



## **Preguntas más Frecuentes del evento de Rally Vive Tu Pasión**

### **¿Qué es el Rally Vive Tu Pasión?**

Los Rallies Vive tu Pasión ocurren cada trimestre, son eventos que permiten que miles de distribuidores y prospectos de Young Living se reúnan en ciudades en todo América del Norte para un evento enfocado en capacitación, empoderamiento y empuje. La agenda refleja los logros del último trimestre y la acción de planificación para el próximo. Los eventos de Rally Vive Tu Pasión normalmente comienzan con la celebración de distribuidores individuales y éxitos del equipo y cuentan con un video corporativo con anuncios clave y aspectos destacados del último trimestre. Visita la página web de Rally Vive Tu Pasión para más detalles.

### **¿Por qué debería asistir a estas reuniones?**

No solo participarás en un evento que se estará llevando a cabo alrededor del mundo con otros distribuidores y líderes de Young Living, sino que también escuchará directamente de nuestro personal corporativos de YL sobre nuestros recientes éxitos, ¡anuncios emocionantes y lo que tenemos preparado para los próximos meses!

También podrá hacer nuevas conexiones y amistades, establecer estrategias con tu equipo y otras personas, recibir capacitación y tener tiempo para colaborar con tus equipos y otros distribuidores. Además, podrá participar en promociones exclusivas para aquellos que asistan.

### **¿Cómo puedo registrarme para asistir a un evento?**

Visita la página oficial del Rally Vive tu Pasión en tu país para obtener más detalles sobre cómo registrarte, saber dónde se llevarán a cabo otros eventos, detalles y herramientas.

### **¿Cuándo deberían realizarse las reuniones?**

No hay restricciones de tiempo para esta reunión. Cualquier hora, por la mañana, tarde o noche durante el día del evento funcionará. Si algún distribuidor está disponible para patrocinar un evento durante esta fecha, cualquier otra fecha cercana pueden funcionar también. Animamos a nuestros distribuidores a realizar el evento más adecuado para ellos. Ten en cuenta que entre más espere después de la fecha del evento, más probabilidades hay de que los anuncios, materiales emocionantes e información importante ya hayan llegado a su audiencia.

### **¿Quién puede organizar un evento de Rally Vive Tu Pasión?**

Todos los distribuidores de Young Living son elegibles y se les anima a organizar su propio evento de Rally Vive Tu Pasión.

## ¿Cuáles son las expectativas si organizo una reunión?

**Duración de la reunión:** Los videos y materiales que Young Living proporciona durarán de 30 a 60 minutos. En algunos casos, especialmente cuando los distribuidores han viajado a distancias lejanas, el anfitrión puede querer aprovechar el tiempo que el grupo tiene en común y pasarlo fijando metas, compartiendo mejores prácticas, centrándose en la capacitación o participando en otras actividades relacionadas con el negocio. El tiempo promedio de la reunión es cerca de dos horas.

**Qué se espera:** El evento puede ser en una ubicación elaborada o sencilla, en cualquier lugar que funcione para tu grupo. Independientemente del lugar, aquí hay algunos elementos que puede incluir en tu evento para emocionar a tu audiencia:

- Reconocer los logros de los asistentes al evento.
- Proporcionar música para crear un ambiente emocionante e introducir presentadores en vivo.
- Comparte historias de éxito y testimonios sobre el negocio y los productos.
- Crea un tema para hacer las cosas divertidas o para sentar las bases para las metas del equipo centradas en el tema en el próximo trimestre.
- Ofrece temas de rompehielos, discusiones de mesa redonda, ejercicios de creación de equipos u otras formas de ayudar a los distribuidores a interactuar.
- Ten un regalo con productos favoritos.
- Trae suministros y haz un proyecto de DIY con tu equipo. ¡Encuentre algunos grandes proyectos de DIY en el blog de Young Living!

## Modelo de la Agenda de Reunión

|    | Tiempo  | Tema                                 | Contenido   | Quien     |
|----|---------|--------------------------------------|---|-----------|
| 1. | 5 min.  | <b>Bienvenida</b>                    | <b>¡Bienvenido al evento!</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Establecer el tono de lo que se espera y generar entusiasmo</li><li>• Introducir video y visión del fundador</li></ul>  | Anfitrión |
| 2. | 3 min.  | <b>Segmento de video corporativo</b> | <b>Video de la visión del fundador</b>  | Video     |
| 3. | 10 min. | <b>Reconocimiento</b>                | <b>Reconocer los esfuerzos de los asistentes</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Logros/Avances/premios/ganadores/retiros y períodos de calificación.</li><li>• Reconocer a las personas que ayudaron hacer el evento posible</li></ul> | Anfitrión |
| 4. | 3 min.  | <b>Segmento de video corporativo</b> | <b>Video del mensaje ejecutivo</b>  | Video     |

|     |         |   |  |              |
|-----|---------|---|--|--------------|
| 5.  | 3 min.  | <b>Recapitular y preparar</b>                     | <b>Recapitular el mensaje ejecutivo y preparar video de testimonio</b>   | Anfitrión    |
| 6.  | 5 min.  | <b>Segmento de video corporativo</b>              | <b>Video de testimonio de producto/negocio</b>   | Video        |
| 7.  | 10 min. | <b>Experiencia del distribuidor</b>               | <b>Algunos distribuidores comparten experiencias y testimonios</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Enfocado en productos (5 min.)</li> <li>• Enfocado en negocios (5 min.)</li> </ul> | Por anunciar |
| 8.  | 5 min.  | <b>Segmento de video corporativo</b>              | <b>Video de producto</b>   | Video        |
| 9.  | 3 min.  | <b>Introducir al siguiente invitado</b>           | <b>Recapitular el video e introducir al siguiente invitado</b>   | Anfitrión    |
| 10. | 3 min.  | <b>Introducir al siguiente invitado</b>           | <b>Recapitular la presentación anterior e introducir al siguiente invitado y tema</b>  | Anfitrión    |
| 11. | 15 min. | <b>Entrenamiento en vivo—mensaje por anunciar</b> | <b>Mensaje determinado por el anfitrión del evento</b>   | Por anunciar |
| 12. | 15 min. | <b>Entrenamiento en vivo—mensaje por anunciar</b> | <b>Mensaje determinado por el anfitrión del evento</b>   | Por anunciar |
| 13. | 5 min.  | <b>Segmento de video corporativo</b>              | <b>Video promocional del Rally Vive Tu Pasión</b>  | Video        |
| 14. | 5 min.  | <b>Fin del evento y llamada de acción</b>         | <b>¡Tomar el contenido y el evento, construir el momento con la promoción y compartir los productos!</b>   | Por anunciar |

### ¿Qué necesito hacer para organizar un evento, y que puedo esperar como anfitrión?

No hay requisitos para que puedas organizar un evento de Rally Vive Tu Pasión, solo debes de registrar tu evento y reportar listas de registro. Esto asegura que todos los asistentes puedan participar en las promociones específicas de Rally Vive Tu Pasión.

Para organizar un Rally Vive Tu Pasión, por favor haz lo siguiente:

- Envíe su solicitud a la oficina corporativa antes del 1 de julio usando este enlace: <INSERT LINK>. Le enviaremos un correo electrónico de confirmación diciendo que recibimos su solicitud.
- A medida que se acerque la fecha del evento, nos comunicaremos con usted por correo electrónico. Añada YLRally@youngliving.com a sus contactos de correo electrónico para asegurarse de que reciba nuestras comunicaciones. También revise la página de aterrizaje de Rally Vive Tu Pasión y la oficina virtual para obtener materiales promocionales que puedes compartir en las redes sociales o en pancartas descargables que puedes imprimir.

- Para el 5 de julio, todos los anfitriones de eventos recibirán un correo electrónico con los videos corporativos para complementar sus presentaciones.

### **¿Deberían los distribuidores unir fuerzas con otros distribuidores para que las reuniones tengan más impacto?**

¡Sí! Asociarse con otros distribuidores en el área es una gran manera de hacer reuniones más impactantes. La combinación de la experiencia y el éxito de múltiples equipos en un mercado local crea una poderosa energía. Hay fuerza en el número, y mientras más gente se reúna para aprender y tomar medidas, ¡mejor! Siempre que sea posible, ¡recomendamos encarecidamente colaborar con otros distribuidores de los equipos de Young Living!

### **¿Deberían los distribuidores anfitriones invitar a nuevos prospectos?**

¡Seguro! Si bien esta reunión está destinada para aquellos que ya forman parte de Young Living, hay un montón de contenido interesante para aquellas personas que estén pensando en unirse a un equipo. Esta reunión es una gran oportunidad para que la gente aprenda sobre la cultura, los productos y la oportunidad de negocio de Young Living.

Si los distribuidores anfitriones planean hacer una reunión formal para presentar la oportunidad de YL para sus prospectos, deben cerciorarse de tomar un descanso entre las reuniones para conocer más sobre los productos de YL.

### **¿Cualquier distribuidor del equipo corporativo puede asistir?**

Mientras que los altos ejecutivos de Young Living no pueden estar físicamente en todos los eventos, tratarán de apoyar tantos eventos de Rally Vive Tu Pasión como sea posible. Young Living publicará los lugares a donde los ejecutivos estarán viajando a medida que los eventos se acerquen. Vamos a considerar el tamaño de los eventos de los distribuidores para ayudar a elegir. ¡Eso significa que las pre-registraciones son la clave!

### **¿Cómo debería ser el formato de una reunión de Rally Vive Tu Pasión?**

Los distribuidores deben usar la agenda de la muestra como guía para la reunión. El contenido que no es proporcionado por Young Living debe ser responsabilidad del anfitrión de acuerdo a lo que él o ella crea que beneficiaría mejor a su audiencia. El anfitrión puede elegir las actividades que él o ella piense complementarían la reunión, pero algunas ideas incluyen la elaboración de estrategias, la fijación de metas, el entrenamiento para el desarrollo de habilidades o el desarrollo del conocimiento del producto.

### **¿Cuánto sería el costo de esta reunión?**

Esta reunión no debe ser muy costosa para aquellos distribuidores si buscan opciones económicas. Los distribuidores anfitriones deben buscar salones o espacios libres de bajo costo donde puedan celebrar su reunión. Las ubicaciones que requieran sólo una pequeña donación -como auditorios escolares, iglesias o gimnasios- son buenas opciones. Si el grupo no es lo suficientemente grande, organizar el evento en casa de un distribuidor o patio trasero estaría bien también. Una vez más, la asociación con otros distribuidores en el área también puede ayudar a reducir los costos.

### **¿Cuánto debería cobrar el anfitrión a sus invitados?**

Si existe la necesidad de cobrar una cuota por la reunión para compensar los costos del lugar, informe a Young Living durante el registro. Los distribuidores deben seleccionar un monto de cuota que les ayudará a pagar los costos para alquilar un espacio para las reuniones. Esto está destinado a compensar los costos y no tiene fines lucrativos.

### **¿A cuántas personas el distribuidor anfitrión debe invitar a su evento?**

Los distribuidores anfitriones deben empezar a invitar a la gente ahora e invitar a tantos como quieran. Los anfitriones pueden determinar el número de personas a invitar en función a sus deseos y la capacidad del lugar. ¡El grupo podría ser tan pequeño como de 4 a 5 personas o tan grande como 2,000 personas! Los distribuidores deben usar Facebook, Twitter u otros sitios de medios sociales para promover su evento y rastrear el número de registrantes. Eventbrite, Evite, Jotform y Constant Contact son también excelentes opciones. Young Living promoverá los eventos registrados que están abiertos a los distribuidores en el área del evento.