

Waar gaat je nieuwe inschrijving wonen?

De plaatsingsregels zijn per 1 juli 2026 versoepeld. Deze gids zet alles op een rij: de nieuwe regels, de drie vragen vóór je plaatst, en hoe je van een klant een deler maakt.

De nieuwe regels · **frontline flexibiliteit**

- Elke nieuwe inschrijving landt **automatisch op jouw frontline**.
- Zolang diegene **geen eigen downline** heeft, mag je op elk moment **één sponsorwijziging** aanvragen. Geen deadline.
- Krijgt je nieuwe lid **wél een downline** (eigen inschrijving, of er wordt van bovenaf iets onder geplaatst), dan heb je nog **tot de 10e van de maand erna**.
- Doe je niets, dan blijft 'ie gewoon op jouw frontline staan. Ook prima.
- Het is **één wijziging**, geen schuifpuzzel. Gebruik 'm bewust.

Gebruik de tijd · **dit is het cadeau van de nieuwe regel**

Vroeger besliste je op de dag van inschrijving; nu mag je eerst kijken wie je in huis hebt. Neem je nieuwe klant een paar weken mee in het team: laat een workshop bijwonen, stel voor om er zelf eentje te hosten, kijk of er een bouwer wakker wordt. Pas **dáárna** kies je definitief waar 'ie gaat wonen.

Goed om te kennen · **de speciale gevallen**

- **Upgrade Move:** een Wholesale Customer die upgradet naar Wellness Advocate en zelf iemand inschrijft met 100+ PV, mag je opnieuw verplaatsen (aanvragen uiterlijk de 10e van de maand na die eerste eigen downline). Let op: daarna niet nog een keer.
- **Gereactiveerd lid** (12+ maanden inactief, zonder downline): verschijnt in de Sponsor Changes-tool en volgt dezelfde logica als een nieuwe inschrijving.
- **3-maanden Elite Move** (Platinum+): haalt je nieuwe lid binnen 3 maanden de rang **Elite** (3.000 OV), dan mag de oorspronkelijke Enroller diegene mét downline vrij plaatsen. Voorwaarden: die maand minimaal 1.500 PV aan eigen inschrijvingen, minstens vijf mensen in de downline, en het formulier binnen twee weken na de eerste Elite-uitbetaling.

Grōw

VÓÓR JE PLAATST

Drie vragen

1 Wie is het?

Klant of bouwer? Kijk het eerst even aan. Sinds 1 juli heb je de tijd: zonder downline is er geen deadline voor je plaatsing.

2 Wie zorgt er straks?

Plaats bij een actieve leider die jij ondersteunt. Zo woont je klant er niet alleen, maar wordt 'ie er ook verzorgd. De inschrijving blijft op jouw naam, en toch hoort die klant vanaf dat moment bij hún team; een leider die dat begrijpt, is een leider die zijn klanten belt.

3 Waar sluiten ze aan?

Kies een plek met teamflow. Een keukentafelworkshop om bij aan te schuiven doet meer voor je klant dan een been dat alleen op papier klopt.



Waar gaat 'ie wonen? Sinds 1 juli mag je daar rustig over nadenken, en stel je je nieuwe klant intussen gewoon voor aan het team.

Grōw

DE DRIE ROLLEN

Klant, deler of bouwer?

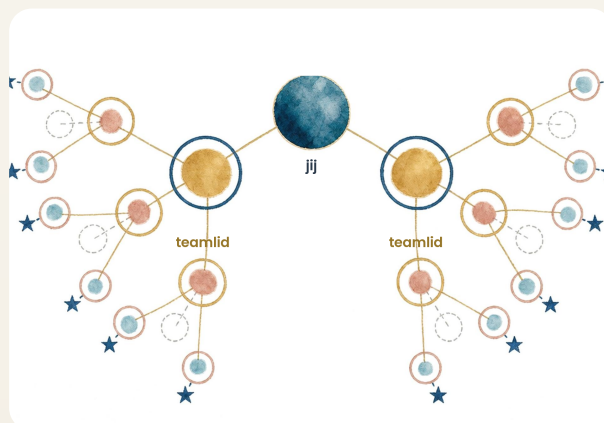
Niet iedereen wil hetzelfde, en het plan belooft sinds kort ook anders. Wie de drie rollen kent, plaatst beter.

- **De klant** geniet van de olie en bestelt voor zichzelf. Helemaal prima; verzorgen en af en toe iets laten ervaren is genoeg.
- **De deler** gunt het af en toe iemand en schrijft die in, zonder de behoefte om structureel te bouwen.
- **De bouwer** bouwt bewust aan een team, rang voor rang. (Daarvoor is Grōw geschreven.)

Wat er veranderd is · en waarom delers slim plaatsen

In het nieuwe compensatieplan is de unilevel-bonus op je eerste lijn vervallen. Je eerste lijn wordt beloond via de Power of 3 en de snelstart; de unilevel begint pas vanaf de tweede lijn. Een lange rij inschrijvingen naast elkaar op je eigen frontlijn levert dus niets extra's meer op.

Voor delers is dat goed nieuws, want de oplossing is eenvoudig: vind twee of drie mensen die **óók** willen delen, en zet je volgende inschrijvingen **dáár onder**. Zo gaat de structuur vóór je werken, en belangrijker: je mensen komen in een team terecht waar ze verzorgd worden. Veel verder hoef je als deler niet te denken.



Jij in het midden, twee delers, en de ★ **sterren** als plekken waar jouw inschrijvingen wonen.

EN VERGEET DE DATUM NIET

De fast start telt 60 dagen. Zet de LRP-datum direct bij de inschrijving een paar dagen naar voren: dan vallen er twee maandbestellingen binnen dat venster in plaats van één, dus drie fast start-betalingen in plaats van twee. Fast start telt op elke bestelling in die 60 dagen, dus je begeleiding weegt net zo zwaar als de datum.

Zo wordt delen vanzelfsprekend

Niet elke klant wil bouwen, en dat hoeft ook niet. Maar bijna elke tevreden klant wil wél iets gunnen. Zo help je dat op gang.



Delen begint gewoon aan de koffietafel.

- 1 Begin bij de love story.** Vraag welk product ze niet meer weg willen hebben, en waarom. Wie daarover vertelt, is eigenlijk al aan het delen; die hoeft het alleen nog hardop te doen.
- 2 Stel de gun-vraag.** “Aan wie gun je dit eigenlijk?” werkt beter dan “ken je iemand die dit zou willen?”. Delen begint bij gunnen.
- 3 Laat ze hosten.** Zij nodigen een paar vrienden uit aan hun eigen keukentafel, jij of de leider vertelt het verhaal. Zo ervaren ze delen zonder dat het verkopen heet, en dankzij de nieuwe regels kan dat nóg vóór je definitief geplaatst hebt.
- 4 Laat de eerste inschrijving bij hen.** Komt er uit zo'n avond een ja, laat je klant die inschrijving zelf doen, met jou ernaast. Eén eigen inschrijving verandert hoe iemand naar dit vak kijkt.
- 5 Herken het moment.** Wie begint te vragen “hoe werkt dat eigenlijk bij jou?” is klaar voor een echt gesprek. Nodig uit voor thee. Geen pitch, gewoon je verhaal.



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