

Vind het verborgen Gold in je downline

In bijna elke downline zit verborgen goud: mensen die ooit ja zeiden en stil werden. Goudzoeken is hier gewoon reconnecten: het contact weer openen, zonder druk en zonder trucjes. En de schatkaart heb je al, want de lijst staat in je backoffice.

Waarom slapers goud zijn · de warme lijst die er al ligt

- Ze kennen jou, ze kennen de olie, en ooit was er een reden om ja te zeggen.
- **Heractivatie is simpel:** wie 12 maanden of langer niets bestelde en weer een bestelling plaatst, telt officieel als geheractiveerd. Geen formulier, geen drempel; een klein los flesje telt al.
- **En het telt mee:** het volume van zo'n wakker geworden lid telt vanaf de maand na die eerste bestelling 12 maanden lang mee voor je TGV, het teamvolume dat je diepste uitbetalingsniveaus opent.
- **Eén addertje, mét een gouden randje:** het account moet nog bestaan. Slappende accounts worden na verloop van tijd opgeruimd, en wie er niet meer in staat, schrijf je opnieuw in als nieuw lid. Dat pakt vaak goed uit: de acties voor nieuwe inschrijvingen, Fast Start voor wie inschrijft, en de vrije plaatsing van de nieuwe frontline-regels.

Waarom mensen stil worden · vijf redenen, vijf toonsoorten

- **Teleurgesteld** in een product: erken het eerlijk, verdedig niets, zoek uit wat er precies gebeurde.
- **Budget:** stapel waarde in plaats van korting, en houd het instappunt klein.
- **Vergeten:** de LRP liep stil af en niemand merkte het. Toon: "we zijn elkaar uit het oog verloren", nooit "je bent gestopt".
- **De band verwaterde** (sponsor vertrokken, contact verwaterd): eerst de relatie herstellen, nog even geen product.
- **Levensfase** (verhuizing, ziekte, drukte): ruimte geven. Als het nu niet past, is dat ook prima.

Welke van de vijf het is, hoor je vanzelf in het eerste antwoord.

Zo open je het gesprek weer

Vier berichten om te sturen zoals ze hier staan, of in je eigen woorden. De regels wegen zwaarder dan de tekst: altijd van jouw naam, één persoon per keer, en in het eerste bericht geen aanbod en geen link.

1 De opener (veldgetest). “Hoi [voornaam], gebruik je de oliën eigenlijk nog, of staan ze in de kast?” Meer is het niet. Wie antwoordt is warm; wie stil blijft, laat je nog even met rust.

2 De opening met herkomst. Voor wie ooit via jou of je team instapte: “Hoi [voornaam], een tijd geleden kwam je bij ons in het team, en eerlijk gezegd zijn we elkaar daarna uit het oog verloren. Daarom even een persoonlijk berichtje. Doe je eigenlijk nog iets met je oliën, of staan ze vooral in de kast? Allebei prima, ik ben gewoon benieuwd hoe het met je is.”

3 Na stilte. Tweede poging, zonder stress: “Hoi [voornaam], geen idee of je m'n vorige berichtje hebt gezien. Geen probleem als je het even liet liggen. Ik ben gewoon benieuwd hoe het met je gaat.” Na drie pogingen zonder antwoord: laat het rusten en probeer het volgend kwartaal weer.

4 Het kaartje. Voor je waardevolste oud-contacten, met de post: “Ik dacht laatst aan je en wilde je even gedag zeggen. Hoe gaat het met je?” Een handgeschreven kaart valt tussen de appjes meteen op.

EN ALS ER ANTWOORD KOMT

Bel, of spreek een berichtje in; stuur geen linkje. Vraag hoe het gaat, waar ze doorheen zijn en of er nog vragen zijn. De bestellink komt pas na het gesprek.

Goud zit ook in je vriendenlijst

Beginnende builders hebben nog geen slapers om wakker te maken, en toch werkt dezelfde aanpak. Jouw goudlaag is je eigen kring: vrienden, familie, oud-collega's, de mensen die je toch al kent.

- 1 Maak je lijst.** Iedereen die je kent, zonder te filteren op "die zit er vast niet op te wachten". Juist de namen waar je tegenop ziet, horen erop.
- 2 Reconnect zonder agenda.** "Hey, ik dacht net aan je. Hoe gaat het?" Geen olie, geen aanbod, geen link.
- 3 Blijf in verbinding.** Vraag door en wees oprecht benieuwd. Dit mag weken duren; er is geen deadline.
- 4 Wacht op de terugvraag.** Wie echt contact houdt, krijgt die vanzelf een keer: "en wat doe jij tegenwoordig?" Dát is je moment, niet eerder.
- 5 Dan pas de uitnodiging.** Klein en open, zoals in het boek: "Ik ben met iets nieuws begonnen waar ik echt blij van word, en jij bent een van de eersten aan wie ik dacht. Mag ik je er een keer over vertellen?" Daarna houd je je mond en laat je de ander antwoorden; dat stil zijn is de halve kunst.

KLEIN EN OPEN

Je vraagt of iemand ergens voor openstaat: een gesprek, een kop koffie, een keer meekijken. Meer niet. En je bent helder: sla het mysterieuze opwarmertje over, en het overbodige sorry-dat-ik-je-lastigval ook.

Goudzoeken doe je samen

Je actieve teamleden kennen de gezichten achter de namen beter dan jij. Geef ieder van hen het eigen stuk van de lijst, en houd zelf het overzicht.

- 1 Verdeel per lijn.** Iedere actieve leider krijgt de eigen mensen; wat overblijft is voor jou. Een paar tientallen namen per persoon is te overzien.
- 2 Kies een vast ritme.** 5 tot 10 mensen per week, op een vast wekelijks moment in de agenda.
- 3 Elke reply is raak.** Wat het antwoord ook is: reageer persoonlijk, luister welke van de vijf redenen je hoort, en kies daar je vervolg bij.
- 4 Wie terugkomt, help je meteen op weg.** Zet samen de LRP weer aan en zorg in de eerste week voor een klein succesmoment met een product dat diegene meteen fijn vindt; zonder gewoonte zakt iemand over een paar maanden opnieuw weg.
- 5 Maak er een reünie van.** Nodig wakker geworden mensen uit voor een workshop of een geurcafé, gewoon als weerzien.

DE SPELREGELS

Geen bulkberichten en geen cc: alles komt van één naam. Geen publieke kortingen die je trouwe klanten niet krijgen. En geen beloftes over gezondheid of inkomen.



van **Tanja Thielen** · auteur van Grōw
voor iedereen die met etherische oliën bouwt · deel deze gids gerust verder