

Finde das verborgene Gold in deiner Downline

In fast jeder Downline liegt verborgenes Gold: Menschen, die einmal ja gesagt haben und still geworden sind. Goldsuchen heißt hier einfach reconnecten: den Kontakt wieder öffnen, ohne Druck und ohne Tricks. Und die Schatzkarte hast du schon, denn die Liste steht in deinem Backoffice.

Warum stille Kunden Gold sind · **die warme Liste, die schon da ist**

- Sie kennen dich, sie kennen die Öle, und einmal gab es einen Grund, ja zu sagen.
- **Reaktivierung ist einfach:** Wer 12 Monate oder länger nichts bestellt hat und wieder eine Bestellung aufgibt, gilt offiziell als reaktiviert. Kein Formular, keine Schwelle; ein kleines Fläschchen zählt schon.
- **Und es zählt:** Das Volumen eines aufgewachten Mitglieds zählt ab dem Monat nach der ersten Bestellung 12 Monate lang für dein TGV, das Teamvolumen, das deine tiefsten Auszahlungsebenen öffnet.
- **Ein Haken, mit goldenem Rand:** Das Konto muss noch bestehen. Schlafende Konten werden mit der Zeit gelöscht, und wer nicht mehr drinsteht, wird neu eingeschrieben. Das zahlt sich oft aus: die Aktionen für neue Einschreibungen, Fast Start für die Person, die einschreibt, und die freie Platzierung der neuen Frontline-Regeln.

Warum Menschen still werden · **fünf Gründe, fünf Tonlagen**

- **Enttäuscht** von einem Produkt: ehrlich anerkennen, nichts verteidigen, herausfinden, was genau passiert ist.
- **Budget:** Wert stapeln statt Rabatt, und den Einstieg klein halten.
- **Vergessen:** Die LRP lief still aus, und niemand hat es gemerkt. Ton: „wir haben uns aus den Augen verloren“, nie „du hast aufgehört“.
- **Der Kontakt riss ab** (Sponsor weg, Verbindung eingeschlafen): erst die Beziehung, noch kein Produkt.
- **Lebensphase** (Umzug, Krankheit, volle Jahre): Raum geben. Wenn es gerade nicht passt, ist das auch in Ordnung.

Welcher der fünf es ist, hörst du von selbst in der ersten Antwort.

So öffnest du das Gespräch wieder

Vier Nachrichten zum Wörtlich-Übernehmen oder in deinen eigenen Worten. Die Regeln wiegen schwerer als der Text: immer von deinem Namen, immer nur an eine Person, und in der ersten Nachricht kein Angebot und kein Link.

1 Der Einstiegssatz (im Feld getestet). „Hallo [Vorname], nutzt du deine Öle eigentlich noch, oder stehen sie im Schrank?“ Mehr ist es nicht. Wer antwortet, ist warm; wer still bleibt, bekommt erst einmal Ruhe.

2 Die Eröffnung mit Herkunft. Für alle, die einmal über dich oder dein Team eingestiegen sind: „Hallo [Vorname], vor einer Weile bist du bei uns ins Team gekommen, und ehrlich gesagt haben wir uns danach aus den Augen verloren. Deshalb kurz eine persönliche Nachricht. Machst du eigentlich noch etwas mit deinen Ölen, oder stehen sie eher im Schrank? Beides ist völlig okay, ich bin einfach neugierig, wie es dir geht.“

3 Nach Stille. Zweiter Versuch, ohne Stress: „Hallo [Vorname], keine Ahnung, ob du meine erste Nachricht gesehen hast. Kein Problem, wenn du sie liegen gelassen hast. Ich bin einfach neugierig, wie es dir geht.“ Nach drei Versuchen ohne Antwort: in Ruhe lassen und nächstes Quartal wieder versuchen.

4 Die Karte. Für deine wertvollsten früheren Kontakte, mit der Post: „Ich habe neulich an dich gedacht und wollte dir einfach hallo sagen. Wie geht es dir?“ Eine handgeschriebene Karte fällt zwischen den Chat-Nachrichten sofort auf.

UND WENN EINE ANTWORT KOMMT

Ruf an, oder sprich eine Nachricht ein; schick keinen Link. Frag, wie es geht, was gerade los war und ob es Fragen gibt. Der Bestelllink kommt erst nach dem Gespräch.

Gold liegt auch in deiner Freundesliste

Wer gerade erst baut, hat noch keine stillen Kunden zum Aufwecken, und trotzdem funktioniert derselbe Weg. Deine Goldader ist dein eigener Kreis: Freunde, Familie, alte Kolleginnen, die Menschen, die du sowieso kennst.

- 1 Schreib deine Liste.** Alle, die du kennst, ohne den Filter „die wartet bestimmt nicht darauf“. Gerade die Namen, vor denen du dich drückst, gehören darauf.
- 2 Reconnecte ohne Agenda.** „Hey, ich habe gerade an dich gedacht. Wie geht es dir?“ Kein Öl, kein Angebot, kein Link.
- 3 Bleib in Verbindung.** Frag nach und sei ehrlich neugierig. Das darf Wochen dauern; es gibt keine Frist.
- 4 Warte auf die Gegenfrage.** Wer echt in Kontakt bleibt, bekommt sie irgendwann von selbst: „und was machst du inzwischen so?“ Genau das ist dein Moment, nicht früher.
- 5 Dann erst die Einladung.** Klein und offen, wie im Buch: „Ich habe etwas Neues angefangen, das mich richtig glücklich macht, und du bist eine der Ersten, an die ich gedacht habe. Darf ich dir mal davon erzählen?“ Danach hältst du den Mund und lässt die andere Person antworten; dieses Stillsein ist die halbe Kunst.

KLEIN UND OFFEN

Du fragst, ob jemand für etwas offen ist: ein Gespräch, einen Kaffee, einmal mitschauen. Mehr nicht. Und du bist deutlich: Lass das geheimnisvolle Aufwärmen weg, und das überflüssige Entschuldige-dass-ich-störe auch.

Goldsuchen macht man zusammen

Deine aktiven Teampartner kennen die Gesichter hinter den Namen besser als du. Gib jeder von ihnen das eigene Stück der Liste, und behalte selbst den Überblick.

1 Teile nach Linien. Alle aktiven Teampartner bekommen die eigenen Menschen; was übrig bleibt, ist für dich. Ein paar Dutzend Namen pro Person sind gut zu überblicken.

2 Wählt einen festen Rhythmus. 5 bis 10 Menschen pro Woche, zu einem festen Termin in der Woche.

3 Jede Antwort ist ein Treffer. Was auch kommt: Reagiere persönlich, hör hin, welcher der fünf Gründe dahintersteckt, und wähl dein Weiter danach.

4 Wer zurückkommt, bekommt sofort Begleitung. Stellt zusammen die LRP wieder an und sorgt in der ersten Woche für einen kleinen Erfolgsmoment mit einem Produkt, das die Person sofort mag; ohne Gewohnheit rutscht jemand in ein paar Monaten wieder weg.

5 Macht ein Wiedersehen daraus. Lade aufgewachte Menschen zu einem Workshop oder einem Küchentisch-Abend ein, einfach als Wiedersehen.

DIE SPIELREGELN

Keine Massen-Nachrichten und kein CC: Alles kommt von einem Namen. Keine öffentlichen Rabatte, die deine treuen Kunden nicht bekommen. Und keine Versprechen zu Gesundheit oder Einkommen.



von **Tanja Thielen** · Autorin von Grōw
für alle, die mit ätherischen Ölen bauen · gib diesen Guide gerne weiter