátalo. – Kanti

Imágenes del Club Diamante 2020 en Maui, Hawái; de Achievers 2019 en Dallas, Texas; y fotos personales de la familia.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0290%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

«No emprendimos este negocio por solo unos años. Lo emprendimos por toda la vida».

Joya Baker

glen y joya baker

TRIPLE DIAMANTE

Glen y Joya Baker recuerdan cómo era la vida cotidiana para ellos y sus dos hijos pequeños antes de decidirse a construir un negocio Amway.

«Vivíamos más o menos una vida normal», dice Glen, «yendo y viniendo del trabajo y criando a nuestros hijos». Él era vendedor de seguros y Joya era higienista dental. Les encantaba vivir en la costa oeste, pero tenían dificultades financieras. «Es una gran vida de ensueño en California, con el océano y los estilos de vida que vimos disfrutar a otras personas, pero no podíamos vivirlo nosotros mismos», recuerda Joya. «Estábamos viviendo más allá de nuestras posibilidades. Tuvimos deudas y más deudas».

«Nos sentíamos muy frustrados», comenta Glen. «Frustrados por nuestra condición financiera y también desde un punto de vista del tiempo». Querían más control de ambos aspectos.

Se les había presentado la oportunidad de Amway varias veces, «pero no era nada que pensáramos que estábamos buscando», dice Joya. «Luego, fue la oportunidad apropiada en el momento oportuno. Queríamos algo diferente en nuestra vida».

Aprendieron más y se dieron cuenta de lo que el negocio podía hacer por su familia. «Después de eso, no había alternativa», dice Glen. «Esto se convirtió en nuestra respuesta y lo tomamos muy en serio desde el primer día».

Desde el comienzo, los Baker quedaron impresionados con los IBO de línea ascendente que conocieron en su equipo. «Estas son personas que han estado en este negocio durante casi 50 años», cuenta Glen. «Son personas que aman lo que hacen: ayudar a las personas a hacer negocios por sí mismas y darles esperanza».

A medida que el negocio de los Baker creció con el tiempo, su visión se hizo clara y eso los motivó. Entendieron que construir un negocio saludable y sostenible requiere mucho trabajo. Muchísimo. «Siempre habrá desafíos que tendrás que enfrentar», comenta Glen. «Pero tu actitud determinará tu altitud, por lo que debes mantener una actitud positiva. Eso te sostiene por un largo tiempo». ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Esto incluye saber que está bien cometer errores. «La mayoría de la gente ve el fracaso como el final del juego», dice Glen. «Pero cualquier persona exitosa en la historia, y ciertamente cualquiera que tenga éxito en este negocio ha aprendido que el fracaso es un trampolín hacia el éxito. Aprende de tus errores y mejorarás».

Los Baker creen que un aspecto que los ha ayudado a alcanzar sus metas es la capacidad de mantenerse enfocado.

VIMOS QUE ESTE NEGOCIO PODÍA CAMBIAR NUESTRO RUMBO.

Glen Baker

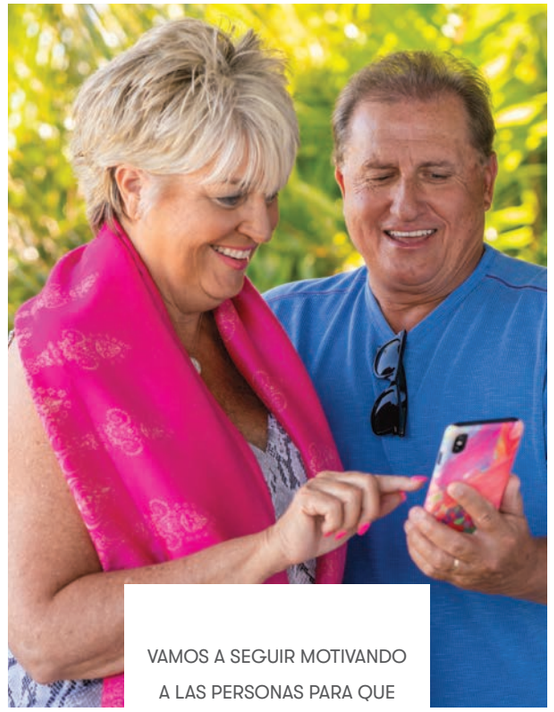
Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Eliminaron las distracciones en sus vidas y recomiendan que otros IBO hagan lo mismo. «Si tu mentalidad es correcta y estableces tu actitud, entonces vas a encontrar soluciones», dice Joya. «Tendrás que resolver problemas para superar cualquier cosa. Es mucho más fácil dar todo de sí y hacerte cargo de tus decisiones».

Glen y Joya guían a un equipo de IBO de todas las edades y diversos orígenes. Disfrutan de la diversidad, incluido el trabajo con los jóvenes de su grupo. «Están ansiosos por marcar una diferencia en el mundo», dice Joya. «Quieren tener un impacto y pueden encontrar eso con el negocio Amway. Tratamos de desarrollar un equipo de personas fuertes y comprometidas que puedan prosperar y tener una vida abundante».

Cuando Glen y Joya trabajan con nuevos IBO en su equipo, los alientan a obtener experiencia de primera mano con los productos. «Promocionarás los productos que te entusiasme usar», dice Joya. «Conoce el valor de nuestros productos y cuáles son sus principales puntos de venta para que puedas hablar sobre ellos».

Joya aprendió muy pronto acerca de la importancia de estudiar los productos. «Hasta el día de hoy, me siento en la cama con los catálogos y escribo notas sobre todo para entender lo que son», relata. «¿Qué hace que un producto sea excelente? ¿Cuáles son los beneficios? Si alguien dice que está cansado o que su piel está seca, sé qué productos tenemos». ›



VAMOS A SEGUIR MOTIVANDO A LAS PERSONAS PARA QUE TAMBIÉN PUEDAN LOGRARLO.

Joya Baker

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Mirando su trayectoria de 30 años, los Baker dicen que una de las mejores cosas del negocio ha sido la capacidad de controlar su tiempo. Cuando sus hijos eran pequeños, a Glen y Joya les encanta que hayan tenido un horario flexible, lo que les permitía pasar tiempo con sus hijos durante el día y asistir a actividades y juegos escolares. «Fue un sueño hecho realidad para nosotros poder tener eso», dice Glen, y agrega que quieren ayudar a otras familias a tener la misma experiencia.

Ahora Glen y Joya están entusiasmados de ver a su hijo y nuera, Trevor y Lexi Baker, Doble Diamante Fundador, y su hija y yerno, Summer y Matt Brant, Rubí Fundador, desarrollar y hacer crecer sus propios negocios con Amway.

«Estamos agradecidos cada día», comenta Joya. «Estamos agradecidos por lo que hemos podido proporcionar a nuestros hijos y por lo que están transmitiendo a sus hijos. Estamos emocionados por los próximos 30 años». ■

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

MÁS DE GLEN Y JOYA

tus primeros clientes
Dile a tu madre, tu tía, tu abuela: «Nos encantaría ganarnos tu negocio». ¿Qué producto estás dispuesto a probar? – Joya

tu ética de trabajo
No diría que fuimos geniales en nada, pero estábamos dispuestos a trabajar. Para mí, un hábito de trabajo constante y persistente supera todo. – Glen

la nueva línea de productos de Amway
A la próxima generación le apasionan los productos de limpieza. El hecho de que estamos cambiando para darnos cuenta de la importancia de esto va a ser realmente bueno. – Joya

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0290%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

raj y sangita shah

TRIPLE DIAMANTE

Raj Shah recuerda muy claramente el 23 de diciembre de 1994: fue el día en que dejó su trabajo como ingeniero de software para que él y su esposa, Sangita, pudieran continuar desarrollando su negocio Amway™. Es un logro para el que habían estado trabajando y estaban eufóricos.

El asentamiento de las bases comenzó años antes para la pareja, quienes tenían trabajos corporativos exigentes. Los padres de Sangita les hablaron sobre la oportunidad, y en ese momento, Raj no estaba contento con su vida laboral. «Estábamos en la búsqueda», comentó él. «Necesitaba algo más porque realmente quería hacer algo grande en mi vida».

Comenzar una familia también encabezó la lista de prioridades de la pareja, y el trabajo de contabilidad de Sangita carecía de la flexibilidad que querían. Decidieron aprender más sobre la oportunidad de Amway y asistieron a un evento de negocio. Allí, Sangita vio a los IBO hablar sobre cómo construyeron sus negocios Amway™ y algo de pronto tuvo sentido para ella. «La gente en el escenario era tan positiva, tan optimista, tan entusiasta con la vida», dice ella. «Vi una salida de la vida corporativa, una en la que puedo controlar el tiempo y el dinero».

Se involucraron directamente y el dúo se educó sobre los productos y el negocio. El siguiente paso fue natural, y su primer cliente estaba justo al lado de su casa. «Solíamos vivir en un apartamento de una habitación, y ella era nuestra vecina», dice Raj. «Comenzamos a venderle el detergente SA8™». >

ESTE NEGOCIO SIEMPRE SE HA CONSTRUIDO SOBRE VALORES Y PRINCIPIOS.

Sangita Shah

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

«Sentimos que es nuestra responsabilidad salir y ayudar a más personas».

Raj Shah

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

A medida que su espíritu emprendedor se afianzó, Raj y Sangita se inclinaron hacia su fuerte impulso para tener éxito. «Estás dispuesto a trabajar, eres proactivo y sabes lo que estás buscando», dice Sangita. Si bien puede que no siempre sea cómodo o conveniente, «debes hacer todo lo posible para llegar a las personas», dice ella.

«O vas a pagar el precio por el éxito o vas a pagar el precio por el fracaso», dice Raj. «Es mejor pagar el precio del éxito».

Cuando Raj y Sangita guían a los nuevos IBO, ponen énfasis en que construir un negocio sostenible de Amway requiere tanto esfuerzo como tiempo. Sangita cree que muchas personas están acostumbradas a vivir en lo que ella llama una «sociedad de microondas», lo que significa que desean resultados instantáneos. Y, aunque ella aconseja ser «impaciente» contigo mismo, «debes ser paciente con los demás», dice ella. «Los que tienen éxito aprenden a escuchar. Cuando te conectas con personas, puedes generar confianza, y cuando creas confianza, construyes relaciones. Y las relaciones son muy importantes para tener un crecimiento sólido en tu negocio».

A través de los años, los Shah mejoraron sus habilidades y también desarrollaron otras nuevas. «Antes, solo podía sentirme cómodo con personas que eran ingenieros de software», dice Raj. «Realmente me ha ayudado a comprender todas las diferentes culturas, personalidades y profesiones. Y también me ayudó a guiar a otras personas aprendiendo a ver lo bueno en ellas y no dónde están, sino dónde podrían estar».

Estas habilidades también han sido útiles a medida que trabajan con su equipo, que es algo que siempre disfrutan. «Es tan gratificante que, al final del día, no se trata de cuánto dinero hay en tu cuenta bancaria, sino de que se siente genial haber ayudado a alguien», dice Raj.

Son optimistas sobre el crecimiento continuo en su negocio por varias razones, incluidas las mejoras en la tecnología que hacen que sea más fácil hacer negocios. Además, a Sangita le encantan los productos de Amway más nuevos. «Tenemos increíbles productos n* by Nutrilite™ que nos fascinan. Podemos satisfacer las necesidades de clientes jóvenes. Buscan algo divertido, conveniencia y el precio correcto, y lo tenemos con los productos n* by Nutrilite™. Y estos productos son limpios. Quiero productos seguros y limpios».

> SE TRATA DE APRENDER A RELACIONARSE CON LAS PERSONAS Y AGREGAR VALOR A SUS VIDAS.
>
> Raj Shah

Sangita y Raj, ambos nacidos en India, se sienten especialmente orgullosos de que, a través de su negocio Amway™, hayan podido apoyar una escuela para niños desfavorecidos en su país de origen. Con la ayuda de la pareja, cientos de niños pueden recibir educación, ropa y comida y satisfacer otras necesidades. «Es una bendición que podamos retribuir», dice Sangita. «Y cuando ves sonreír a esos niños, es muy gratificante». ›

de izquierda a derecha: Reena, Ronak y Reeya Shah

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Agradecida por lo que el negocio les ha traído, la perspectiva de los Shah es de aprecio. «Vemos esta oportunidad como un método para lograr todas nuestras metas», dice Raj. «Una vez que nos dimos cuenta de eso, nos mantuvimos en el negocio».

Han estado construyendo su negocio a tiempo completo durante más de 25 años. Les encantaba tener el control de su tiempo mientras criaban a sus tres hijos, Ronak, Reena y Reeya. Sus hijos se graduaron de la universidad y también son IBO y construyen sus propios negocios para continuar con el legado familiar.

«Creo que la oportunidad de Amway es un privilegio, y es una gran bendición en nuestras vidas que podamos dar esperanza a las personas», agrega Sangita. «Incluso como Triple Diamantes, siento que recién estamos comenzando. Tenemos mucho más que hacer por otras personas y solo queremos retribuir. Estamos muy entusiasmados con este negocio, más que nunca». ■

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

MÁS DE RAJ Y SANGITA

crea un puente
La confianza es importante, así que debes ser transparente. Después de probar los productos, haz el seguimiento. Es fundamental retener a los clientes. – Sangita

muestra los productos
Primero, comparto mi experiencia con el producto y cómo me ha ayudado a mí y a mis clientes. Luego, comparto una muestra, agrego una demostración y explico las características y los beneficios. – Raj

mantén tus ojos abiertos
Lleva las muestras en tu bolsillo o en tu bolso. Nunca se sabe con quién te vas a encontrar. Conversa un poco, descubre su necesidad y dale algunas muestras. – Sangita

Imágenes del Club Diamante 2020 en Maui, Hawái; y fotos personales de la familia.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0290%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

alberto mayagoitia y lilia sixtos

TRIPLE DIAMANTE

La mayoría de las personas se sienten afortunadas de vivir una de sus pasiones. Alberto Mayagoitia y Lilia Sixtos están viviendo dos. No solo alcanzaron el nivel Triple Diamante de Amway, sino que son artistas con experiencia, activos en todo, desde educación teatral hasta actuación en escenarios y pantallas. «Lilia y yo construimos este negocio para poder hacer más de las cosas que nos gustan», dice Alberto.

Para esta pareja, la fantasía se hizo realidad cuando se conocieron interpretando a marido y mujer en una gira de dos meses. Ambos nacieron y se criaron en la Ciudad de México y sintieron una atracción temprana por las artes escénicas. Creían que, si trabajaban bastante duro en él, podían hacerlo bien, y lo hicieron. Luego, la oportunidad de Amway entró en sus vidas.

«Nunca imaginé que me estaba metiendo en un negocio que sería para toda la vida», dice Alberto. «Pero, después de unos meses, comencé a sentir el ambiente de negocios un poco más profundo, el compañerismo, la fraternidad, y me encanta. Para mí, ese ambiente es uno de los elementos más importantes».

Inicialmente, Lilia solo quería generar ingresos adicionales a través de un negocio Amway. «La palabra «libertad» realmente resonó en mí porque estaba muy feliz haciendo teatro, pero, al mismo tiempo, estaba muy limitada financieramente», dice ella. Construir el negocio mientras continuaba el trabajo en el teatro fue un beneficio mutuo para Lilia. «Y tenía en mente a personas, como familiares y amigos, que sabía que tenían talento y ética laboral». También quería compartir la oportunidad con ellos.

Comenzaron a construir su negocio Amway™ y aprendieron a hacer ajustes en el camino. Ese camino no siempre fue fácil. «Hemos pasado por desafíos como todos los demás, pero, al mismo tiempo, hemos hecho las cosas esenciales», dice Lilia. «Siempre hemos tenido la disciplina para mantener nuestro enfoque en el negocio».

Desarrollar buenas relaciones y pasar tiempo de calidad con los miembros del equipo y los clientes siguen siendo prioridades hoy. A Lilia le gusta mantener a los clientes interesadoscreando diferentes presentaciones cuando se presentan nuevos productos, especialmente para el maquillaje Artistry™. «Los invito a venir y probar una nueva experiencia», dice. Los temas pueden incluir capacitación básica en maquillaje, tendencias de moda o crear looks de día y de noche.

Comunicarse con los clientes es especialmente importante. «Me gusta preguntarles si recuerdan la forma de aplicar el maquillaje, así que los llamo», dice Lilia. Ella les pide que envíen fotos para que pueda seguir enseñando, alentando y haciendo recomendaciones. «Les encanta ser atendidos», agrega. ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Cuando hablan con su equipo sobre cómo encontrar clientes, Alberto aconseja que desarrollen sus habilidades de comunicación. «Nuestro primer consejo es hacer muchas preguntas y ser un buen oyente, porque tarde o temprano la persona dirá lo que le falta o lo que necesita», dice Alberto. «Entonces, puede ofrecer el beneficio del producto como una solución».

Alberto y Lilia también consideran esencial mantenerse al día con los tiempos, especialmente cuando se trata de la próxima generación. «El negocio actual exige la capacidad de seguir aprendiendo y creciendo», dice Alberto. «Necesitamos educarnos en nuevas tecnologías y hablar el idioma que hablan los jóvenes, para que podamos tender un puente hacia el Amway del futuro».

A TRAVÉS DE ESTE NEGOCIO, APRENDÍ A PONERME EN EL LUGAR DE LOS DEMÁS.

Alberto Mayagoitia

Están especialmente entusiasmados con los nuevos productos que atraen a los clientes más jóvenes, como las líneas de productos n* by Nutrilite™ y Artistry Studio™. «Creo que es una gran idea tener más productos que sean fáciles de usar o llevar y que sean convenientes y a precios bajos», dice Lilia. «Es una excelente combinación. Se adapta a muchas necesidades de las generaciones

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

TUS CLIENTES SON UNA PARTE IMPORTANTE DE UN NEGOCIO EXITOSO.

Lilia Sixtos

más jóvenes que estamos tratando de incorporar al negocio».

Lilia y Alberto aceptan todo: los desafíos, el potencial para el futuro y el papel que Amway desempeña para ellos. Continuar expandiendo su negocio les permite compartir los valores de la compañía, desde cuidar el medioambiente hasta disfrutar de una salud óptima. «¿Qué mejor manera que tener todo esto como parte de nuestro propio negocio?», dice Lilia.

Ella continúa: «No dejemos de imaginar el mundo en el que podemos vivir. Este negocio puede ayudarnos a comunicar que es posible vivir una vida plena». ■

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

MÁS DE ALBERTO Y LILIA

comparte beneficios
Si estás usando un producto que te ayuda a resolver un problema específico, como el maquillaje o el control de peso, habla sobre los cambios y los beneficios que ocurren. Las personas preguntarán qué hiciste para obtener ese resultado. – Lilia

abre los oídos
Enseñamos a la gente a hacer muchas preguntas y a ser buenos oyentes. Tarde o temprano, la persona dirá lo que necesita y tú podrás ofrecer el beneficio del producto como solución. – Alberto

muestra y vende
Cuando vamos a los juegos de fútbol de nuestro hijo, ofrecemos bebidas de Energía XS™ a otros padres. Cuando ven algo diferente, preguntan qué es. – Lilia

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0290%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

matías y marta alfaro

DOBLE DIAMANTE FUNDADOR

Cuando Matías y Marta Alfaro se enteraron de la oportunidad de Amway durante una llamada telefónica, no les llevó mucho tiempo decidir que era adecuada para ellos. «Creí en este negocio desde el primer día», dijo Matías. «Me encantó».

Marta se sintió de la misma manera que su esposo. «Creíamos en la gente, creíamos en nosotros mismos y creíamos en la Corporación Amway», dice ella.

Los Alfaro querían tener un negocio que les diera flexibilidad financiera y les diera tiempo para criar a sus hijos. «Me gusta poder tener tiempo de calidad para la familia y para nuestros hijos y estar en casa con ellos», dice Marta.

CREEMOS EN ESTE NEGOCIO Y ESTAMOS COMPLETAMENTE ENAMORADOS DE AMWAY.

Matías Alfaro

EL NEGOCIO AMWAY REALMENTE HA TENIDO UN IMPACTO EN MUCHAS FAMILIAS.

Marta Alfaro

Ya habían sido empresarios en su país natal de El Salvador: Marta era propietaria de una tienda y Matías de un taller de reparación de automóviles. Fue una buena experiencia para aprovechar y los ayudó a desarrollar la actitud de nunca rendirse que trajeron a su negocio Amway™.

Sin importar lo que enfrentaron, «Nunca pensé en renunciar», dice Matías. «En realidad, no era una opción. Siempre he aceptado los desafíos como parte de la historia en este negocio».

Al principio, Matías dice que estaba decepcionado cuando algunos miembros de la familia decidieron no construir el negocio con él. «Tengo 12 hermanos y pensé que todos se unirían», dice. Pero, cuando no lo hicieron, se motivó aún más. «Quería mostrarles que podíamos lograr las metas que nos propusimos», dice.

Así que se tomaron en serio el desarrollo de una visión. Ahora ayudan a otros IBO a hacer lo mismo. «Comienza con el corto

plazo y, luego, desarrolla un plan para el año», dice Matías. «¿Qué vas a hacer cada semana, cada mes, cada trimestre? Así es como comienzas a medir los resultados».

Se comprometieron a aprender sobre los productos y comprender el negocio. Sus primeros clientes fueron amigos y familiares. Hablaban sobre los productos y realizaban demostraciones para mostrar los beneficios. Los Alfaro usan muchos productos Amway™ ellos mismos en su propio hogar. «Eso es importante para que puedas seguir recomendando productos a otros», dice Marta.

Matías aconseja a los nuevos IBO que dejen de lado sus temores cuando se acercan a sus primeros clientes. «Tienes que practicar», dice. «Repite lo que temes muchas veces hasta que aprendas y tengas el mando. Eso ha ayudado a los IBO a tener más clientes».

Los Alfaro también siempre están aprendiendo, incluso cómo trabajar eficazmente con su equipo. ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Eso ha sido especialmente importante, ya que no todos crean un negocio Amway a la misma velocidad. «Cada uno de nosotros tiene una forma diferente de pensar», dice Matías. «He aprendido a ser paciente con las personas que están listas ahora y también con las personas que estarán listas más adelante. No todos están listos al mismo tiempo».

A medida que su negocio ha crecido, también lo ha hecho su entusiasmo. Finalmente, los hermanos de Matías cambiaron de opinión, y ahora todos están involucrados en el negocio. «Sabíamos que las personas tendrían una reacción diferente si nos veían persistir», dice.

«Lo tomamos muy en serio», agrega Marta. «Estábamos decididos a hacer crecer el negocio y mostrar la oportunidad de Amway a más familias. Siempre mantuvimos la visión de expandir el negocio».

Ahora se han calificado como Doble Diamante Fundador, y cuatro de sus 10 hijos están involucrados en la oportunidad. «Nos sentimos orgullosos de que nos estén siguiendo en el negocio Amway», dice Marta. «Es algo que me hace llorar: lágrimas de emoción y felicidad».

También disfrutan inspirando y guiando a los IBO en su equipo. «Nos sentimos muy motivados por ayudar a las personas», dice Matías. «Queremos ayudar a otras familias a crecer abundantemente en el futuro». ■

MÁS DE MATÍAS Y MARTA

disfruta los productos
Mis productos favoritos son los que hacen más feliz a mi esposa, por ejemplo, la línea Artistry™ completa. Me hace feliz ver su entusiasmo cada vez que se lanza un nuevo producto. A ella le gusta usarlos y recomendarlos – Matías

comienza aquí
Primero, aprendo usando los productos. Luego, vamos a las casas de otras personas y explicamos los beneficios que ofrecen los productos. – Marta

comparte lo que sabes
Confían en lo que decimos y siempre les contamos sobre nuestra propia experiencia, de manera que puedan tomar decisiones. Contamos nuestra historia. – Matías

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en las sesiones de Achievers 2019 en Dallas, Texas

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Evento Achievers por Invitación 0.06344 %; Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0290 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

manipal y renuka reddy

DOBLE DIAMANTE FUNDADOR

Manipal y Renuka Reddy pensaron que estaban en el camino correcto. Ambos estudiaron mucho, consiguieron grados en ingeniería y terminaron en buenos trabajos en la misma corporación.

Después de que un amigo presentó a Manipal la oportunidad de Amway, las ruedas emprendedoras de su cerebro comenzaron a girar. «Siempre tengo una mente abierta», afirma Manipal. «Y no me gustaba la idea de trabajar para alguien más por el resto de mi vida». Para él, la decisión de comenzar un negocio con Amway fue sencilla.

No obstante, no fue así para Renuka, quien amaba su trabajo. «No quería hacer algo más que estuviera fuera de mi zona de comodidad», dice ella. «Pensé que me había ganado el derecho de ir con calma. Pero le dije a Manipal que debía continuar si quería ir tras ello».

Unos años después, Renuka se sintió diferente cuando vio a compañeros de trabajo perder sus cargos en una disminución de personal. «Eso me hizo darme cuenta de que necesitaba una fuente adicional de ingresos», afirma ella. «No podía depender solamente de este trabajo».

Se asociaron para crear un negocio Amway juntos y lo encontraron desafiante. «Una vez que comenzamos, no diría que el negocio fue sencillo o fluido», dice Manipal. «Hubo una gran curva de aprendizaje: aprender a conocer personas, sobre los productos, sobre la compañía».

Establecieron metas y dedicaron tiempo y energía a alcanzarlos. Fue difícil rechazar invitaciones sociales, pero pusieron su negocio sobre otras actividades. También se comprometieron a desarrollar continuamente nuevas habilidades.

«Tuve que aprender a tratar con personas», dice Renuka. «Si bien este negocio se trata de productos, también es sobre las personas. Conectarse con las personas requiere paciencia, empatía y escuchar a las personas en lugar de hablarles. Eso no fue sencillo para mí».

Cuando hablan con nuevos IBO, los animan a desarrollar una base de clientes, primero, mediante los productos en sí «de modo que conozcan la diferencia», comenta Renuka. «Luego, pueden hablar con sus amigos y familiares al respecto».

La interacción personal sigue siendo una parte importante de su negocio. Se comunican con los clientes regularmente y se mantienen en contacto. «Los clientes quieren hablar con una persona», dice Renuka. «Mientras más conectado estás con tu cliente, más tienden a pedir. Les damos muestras de otras líneas de productos para que también puedan probar otras cosas». ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

En el camino, los Reddy desarrollaron sus reglas para vivir: ser entusiastas, humildes y adaptables. «Ser entusiasta es no estar dispuesto a calmarse», explica Renuka. «Ser humilde es para que el éxito no se nos vaya a la cabeza y afecte a nuestro equipo. Queremos mantener nuestra humildad con cada meta que alcanzamos. Y lo más importante es ser adaptable. Debes estar dispuesto a adaptarte al cambio y hacerlo con entusiasmo y energía».

Manipal y Renuka están comprometidos a ayudar a su equipo, que sigue creciendo. Le recuerdan a los IBO que tener la actitud correcta es fundamental en el negocio de Amway. «¿Tendrán la paciencia que se requiere?», pregunta Manipal. «Porque habrá altibajos. Llegará un momento en que dudarás de ti. Es por eso que tener metas y tener pasión es extremadamente importante».

Tener disciplina también puede ayudar a construir un negocio sostenible, y los Reddy dicen que vale la pena el esfuerzo. «Obtienes el control de tu tiempo. Estableces tu propio ritmo.

> TRABAJA DURO Y MANTENTE CONSISTENTE. ESO ES LO QUE NOS TRAJO HASTA AQUÍ.
>
> Manipal Reddy

Eres tu propio jefe», dice Renuka. «Siempre digo que este negocio nos ha dado la libertad de vivir la vida en nuestros propios términos y condiciones».

Están encantados de que sus dos hijos, ambos de 20 años, estén construyendo negocios Amway. Manipal y Renuka disfrutan asesorando a jóvenes y mostrándoles lo que es posible. «Hay una necesidad y están buscando una oportunidad», dice Manipal. «Tenemos el conocimiento y la experiencia, y estamos muy contentos de poder transmitir esa información y ayudar a las personas. Los momentos más felices para nosotros son cuando veo a otras personas triunfar». ■

de izquierda a derecha: Keshav, Renuka, Manipal y Kedar Reddy

MÁS DE MANIPAL Y RENUKA

enfócate
Aléjate de las distracciones y enfócate. Puedes lograr mucho cuando pones tu corazón y mente en la construcción de este negocio. – Manipal

atractivo para los millennials
Los nuevos productos serán buenos para ese grupo de edad. Están entusiasmados con el precio y pueden verse vendiendo estos productos fácilmente. – Renuka

beneficia a otros
Si podemos transmitir nuestro conocimiento y experiencia a los jóvenes, ellos tomarán esta información y harán que el negocio avance. – Manipal

Imágenes de las Jornadas de prensa Diamante 2019 en Grand Rapids, Michigan; del Club Diamante 2020, Maui, Hawái; y fotos personales de la familia.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

kanti y hemi gala

DOBLE DIAMANTE

mayank y sejal gala

DOBLE DIAMANTE

La **pasión de Hemi Gala** por el bienestar es la semilla que inició un exitoso legado comercial y familiar Amway. Cuando Hemi se enteró de los suplementos Nutrilite™ de origen vegetal, «eso es lo que me entusiasmó», dice Hemi. Hoy, ella y su esposo, Kanti, dirigen un negocio familiar integrado que abarca varios países.

Kanti llegó a los Estados Unidos como estudiante y obtuvo una maestría en ingeniería. Hemi era médico en India. Después de casarse, Hemi se unió a Kanti en Estados Unidos. Un amigo quiropráctico de Hemi les presentó a Amway en 1987.

Hemi estaba disfrutando de una profesión ocupada y exitosa, pero quedaba muy poco tiempo para sus hijos y su familia, y eso la frustraba. «Fue como un ciclo … un ciclo muy difícil», recuerda Hemi. Podía ver que un negocio Amway ofrecía más control de su tiempo, pero lo que realmente la impresionó fue la calidad de los suplementos Nutrilite™. Después de enterarse de que Amway recibió un premio por sus contribuciones sobresalientes al medioambiente, «eso me conmovió. Dije: "Esta es la compañía"».

Kanti tenía un trabajo como ingeniero, pero quería trabajar de forma independiente. Eso es lo que le gustó de la oportunidad Amway: «ser independiente y tener la libertad de elegir lo que sea que quieras hacer». La pareja comenzó el negocio a tiempo parcial, y finalmente lo convirtió en su ocupación de tiempo completo.

A medida que desarrollaban su negocio y criaban a su familia, tuvieron la oportunidad de ir a India y compartir la

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

> LO RESUMO EN SER HUMILDE Y ENTUSIASTA Y LO LLEVO A CABO COMO UN EMPRENDEDOR.
>
> Mayank Gala

oportunidad. Hemi quería mostrarles a las mujeres todas las formas en que podían generar ingresos a través del negocio. «Es mi pasión», comenta ella. «Pensé que esto podía ayudar a muchas personas a mejorar su vida y con productos de buena calidad».

Mientras Kanti continuó desarrollando su negocio en Estados Unidos, admiraba los esfuerzos de Hemi en India. «Ella realmente ayudó a mucha gente allí», dice Kanti. «Hemos empoderado a mucha gente y, para mí, esa es una gran motivación».

Kanti y Hemi expandieron su negocio globalmente en Estados Unidos, India y otros países y lograron el Diamante Ejecutivo Fundador en los Estados Unidos y el Diamante Ejecutivo en India. Y siguen desarrollando el negocio hoy con entusiasmo.

El amor de Kanti y Hemi por el negocio inspiró a su hijo, Mayank, a involucrarse. Tenía 18 años y trabajaba en una tienda en un centro comercial cuando comenzó a pensar en el negocio. Después de hablar con sus padres y ver el plan de negocios, Mayank tomó su decisión: «Esto es lo que voy a hacer por el resto de mi vida», dice. ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Unos años después, Mayank conoció a Sejal, quien también estaba desarrollando un negocio. Después de casarse, comenzaron a crear el negocio juntos. Finalmente, Mayank y Sejal se unieron a Kanti y Hemi, «y realmente lo convertimos en un negocio familiar», dice Mayank.

Los Gala continúan expandiendo su negocio y su equipo. Algunos de los nuevos productos Amway™ «han tenido un éxito absoluto en nuestra organización», dice Mayank. Cuando trabajan con nuevos IBO, siempre les aconsejan que usen los productos para que puedan compartir auténticamente su experiencia. «También debes valorar a tus clientes», dice Sejal, «así que siempre escribo una tarjeta de agradecimiento por comprar el producto. Tengo un interés genuino en ellos y me preocupo por ellos. También hemos enviado pequeños obsequios de agradecimiento al final del año. Creo que las personas están encantadas de ser consideradas».

Ver a Mayank y Sejal acoger la oportunidad Amway es una fuente de orgullo para Kanti y Hemi. «Es un placer y una alegría cuando tus hijos trabajan contigo en este negocio», dijo Kanti. «Hemi y yo estamos entusiasmados de que Mayank y Sejal continúen creciendo y siguiendo con el legado».

Desde el principio, la semilla fue la pasión de Hemi por los productos Nutrilite™. Ahora que se ha convertido en el éxito de toda su familia, sigue siendo la principal pasión que motiva a Hemi todos los días. «Me levanto y digo "marqué la diferencia en eso". Cada día, quiero marcar una diferencia en la vida de alguien». ■

MÁS DE KANTI Y HEMI

acepta más negocios
Pido referencias. Un cliente satisfecho y contento comentará sobre mí, y luego aumentaré mi comunidad de clientes. – Kanti

presta atención
Escucha a los clientes y observa su estilo de vida. Construye una relación y descubre sus necesidades. – Hemi

MÁS DE MAYANK Y SEJAL

crea tu propio testimonio
Me encanta usar productos en el gimnasio. La gente pregunta por ellos y yo digo: «Pruébalo». Siempre llevo muestras en mi bolso de gimnasio. – Mayank

deja que prueben
Siempre comercializo los Tubitos con una botella de agua para que los clientes puedan probarlo. Además, me encanta que puedes notar la diferencia de inmediato con las bebidas XS™. Saben tan bien y son refrescantes. – Sejal

VOY A CUALQUIER PARTE SI ALGUIEN ESTÁ DISPUESTO A CONSTRUIR UN NEGOCIO.

Kanti Gala

Imágenes del Club Diamante 2020 en Maui, Hawái; y fotos personales de la familia.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».
A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

alfredo y silvia medina

DOBLE DIAMANTE

Alfredo y Silvia Medina tienen verdaderos instintos emprendedores, que siguieron con entusiasmo durante los primeros 15 años de su matrimonio. Comenzaron varios negocios: un restaurante de tacos, una tienda de artículos de segunda mano, cuidado de mascotas e incluso de otros tipos. Pero nada demostró ser lo que buscaban.

Ya familiarizados con la oportunidad Amway, no la tomaron la primera vez. Pero esta vez fue diferente. Los beneficios de un negocio sólido y sostenible, que podría aportar flexibilidad financiera, facilitaron su decisión. «Decidimos comenzar el negocio, y fue entonces cuando emprendimos esta gran aventura», dice Alfredo.

Decididos a intentarlo, él y Silvia se dedicaron por completo a construir su negocio Amway™. Hubo algunos momentos difíciles, especialmente cuando el dinero era escaso y luchaban para llegar a fin de mes.

Estaban dispuestos a hacer lo que fuera necesario y trabajaron duro para que su negocio despegara. «Fuimos persistentes y consistentes, y trabajamos todos los días», dice Alfredo. También recibieron el apoyo de sus mentores, quienes les dieron confianza. «Nos hicieron creer que podíamos lograrlo», dice Sylvia.

Su primera clienta fue la madre de Alfredo, quien compró el detergente SA8™. Al principio, se mostró decepcionada, pero esto dio a los Medina una oportunidad valiosa de conocer el poder de un buen servicio al cliente. «Ella quería que el detergente fuera espumoso», dice Alfredo. «Pero, luego, le enseñamos cómo usarlo. Eso es lo que sigue usando hoy». ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

«Estábamos motivados para construir algo fuerte y duradero para nuestros hijos».

Silvia Medina

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Rápidamente aprendieron que la actitud es importante porque las cosas sucederán en el camino, tanto en la vida como en la construcción del negocio. «A veces, esas son las situaciones que nos fortalecen», dice Sylvia. «Creo que, si no hubiéramos tenido esos desafíos, no hubiéramos avanzado como lo hicimos. Observamos cada situación que experimentamos de la mejor manera posible, preguntamos por qué sucedió y aprendemos de ella».

«Y no te detengas», agrega Silvia. «Necesitábamos aprender y ampliar nuestra visión para ver que hay más y que somos capaces de lograrlo», dice ella. «Una vez que nos dimos cuenta de eso, nuestro negocio comenzó a prosperar».

A Alfredo y Silvia les encanta trabajar con nuevos IBO en su equipo. Les aconsejan que sean claros sobre sus razones para construir el negocio. Eso se debe a que, a menudo, los IBO harán cosas que son nuevas y diferentes para ellos, «y tal vez se sentirán incómodos», dice Silvia. «Pero, si conoces tus razones, eso te dará la energía y la actitud que necesitas para enfrentar cualquier cosa».

Los Medina también hablan sobre la importancia de un conocimiento profundo del producto. «Sobre todo, debes conocer los productos para poder usarlos y recomendarlos», dice Alfredo. «Recomendamos lo que usamos y aquello de lo que estamos absolutamente convencidos».

Otra estrategia que comparten con su equipo es centrarse en productos que ofrecen beneficios de inmediato, como el suplemento de Enfoque + Energía XS™, uno de sus favoritos. «Da resultados muy rápidos», dice Alfredo. «Les das el producto y sienten la energía».

Así, dicen ellos, es cómo se construye una base de clientes y un negocio. Después de más de dos décadas, «todavía tenemos personas que nos compran», dice Alfredo. «Y los cuidamos porque de eso se trata este negocio».

> ESTE NEGOCIO ES LO MEJOR QUE HA PASADO EN NUESTRAS VIDAS.
>
> Alfredo Medina

Esperan seguir creciendo y ayudar a otros a alcanzar sus metas también. «Es muy gratificante ver cómo una decisión puede afectar tantas vidas», dice Silvia. «Cuando alguien alcanza incluso metas muy pequeñas, su actitud comienza a cambiar. Tienen la chispa de la esperanza en sus ojos».

Alfredo y Silvia están orgullosos de que tres de sus hijos también estén construyendo negocios Amway. Un hijo y su esposa calificaron como Diamantes y los otros dos alcanzaron el nivel Platino. «Tenemos 10 nietos», dice Alfredo. «Este negocio ha construido algo para nuestra familia, y algo hermoso para el futuro». ■

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

> VIVIR ESTA EXPERIENCIA CON NUESTRA FAMILIA NOS LLENA DE FELICIDAD.
>
> Silvia Medina

MÁS DE ALFREDO Y SILVIA

dales más
Definitivamente hacemos un buen seguimiento con los clientes. Les damos un pequeño obsequio o una muestra, y demostramos un producto adicional. – Alfredo

tómate el tiempo
Tienes que conocer los productos porque si no lo haces, ¿cómo los vas a promocionar? Para las personas de mi edad, siempre recomiendo el suero y les digo que no puedo dejar de usarlo. – Silvia

muéstrales cómo
Enseñamos a los IBO a hacer demostraciones de los productos y los enviamos a Amway.com para ver los cursos de capacitación disponibles. – Alfredo

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».
A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

«Construir este negocio requiere disciplina. No nacemos con disciplina: tenemos que desarrollarla».

Carmen Morales

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

iván y carmen morales

DOBLE DIAMANTE

Iván Morales conoció el negocio Amway cuando era solo un niño. «Mi padre comenzó el negocio cuando yo tenía 8 o 9 años, así que básicamente crecí en él», dice Iván. «Me encantó la gente, el negocio, los productos, me encantó todo».

Sus padres involucraron a toda la familia y construyeron su negocio hasta el nivel Diamante. Iván intervino tomando pedidos y entregando productos a los clientes. Cuando Iván tenía 19 años, todo cambió. Su padre falleció; luego, su madre murió un año después y lo dejó con el negocio. «De pronto, tengo 20 años con un nivel Diamante», dice, «lo cual fue una locura».

Justo en ese momento, Iván conoció a Carmen, y varios años después se casaron. Ella sabía que Iván tenía un negocio Amway, «pero no sabía cómo trabajar en él o cómo hacerlo», dice.

Iván reconoce que él y Carmen tuvieron una curva de aprendizaje que superar a fin de construir y hacer crecer el negocio. Pero un momento decisivo fue el 2004, después de que Carmen tuvo su primer hijo. «Decidimos hacer el negocio Amway por completo», dice Carmen.

Primero: educación, capacitación y aprendizaje. «Comenzamos a hacer el trabajo y consultar con nuestro equipo. También comenzamos a cometer errores, pero está bien», dice Iván. «Lo que no es bueno es si sigues cometiendo los mismos errores una y otra vez».

No solo estaban aprendiendo sobre la oportunidad, también estaban descubriendo cómo trabajar juntos. «Probamos miles de formas de trabajar bien juntos», dice Carmen. «Se suponía que no habría ningún problema, pero a veces no era así». ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

> ESTE NEGOCIO ES ALGO QUE HAREMOS POR EL RESTO DE NUESTRAS VIDAS.
>
> Iván Morales

Para sentirse más cómodos con la venta de productos y la presentación de su negocio, Iván y Carmen siguieron practicando. «Llega un momento en que te sientes cómodo y proyectas eso», afirma Iván. «Pero creo que hay que ser paciente con uno mismo. Es un proceso».

Carmen se enfocó en hacer conexiones con la gente. Usar productos XS™ resultó ser una forma sencilla de iniciar una conversación para ella. «Me encanta el gimnasio, así que fui con un producto XS™ en mis manos», cuenta. «Las personas me preguntan sobre él porque son curiosos, y yo les cuento. Otra manera de hacerlo es con productos de belleza cuando las personas me preguntan lo que uso para mi piel. Así que, poco a poco, comienzo a generar clientes».

La pareja trabajó de manera diligente y apasionada y, finalmente, desarrollaron su negocio hasta Doble Diamante. «Cuando miro hacia atrás, hay algunos momentos duros, pero realmente los valoro», dice Carmen. «Nos hicieron más fuertes en el negocio y desarrollamos el carácter que tenemos hoy. Estamos muy agradecidos por eso».

Una razón por la que continuaron expandiendo su negocio es la familia. A Iván y Carmen les encanta la flexibilidad de ser empresarios, especialmente porque controlan su tiempo. «Cuando nos casamos, sabíamos que queríamos una familia y quería estar ahí para los niños», comenta Carmen. «Gracias a este negocio, he podido hacerlo. Creo que es lo que más agradezco».

También aprecian el compañerismo que han vivido con otros IBO. «Se trata de pasar tiempo con personas que saben hacia dónde van, que tienen metas en la vida y que siempre tienen una actitud positiva», afirma Iván. «Un ambiente te puede desmotivar o entusiasmar, y el ambiente del negocio Amway te motiva».

Esta actitud positiva también influye en la forma en que quieren inspirar a los miembros de su equipo. «Tienes que ser genuino respecto de ayudar a las personas a llevar una mejor vida. De eso se trata Amway», afirma Iván.

Y ahora, a medida que Iván creció en el negocio, también lo hicieron los dos hijos de los Morales, de 15 y 13 años. «Es una gran bendición tener un negocio que podamos traspasar a nuestro hijos», dice Carmen. «Queremos que experimenten las mismas cosas que hicimos, pero también queremos que creen sus propias condiciones».

«En este negocio, tus hijos pueden seguir lo que empezaste», agregó Iván. «Creo que eso es genial. Se trata de crear un legado». ■

MÁS DE IVÁN Y CARMEN

desarrolla tu base
Enseñamos a nuestro equipo a poner a las personas en primer lugar. Desarrolla clientes y, luego, comienza a generar ingresos y sigue adelante. – Iván

pregunta al respecto
Llamaré y preguntaré «¿cómo te fue con ese producto?». También averiguo cómo están usando el producto para asegurarme de que obtengan los resultados que quieren. – Carmen

compártelo
Me encanta dejar muestras. Con el nuevo Cafe Mocha XS™, invertí en un estuche de muestras y los obsequié, y luego de eso pude vender estuches. – Iván

de izquierda a derecha: Jennifer y Ken Woods, Johnny y Paula Matos, Carmen e Iván Morales

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

dean y marcie whalen

DOBLE DIAMANTE

«Las pequeñas cosas que haces cada día se suman y marcan la diferencia».

Dean Whalen

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Cuando Marcie Whalen se volvió a comunicar con un viejo amigo de la escuela después de varios años, ella y su esposo, Dean, no tenían ninguna expectativa más allá de ponerse al día. En su lugar, quedaron impresionados por la vida que la otra pareja había establecido para ellos y su familia mediante la creación de un negocio Amway.

«Vimos los resultados que generaron y no conocíamos a nadie más que tuviera una situación familiar y la vida que ellos tenían», dice Dean. «La prueba estaba frente a nosotros. Solo era cuestión de decirnos cómo hacerlo».

Dean fue entusiasta desde el inicio, pero Marcie necesitaba más tiempo. «Durante los primeros seis meses en el negocio, no podría decir que estuve totalmente comprometida», recuerda ella. «Hacía las cosas sin entusiasmo». Eso cambió cuando asistieron a un evento importante planificado por su organización de IBO. «Vi a una familia recibir un reconocimiento por sus logros», dice ella. «Ver eso confirmó para mí que eso era lo que quería conseguir. Eso es lo que quería para nuestro futuro».

Para lograr los resultados que querían, Marcie descubrió que quería hacer algunos cambios. «No era una persona organizada», comenta. Cree que la desorganización lleva al caos, «y el caos no lleva al éxito». Cuando ella y Dean comenzaron a construir su negocio, «tuve que aprender a cómo pensar sobre las cosas más allá del fin de semana y ese fue el inicio del cambio. Me di cuenta de que, si iba a liderar personas, tenía que desarrollarme y ser alguien que las personas quisieran seguir».

> NO HAY NADA MEJOR QUE VER A LAS PERSONAS PROSPERAR.
>
> Marcie Whalen

Mantuvieron sus expectativas realistas, ya que entendían que encontrar clientes y desarrollar un equipo requeriría tiempo. Creían que el viaje valdría la pena. «La persistencia y la dedicación a una causa y una meta son algo enorme», comenta Dean. Adoptaron lo que llamaron una mentalidad de «vencer o morir».

«No teníamos planeado perder. Planeamos ganar y ser victoriosos, sin importar el esfuerzo, incluso este», dice Dean. «No íbamos a poder decir que no hicimos todo lo que tuvimos a nuestro alcance para generar el éxito. Esa es la mentalidad de presentarse temprano y quedarse más tiempo que trajimos a esta oportunidad».

Para respaldar su negocio y mantener el crecimiento, sus actividades diarias van desde enseñar a miembros del equipo y reunirse con potenciales IBO para hablar del plan hasta cuidar de los clientes y organizar eventos de venta minorista. La buena comunicación ›

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

es la clave, ya sea si se trata de responder preguntas sobre productos o ayudar a las personas a entender cómo construir el negocio.

Dean y Marcie comprenden que parte de un negocio Amway próspero son las relaciones con los clientes. «Ayuda el hecho de que nuestros productos hablan por sí mismos», afirma Marcie. «Algunos productos, como el detergente para ropa y los suplementos, se prueban y comprueban, y las personas quieren seguir usándolos. Con otros, como los productos de belleza, las personas se entusiasman con tener algo nuevo, como las colecciones de moda».

Valoran la flexibilidad que viene con su negocio Amway™, especialmente el hecho de poder dedicar tiempo a sus cuatro hijos y compartir experiencias con ellos. «Queríamos cultivar una vida familiar rica, y ahora lo estamos viviendo», dice Marcie. «Nos sentimos bendecidos por poder ver todos los pequeños momentos que ocurren con nuestros hijos».

Sus metas futuras incluyen ayudar a los IBO en su equipo a seguir creciendo y alcanzar sus metas. «Estamos realmente comprometidos a ayudar a las personas a llegar a Diamante y más allá», comenta Marcie.

Dean agrega: «todos en nuestro equipo son un triunfador consciente, y no hay mejor plataforma que esta para hacer que esto tenga frutos y cultivarlo». ■

MÁS DE DEAN Y MARCIE

comparte lo que te gusta
Con lo que más me divertí fue con los productos de maquillaje y belleza. Cuando sale un nuevo producto, envío a los clientes una muestra para que puedan probarlo. – Marcie

haz que se sientan felices
Todos los productos Amway™ son de alta calidad, y la otra cara de la moneda es el servicio que ofreces a los clientes. Lograr ese equilibrio es lo que mantiene a un cliente. – Dean

da las gracias
Me gusta hacerlos sentir especiales. Envío una tarjeta solo para agradecerles por su negocio y generalmente incluyo un pequeño obsequio. – Marcie

Imágenes capturadas en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

sugeet y kaajal ajmani

DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR

Sugeet Ajmani escuchó por primera vez sobre la oportunidad Amway de un amigo. Aunque al principio se mostró escéptico, Sugeet asistió de todos modos a una reunión informativa.

Impresionado por las personas del lugar, asistió a un evento empresarial más grande unos días más tarde y obtuvo más información. «Obtuve una perspectiva más amplia», dice él. «Vi el potencial. Obtuve más información sobre la corporación y lo que las personas respaldan: Sugeet tomó medidas».

Él y su esposa, Kaajal, estaban trabajando en trabajos corporativos, pero Sugeet quería una fuente de ingresos adicional para su nueva familia. Comenzaron construyendo el negocio de manera paralela, con metas pequeñas y, luego, más grandes. «Comenzamos a ver a otras personas teniendo éxito en esto, y me pregunté por qué no hacíamos lo mismo nosotros», dice Kaajal.

Cuando se trata de construir una base de clientes sólida, ofrecer un buen servicio es uno de los aspectos fundamentales. Kaajal disfruta trabajar con productos Artistry™ y siempre presta atención al resultado después de entregar los productos. «La próxima vez que veo a la clienta, pregunto por la experiencia que tuvo y le doy muestras de diferentes productos para probar», afirma Kaajal. «Si el cliente tiene alguna inquietud sobre los productos, no discuto con ellos. Es una garantía de 100 % de satisfacción y seguimos eso. Así es como se crea a un buen cliente».

Los Ajmani aprecian ese apoyo de Amway Corporation, junto con los Fundamentos

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

> ¿VALE LA PENA?
> PARA NOSOTROS, LA
> RESPUESTA SIEMPRE ES SÍ.
>
> Sugeet Ajmani

de los Fundadores, especialmente la Familia. Como emprendedores, estructuran su propio tiempo y les encanta la flexibilidad. «Este negocio nos permite estar presentes para nuestros hijos cuando nos necesitan», comenta Kaajal. «Para mí, eso es extremadamente importante».

En el camino, descubrieron que desarrollar nuevas habilidades los ayudó a alcanzar sus metas. «Aprendí a desarrollar más compasión y comprensión trabajando con diferentes personas», afirma Kaajal. «Me he vuelto mucho más paciente».

«Oh, es increíble ahora», agrega Sugeet. «Es decir, siempre fue genial, pero ahora lo es más. La he visto prosperar en este negocio».

Kaajal comenta que Sugeet se ha vuelto un mejor líder y motivador. «Siempre ha sido bueno trabajando con personas, pero este negocio le da el mejor ambiente: simplemente anima a las personas y nos hace darnos cuenta de que pueden alcanzar muchísimas cosas».

Siguen viendo un gran potencial con el negocio Amway en los años venideros. «Hay muchas personas hoy que buscan una oportunidad», dice Sugeet. «El mundo se está volcando al emprendimiento. Es uno de los mejores momentos para estar en este negocio».

Estas ansiosos especialmente por los productos n* by Nutrilite™. «La calidad, el precio ... estamos muy entusiasmados», afirma Sugeet. «Toda la gama, además del concepto de un producto que viene con productos de respaldo. Tendrás oportunidades de venta cruzada justo en ese punto. No podemos esperar».

Comenzar un negocio Amway fue más que una decisión financiera para los Ajmani. Fue una opción que se alinea con sus valores. «Una vez que entiendes cómo quieres vivir tu vida», dice Sugeet, «este negocio puede darte una vía».

parados, de izquierda a derecha: Kaajal, Saloni y Pallavi Ajmani; sentados, de izquierda, Sugeet y Mahika Ajmani

Imágenes de las Jornadas de prensa Diamante 2019 en Grand Rapids, Michigan; y fotos personales de la familia.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Evento Achievers por Invitación 0.06344 %; Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

tirthankar y suparna dutta

DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR

Tirthankar y Suparna Dutta eran clientes satisfechos de Amway y, mientras más usaban los productos, más interés mostraban por la compañía. Cuando su curiosidad se despertó, sintieron que era adecuado cambiar las cosas y aumentar la escala. «Estamos buscando algo que pudiéramos hacer con nuestra vida que tuviera una misión, una meta», recuerda Tirthankar.

Decidieron que construir su propio negocio Amway™ era la respuesta. Pero incluso con el entusiasmo de su lado, los Dutta sabían que alcanzar sus metas requeriría trabajo duro y un esfuerzo constante. «Todo lo que vale la pena es difícil», dice Tirthankar. «Tienes que trabajar en eso, tal como cualquier otra profesión o negocio».

Al principio, no toda su familia y amigos los apoyaron, dice Suparna. «Pero solo teníamos que creer en nosotros mismos. Y, cada vez que enfrentábamos un desafío, volvíamos al motivo por el que estábamos creando este negocio y todo volvía a tener sentido».

Con el tiempo, su negocio y su equipo crecieron y aprendieron de su experiencia. Cuando trabajan con nuevos IBO en su grupo, los Dutta conversan con ellos sobre el rechazo, e incluso cuentan sus propias historias de ocasiones en que algunos IBO de su equipo se retiraron del negocio. «Incluso nosotros podíamos rendirnos fácilmente», afirma Suparna. «Pero, luego, le dimos otro impulso».

Uno de los primeros productos que los Dutta usaron fueron las Almohadillas para Restregar Scrub Buds™ Amway Home™. Hoy, siguen usando regularmente los productos Amway™, de modo que pueden contar su experiencia a los clientes y recomiendan a su equipo que hagan lo mismo. Las muestras también son una excelente forma de crear interés, especialmente con algunos productos nuevos de Amway, como n* by Nutrilite™: suplemento nutricional en gomitas para dormir.

> NO NOS IMAGINAMOS TRABAJANDO EN ALGO QUE NO SEA UN NEGOCIO AMWAY.
>
> Suparna Dutta

«Estos son productos excelentes que abren puertas y son una buena forma de iniciar la relación con un cliente», dice Tirthankar. «A veces, el simple mensaje de cómo un producto te ayudó es lo más importante».

También les recuerdan a los IBO que se comuniquen con los clientes, que pregunten sobre volver a ordenar productos y que presenten nuevos productos para crear interés. «Las cosas pequeñas como esas marcan la diferencia», dice Suparna. «No se trata solo de hacer una venta, sino de establecer una relación con ellos».

Una cosa que valoran de su negocio Amway™ es la libertad de elegir a qué dedican sus días. Cuando la madre de Suparna se enfermó, pudo estar con ella en la India. «Mucha gente espera poder enviar dinero a casa para pagar las facturas del médico», dice Suparna. «Pero estar presente para mi familia cuando me necesitaban es lo que realmente me hizo apreciar este negocio».

También les encanta celebrar los triunfos de los demás. «Me emociono mucho cuando veo a personas en nuestro equipo logrando diferentes metas», dice Tirthankar. «Para mí, eso es un verdadero éxito: cuando otras personas tienen éxito gracias a ti».

Ese impacto también es significativo para Suparna. «Cuando vemos sus logros y sus sonrisas, nos satisface más que cuando logramos nuestras propias metas».

Imágenes de las Jornadas de prensa Diamante 2019 en Grand Rapids, Michigan; y de Achievers 2019 en Dallas, Texas.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

ryder y nicole erickson

DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR

Nicole Erickson creció viendo cómo sus padres ponían su empeño en el desarrollo de su negocio Amway™. Alcanzaron el nivel Diamante cuando Nicole era solo una niña pequeña y le dejaron una impresión duradera. «Siempre supe que esto era exactamente lo que quería hacer con mi vida», comenta. «Me costó mucho concentrarme en cualquier otra cosa porque solo quería participar en esto».

Cuando Nicole conoció a su esposo Ryder, estaba comenzando su propio negocio Amway™. No tardaron mucho en casarse. Alineándose en varios frentes, querían controlar sus horarios y tener las opciones propias que manejan los emprendedores. Además compartieron una meta más importante: «Pasar nuestras vidas ayudando a las personas y siendo un gran ejemplo para nuestros hijos», indica Ryder.

La pareja se especializó en administrar los tiempos, ya que desarrollaban su negocio Amway™ a la vez que criaban a siete niños. «Nos aseguramos de que los aspectos apremiantes de lo vida no sean motivo para dejar de enfocarnos en los trascendentes», comenta Ryder. «Esa es nuestra enseñanza para las personas. Para establecer tu negocio debes cumplir con ciertos requisitos a la vez que la vida plantea sus desafíos. Enfocarse en los aspectos importantes primero y adaptar los demás sirve para obtener buenos resultados. Si esperas el momento perfecto, siempre habrá distracciones».

Él y Nicole le advierten a su equipo que trabajar todos los días hábiles implica conectar las tareas diarias con un propósito. «Después de comprender esto, la motivación, la persistencia y la regularidad se despliegan de manera natural», cuenta Ryder. «Tratamos de recordarnos diariamente por qué estamos construyendo esto. El hecho de destacarlo mantiene el enfoque».

A medida que el negocio creció, aumentó la experiencia de Ryder y Nicole trabajando con los nuevos IBO. «Cuando ayudamos a las personas a iniciar sus negocios, les enseñamos que algunos de sus amigos y familiares podrían estar interesados en la oportunidad de negocio, y otros no. Los que no están interesados pueden convertirse en clientes», dice Ryder. «Compartan los productos con sus conocidos y, a través de ese proceso, pueden iniciar un vínculo y convertirlos en clientes».

También les recuerdan a los nuevos IBO de su grupo que un buen servicio al cliente es el que fomenta la empatía. «Pónganse en sus zapatos», dice Nicole. «¿Cómo les gustaría que los traten? Amway ha hecho un gran trabajo y nos ha dado muestras para ofrecer, así que consientan y traten bien a los clientes».

> SE TRATA DE PROGRESAR, NO DE TENER PERFECCIÓN.
>
> Nicole Erickson

Trabajar con personas enfocadas en conseguir metas a través de la oportunidad Amway ha influido mucho en Ryder, y sigue siendo uno de sus aspectos favoritos del negocio. «Cuando estás rodeado de gente positiva, esa capacidad de asociación te queda impregnada, y aquello mejora cada aspecto de tu vida», comenta. «Puedes convertirte en tu mejor versión».

Esta lección de vida también se aplica en su vida doméstica. Ser un buen ejemplo para sus hijos siempre ha sido importante, y les enorgullece que su hija mayor se esté involucrando en el negocio. «Nos emociona que nuestros hijos sean parte de esto y que ayuden a las personas por el resto de sus vidas», comenta Nicole. «Estamos juntos en esto como familia».

También siguen contando con fuentes de inspiración, como el hecho de trabajar con los IBO de su equipo. «Nuestra meta es mostrar a las personas que existe otro tipo de vida que pueden diseñar para sí mismas», comenta Nicole. «Es algo maravilloso».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

pete y rachael herschelman

DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR

Pete y Rachael Herschelman se casaron en la adolescencia y eran jóvenes cuando empezaron a desarrollar su negocio Amway™. Llegaron a un punto en el que no lograban los resultados deseados, por lo que convertir al negocio en su mayor prioridad pasó a ser la meta principal de sus vidas. Tras ese punto las cosas comenzaron a cambiar.

«Muchas personas se dan por vencidas demasiado pronto», comenta Pete. «Hay que enfocarse en el resultado deseado y en la manera de conseguirlo, además de estar dispuesto a hacer lo que sea necesario para ello».

Su compromiso rindió frutos y les enseñó a trabajar juntos. También desarrollaron paciencia y tenacidad para seguir desarrollando su negocio Amway™ a pesar de los altibajos. «Nos enfocamos en controlar nuestros tiempos y en crear la vida que queríamos vivir», indica Pete. «De eso se trata, y es algo maravilloso».

La pareja se dedica a lidiar con desafíos y resolver problemas. Creen que afrontar obstáculos o resistencia es parte de lograr el éxito. «La resistencia nos fortalece y nos revela lo que se supone que debemos aprender en estos momentos», dice Rachael. «Si permitimos que los obstáculos nos definan, perdemos buenas oportunidades de generar carácter».

Esas experiencias son las que permiten crecer y ayudan a convertirse en mejores líderes. «He aprendido a ayudar a las personas a descubrir en qué se destacan», cuenta Rachael. «Se trata de alentarlos y mostrarles que, además, tienen lo necesario para establecer sus propios negocios».

> MIENTRAS MÁS ESFUERZO DEDICAMOS, MÁS NOS DAMOS CUENTA DE LO QUE PODEMOS HACER.
>
> Pete Herschelman

Cuando hablan con los nuevos IBO de su equipo sobre el compromiso de los clientes, hacen hincapié en las necesidades de los clientes potenciales. «Si existe alguna necesidad, ya están dispuestos a escucharla», comenta Pete. «Es debido a esa disposición que compartimos con ellos y los capacitamos sobre cómo puede ayudar un producto. Debemos enfocarnos en los puntos que podamos optimizar».

La creación de conexiones es clave, de acuerdo con Rachael. «Mediante preguntas, en algún momento mencionarán algo que necesitan en su vida, lo que permite hablar sobre un determinado producto».

Pete y Rachael disfrutan ayudando a otros IBO y se sienten orgullosos cuando los miembros del equipo cumplen con sus metas personales. Ese tipo de momentos los impulsan a seguir adelante.

«Contamos con un propósito como nunca antes» cuenta Rachael. «Es asombroso despertarse cada mañana y saber que podemos ayudar a otras personas y ser parte de sus vidas».

Invertir continuamente en su equipo sigue siendo una de las principales prioridades para Pete y Rachael. «No escatimamos a la hora de planificar el impacto que queremos generar», comenta Rachel. «Queremos dar nuestros mejores esfuerzos».

Amway ha sido una experiencia multigeneracional para los Herschelman. Los padres de Pete les presentaron la oportunidad y ahora los hijos de Pete y Rachael, así como también una hermana y un cuñado, están involucrados. Adoran las conexiones familiares.

«Estamos de acuerdo en todos las aspectos de nuestras vidas», comenta Pete. «Tenemos metas y estamos aprovechando la oportunidad que nos da Amway para cumplirlos». «Además, construir con nuestra familia algo a largo plazo es realmente maravilloso», agrega Rachael.

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Dallas, Texas y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

jorge y mónica martínez

DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR

Jorge y Mónica Martínez trabajaban duro, pero no ganaban mucho dinero. Tenían deudas pendientes y parecía que las cosas no mejorarían, sin importar lo mucho que trabajaran.

Cuando una amiga les presentó la oportunidad Amway, Jorge captó el potencial futuro y se sumó de inmediato. «Había esperanza», dice Jorge. «Era algo que podíamos construir y desarrollar».

Cuando pusieron en marcha su negocio estaban escépticos, pero eso los motivó a trabajar aún más duro. «Comprendimos que teníamos que compartir la oportunidad y ayudar a otros aún más», afirma Mónica. «Aquello nos animó y dio energía».

Sin embargo, no dejaban de surgir desafíos y seguían teniendo una mala racha. Una vez, Jorge se desalentó tanto que consideró renunciar a la oportunidad. Una llamada telefónica de un mentor lo hizo reconsiderarlo y decidió seguir adelante. Se concentraron en aprender más sobre el negocio e integraron los productos en su vida diaria, y su confianza aumentó. «Podíamos decirle con orgullo a las personas que efectivamente los productos eran buenos porque los usábamos», cuenta Mónica. «Aquello me hizo creer y confiar en que el negocio nos beneficiaría a nosotros y a otras familias».

Para la pareja fue muy importante recibir su primer cheque de parte de Amway. «No era tanto dinero», recuerda Jorge. «Pero cuando vimos ese cheque con nuestro nombre, supimos que si dedicábamos tiempo, trabajo y esfuerzo, la suma podía aumentar. Los productos y ese primer cheque nos entusiasmaron y motivaron a establecer este negocio de una manera aún más seria».

Siguen comprometidos con el crecimiento de su negocio, y se concentran en expandir y capacitar a su equipo. Cuando se capacita a los nuevos IBO sobre los clientes, se les aconseja que se enfoquen en los beneficios de los productos y realicen un seguimiento después de una venta. «Pregúntenles cómo está funcionando el producto, qué piensan de este y si tienen alguna pregunta o inquietud», comenta Jorge. «También preguntamos si nos dejarían visitarlos para mostrarles un nuevo producto que acaba de estrenarse. Este acto presencial genera el vínculo y desarrolla la confianza tanto en el producto como en nosotros. Queremos que se den cuenta de que son tan importantes para nosotros como nuestros clientes».

Jorge y Mónica esperan con entusiasmo los nuevos productos que Amway está desarrollando, y Mónica está particularmente ilusionada con los maquillajes Artistry Studio™. Después de conocer un adelanto en el Club Diamante, le encantaron las paletas. «Tienen colores hermosos y llamarán mucho la atención. Después de probarlos, sé que a muchas mujeres les fascinarán al igual que a mí».

Han pasado 15 años desde que comenzaron su negocio Amway™, y Jorge y Mónica están agradecidos por la oportunidad y su impacto en ellos a nivel personal. «Nuestras vidas cambiaron completamente», comenta Jorge. «Esta maravillosa oportunidad es para cualquiera que esté dispuesto a luchar por un mejor futuro a través de este negocio».

> CREÍAMOS EN AMWAY Y EN NOSOTROS MISMOS, POR ESO LLEGAMOS AQUÍ.
>
> Jorge Martínez

Ellos animan a los IBO a establecer metas y a creer en ellos mismos. «Contamos con la mejor oportunidad, y el respaldo de maravillosos productos y personas que nos guían», indica Mónica. «Pueden hacerlo».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

matt y sandee tsuruda

DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR

Cuando Sandee Tsuruda trabajaba como gerenta bancaria en Hawái, se endeudó por el alto costo de vida. «Tuve un segundo y un tercer empleo», recuerda. «Tenía muchos apuros financieros».

Fue entonces que un colega le presentó la oportunidad Amway. Aunque estaba interesada, no la consideró como un plan a largo plazo. «Me encantaba mi trabajo y nunca pensé en renunciar. Vi esto como una forma de complementar mis ingresos, nada más que eso».

Su futuro esposo, Matt Tsuruda, se convirtió en IBO en la universidad. Tampoco consideraba que un negocio Amway era algo a largo plazo. «Después cambié de opinión», cuenta Matt. «Pensé en mi futuro y me lo tomé en serio».

Matt y Sandee se conocieron en un evento de equipos, se casaron poco después y se dieron cuenta de que establecer un negocio Amway era la forma de alcanzar sus metas. «Nos enamoremos de lo que este negocio nos podía dar como pareja», cuenta Sandee. «Queríamos hacer cosas trascendentes y marcar una diferencia en las vidas de los demás», agregó Matt.

Hubo dificultades, pero mantuvieron su compromiso y entusiasmo. «Seguía dudando de si podía establecer el negocio», comenta Matt. «Debía aprender a pensar de manera positiva y a crecer a nivel personal. Después de eso, comencé a ganar confianza».

Al principio, utilizaron tres conceptos para guiarse: visión, fe y gratitud. «Hay que tener una visión y saber a dónde se desea llegar en el futuro», comenta Sandee. «Sin una visión, no se tienen metas».

Están agradecidos por los mentores que tuvieron y recuerdan el consejo que les dieron para corregir los errores. «Aprendan de sus errores y sigan adelante», indica Matt. «De esta forma potenciarán su negocio y desarrollarán el carácter necesario para lidiar con cosas más importantes».

Con el paso de los años, su equipo ha crecido junto con su negocio. Cuando trabajan con nuevos IBO, los ayudan a comenzar enseñándoles cómo construir una base sólida y una clientela. «Lo primero que las personas deben hacer es apoyar su negocio y usar los productos,

> LLEVAMOS ASÍ MÁS DE 30 AÑOS, Y CADA AÑO ES MEJOR QUE EL ANTERIOR.
>
> Matt Tsuruda

porque descubrimos que nuestros testimonios personales son una de las mejores formas de generar interés en lo que tenemos disponible», comenta Matt.

Matt y Sandee realizan sesiones de capacitación mensuales para que su equipo analice las líneas de productos, aprenda sobre los nuevos productos y realice demostraciones. «La capacitación sobre los productos es algo que disfrutamos hacer para ayudar a nuestros IBO a obtener clientes», comenta Sandee. «Y seguimos trabajando con nuestros clientes. Algunos han participado en el negocio porque les encantan los productos y ven el beneficio de ser empresarios independientes».

sentados, de izquierda a derecha: Madison, Kenji y Mariah Tsuruda; parados, de izquierda a derecha: Jonathan y Taylor Linck; Sandee y Matt Tsuruda

Para los Tsuruda, establecer un negocio Amway exitoso ha transformado el futuro de su familia. Otros familiares forman parte del negocio, y Matt y Sandee están emocionados de que sus dos hijas mayores y su yerno estén estableciendo su negocio Amway también. «Como padres, queremos ver a nuestros hijos tener éxito en lo que sea que hagan», comenta Sandee. «Este negocio les brindó a nuestros hijos no solo los pasos que deben seguir, sino que les permite empezar en una buena posición. Estamos tan agradecidos».

Imágenes de las Jornadas de prensa Diamante 2019 en Grand Rapids, Michigan; y fotos personales de la familia.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

shang zhi wang y qing xin li

DIAMANTE EJECUTIVO FUNDADOR

Qing Xin Li se mudó a los EE. UU. y su esposo, Shang Zhi Wang, y su hijo se quedaron en China. Qing Xin trabajó arduamente, primero en un restaurante, y luego en un salón de manicura. Ganó poco dinero y, para mayor frustración, no pudo tomarse vacaciones cuando su marido y su hijo finalmente pudieron acompañarla en Estados Unidos.

«Estaba desesperada y dolida», cuenta Qing Xin, triste por recordarlo. «El hecho de darme cuenta de que no tenía las riendas de mi propio tiempo era tan doloroso».

Shang Zhi consiguió un trabajo en EE. UU., pero su salario era bajo. Era desalentador, pero también lo hizo ser alguien decidido. «No me resignaba a esa situación», comenta. «No iba a aceptarlo».

Habían sido clientes Amway en China, pero ahora veían el potencial completo de la oportunidad. «Para administrar nuestro propio tiempo, necesitábamos tener nuestro propio negocio», afirma Qing Xin. «De esta forma fue que empezamos».

La naturaleza de la oportunidad Amway les atrajo. «La mayoría de los negocios funcionan con transacciones», comenta Shang Zhi. «Sin embargo, establecer y desarrollar vínculos es la base de este negocio. La autoayuda se propicia ayudando a otros».

Ellos determinaron que necesitaban varias cosas para alcanzar sus metas. «Hay que tener mucha voluntad para tener éxito», afirma Shang Zhi. «Debes seguir aprendiendo. Y debes estar dispuesto a ayudar».

Hubo desafíos en el camino. A veces, las personas dejaban su equipo, y Shang Zhi y Qing Xin fueron Pichi no cumplían sus metas. «Sin embargo, cuando estás en un hoyo, puedes escalar. Ajustamos nuestro enfoque de la situación. Todos los negocios tendrán problemas, pero nunca alcanzarás el éxito si te rindes», comenta Shang Zhi.

Establecieron metas a corto y largo plazo. «Nos reconstruimos desde cero, paso a paso», cuenta Qing Xin. «Nuestro negocio actual es sólido y se mantiene constante».

Una cosa que enseñan a su equipo es el poder de un excelente servicio al cliente. «Creo que es de suma importancia», comenta Qing Xin. «Hay que estar presente cuando los clientes nos necesiten. Si se les responde de manera oportuna, regresarán».

> EN ESTE NEGOCIO, DEBES ESTAR DISPUESTO A AYUDAR A LOS DEMÁS.
>
> Shang Zhi Wang

A Shang Zhi le gusta que Amway siempre presente nuevos productos, especialmente en el área de la nutrición. «Yo personalmente uso los productos Nutrilite™ y los llevo conmigo cuando salgo a comer con amigos», dice. «Es posible que pregunten qué es lo que traigo, y así que tengo la oportunidad de responder sus preguntas. Confío en la calidad de los productos Amway™, así que siempre tengo productos a disposición para que los clientes los prueben. Mientras más conozcan los productos Amway™, más seguido volverán a mí».

Los clientes satisfechos también pueden conducir a conseguir nuevos clientes. «Debido al hecho de que hemos identificado sus necesidades y desarrollado vínculos con ellos, los clientes actuales nos recomendarán a la gente», agrega Shang Zhi.

Los continuos esfuerzos de la pareja por establecer su negocio son impulsados por una visión unificada con su equipo. «Todos tenemos las mismas metas», indica Qing Xin. «Mejorar las vidas de todos nosotros y ofrecer la misma oportunidad maravillosa».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

madhu chheda

DIAMANTE EJECUTIVO

Cuando Madhu Chheda y su difunto esposo, Pravin, conocieron por primera vez la oportunidad Amway hace más de 30 años, eran profesionales y padres muy ocupados. Ella era ecografista en un hospital, él era vendedor y su hijo tenía apenas 6 años. «Mi esposo era un visionario», comenta. «Vio que podíamos generar ingresos adicionales y tal vez tener más tiempo para nuestra familia, y esa fue la razón por la que comenzamos en el negocio».

Madhu quedó impresionada con la calidad de los productos, pero lo que realmente la convenció fueron las personas que conocieron en un evento de negocios. «Vi que eran honestos, amables y que tenían integridad», recuerda. «Este es el tipo de personas que necesito tener a mi alrededor. Ellos habían pasado tiempos difíciles, pero estaban teniendo éxito y decidimos que si este negocio les funcionaba, también funcionaría para nosotros», pensaba.

Cuando la primera persona con la que habló acerca de la oportunidad no mostró interés, Madhu reflexionó y aprendió de esta situación. «Se trataba de mi mejor amiga. ¿Por qué dijo que no?», se preguntaba Madhu. «Sin embargo, su respuesta me dio la fuerza para probar que esto funcionaría».

En los primeros días, los primeros clientes de Madhu eran sus compañeros de trabajo, quienes notaron el catálogo en su escritorio. «Cuando la gente comenzó a hacer pedidos, me entusiasmé mucho», cuenta.

Para lograr sus metas, la administración del tiempo se volvió un punto fundamental. Dedicaron todo su tiempo libre al negocio, y el hecho de acostarse media hora más tarde de lo planificado y despertarse media hora más temprano les daba una hora adicional para trabajar.

«A fin de cuentas, nos preocupábamos del trabajo de un día a la vez», indica. «Creí que el negocio sería una gran ayuda cuando lo necesitáramos algún día».

Ese día llegó cuando Pravin falleció repentinamente el 2008, poco tiempo después de llegar a Diamante Fundador. Fue impactante para Madhu, quien dice que los recuerdos de su difunto esposo la siguen inspirando. «Quería producir un impacto en muchas vidas», comenta Madhu. «Por lo que decidí que seguiría haciéndolo».

Cuando alcanzó el nivel Diamante Ejecutivo, Madhu lo dedicó a Pravin. «Su sueño era convertirse en Diamante Ejecutivo», afirma. «No logró ese sueño, pero lo dejó pendiente para que yo lo cumpliera».

Mirando hacia el futuro, a Madhu le gustan los nuevos productos Amway y cree que al negocio le irá bien. «Me gusta mucho esta nueva línea de productos», comenta. «Creo que llamarán la atención de las generaciones más jóvenes. Y gracias a sus precios, será fácil acercarse a los clientes».

Ahora, tener éxito implica mucho más que alcanzar las metas financieras. «Cuando comenzamos este negocio, pensábamos en generar ingresos», comenta Madhu. «Sin embargo, el dinero en sí mismo no es suficiente cuando podemos ayudar a aún más personas».

> LAS PERSONAS EN ESTE NEGOCIO SON ENTUSIASTAS Y TIENEN VALORES.
>
> Madhu Chheda

Eso incluye ayudar a sus hijos y a las dos nietas que adora. «Si bien viven una gran vida, siempre puede ser mejor», dice Madhu. «Todavía quiero lograr muchas cosas más, y no solo para mi familia, sino que para todos los miembros de nuestro equipo».

de izquierda a derecha: Pankti y Jinen Chheda y sus hijos, Madhu Chheda

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

claude y véronique germain

DIAMANTE EJECUTIVO

Claude y Véronique Germain eran empresarios, cada uno con un negocio propio. A pesar de que tenían éxito, les faltaba algo: el uno al otro.

«Nos preguntábamos qué podíamos encontrar para hacer algo juntos», cuenta Claude. «Y entonces se nos presentó esta oportunidad».

Luego de ver un catálogo Amway™ de un compañero de trabajo, la pareja pidió algunos productos. Más adelante, comenzaron a pensar en establecer su propio negocio Amway™. «Al principio no lo consideramos seriamente», indica Claude. Sin embargo, el aspecto comunitario del negocio y el apoyo disponible de sus auspiciadores y de la Corporación Amway los atrajo. Comenzaron a imaginar su futuro.

«Vimos que era un negocio que podíamos establecer como familia», comenta Claude. «Eso fue lo que nos abrió los ojos ante esta oportunidad. Y cambió positivamente el rumbo de nuestras vidas».

Comenzaron paulatinamente al principio, capacitándose sobre los productos y el negocio. «Tuvimos desafíos, pero siempre se debieron a nuestras mentalidades. La base de este negocio es ayudar a los demás. En lugar de pensar en nosotros mismos, siempre debemos pensar en los demás en primer lugar», cuenta Claude.

Véronique aprendió a dejar de lado su timidez para acercarse a las personas. «La persona delante tuyo es un ser humano, igual que tú», afirma. «Tener más confianza me ha permitido hablar con las personas en lugar de esperar a que se me acerquen».

En la actualidad, Claude y Véronique siguen desarrollando su negocio y su clientela. Véronique disfruta organizar eventos para los IBO y clientes con las líneas de productos que más les interesan. Por ejemplo, cuando se centra en la línea Artistry™, Véronique hace su propia clase práctica para el cuidado de la piel, e invita a las personas a probar los productos, hablar entre sí y hacer preguntas.

«La verdad es que es nuestra manera favorita de promocionar los productos», afirma Véronique. «Es una experiencia personalizada que permite descubrir las necesidades específicas de una persona en particular».

Cuando trabajan con IBO que recién están comenzando con sus negocios, Véronique los ayuda organizando eventos en conjunto. «Así aprenden a hacerlo, y cuando ya se sienten más cómodos con los productos, comienzan a organizar los eventos por su cuenta», indica.

> TODOS TIENEN POTENCIAL. SOLO TENEMOS QUE CREER EN NOSOTROS.
>
> Véronique Germain

Ya sea trabajando con clientes o capacitando IBO, se trata de establecer una conexión humana con las personas. «Para tener un negocio próspero, hay que establecer tantos vínculos honestos como sea posible», afirma Claude. «Es muy interesante conocer personas. Además de sus historias. Me encanta conocer las historias de las personas».

Han transcurrido casi 30 años desde que compraron ese primer producto Amway™ y todavía mantienen su pasión por la oportunidad. «Este no era mi plan de vida original, pero lo terminé adoptando», cuenta Claude.

La pareja tiene cuatro hijos, todos involucrados en el negocio Amway, y siete nietos. Atesoran el tiempo que pasan trabajando y viajando juntos. «El hecho de establecer esto como familia con nuestros hijos y sus cónyuges ha sido definitivamente una gran recompensa para nosotros», comenta Véronique. «El futuro se ve muy atractivo».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en las sesiones de Achievers 2019 en Dallas, Texas

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Evento Achievers por Invitación 0.06344 %; Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

randy y raye-lynn jassman

DIAMANTE EJECUTIVO

Randy y Raye-Lynn Jassman no creen que sentarse y esperar que las cosas sucedan funcione. «Si quieres crear algo increíble, debes ponerte manos a la obra», opinan.

«En el juego de la vida solo tienes una oportunidad», dice Randy. «Hay que tener una meta lo suficientemente grande para luchar y trabajar por ella. Tienes que averiguar por qué deseas hacer esto. Y cuanto más importante sea tu motivo, mayor será tu voluntad de lograrlo».

Ese ha sido el lema de los Jassman, que han llevado su negocio Amway™ al nivel Diamante Ejecutivo. Al principio, sabían que hacer algo que valiera la pena con su tiempo debía ser una de sus mayores prioridades. A medida que consideraban sus opciones y aprendían más sobre la oportunidad Amway, quedaban impresionados por los valores de la Corporación Amway y sus fundadores, Rich DeVos y Jay Van Andel.

«Rich y Jay no solo crearon esta empresa para ellos mismos», afirma Raye-Lynn. «La crearon porque vieron la oportunidad para que otras personas participen en el negocio. Me alegra mucho que incluyeran ese punto en su misión».

Cuando los Jassman comenzaron a establecer su negocio, Randy no estaba seguro de si tenía las habilidades correctas. «Sé que hay mucha gente como yo, que no se percibe como un líder o incluso como alguien sociable», recuerda.

Sin embargo, cuando se dio cuenta del potencial de la oportunidad, vio las cosas de manera diferente. «Valió la pena salir de mi zona de comodidad para lograr lo propuesto con el negocio», dice Randy. «Debes decidir si deseas convertirte en un líder y madurar».

Eso es precisamente lo que hicieron. Siguieron estableciendo su negocio y su equipo, lo que tuvo un impacto en ellos. «Cuando comenzamos a trabajar con las personas, nos encariñamos de estas», señala Raye-Lynn. «Uno se apasiona tanto por lo que otras personas intentan lograr que realmente se convierte en servir a otros, no a uno mismo. Creo que nuestro espíritu para ayudar a las personas es el mismo que teníamos al principio».

También han percibido esa mentalidad en sus entrenadores. «Tenemos suerte de que todos nuestros mentores tienen exactamente el mismo espíritu», agrega Raye-Lynn. «Han trabajado para nosotros y nos han demostrado aprecio. Cuando no creíamos que podíamos lograr algo, nos decían que sí podíamos. Siento que llevamos un estandarte que nos entregaron».

Trabajar con los IBO de su equipo continúa siendo una de sus fuentes de inspiración. «Ayudarlos a descubrir sus metas y cómo progresar es lo entretenido de esto», afirma Raye-Lynn. «Simplemente generar vínculos con las personas».

> TIENES QUE DEJAR DE ESPERAR PARA CUMPLIR TUS METAS.
>
> Randy Jassman

Tras 25 años estableciendo su negocio, saben que siempre existirán desafíos. Sin embargo, Randy y Raye-Lynn siempre van con todo. Su pasión por el negocio solo se ha intensificado con el tiempo. «Nuestro equipo tiene un futuro brillante», afirma Randy. «Realmente, la mayor alegría de la vida es beneficiar a los demás».

Imágenes de la Celebración A60 en Las Vegas, Nevada; y de Achievers 2019 en Dallas, Texas.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Evento Achievers por Invitación 0.06344 %; Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y Superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

lupe y flor jasso

DIAMANTE EJECUTIVO

A **Lupe Jasso** y su hermano les presentaron la oportunidad Amway al mismo tiempo. Lupe recuerda claramente la reacción de su hermano durante la presentación: «Simplemente se paró, me dijo que esto era para mí y se fue».

Lupe se quedó a escuchar, y le alegra haberlo hecho. «Me encantó y decidí comenzar un negocio», comenta. Se sintió atraído por el potencial de generar ingresos y así tener flexibilidad financiera con Flor, quien más adelante se convertiría en su esposa. Al principio, el negocio no le entusiasmaba tanto como a él, pero Lupe se mantuvo firme y Flor pronto se sumaría.

A medida que comenzaron a establecer su negocio, la pareja se dio cuenta de que necesitaba aumentar su confianza. «En mi interior, creía que este negocio funcionaría», cuenta Lupe. «Sin embargo, dudaba de mis capacidades para establecer el negocio porque tenía que hablar con personas. Nunca dudé de la oportunidad; dudaba de mí».

Los Jasso aprovecharon la capacitación opcional y los recursos educativos, y trabajaron con sus mentores. «Nuestra experiencia no fue sencilla. Sin embargo, teníamos la misma visión», afirma Flor.

Lupe recuerda su primera venta, que fue una caja de Detergente SA8™ Amway Home™ que vendió a su mamá. Él y Flor aprendieron que la genuina consideración de las necesidades de los clientes es muy importante. «Enfóquense en lo que buscan las personas, no en lo que quieran vender», aconseja Flor. «Comiencen con los aspectos básicos a medida que establecen un vínculo. Las personas conocerán los productos y notarán que son buenos».

Flor siempre lleva productos Artistry™ en su bolso para mencionarlos en conversaciones. Los productos que más le gusta compartir a Lupe son las Bebidas de Energía XS™. Para presentarlas a los clientes potenciales, Lupe simplemente las lleva en la mano. «Hace poco, estaba en el aeropuerto y tenía una XS™. La persona que me atendió me preguntó qué tipo de bebida era esa y dónde se consigue. Lo cual me dio una oportunidad para darle una muestra».

> NO TE ENFOQUES EN LOS PROBLEMAS, SINO QUE EN CÓMO RESOLVERLOS.
>
> Flor Jasso

Ahora que son Diamantes Ejecutivos, los Jasso son un ejemplo de lo que se puede hacer con determinación y una actitud positiva. «Todos pueden acceder a esta oportunidad de lograr sus metas, independientemente de su educación, estado financiero, cultura o idioma», señala Flor. «Lo importante es lo interior».

El hecho de compartir su historia e inspirar a otros mantiene el entusiasmo de los Jasso y la expansión de su equipo. Le cuentan a los nuevos IBO que se requiere mucho trabajo y persistencia para establecer un negocio estable y sustentable. «Deben asumir esa responsabilidad», cuenta Flor. «Deben seguir esforzándose de muchas maneras en el negocio. No se progresa quedándose sentando».

«Tuvimos algunos tropiezos a lo largo del camino, pero nos mantuvimos enfocados y eso fue lo que marcó la diferencia», comenta Lupe. «¿Teníamos algún don especial o algo único? No contábamos con nada de eso».

Estaban enfocados en seguir haciendo crecer su negocio e inspirar a otros. «Según yo, tenemos una misión que es la de ayudar a más familias», indica Flor. «Además, vamos a seguir adelante porque queremos mostrar a nuestros hijos cómo establecer el negocio».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

bob y shelly kummer

DIAMANTE EJECUTIVO

Bob y Shelly Kummer realmente aprecian lo que han creado a través de su negocio Amway™, en especial cuando recuerdan cómo eran sus vidas laborales anteriores.

Ambos tenían trabajos exigentes, y a veces Bob trabajaba más de 100 horas a la semana. «Por lo que apenas me enteré de esta oportunidad, me entusiasmé», recuerda Bob. Si bien a Shelly le gustaba su trabajo en la industria hotelera, con Amway vio la oportunidad de administrar su tiempo y construir su futuro. «Queríamos una opción que nos permitiera tomar nuestras propias decisiones en la vida», dice Shelly. «Queríamos ser los jefes de nuestro destino».

Después de tomar su decisión, jamás se arrepintieron. «Cuando nos pusimos de acuerdo, simplemente intentamos lograr lo que nos propusimos», dice Shelly. «Nos enfocamos de lleno».

Nunca le hicieron el quite al trabajo duro y superaron los desafíos que implicaba establecer su negocio. «Desarrollé mi fortaleza mental», cuenta Bob. «Pude perseverar a pesar de recibir respuestas negativas y enfrentarme a las objeciones que surgieron. Una vez que tengo algo en la mira, hago de todo para conseguirlo».

Shelly compartía la determinación de Bob, aunque al principio no se sentía completamente cómoda con ser una empresaria independiente. Sin embargo, el apoyo de su equipo y de la Corporación Amway, y el hecho de ver cómo otros IBO alcanzaban sus metas, aumentaron su confianza. «El secreto es vencer tus miedos y no convertirse en un obstáculo», comenta. «Quiero que las personas crean en sí mismas, porque recuerdo la inseguridad que sentía».

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Los Kummer creen que trabajar eficientemente con otros es clave para maximizar un negocio Amway y establecer un equipo. «Hay que aprender a trabajar con personas», cuenta Shelly. «Hay que quererlos de verdad, sin importar en qué situación se encuentren y mostrarles cómo seguir adelante».

Bob también adaptó su estilo de tutoría y aprendió a pensar de manera diferente sobre el liderazgo. Él venía de un entorno laboral que tendía a ser de autoservicio. «Es totalmente lo opuesto a lo que hacemos aquí», comenta Bob. «En este negocio, a las personas hay que ayudarlas, apreciarlas y alentarlas. Hay que ser desinteresado».

Así también se trabaja con los clientes, ya que hay que desarrollar vínculos personales. «Suelo preguntar a los clientes de qué forma los puedo ayudar mejor. Les permito que me digan cómo», afirma Shelly.

> CADA DÍA DESPERTAMOS AGRADECIDOS POR ESTE NEGOCIO.
>
> Shelly Kummer

Ella también alienta a los IBO de su equipo a dar muestras y hacer seguimientos. «Conozcan sus opiniones y préstenles atención», indica Shelly. «Cuando la gente se siente presionada, tiende a alejarse. No obstante, si escuchan y les permiten explicar cuáles son sus necesidades, es posible que puedan satisfacerlas. Mi enfoque está en ayudar a las personas».

Después de más de 30 años, los Kummer aún están entusiasmados con su negocio. «Cuando Bob y yo nos sentamos con alguien y vemos esa chispa en sus ojos, queremos que sepan que son capaces de hacer lo que quieran», dice Shelly.

«Este negocio es la mayor experiencia que he tenido en mi vida», agrega Bob. «Nuestra mayor prioridad para el resto de nuestras vidas es ayudar a más personas a vivir la vida que tenemos».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Dallas, Texas y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

gary y tammy newell

DIAMANTE EJECUTIVO

Gary y Tammy Newell han estado desarrollando su negocio Amway™ durante más de 30 años, y renunciar nunca ha sido una opción. «Simplemente nos encanta el desafío», afirma Gary. «Nos fortaleció en tiempos difíciles».

Esa mentalidad les ayudó mucho durante las décadas de desarrollo de su negocio. Al principio, tenían trabajos convencionales, pero querían horarios flexibles mientras criaban a sus cuatro hijos. Creían que un negocio Amway próspero podría ayudarlos a lograr todas sus metas.

Lo que aprendieron en el camino es que el tiempo, la determinación y una sólida ética de trabajo son necesarios para establecer un negocio duradero. «La mayoría de las personas quieren gratificaciones instantáneas». «Pero nosotros les preguntamos si están dispuestos a hacer lo que sea necesario. Les preguntamos si están dispuestos a ser humildes, aprender y crecer».

Cuando se le hizo esa pregunta a los Newell, respondieron que sí. Se enfocaron de lleno y trabajaron más arduamente que nunca, lo que hizo que el negocio fuera su principal foco. Mantener la motivación es clave. «Había quedado con ganas de desarrollarme y conocer personas, así que decidí que quería seguir en este negocio», comenta Tammy.

El crecimiento también implica estar abierto a las capacitaciones, algo a lo que Tammy no estaba acostumbrada. «Una de las novedades es que permití que alguien más me enseñara», señala. «No es necesario ser perfecto para desarrollar este negocio; solo

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

TRATAR BIEN
A LAS PERSONAS
SIEMPRE DA FRUTOS.

Gary Newell

debes estar disponible. Aprendí a desarrollar la confianza y a conectarme con la gente».

Esa conexión se extiende a los miembros de su equipo, especialmente cuando los ayuda a comenzar con un negocio. Les indican a los nuevos IBO que la preocupación por los clientes debe ser su mayor prioridad. «Desarrollar una clientela hace que sus negocios sean rentables desde el principio», comenta Gary. «Desarrollen vínculos en primer lugar. Así se genera confianza y a las personas les gusta hacer negocios con personas que les agradan».

Tammy agrega que también es importante prestarles atención. «Hay que detenerse para escuchar lo que las personas necesitan y luego ayudarlas», afirma Tammy. «Para algunas personas, eso puede implicar entregar la orden en persona. Hacemos lo que sea necesario para satisfacer esa necesidad».

Con el paso de los años, fue importante para Gary y Tammy dar un ejemplo positivo para sus hijos, mostrándoles cómo perseverar frente a los desafíos que enfrentaron. En la actualidad, Gary y Tammy están emocionados porque sus hijos forman parte de su negocio Amway™. «El hecho de ver que tus hijos sigan tus pasos es algo único», dice Gary. «Tenemos un negocio en el que podemos trabajar, viajar y entretenernos juntos».

«Hemos sido capaces de integrarlos en el negocio y enseñarles todas las cosas increíbles que hemos aprendido», cuenta Tammy. «Ha sido muy genial. No hay nada como contar con tu familia».

Gary y Tammy quieren que otras personas descubran lo que la oportunidad Amway puede significar para ellos. «Realmente hemos aprendido a capacitar personas», cuenta Tammy. «Se aprenden cosas del negocio y hay que enseñarlas. Nuestra mayor preocupación era tener un gran impacto. No solo marcar una diferencia, sino que impactar significativamente en las vidas de las personas».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en las sesiones de Achievers 2019 en Dallas, Texas

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Evento Achievers por Invitación 0.06344 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

matt y briley nguyen

DIAMANTE EJECUTIVO

Cuando Matt y Briley Nguyen descubrieron por primera vez la oportunidad Amway, se sintieron atraídos por la flexibilidad financiera que podía ofrecer. Infelices y estresados por la cantidad de dinero que ganaban, el potencial de crecimiento de establecer su propio negocio captó su atención.

«No teníamos la certeza de conseguirlo, pero sabíamos que contaríamos con mucho apoyo y con personas que nos ayudarían», afirma Matt. «Con el paso del tiempo, teníamos más y más éxito».

Las victorias menores se seguían sumando y ahora han calificado como Diamantes Ejecutivos. Una sincera apreciación de la oportunidad los ayudó a comprender cuán grandes pueden ser las recompensas. «Vimos que las personas se sentían más seguras, desarrollaban sus habilidades de liderazgo y potenciaban diferentes aspectos de su vida», comenta Matt. «También queríamos mejorar».

Briley siempre se ha puesto metas elevadas. No sabía exactamente lo que quería hacer, conformarse no era su estilo. «Quería vivir una vida épica, pero también quería dejar un legado», cuenta. «Quería marcar una diferencia para las personas, de modo que cuando ya no estemos, nos recuerden por cosas maravillosas. Siento que encontramos eso con la oportunidad Amway».

Pedir consejos a los mentores y tener la mente abierta a la hora de tomar decisiones los ha ayudado a desarrollar su negocio. «Nuestros tutores siempre nos enseñaron que debemos enfocarnos en tres cosas», cuenta Matt. «La primera es que no se debe evitar el trabajo duro, sino que fomentarlo. La segunda es tener una buena actitud a pesar de las adversidades. La tercera es tener grandes metas».

Sin embargo, cuando el camino se complicó, tuvieron que reflexionar si tenían la mentalidad correcta. «Todos creen que son positivos, pero después sucede algo malo y dejan de serlo», comenta Briley. «Hay que estar dispuestos a trabajar el doble cuando las cosas se complican. Recuerden por qué comenzaron a hacer esto. Si pueden mantener eso presente todo el tiempo, creo que no hay nada que no puedan hacer».

Para mantener el crecimiento de su negocio, Matt y Briley saben que tendrán que seguir trabajando y aprendiendo. «Cuando comencé con esto, sentía mucha inseguridad y timidez», comentó Matt. «Vi a otras personas crecer gracias a este negocio y yo también quise hacerlo. Así que esa ha sido nuestra mayor motivación: mejorar un poco cada día».

Apoyar a su equipo también los motiva. «Realmente nos motiva ayudar a otras personas a alcanzar sus metas», indica Matt. Cuando trabajan con nuevos IBO, les dicen que establecer un negocio Amway sustentable significa un compromiso a largo plazo. «No obstante, nuestro éxito no se dio de un día para otro», señala Matt. «No es algo que ocurre por arte de magia. Se requiere mucho trabajo y dedicación para establecer un gran negocio».

> ESTE NEGOCIO PERMITE ENCONTRAR TU VERDADERO VALOR.
>
> Briley Nguyen

Ha valido la pena. No pueden imaginar cómo sería la vida sin su negocio Amway™. «Para nosotros simboliza mucho más que solo la rutina diaria», comenta Briley. «Simboliza todo lo que queríamos: dejar un legado, generar un impacto, amigos, familia y esperanza».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Dallas, Texas y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

ryan y noella olynyk

DIAMANTE EJECUTIVO

Cuando Ryan y Noella Olynyk comenzaron su negocio Amway™ por primera vez, ambos trabajaban a tiempo completo. Fue en esa época que aprendieron que las elecciones que tomaban en sus vidas diarias, y su capacidad de pensar a largo plazo, los ayudarían a alcanzar sus metas.

«Desarrollábamos este negocio en nuestro tiempo libre, fuera de nuestros horarios de trabajo», comenta Ryan. «Y en esos espacios solía hacer deporte o ver películas. Pero vimos esto como el legado que nos dejaría nuestro trabajo duro. Estamos construyendo algo que nuestras versiones del futuro nos agradecerán».

Motivados por querer más opciones en sus vidas y el deseo de mejorar su situación financiera, decidieron establecer un negocio Amway. En el camino, aprendieron a progresar con confianza, incluso cuando no se sentían seguros. «Creo que uno de los pasos más difíciles es el primero», indica Noella. «Cuando hay que dar el primer paso, solemos temer a lo desconocido, pero luego comenzamos a confiar en nosotros mismos. Y empezamos a apreciar el proceso y ver lo que estamos luchando por lograr».

Ryan reconoce que establecer un negocio Amway no le resultó algo natural y que al principio fue muy incómodo. No sabía si tenía las habilidades correctas. «La mayoría de las personas no sabe con seguridad de qué son capaces», comenta Ryan. «En mi caso, aprendí a enfrentar mis miedos y a no quedarme en el pasado. Me di cuenta de que tenía mucho que ganar y nada que perder».

Comenzaron desde abajo. Sus primeros clientes fueron los padres de Ryan, quienes compraron algunos productos Nutrilite™. La línea Nutrilite™ sigue siendo una permanente favorita. «Realmente nos encanta el protocolo de producción agraria y la forma en que se trata el medioambiente», cuenta Noella.

> HAY QUE SER HUMILDE, AMBICIOSO Y PACIENTE PARA ENSEÑAR.
>
> Noella Olynyk

Cuando van de paseo, los Olynyk siempre tienen los productos a mano. «Ya sea en el gimnasio o jugando hockey, si alguien se cansa o tiene hambre, le puedo ofrecer que pruebe uno de los productos», relata Ryan. «Esta situación podría dar lugar a la entrega de un servicio de parte de otro cliente».

A medida que su equipo crece, Ryan y Noella priorizan el contacto directo con su grupo. «Tratamos de conectarnos con ellos y de responder sus inquietudes, ya que después de todo, somos una comunidad en crecimiento», indica Noella. «Si puedes levantarles el ánimo y crear una buena comunidad, las personas querrán formar parte y les servirá como aliento para hacer crecer sus negocios».

Ryan afirma que su equipo les pide consejos, así que quieren dar un buen ejemplo de liderazgo. También quieren que los IBO sepan que desarrollar un negocio tiene sus desafíos, pero atravesar los tiempos difíciles construye carácter. «Es parte del viaje», dice Ryan.

Los Olynyk adoran la flexibilidad de ser IBO y pasar tanto tiempo como sea posible con sus cuatro hijos. Pero eso no es todo. «Creo que haber visto el impacto en las vidas de los demás influyó mucho en nosotros», comenta Noella. «Nuestra mayor preocupación debe ser ayudar a los demás. No hay nada que nos emocione más».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Dallas, Texas y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

alfredo y dinora rivera

DIAMANTE EJECUTIVO

Mudarse de El Salvador a EE. UU. generó grandes cambios en las vidas de Alfredo y Dinora Rivera. Encontraron trabajos, pero los horarios eran muy extensos y agotadores. No era lo que pensaban. «No queríamos vivir solo para pagar las deudas», cuenta Alfredo. «Queríamos salir adelante».

En una conversación con Eusebio, el hermano de Dinora, conocieron nuevas posibilidades. «Cuando Eusebio nos presentó el negocio Amway, supimos que era lo que buscábamos», comenta Alfredo. «Con esta oportunidad, sentí que podíamos librarnos de esta situación y lograr muchas metas en nuestras vidas».

Requirieron tiempo y paciencia para empezar el negocio. Al principio, Alfredo y Dinora mantuvieron sus otros trabajos para pagar las cuentas, por lo que tenían poco tiempo libre. «Sin embargo, tuvimos que hacernos el tiempo para dedicarnos al negocio», dice Dinora.

Trabajar juntos como equipo era algo nuevo para ellos. «Siempre habíamos trabajado por separado, así que fue difícil al principio», cuenta Alfredo. «No obstante, pudimos superar ese obstáculo». También hicieron otros ajustes. «Quizás uno de mis mayores desafíos fue interactuar con la gente», dice Alfredo. «Otra cosa que aprendí con el negocio fue cómo desarrollar una visión. Ahora veo las cosas de manera diferente porque estamos trabajando con un equipo que también tiene esa visión».

Con su pasión y deseo de tener éxito, establecen metas diarias, semanales y mensuales. Cuando enfrentaron contratiempos, siguieron adelante.

> ESTAMOS ORGULLOSOS DE DAR EL VISTO BUENO A LA OPORTUNIDAD AMWAY.
>
> Alfredo Rivera

«Continuamos trabajando día a día, porque vimos a otras personas tener éxito», comenta Dinora. «Sabíamos que si demostrábamos persistencia y coherencia podríamos lograrlo».

Sus mentores también los inspiraron. «Reconocemos su lealtad, cariño, comprensión y pasión por desarrollar este negocio día a día», comenta Alfredo. Cuando sus mentores alcanzaron el nivel Diamante, les sirvió como la motivación que necesitaban. «La esperanza era el mejor obsequio que nos podían dar», comenta Dinora. «Creímos que también podíamos dar esperanza».

Ellos siguen haciendo crecer su negocio y su equipo. Cuando trabajan con los IBO, les recuerdan que se deben tomar el tiempo para establecer vínculos con los clientes. «La conexión con los clientes es lo más importante», comenta Dinora. «Escúchalos primero. Tratamos de darles la atención que no reciben en otro lugar a fin de presentar los productos Amway™ como la mejor opción para ellos».

Siempre comparten muestras de sus productos Nutrilite™ favoritos, y Dinora realiza talleres Artistry™ para demostrar sus resultados. «La gente puede ver los cambios de inmediato», comenta Dinora, agregando que los clientes suelen comprar los productos que prueban.

Los Rivera siguen dando el ejemplo para los IBO de su grupo. «No podemos decirle a nuestro equipo que haga algo que no hayamos podido hacer nosotros mismos», comenta Dinora. «Cuando comenzamos el negocio, llegar al nivel Diamante parecía algo demasiado lejano. Gracias a eso, le enseñamos a nuestros IBO que se podía lograr paso a paso».

Alfredo tiene un mensaje para cualquier persona que considere empezar un negocio Amway. «Pueden lograrlo», indica. «No se queden un día sin hacer algo por el negocio. Tomen medidas todos los días y crean en ustedes mismos».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

ken y jennifer woods

DIAMANTE EJECUTIVO

Tanto **Ken como Jennifer Woods** estuvieron en el ejército. Les gustaba su trabajo y servir a su país, pero querían comenzar una familia, y eso los hizo revaluar cómo querían pasar sus días.

«Nos dimos cuenta de que si queríamos vivir nuestra propia visión, no podríamos hacerlo en el ejército», cuenta Jennifer. «Sin embargo, con el negocio Amway podíamos tener la flexibilidad de vivir aprovechando la vida, y eso fue realmente importante para nosotros».

Dejaron el ejército y comenzaron a desarrollar su negocio Amway™ a tiempo completo con los padres de Ken, quienes ya habían alcanzado el nivel Diamante. Ken reconoce que no fue tan fácil como pensó. «Cuando era más joven, no me percataba de las dificultades que pasaban mis padres», cuenta Ken. «Aprendí que a veces las cosas tardan más de lo que uno piensa, y que hay que trabajar más arduamente de lo que uno imaginaba».

Gracias al hecho de descubrir que debieron exigirse para alcanzar sus metas, Ken y Jennifer se mantuvieron motivados. «Ya sea que estén hablando con un posible cliente o un IBO, y no estén seguros de cómo responder, deben tomar medidas de todos modos», comenta Ken. «Tuvimos que ser emprendedores y aprender sobre nosotros mismos. Ambos hemos crecido mucho».

Determinar en qué enfocar sus esfuerzos fue de utilidad. Algunas personas no tienen interés en ser clientes o IBO, y es posible que otras no lleguen a las citas. «Sin embargo, solo puedes controlar tus propias acciones», dice Jennifer. «En mi caso, estar dispuesta a disfrutar de ese proceso y encontrar la belleza de este han sido algunos de los mayores aspectos de mi crecimiento».

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

USTEDES SON
CAPACES DE HACER MÁS
DE LO QUE CREEN.

Jennifer Woods

Hablan con los nuevos IBO de su equipo sobre cómo establecer metas, ser realistas y estar abiertos a cambiar sus rutinas. «Deténganse y hagan un plan», aconseja Jennifer. «Se puede empezar de a poco, pero hagan algo cada día. Determinen cómo pueden comenzar a incorporar esto en su vida diaria».

«Estudien el negocio y los productos», agrega Ken. «A menos que prueben ustedes mismos los productos, no tendrán experiencias personales para compartir con sus clientes».

Con el paso de los años, aprendieron a realizar los seguimientos justos y necesarios a sus clientes. «Procuramos no ser muy invasivos», comenta Ken. «Queremos que sean nuestros clientes por mucho tiempo. Se trata de cubrir una necesidad y desarrollar una relación».

Están entusiasmados con la nueva línea de productos Amway, especialmente con las gomitas n* by Nutrilite™. «Nos encantan», dice Jennifer. «Sabemos que tienen una alta demanda, que su precio está acorde a la competencia y que permitirán iniciar muchas conversaciones debido a que son fáciles de compartir y vender».

Ken y Jennifer saben que establecer un negocio Amway a largo plazo significa estar dispuestos a cambiar y adaptarse, pero les encanta el hecho de que las bases del negocio sigan siendo las mismas. «No importa cuál sea su nivel de educación o de dónde provienen», señala Jennifer. «Lo importante es que cada día den otro paso y tengan fe, porque este negocio tiene futuro».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en el Club Diamante 2020 en Maui, Hawái

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Club Diamante 0.0406 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

mandy yamamoto

DIAMANTE EJECUTIVO

Mandy Yamamoto comenzó como clienta de Amway, pero no tenía interés en desarrollar un negocio. Recuerda la energía y la actitud optimista de otros IBO que conoció. «Estaban entusiasmados», cuenta. «Me di cuenta de que tenían esperanza en sus vidas. Sabían adonde iban, y su esfuerzo me atrajo».

Anteriormente estaba insegura, pero se decidió a adoptar un nuevo enfoque. «Me volví muy positiva», cuenta.

Establecer un negocio parecía abrumador al principio, pero Mandy creía que podía hacerlo, un día a la vez. «Son los pasos pequeños que logran metas pequeñas», cuenta. «Es posible que no piensen que pueden escalar esa colina, pero si dan pasos pequeños todos los días, pueden hacer lo que quieran».

A medida que el equipo y el negocio de Mandy se expandían, ella se encontraba en una posición de liderazgo, un área en la que necesitaba mejorar. «Lo que ayudó fue aprender a tratar a las personas, lo cual era mi punto débil», cuenta. «El hecho de poder entender a las personas es vital porque este negocio se basa en los vínculos. En mis inicios recibí capacitación por parte de gente bondadosa que notaba cosas que yo no».

Está comprometida a ofrecer el mismo nivel de apoyo a su equipo. «Quiero retribuir a nuestro equipo y al personal», cuenta. «La gente busca perspectivas para tomar las decisiones correctas para sus casos».

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

ESTOY TAN ORGULLOSA
DE LO QUE MI EQUIPO
ESTÁ LOGRANDO.

Mandy Yamamoto

Mandy sabe que recibir ánimo en el momento adecuado puede marcar una diferencia, por lo que propicia un ambiente de apoyo para los IBO. «Cometemos errores. Podemos tropezar», admite. «Sin embargo, les demostramos que siempre nos volvemos a poner de pie. No los abandonamos. Me encanta estar en la zona de acción con todos. Superar un desafío constituye la mayor gratificación».

Ella indica a su equipo la importancia de la interacción con los clientes, recordando el apoyo que recibió como cliente de parte de un IBO. «Cada vez que transcurrían tres meses, se preocupaba de ver si necesitaba algo», cuenta Mandy. «Incluso se ofreció a venir a entregar mis compras, para no tener que salir de mi casa o de mi oficina. Me facilitó las cosas y me mostró cosas nuevas que me gustaron y luego compré».

Ella le inculca esa lección a su equipo, a la vez que les aconseja buscar nuevos clientes. «Hay mucha gente que ya conocen», indica. «Estas personas comen, beben, se bañan, lavan su ropa, cepillan sus dientes, así que compartan con ellos y ganen su confianza para que los elijan».

Mandy aún quiere seguir expandiendo su negocio, compartiendo la oportunidad y ayudando a tantas personas como sea posible. «El mundo es cruel y la gente tiene problemas», indica. «Sin embargo, esta oportunidad es increíble para que las personas la aprovechen por su cuenta. Sinceramente creo que vamos a cambiar el mundo».

Agradecida por lo que ha ganado con su negocio Amway™, Mandy aprecia la libertad de elegir, e incluso el hecho de controlar sus horarios y atender las necesidades de su familia cuando quiera. «El plan actual ahora era la vida que puedo vivir y lo que esta oportunidad nos aportaría como familia», comenta Mandy. «Eso era lo que me apasionaba y motivaba a hacer esto».

Imágenes capturadas en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan y en las sesiones de Achievers 2019 en Dallas, Texas

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Evento Achievers por Invitación 0.06344 %; Diamante Ejecutivo y superiores 0.0238 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

TOKIO FLORECE

¡Juguemos en Tokio!

Inspirada en los florecientes cerezos de la ciudad, los rituales de larga tradición y la colorida cultura kawaii, nuestra colección nueva se trata de ser divertida, bonita y alegre.

#artistrystudiotokyo

ARTISTRY STUDIO™
tokyo edition

Para ver todos los productos Artistry Studio™, visita Amway.com y busca «Studio».

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

rigoberto y yadira romanillo

DIAMANTE FUNDADOR

ESTAMOS AGRADECIDOS
DE LA OPORTUNIDAD
AMWAY PORQUE
OFRECE ESPERANZA.

Yadira Romanillo

Rigoberto y Yadira Romanillo tenían problemas. Él trabajaba en la industria de la construcción, ella vendía tamales y querían mejorar su situación financiera. «Cuando nos enteramos de la oportunidad Amway, me gustaron los principios y los beneficios del negocio, además de aquello en que me podía ayudar a ser», comenta Yadira.

Tuvieron que ponerse manos a la obra, a pesar de que Rigoberto tenía dudas al principio. Las palabras de Yadira se las despejaron. «Me dijo que se había casado con un ganador y que íbamos a salir adelante con esto», recuerda. «Sus palabras me motivaron a seguir adelante».

Descubrieron cómo equilibrar el desarrollo del negocio con los niños y los trabajos. «Le recordamos a nuestros hijos que, gracias a este negocio, tendríamos una vida mejor», cuenta Yadira. La pareja pasó largos días contactando personas, realizando demostraciones de productos y exponiendo su plan. También aprendieron que el servicio al cliente es esencial. «La clave para mantener a un buen cliente es el seguimiento», señala Rigoberto. «En esta instancia podemos promover otros productos, lo cual puede ayudar a expandir sus negocios».

Hoy en día, su negocio sigue creciendo. En retrospectiva, los Romanillo se alegran de haberse enterado de la oportunidad. «Mi vida es diferente», afirma Yadira. «Este negocio puede sacar nuestra mejor versión».

«Agradecemos a las familias Van Andel y DeVos por su visión de cambiar vidas, como lo han hecho con las de nuestros dos hijos y nuestros cuatro nietos», agrega Yadira.

Su viaje no ha sido sencillo, pero agradecen haber tomado estas decisiones. «Manténgase concentrados», aconseja Rigoberto. «Las decisiones tomadas en el presente afectarán sus futuros».

Imagen de las fotos personales de los IBO.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Diamante Fundador 0.0032 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

david y angie franklin

DIAMANTE

David y Angie Franklin se habían graduado de la universidad y se habían casado recientemente. Ambos tenían trabajos con horarios en los que solo podían verse de noche como si fueran compañeros de cuarto. «Sentía que estábamos hechos para hacer mucho más», recuerda Angie.

Ese fue el momento en el que un amigo le contó a Angie acerca del negocio. Ella estaba escéptica. David había comenzado un negocio Amway cuando tenía 19 años, pero no lo había desarrollado. Esta vez David estaba listo y le dijo a Angie, «Creo que podemos hacerlo».

«Nuestro primer cliente fue mi madre y le vendimos un sistema del cuidado de la piel Artistry™», cuenta Angie. «Lo probó y le encantó. Y, al día de hoy, ella aún compra productos Artistry™». Uno de los productos favoritos de David es las Bebidas de Energía XS™, porque, según su opinión, «es un producto de impacto inmediato». «Y, honestamente, ¿cómo vendo este producto? No lo hago, simplemente los dejo que lo prueben».

Desarrollar nuevas habilidades ha sido una parte importante de su recorrido. Angie encontró la confianza en ella misma. «Cuando nos conocimos en la universidad, Angie era extremadamente tímida», dice David. «El negocio la cambió. Debido a su elección, ella es quien es hoy en día. Es sorprendente».

NO TENGAS MIEDO
A DARLO TODO.
SIMPLEMENTE HAZLO.

David Franklin

David aprendió a controlar su entusiasmo y a forjar relaciones auténticas. «Era una persona extremadamente entusiasta», comenta. «Necesitaba ser alguien con quien los demás pudiesen identificarse».

Pero su mayor satisfacción es la oportunidad de servir. «Para mí, servir es una condición del corazón», dice Angie. «No importaba lo que estuviese sucediendo en nuestras vidas, la respuesta siempre fue servir a los demás».

Imagen capturada en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Diamante 0.0135 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

paul y morgan kopecky

DIAMANTE

> ESTE NEGOCIO ME MOSTRÓ LO QUE PODÍA CREAR EN MI VIDA.
>
> Morgan Kopecky

Paul Kopecky quería ser su propio jefe. Después de iniciar pequeñas empresas en la escuela secundaria, ser un empresario se sintió bien. Así que cuando supo acerca de la oportunidad Amway en la universidad, «tuvo sentido», dice, y comenzó a desarrollar su negocio.

Morgan, la esposa de Paul, tuvo una exitosa carrera en cosmetología y bienes raíces, pero, agrega, «siempre quise algo más. Cuando Paul hablaba sobre su negocio y lo que había sido capaz de crear, me entusiasmaba la influencia que podías tener».

Comenzaron a trabajar juntos en el negocio. Con el tiempo, a medida que su equipo de IBO crecía, les mostraron cómo promover productos y asegurarse de que los clientes se sientan valorados y apreciados. «Descubrimos que los productos se venden por sí solos una vez que se accede a ellos», comenta Paul. «Creo que la clave es que existe una relación. Eso hace que sea fácil presentar los productos».

Para que el negocio siga creciendo, Paul y Morgan crearon un plan de acción diario. «Es fácil estar motivado y enfocado cuando sabes lo que vas a construir», dice Morgan. En un momento en el que sintieron que el negocio se había atascado, se aseguraron de estar ayudando a y conectando con los nuevos IBO de su equipo. «Tienes que estar seguro de que siempre estés mejorando la vida de las personas», dice Morgan. «Cuando haces eso, tu negocio puede prosperar».

Paul y Morgan están entusiasmados con el futuro y esperan que su negocio finalmente sea multigeneracional. «Por eso es que somos tan apasionados», comenta Paul. «Esto es algo que queremos que nuestros hijos hereden».

Imagen capturada en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Diamante 0.0135 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

derek y jill kosek

DIAMANTE

Derek y Jill Kosek eran novios y atletas universitarios la primera vez que les presentaron la oportunidad Amway. «Me atrajo la libertad de elección que el negocio podía crear», indica Derek. Sus trabajos posteriores a su graduación no ofrecían las opciones que buscaban. «Sabíamos que no era lo que queríamos para nuestra familia», señala Jill.

Así que, en cambio, se enfocaron en establecer su negocio Amway™. Debido a su estilo de vida activo, Derek se inclinó por los productos Nutrilite™, mientras que Jill disfruta vendiendo productos para el cuidado de la piel Artistry™. «Me siento cómoda recomendando productos en los que confío y que personalmente uso», afirma Jill.

Y a pesar de su entusiasmo, debieron adaptarse para establecer su negocio. «Nos veíamos bastante seguros, pero por dentro teníamos muchas dudas», recuerda Jill.

Fue en ese momento que los pasados atléticos que compartían se volvieron útiles. «El trabajo duro, la disciplina y el estudio de la industria pueden aumentar las probabilidades de éxito en este negocio», indica Derek. A Jill le gusta conectarse con las personas y formar parte de un equipo. «Me encantó la camaradería y no tener que hacerlo sola».

> DESARROLLEN UNA VISIÓN Y ATRÉVANSE A CUMPLIRLA.
>
> Derek Kosek

Los primeros años de su negocio fueron lentos, pero no se rindieron. «Intentarlo, salir de nuestra zona de comodidad, y trabajar con diferentes tipos de personas nos dio confianza», afirma Jill. «Y simplemente no sabemos cómo dejarlo. Finalmente, comenzamos a obtener los resultados que queríamos».

Es posible que las cosas no siempre hayan sido perfectas, pero Derek y Jill insistieron en disfrutar del viaje. «Crean en la visión que tuvieron y recuerden divertirse», dice Derek.

Imagen capturada en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Diamante 0.0135 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

saji y sushma kumar

DIAMANTE

CON ESTE NEGOCIO, PUEDES COMENZAR A AVANZADA EDAD, TENER DUDAS, EMPEZAR DE CERO Y AUN ASÍ TENER ÉXITO.

Saji Kumar

Saji y Sushma Kumar ganaban bien con trabajos de TI en el mundo corporativo. «Sin embargo, me cansé», cuenta Saji. «Imaginé mi vida de una manera determinada, y solo vi a los empresarios tener esa vida».

Un colega les presentó a Amway y se inscribieron, les atrajo la idea de generar ingresos adicional y establecer algo para el futuro. A Sushma también le gustó otra cosa. «Me encantó que el color de mi piel, mi género o mi acento no tuviera relación directa con los ingresos que podía generar», cuenta. «Como mujer de color, fue algo emocionante».

En un principio, no estaban familiarizados con los productos. «Así que lo primero que hicimos fue utilizarlos, y nos encantó la calidad», afirma Sushma. «Los productos Nutrilite™ son absolutamente mi opción favorita para vender debido a sus beneficios».

Para ayudar a su equipo, Saji y Sushma organizan reuniones y comparten consejos. «Hacemos demostraciones de productos y permitimos que las personas que han tenido éxito con estos compartan sus historias», cuenta Saji. «Alentamos a todas las personas que hayan realizado alguna venta a participar, sin importar de cuánto fue la venta».

A pesar de que les encanta la flexibilidad financiera de alcanzar el nivel Diamante, su visión siempre ha sido la de marcar una diferencia en los demás. «La única forma de triunfar es ayudando a alguien más a triunfar», indica Sushma. «Nos enamoramos de ese concepto. Nos encantaría ayudar a más familias a tener más opciones en sus vidas gracias a este negocio».

Imagen capturada en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Diamante 0.0135 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

mark y meredith nathan

DIAMANTE

SE PUEDEN HACER MUCHAS COSAS DANDO UN PASO A LA VEZ.

Mark Nathan

Mark Nathan trabajaba como actor y a la vez desarrollaba un negocio Amway. Un día recibió una oferta para intentar conseguir su trabajo soñado de actuar en Los Ángeles. «Fue un momento muy importante».

Pero rechazó la oferta y se enfocó en el negocio Amway que él y su esposa, Meredith, estaban estableciendo. Meredith también tuvo que tomar una decisión importante cuando su familia cuestionó su camino. «Sin embargo, estoy muy agradecida de haber pasado por eso», comenta. «Necesitaba aprender a valorar mi opinión».

La pareja enfocó toda su energía en su negocio. Al principio, estudiaron los productos y aprendieron la importancia de crear sus propios testimonios. «Uno siempre puede contar con su propia experiencia», señala Mark. «Las experiencias personales aportan credibilidad a las personas».

Su enfoque con los clientes también es personal. Por ejemplo, a Meredith le encanta hacer demostraciones de los productos del cuidado de la piel Artistry™. «Damos ese paso adicional y les permitimos tener una experiencia práctica con los productos», indica. «Pueden ver cómo son y que les convienen. Ese es uno de los detalles adicionales que ofrezco a mis clientes».

Los Nathan aman su horario flexible con el que pueden maximizar el tiempo que pasan con sus dos hijos pequeños. «Esa ha sido una de nuestras mejores recompensas», comenta Meredith.

Con su negocio Amway™, crearon una vida que realmente les gusta vivir. «No se trata de encontrar una pasión, sino crear una vida que te apasione», indica Mark. «Es la vida que creas con cada decisión que tomas. Nos apasiona mucho lo que creamos».

Imagen capturada en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Diamante 0.0135 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

jonathan y jennifer rosario

DIAMANTE

ESTE NEGOCIO
ENTREGA UN PROPÓSITO.

Jonathan Rosario

Jonathan y Jennifer Rosario tenían carreras estables. Él era ingeniero y ella profesora. Sin embargo, cuando analizaron cómo estaban viviendo, Jonathan se dio cuenta de algo. «No podríamos lograr lo planificado con nuestros trabajos tradicionales», él contó.

Sin embargo, después de enterarse de la oportunidad Amway, se imaginaron alcanzando sus metas. «Deben imaginarse en ese futuro con las opciones de vida que deseen», comentó Jennifer.

Enfrentaron desafíos mientras aprendían a establecer el negocio, pero siguieron adelante. «Para alcanzar el éxito en cualquier proyecto, hay que tropezar y ponerse de pie varias veces», cuenta Jennifer. «Tienen que saber el motivo detrás de lo que están haciendo».

«Es posible que se cuestionen o atraviesen malos momentos», señala Jonathan. «Sin embargo, deben tener cierto grado de determinación para llegar al final».

Ayudar a sus clientes es una gran motivación. «Me gusta ofrecer ese toque personal», indica Jennifer. «Me preocupo por ellos como persona. Básicamente, soy su compradora personal». Jonathan agrega que ofrecer un gran servicio es vital para tener éxito. «Tenemos algunas recomendaciones de qué hacer y qué no: No sean insistentes. No sean molestos. Traten a los demás como les gustaría que los trataran a ustedes. Demuestren aprecio. Sean honestos y auténticos».

Con un negocio Amway en crecimiento, les entusiasma el futuro de su familia. «También tiene cierto impacto el carácter que se impone», comenta Jennifer. «Nuestros hijos nos han visto crecer y desarrollarnos, y ese ejemplo es lo más importante que podemos transmitir. Aquello no tiene precio».

Imagen capturada en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Dallas, Texas

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Diamante 0.0135 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

ricardo y claudia zermeño

DIAMANTE

EN NUESTRO CASO,
ESTABLECER PRIORIDADES
FUE FUNDAMENTAL PARA
ALCANZAR EL NIVEL
DIAMANTE.

Ricardo Zermeño

Ricardo Zermeño trabajaba muchas horas en sus empleos. Trabajó como mecánico durante el día, como mecánico y vendedor de automóviles por la noche y como DJ los fines de semana. Su esposa, **Claudia**, trabajaba como camarera en un restaurante de comida marina. Tenían estabilidad financiera, pero según Ricardo no tenían opciones. «Queríamos hacer algo más que trabajar para alguien». El negocio Amway apareció en nuestras vidas sin buscarlo, aunque estábamos listos para comenzar algo diferente».

Decidieron darle una oportunidad. En ese entonces, solo llevaban unos meses casados. Descubrieron que trabajar en equipo era un desafío inesperado, pero lo superaron. Durante el camino, descubrieron los conceptos clave para alcanzar sus metas. «Se necesita una visión clara de lo que quieres», dice Ricardo. «Además hay que conectarse con el equipo de trabajo».

Tanto Ricardo como Claudia eran buenos en eso, y sus clientes seguían siendo una parte importante de sus negocios. «Nuestras prioridades siempre fueron entregar el mejor servicio y estar listos con los productos que nuestros clientes deseen», comenta Claudia. «Queremos que sepan que siempre estamos listos para satisfacer sus necesidades».

Los Zermeño afirman que los productos más recientes de Amway serán ideales para atraer a las personas a su negocio. «Estos productos abrirán más puertas», dice Claudia. «Con los precios, serán más accesibles para nuestra comunidad. Sabemos que llegaremos a más gente».

Eso los motiva a seguir estableciendo su negocio. «Creo que este negocio ha expandido nuestra visión y la manera en que podemos vivir nuestras vidas», afirma Claudia. «Nos damos cuenta de que somos nosotros los que ponemos los límites».

Imagen capturada en las Jornadas de Prensa 2019 de Diamante en Grand Rapids, Michigan

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Diamante 0.0135 %. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

CONOCE A NUESTROS MIEMBROS DEL NIVEL

esmeralda

Los miembros del nivel Esmeralda establecen negocios estables y desarrollan sus equipos. Venden productos, auspician nuevos IBO e inspiran a sus equipos a hacer lo mismo.

FEI JIANG
Nueva York

Dándolo todo
«Puse mi mejor esfuerzo en establecer mi negocio. Después de finalizar mi trabajo a las 7 p. m., pasaba todo mi tiempo libre en las actividades de capacitación de Amway. Me lo tomé en serio».

Hay que saber lo que uno quiere
«Después de establecerse, se debe simplificar lo aprendido para enseñar a otros IBO a establecer un negocio exitoso. Fijar metas es lo más importante: hay que tener una meta; de lo contrario, sería como caminar sin poder ver».

JAIRO Y JUANITA GONZÁLEZ
California

Un hermoso enfoque
Juanita: «Los productos Artistry Youth Xtend™ son mis favoritos. Realmente me gustan sus resultados. Pregunto a los clientes si utilizan regularmente un sistema para el cuidado de la piel, luego les presento el producto y les ofrezco una muestra para que puedan probarlo».

Momentos increíbles
Jairo: «La manera en que nos trataron cuando asistimos a la Conferencia de Nuevos Platinos en Ada fue muy agradable y me dio mucha fe en mí mismo. Me di cuenta de que estábamos alcanzando nuestras metas».

NICHOLAS OSHODI
Texas

Ser empresario
«Mi papá siempre me dijo que comenzara un negocio y trabajara por mi cuenta. Así que cuando conocí este negocio, estaba más que emocionado. Me dije que esto funcionaría y que es genial».

Aprendizaje sobre la marcha
«No tenía experiencia profesional, pero tenía un sueño y sabía cómo trabajar duro. Puedo asegurar por experiencia propia que no importa si se comienza de cero. Si te enfocas en lo que quieres y en los beneficios que ello traerá, entonces será posible conseguirlo».

DOUGLAS Y CARMEN VARELA
Nueva York

Comprendiendo las posibilidades
Douglas: «Con el negocio Amway, vimos una oportunidad de vida. Vimos mucho potencial y nuestra reacción fue muy positiva porque Amway elabora los mejores productos de consumo diario. Tenía sentido optar por ellos».

Su propio tiempo
Carmen: «Lo que me gusta de nuestro negocio es poder ir al gimnasio y tomarme un tiempo para mí. También me gusta organizarmi agenda sin depender de nadie que me diga qué hacer, como mi propio jefe».

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».
A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Esmeralda, 0.0380%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».
A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Esmeralda, 0.0380%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

CONOCE A NUESTROS MIEMBROS DEL NIVEL

esmeralda

Los miembros del nivel Esmeralda establecen negocios estables y desarrollan sus equipos. Venden productos, auspician nuevos IBO e inspiran a sus equipos a hacer lo mismo.

TEO Y JULIA CUAUTLE

Nueva Jersey

Estableciendo el negocio

Teo: «Lo más importante es saber por qué lo hacemos, ya que eso nos fortalece. También hay que conocer bien los productos para recomendarlos y venderlos».

Conectándose con los productos Artistry™

Julia: «Explico los beneficios de las máscaras y cremas Artistry™ y dejo muestras para que las prueben. Cuando vuelvo, les pregunto qué notaron respecto de su piel. Siempre hay satisfacción con los resultados».

BRANDON E IRINA WEST

California

El entusiasmo

Brandon: «Lo que nos entusiasma acerca de ser IBO es la capacidad de trabajar arduamente y en conjunto para construir un salvoconducto familiar. Además de establecerlo, de manera que tengamos más libertad para disfrutar las etapas de la vida».

El viaje

Irina: «Pueden aprender a hacer lo que sea si tienen voluntad. Me enorgullece haberme embarcado en este viaje en el que creo algo para mí mismo».

DAVID Y JENNIFER ACORD

California

Su vínculo

David: «Nuestro negocio Amway™ nos brindó una visión común y la capacidad de estar más unidos. La posibilidad de trabajar en algo y construir algo juntos, codo a codo, en lugar de tomar diferentes caminos».

Qué usa como motivación

Jennifer: «Gracias a nuestro negocio, no solo podemos ser exitoso, sino que también podemos tener trascendencia y levantarnos levantando a otros en el proceso. Realmente disfrutamos esa característica de Amway: el hecho de equipar a otras personas en sus negocios y en sus familias».

BEN Y CINDY HILL

Virginia

Trabajando con clientes

Ben: «Para resumirlo en una palabra: escuchar. Ellos les dirán lo que necesitan. Su labor es resolver los problemas de las vidas de las personas».

Lo más gratificante

Cindy: «Honestamente no nos inquieta nuestro futuro, y predecimos que nuestro negocio se seguirá estableciendo a un gran ritmo. Me encanta la fortaleza mental que hemos desarrollado con el paso de los años».

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Esmeralda, 0.0380%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Esmeralda, 0.0380%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

CONOCE A NUESTROS MIEMBROS DEL NIVEL

esmeralda

ALEX RAMIREZ

Delaware

Trascendencia

«Jamás había conocido una oportunidad como esta. No se trataba solo de mí, sino que vi que también podía ayudar a otras personas. Ya no creo ser la misma persona. Gracias a esta oportunidad, uno de mis logros es creer en mí mismo».

Aumentando sus habilidades

«Era tímido, así que desarrollé habilidades como socializar e interactuar con las personas. Otra habilidad que desarrollé era la de poder trabajar en equipo».

DELANEY Y ASHLEY BONISH

Saskatchewan

Diversión con belleza

Ashley: «Realmente me apasionado el maquillaje Artistry™ y disfruto manteniéndome al día con las tendencias. Es muy sencillo hablar al respecto, especialmente cuando se lanzan nuevas cosas divertidas y emocionantes, y otras personas quieren probarlas».

Todas las posibilidades

Delaney: «Uno de los beneficios es que siempre se puede escalar. De hecho, están en un camino que les permitirá tener un futuro mejor y más brillante».

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Esmeralda, 0.0380%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

jason y allison montano

> LE DIGO A LA GENTE QUE SI NO LES AGRADA CONSEGUIR CLIENTES, EL EMPRENDIMIENTO NO ES PARA ELLOS.
>
> Jason Montano

A **Jason y Allison Montano** les parecía ir bien en las carreras que eligieron, pero de a poco se les presentaban problemas en sus vidas. La deuda personal que habían devengado era lo que más los urgía. Sin embargo, una reunión casual en una tienda de abarrotes con su futuro auspiciador abrió una puerta para modificar sus problemas subyacentes.

Después de conocer la oportunidad Amway, Allison desarrolló una visión de cómo sería su vida con un negocio en crecimiento. Sin embargo, al principio tuvo problemas. «Tuve que capacitarme por completo sobre lo que haríamos y lo que representa Amway», afirma. «Aquello me ayudó a sentir más segura. Ahora, ayudamos a otras personas con ese problema».

Dedican tiempo a comprender el negocio y los productos. A Jason, en particular, le gusta tomar vitaminas Nutrilite™ y compartir su experiencia. «Es muy fácil hablar sobre nuestras vitaminas, porque podemos reflejar sus efectos», dice. Indican a su equipo que el conocimiento de primera fuente de las marcas de Amway™ es fundamental para generar el interés de los clientes.

A medida que su negocio prosperó con el tiempo, se dieron cuenta de que es normal cometer errores. «Como empresarios, es posible que a veces sientan que no están obteniendo resultados», señala Jason. «Sin embargo, se aprende a través de los errores. Aquello es importante para tener éxito».

Están entusiasmados por cumplir sus metas y esperan tener logros más importantes en la vida. «Es muy gratificante el hecho de haber podido establecer nuestra familia de la manera en que queremos», comenta Allison. «Sin embargo, para dar un paso más, hay que ayudar a otras familias a hacer lo mismo. Es una serendipia genial el hecho de ayudar a otros a establecer un negocio exitoso y aprovecharlo».

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Esmeralda, 0.0380%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

nuevos zafiros

Los zafiros construyen negocios sustentables y capacitan a sus equipos para que hagan lo mismo. Están liderando a sus equipos a nuevos niveles.

DAVID Y
JENNIFER ACORD
California

MARVIN BARTLEY Y
CHEVONESE FENDER
Jamáica

LEAH BONAPARTE
California

MIGUEL DÍAZ Y
RAFAELA CABRERA
Virginia

WENHUI WANG Y
XUE RONG LU
Nueva York

COURTNEY Y
PAIGE WYATT
Kansas

JASON Y
HEIDI JARMAN
Washington

AARON Y
MICHELLE KETCHUM
Oregón

SHALAKA KHANDEKAR Y
NITIN AWTE
Massachusetts

PHUC LE
California

LUIS LÓPEZ Y
CANDELARIA CHILEL FELIPE
Minnesota

TREVOR Y
MINA MACPHERSON
Columbia Británica

CLINTON Y
CHARITY MUÑOZ
California

MARK Y
JENNIFER PEARSON
Iowa

JAIME PEÑA HERNÁNDEZ Y
VERÓNICA FUENTES
RODRÍGUEZ
Minnesota

MANDAR Y
LEENA SABANE
Minnesota

TYLER Y
AMYA SHERIDAN
Texas

DAVE Y
LINDA TURNER
California

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

nuevos rubíes

Los rubíes dedican tiempo y esfuerzo para construir estratégicamente sus negocios. Disfrutan recompensas financieras, y más.

DOMINIC Y AURORA BRANDT
Iowa

BRENNAN Y EMILY BUCHAN
California

FRED Y JULIE GLADNEY
California

CHRIS HAYEN Y LAURA PETERS
Michigan

NARENDRA KUMAR Y PRIYA UPPILI
Nueva Jersey

JUSTON Y REBEKAH PEZANOWSKI
Washington

JIM Y TERESA WASSERMANN
Saskatchewan

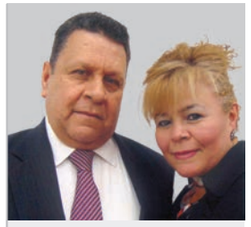
nuevos platinos

Los platinos construyen negocios con bases fuertes y con potencial para crecer. Avanzan en sus negocios convirtiéndose en líderes.

ROGELIO ALBOR Y MARÍA ELENA AYALA
Illinois
Erika Molina

EDGAR Y YASMÍN ARANO
Texas
Ignacia Cumplido

DOMINGO CASTAÑEDA Y RAMONA SÁNCHEZ
Texas
María M. Muñiz Guerra y Juan R. González



ROBERTO Y MARIVEL FLORES
Illinois
Santos y Lorena Almaraz

SHARADA FOSTER
Nevada
Nihar y Ria Nana

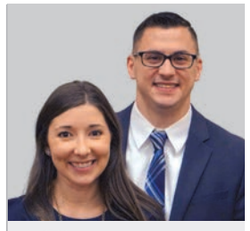
HAROLD Y CHERRY FULE
California
Catherine Allen

FRANCISCO Y VICTORIA GARDUÑO
California
Carlos Mejía y Aida Umana

BRETT Y EMILY LYMAN
Utah
Jason y Giselle McClure

FRANCISCO Y BLANCA MUÑOZ
Texas
Domingo Vázquez

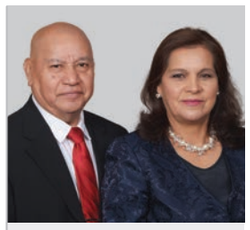
TIMOTHY Y SARAH NICE
Colorado
Stephen y Laura Martin



JAKE Y PAIGE NICOL
Ohio
David y Angela Franklin

ALBERTO PABLO BARTOLO Y PATTY PABLO AGRAZ
Carolina del Norte
Jorge Montes

WILMAR Y MARBELLA RODAS
Nevada
Tomas y Gloria Eugenia Menéndez



MARIO Y CRISTINA ROMERO
California
Luis Daniel Herrera y María De Jesús Gutiérrez

JUAN Y BENITA VELASCO
California
Margarito Hernández y Carina Ruvalcaba Casillas

WEIXUAN YUAN
Nueva York
Jinjin Li

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

wei hong xie y xue qun deng

ME ENCANTA QUE CON MI NEGOCIO TENGO LA LIBERTAD DE CONTROLAR MI TIEMPO.

Wei Hong Xie

El agua de un purificador eSpring™ que Wei Hong Xie y Xue Qun Deng disfrutaron en una fiesta de cumpleaños de un niño tuvo un rol importante en que se enteraran de la oportunidad Amway. «Después de probar el agua del purificador eSpring™, decidimos instalar uno en casa», comenta Wei Hong.

Además de convertirse en clientes, en la fiesta de cumpleaños también conocieron a la pareja que se convertiría en sus auspiciadores. Sin embargo, Wei Hong y Xue Qun no tenían intención de convertirse en IBO. Xue Qun cuidaba a sus tres hijos y jamás había tenido un trabajo fuera de su casa.

Decidieron establecer un negocio después de usar regularmente las vitaminas y los suplementos Nutrilite™. Les gustó cómo se sintieron, lo que facilitó su promoción de los productos.

A Xue Qun le complicaba que algunos usuarios le dijeran que no estaban interesados. «No obstante, nuestros líderes me hicieron un seguimiento y me alentaron a continuar», cuenta. «Incluso me llevaron a visitar una granja Nutrilite™». Su confianza aumentó. «Aprendí a hacer seguimientos a los clientes y a asegurarme de que comprendieran los productos», cuenta Xue Qun. «Aquello ayuda a establecer buenos vínculos para que sigan regresando».

Según Wei Hong, han desarrollado su negocio Amway™ confiando en los productos Amway™ y estando dispuestos a aprender continuamente. Les encanta seguir desarrollando una flexibilidad financiera a través de su negocio. Además, Xue Qun agrega que también es gratificante tener la oportunidad de ayudar a otras personas a cambiar sus vidas».

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Platino Fundador, 0.7551%. Consulta la página 2 para obtener más detalles.

Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

nuevos productores oro

Joshua Ajayi

Brittany Anderson

Javier Arredondo y
Graciela Guadalupe
Pérez López

Sandra Barrientos

Humberto Rogel Bedolla y
Herlinda López Ramírez

Ryan y Nidhi Bhattacharyya

Roberto Arturo
Caballero Torres y
Mayra De Caballero

Fredy Camey Pérez

Porfirio y Marilú Castillo

Keith Chamberlain

Koua Cheng Vang y Vai Vang

Antonio De Jesús
Herrera Bravo y
María Luisa Gonzáles

Mayuresh y
Vandana Deshmukh

Matt Elsenpeter

Elmer Escalante y Karen Sosa

Trisha Forde

Cornealius y Mary Fuamatu

Elva Gámez

Apolinar Gandarilla y
Carlota Gutiérrez

Armando García Galindo y
María Nicolás Peláez

Lisbeth Gómez Beato

Taylor Graves

José L. Hernández y
María De La Luz León Tovar

José Luis Herrera

Davon Hill

Jason Iglehart

Salvador Jiménez
González y
Guillermina Hernández Bautista

Lucas y Madison Jordan

José B. Justiniano Rodríguez y
Blanca Chávez

Keaka y Jonelle Kamai

Howe Kean y Jenny Foo

John Chanjoo y
Minju Katie Kim

Benjamin Kuhn

Junior Kulu y
Lynnette Kichiro

Philippe y Cheya Lacroix

Marcelo López García e
Irma Tolentino Lucas

Stephen y Laura Martin

Michael y Emily Mayeux

Layne McCabe

Markley McGougan y
Kelly Krammer

Simón Merino Cohetero

Patrick McIlhenny Miller

José Julian Montes De Oca y
Gemilda C. Delgado

Honeshae Morrison y
Seleca Walker

Kristin Myers

Katherine Myllo

Tri Nguyen

Trinidad Onofre y
Graciela Pérez

José Oviedo y
Mayra Jaimes

Griselda Peña

Cupertino Peña y
Marisol Pineda

Errol y Robin Pérez

Yolanda Perezchica

Manuel Mario
Pomavilla Mainato y
Guaman Castro María T.

Kehanu y Sky-Alena Quinata

Ramón Reynoso

Tanner y Darbi Roberts

Juan Carlos Rodríguez y
Rosanny Morán

Francisco Salado y
Nayeli Rodríguez

Dionicio Sánchez y
Filomena Ramírez

José Luis Sánchez y
Monica Jayer

Raúl Sánchez y
Maritza Novoa

Yessenia Sánchez

Alsides Sibrian y
Sara Santiago

Riley y Da Ney Chen Smith

Ryan Sobarzo

James Song y Jaemi Kim

Sriram Sridharan y
Srividhya Pasupathy

Marcos Nelson Suárez y
Duenpen Sringam

Emmanuel Tanner

Alex Taumoepeau

Andrew e Hilda Terrell

My Tran

JD Tsukayama

Amanda Tugwell

Casey Vancil y
Rebecca Barsa

Martín y Karina Vásquez

Mesias Villa

Jamie y Cassandra Waters

Kieran Weatherspoon

Keegan Wetzel

Guy y Rachel White

Ashley Winston

Isaac Worley

Christian y
Rachel Wyatt

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

nuevos productores plata

Marco Aguilar y
Guadalupe Hernández

Germán Alejandres y
Norma Magana

Joe Lucien Alexandre y
Ciceron Queens

Timothy Anderberg

M. Antonio Montiel

Javier Arredondo y
Graciela Guadalupe
Pérez López

José Arreola y April Vega

Jarell y Ciera Bittleston

Bill Blair

Claire Blakely

Ravin Boodram

Robert y Mona Boyd

Cecilia Bueno y
Gabriel Almazán

Justino Campuzano y
Lidia Hernández

Julio César Bernabé

Fernando Cruz y
Erika Navarrete

Oswaldo Cuautle y
Mayte Ángel

Jesús y Celia De La Cruz

Raúl De La Cruz y
Esperanza Galindo

Roxanne Díaz y
Rafael S. Demapan

Francisco Domínguez
Hernández y
Gloria Arroyo

Pawan y Sophronia Earnest

Víctor Escobar y
Daniela Gualito

Julio Espinoza y Nubia Zavala

Mahder Etuma

Xiuying Fang y Geng Huang

Hiilani y Olycon Finau

Marcus y Macy Freeman

Jesús Gandarilla y
Lesley Wood Gandarilla

Alfonso García Bautista y
Rosario Lopez Montiel

Gulrukh Giyasova y
Safian Iftikhar

Warren y Kimberly Gleason

Taylor Graves

Carlos Guerrero y
Katiuska Contreras

Felipe y Lucía Guerrero

Juan Pablo Guerrero y
Cecilia Huerta Guerrero

Young Hee Hong y
Dae Kwon Choi

April Hsu

Ryan y Sarah Hughes

Randy y Sherry Hunt

Sujeet y María Villa Ingale

Debbie Janing

Antonio y Elizabeth Jaramillo

Julio C. Jiménez González y
Claudia B. Arteaga

Douglass y Axeline Johnson

Skylar y Kyra Kantaris

Eun Jeong Kim

Sachin S. Kinkar

Darin y Michelle Law

Jeongwon Lee

Julian Liu y Serine Wu

Demetrio López e Inés Lozano

Matt y Sarah Lovgren

Carlos Eduardo
Luzardo Pineda y
Sandra Yadelsi Abreu Quintero

Chanmaly Ly

Patricia Maaskant

Adonis Martínez y Dulce Cruz

Rady Martínez

Komal y Vaibhav Mathur

David y Andrea McCracken

Jacob y Krystal McKinnell

Elijah y Jessica McLaurin

Robert y Clarissa Miyamoto

Iván Montecillo y
Osiris A Arreguín Martínez

Melvin Morales

Juan L. Morán y
Hortencia Velásquez

Honeshae Morrison y
Seleca Walker

Kristin Myers

Francis Nuñez

Francisco Nuñez

Benito Olivares y
Alma Hernández

Tu'ulaki Pasi

Marianis Paulino

Errol y Robin Pérez

Louissaint Pierre Richard y
Reynalda Notice

Chandler y Keltsy Pierson

Luis Raúl Pomavilla Castro y
Rosa Gladys Mayancela Quindi

Rufino Antonio
Quintanilla Nieto y
Griselda Arely Hernández

Judith Ramgeet

Kristi y Bill Rodgers

Jacinto Rodríguez y
Jessica Gaspar

Luiskary Rodríguez

Sergio Edwin Rodríguez

Choaprae Sangkaworn

Binayas Sapkota y
Kammu Pokharel

Kyana Sazegari

Manivone y Manivone Seedala

Heejung Seo

Bryan Sosa

Alberto Soto y Estela Morales

Luis Alfredo Suárez Ayala y
Winefer Fernández

Tassana Tosaard

Kevin y Tammy Triplett

Oswaldo Troconis y
Fabiana Sandoval

JD Tsukayama

Michael y Crystal Turner

Edgar y Rosibel Umanzor

Andrés Valdez y
María M. López

José Miguel Vázquez y
Guadalupe Meza

Vongdeuane Vengthisane

Mesias Villa

Liping Wang

Matthew Whittaker

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

NAVEGACIÓN PRECAVIDA
EN AGUAS DESCONOCIDAS:

¡cuenta con tu IBOAI®!

La pandemia mundial y la rápida propagación del COVID-19 nos impulsaron a todos nosotros hacia aguas desconocidas. Nunca en la historia de nuestro negocio habíamos experimentado algo similar a esto. En el pasado, nos hemos enfrentado a diversos desafíos a nivel local, regional e incluso nacional. Hemos atravesado todas esas situaciones. El 2020, por primera vez en la historia, nuestro negocio enfrenta dificultades a nivel mundial. Con precaución y fe, podremos atravesar juntos estos momentos sin precedentes.

Tu IBOAI®† respondió inmediatamente a los desafíos que surgieron: el distanciamiento social, las cancelaciones de eventos, las restricciones de viajes, las demoras en la entrega, los productos TNA y mucho más. Entendemos la importancia vital de mantener abiertas las líneas de comunicación entre Amway, la IBOAI®† y los elementos en terreno, a través de estos tiempos difíciles. Rápidamente, investigamos las tecnologías disponibles que nos pueden ser de utilidad para lograrlo. La misión del Consejo de la IBOAI®† es, y siempre será, representar a todos los IBO que trabajan con la compañía, además de mantener este negocio funcionando.

Por primera vez en la historia, las reuniones de Marzo del Consejo se realizaron de manera virtual. El personal de la IBOAI®† y los miembros del Consejo estuvieron decididos en sus esfuerzos por coordinarse con ejecutivos y el personal de Amway. Además, los empleados de Amway hicieron un gran trabajo ayudándonos a lograrlo. Todos los participantes estuvieron de acuerdo con que las reuniones estaban bien enfocadas y en que la semana fue productiva.

Además de las reuniones del Consejo virtual, estas son algunas de las muchas medidas que el Consejo de la IBOAI®† ha tomado desde que se propagó el coronavirus:

- **Aumentó nuestra comunicación** con Amway en todos los frentes.
- **Se mantuvo a los ejecutivos de Amway informados** sobre las inquietudes y las necesidades de los IBO en terreno.
- **Se ayudó a Amway en la elaboración de formas de comunicación** en las operaciones al campo.
- **Se conversó a fondo** con el personal de Amway sobre cómo proteger las calificaciones de los IBO durante esta situación inédita.
- **Se mantuvo una comunicación** constante entre la IBOAI®† y el campo, mediante videos con mensajes de apoyo de los oficiales de la IBOAI®†.
- **Se hicieron comentarios** a los líderes en terreno sobre la comunicación con sus grupos durante esta pandemia.
- **Se instruyó a los líderes** en terreno sobre cómo realizar eventos de capacitación virtual para toda su organización.

Fiel a su naturaleza, los IBO han respondido de manera admirable. Recuerden que nuestro modelo de negocio ha enfrentado muchos desafíos y cambios antes. Hemos demostrado que podemos prosperar, no solo sobrevivir, durante los cambios y los desafíos. Los IBO son fuertes y resistentes. Nos han inspirado sus mensajes sobre cómo están saliendo adelante en terreno.

> **El futuro constituirá lo que hagamos. Juntos, tendremos éxito. Su IBOAI®† estará a su lado en cada paso del camino que viene.**

†IBOAI® es una marca comercial registrada de la Asociación Internacional de Empresarios Independientes.

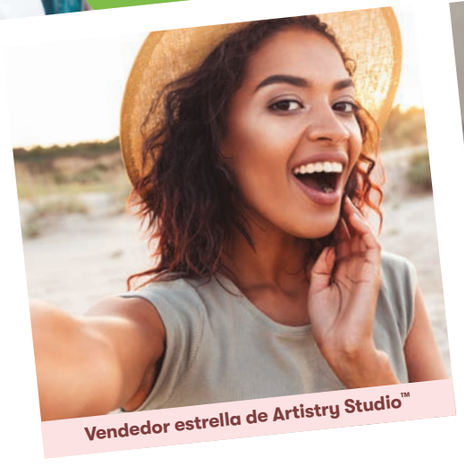
Imágen capturada en el Club Diamante 2020, Maui, Hawái

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

¡ESTE PRÓXIMO OTOÑO

Nuevo reconocimiento en la revista Achieve™!



Eres una inspiración, ¡y queremos que todo el mundo lo sepa!

Un grupo de IBO que sobresalieron en ventas a clientes serán destacados en la revista Achieve™ desde el otoño del 2020.

n BY NUTRILITE™ XS ARTISTRY STUDIO™

¡SIGUE AUMENTANDO TUS VENTAS A CLIENTES Y MIRA CÓMO CRECE TU NEGOCIO!

Amway

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

COMPROMETIDOS A APOYARLOS

a ustedes y a sus negocios

La determinación y diligencia son fortalezas clave que se necesitan para convertirse en un exitoso líder Amway. Durante los últimos meses, debido a la pandemia mundial, hemos tenido que transformar radicalmente la forma en que operamos como negocio. Gracias por su liderazgo y flexibilidad para adaptarse y mantener los negocios en marcha. La fortaleza y la perseverancia que han demostrado como líderes sirven de inspiración para todos nosotros. Como resultado de su liderazgo, el negocio de Amway Norteamérica continúa prosperando.

A medida que continuamos operando en estos tiempos sin precedentes, mi equipo está comprometido a continuar brindando apoyo para garantizar que podamos satisfacer las necesidades de sus clientes actuales, al mismo tiempo que posicionamos la empresa para atraer y retener futuros clientes y empresarios. A pesar de que estamos en una época de grandes cambios, nuestro apoyo y compromiso con ustedes nunca cambiarán. Juntos, continuaremos trabajando para lograr un crecimiento de tipo A70 y más.

Agradecemos su liderazgo, apoyo y dedicación al negocio Amway. Es realmente motivador ver cómo los valores que representa Amway cobran vida cada día a través de su sobresaliente liderazgo. Nuestra meta es seguir asociándonos e innovando formas para mejorar el negocio y lograr un crecimiento continuo.

Estoy orgulloso de ustedes y de ser parte de una organización que está decidida a prosperar en tiempos de cambio y crisis global. Estamos juntos en esto y me entusiasma elogiarlos en los próximos días. Cuídense.

Les deseamos lo mejor.

Rajneesh Chopra
Vicepresidente de ventas, Amway Norteamérica

Solamente para uso del IBO. No debe usarse con prospectos.

No hay ningún otro lugar como NUEVA ORLEANS

A todo jazz – ¡Achievers 2021 será en Nueva Orleans!

Esta ciudad eterna ofrece música increíble, una rica historia y una atmósfera única. Disfrutarás de la «ciudad del cuarto creciente» de formas que solo Amway puede ofrecer. ¡Fija tus metas y haz planes para calificar!

Los IBO deben estar en cumplimiento del Plan de Compensación del IBO de Amway y las Reglas de Conducta del IBO en todo momento para conservar su invitación a Achievers.

El ingreso bruto mensual promedio para los IBO «activos» fue de $207 USD (en EUA)/$186 CAD (en Canadá).

Aproximadamente el 48 % de los IBO en EUA y el 52 % de los IBO en Canadá estuvieron «activos».

A continuación se muestra el porcentaje aproximado de los IBO en Norteamérica que lograron el nivel de éxito ilustrado en el año de rendimiento que finalizó el 31 de agosto del 2019: Achievers por Invitación, 0.6344%. Para obtener más detalles acerca de la calificación para el Programa GI y otros requisitos, consulta la información en Amway.com o comunícate con Ventas de Amway. Antes de registrarse como IBO, se debe leer y comprender el Folleto de Resumen del Negocio Amway™, que contiene información importante para los interesados en ser IBO.

©2020 Alticor Inc. L6991SPJ