

Wo wird deine neue Einschreibung wohnen?

Die Platzierungsregeln sind seit dem 1. Juli 2026 gelockert. Dieser Guide fasst alles zusammen: die neuen Regeln, die drei Fragen vor dem Platzieren, und wie du aus einem Kunden einen Sharer machst.

Die neuen Regeln · Frontline-Flexibilität

- Jede neue Einschreibung landet **automatisch in deiner Frontline**.
- Solange die Person **keine eigene Downline** hat, kannst du jederzeit **einen Sponsorwechsel** beantragen. Ohne Frist.
- Bekommt dein neues Mitglied **doch eine Downline** (eigene Einschreibung, oder es wird von oben jemand daruntergesetzt), hast du noch **bis zum 10. des Folgemonats** Zeit.
- Machst du nichts, bleibt die Person einfach in deiner Frontline. Auch gut.
- Es ist **ein Wechsel**, kein Schiebepuzzle. Nutze ihn bewusst.

Nutze die Zeit · das ist das Geschenk der neuen Regel

Früher hast du am Tag der Einschreibung entschieden; jetzt darfst du erst schauen, wen du im Haus hast. Nimm deinen neuen Kunden ein paar Wochen mit ins Team: lass ihn einen Workshop besuchen, schlag vor, selbst einen zu hosten, schau, ob da ein Builder wach wird. Erst **danach** entscheidest du endgültig, wo er wohnt.

Gut zu wissen · die Sonderfälle

- **Upgrade Move:** Ein Großhandelskunde, der auf Wellness Advocate upgradet und selbst jemanden mit 100+ PV einschreibt, darf noch einmal verschoben werden (Antrag spätestens am 10. des Monats nach dieser ersten eigenen Downline). Danach nicht noch einmal.
- **Reaktiviertes Mitglied** (12+ Monate inaktiv, ohne Downline): erscheint im Sponsor-Changes-Tool und folgt derselben Logik wie eine neue Einschreibung.
- **3-Monats-Elite-Move** (ab Platin): Erreicht dein neues Mitglied innerhalb von 3 Monaten den Rang **Elite** (3.000 OV), darf der ursprüngliche Enroller es mitsamt Downline frei platzieren. Bedingungen: mindestens 1.500 PV aus eigenen Einschreibungen in dem Monat, mindestens fünf Menschen in der Downline, Formular innerhalb von zwei Wochen nach der ersten Elite-Auszahlung.

Drei Fragen

1 Wer ist es?

Kunde oder Builder? Schau es dir erst einmal an. Seit dem 1. Juli hast du Zeit: ohne Downline gibt es keine Frist für deine Platzierung.

2 Wer sorgt später für sie?

Platziere bei einer aktiven Leiterin, die du unterstützt. So wohnt dein Kunde dort nicht nur, er wird auch versorgt. Die Einschreibung bleibt auf deinem Namen, und trotzdem gehört dieser Kunde ab dem Moment zu ihrem Team; wer das verstanden hat, ruft seine Kunden auch an.

3 Wo finden sie Anschluss?

Wähle einen Platz mit Teamfluss. Ein Küchentisch-Workshop zum Dazukommen bringt deinem Kunden mehr als ein Bein, das nur auf dem Papier stimmt.



Wo wird sie wohnen? Seit dem 1. Juli darfst du in Ruhe darüber nachdenken und stellst deine neue Kundin inzwischen einfach dem Team vor.

Kunde, Sharer oder Builder?

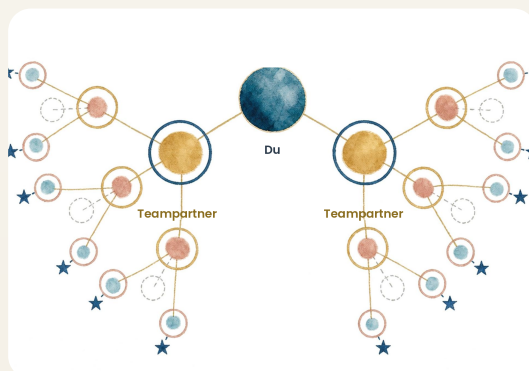
Nicht jeder will dasselbe, und der Plan belohnt seit Kurzem auch anders. Wer die drei Rollen kennt, platziert besser.

- **Der Kunde** genießt die Öle und bestellt für sich selbst. Völlig in Ordnung; versorgen und ab und zu etwas erleben lassen reicht.
- **Der Sharer** gönnt es ab und zu jemandem und schreibt die Person ein, ohne den Wunsch, dauerhaft zu bauen.
- **Der Builder** baut bewusst an einem Team, Rang für Rang. (Dafür ist Grōw geschrieben.)

Was sich geändert hat • und warum Sharer klug platzieren

Im neuen Vergütungsplan ist der Unilevel-Bonus auf deiner ersten Ebene weggefallen. Deine erste Ebene wird über die Power of 3 und den Fast Start belohnt; der Unilevel beginnt erst ab der zweiten Ebene. Eine lange Reihe Einschreibungen nebeneinander auf der eigenen Frontline bringt also nichts extra mehr.

Für Sharer ist das eine gute Nachricht, denn die Lösung ist einfach: finde zwei oder drei Menschen, die **auch** teilen wollen, und setze deine nächsten Einschreibungen **darunter**. So arbeitet die Struktur für dich, und wichtiger: deine Leute landen in einem Team, in dem sie versorgt werden. Viel weiter muss ein Sharer nicht denken.



Du in der Mitte, zwei Teampartner, und die ★ **Sterne** als Plätze, an denen deine Einschreibungen wohnen.

UND DAS DATUM NICHT VERGESSEN

Der Fast Start zählt 60 Tage. Lege das LRP-Datum direkt bei der Einschreibung ein paar Tage nach vorn: dann fallen zwei Monatsbestellungen in dieses Fenster statt einer, also drei Fast-Start-Zahlungen statt zwei. Er zählt auf jede Bestellung in diesen 60 Tagen, deine Begleitung wiegt also genauso schwer wie das Datum.

So wird Teilen selbstverständlich

Nicht jeder Kunde will bauen, und das muss auch nicht sein. Aber fast jeder zufriedene Kunde gönnt anderen gern etwas. So bringst du das in Gang.



Teilen fängt ganz einfach am Kaffeetisch an.

- 1 Fang bei der Love Story an.** Frag, welches Produkt sie nicht mehr hergeben wollen, und warum. Wer davon erzählt, teilt eigentlich schon; das muss nur noch laut passieren.
- 2 Stell die Gönn-Frage.** „Wem gönnst du das eigentlich?“ wirkt besser als „Kennst du jemanden, der das möchte?“. Teilen fängt beim Gönnen an.
- 3 Lass sie hosten.** Sie laden ein paar Freundinnen an ihren eigenen Küchentisch ein, du oder die Leiterin erzählt die Geschichte. So erleben sie das Teilen, ohne dass es Verkaufen heißt, und dank der neuen Regeln geht das sogar, bevor du endgültig platziert hast.
- 4 Lass die erste Einschreibung bei ihnen.** Kommt aus so einem Abend ein Ja, lass deinen Kunden diese Einschreibung selbst machen, mit dir daneben. Eine eigene Einschreibung verändert, wie jemand auf dieses Handwerk schaut.
- 5 Erkenne den Moment.** Wer anfängt zu fragen „wie läuft das eigentlich bei dir?“, ist bereit für ein richtiges Gespräch. Lade zum Tee ein. Kein Pitch, einfach deine Geschichte.



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