

Leitfaden: Der „BuildingBlock“

Das Fundament für maximale Stabilität und duplizierbaren Erfolg!

Im Network Marketing ist Stabilität der Schlüssel zum langfristigen Erfolg. Ein „BuildingBlock“ (Baustein) entsteht, wenn du einem neuen Teampartner dabei hilfst, eine feste Struktur über drei Ebenen aufzubauen. So kann aus einem einzelnen Kontakt ein stabiles, selbstlaufendes Team.

Das Ziel:

Einen neuen Teampartner so intensiv einzuarbeiten und zu begleiten, bis er eigenständig arbeiten und das Wissen selbstständig an seine Struktur weitergeben kann.

Schritt 1: Die Basis schaffen (1. Ebene)

Du startest mit der Registrierung eines neuen, direkten Teampartners.

- **Die Aktion:** Du registrierst dein neues Teammitglied (1) in deiner ersten Ebene.
- **Die Empfehlung:** Am besten gelingt der Start mit einer Erstbestellung von 500 PV oder höher, um direkt die passenden Produkte zum Arbeiten da zu haben.
- So hast du das gesamte Potential des Marketingplanes ausgeschöpft (BC2 + BC3 später möglich).

Schritt 2: Gemeinsam starten (2. Ebene)

Jetzt geht es darum, dein Teammitglied (1) zu unterstützen. Du lässt ihn nicht allein, sondern zeigst ihm aktiv, wie er seinen BuildingBlock aufbaut.

- **Die Aktion:** Du hilfst Teammitglied (1), seine ersten zwei eigenen Teammitglieder (2 + 3) zu registrieren.
- **Der Lerneffekt:** Dein Teammitglied schaut dir bei diesen ersten Gesprächen und Registrierungen über die Schulter und lernt die Praxis.

Schritt 3: In die Tiefe duplizieren (3. Ebene)

Nun geht das System eine Ebene tiefer. Ihr arbeitet jetzt als Team.

- **Die Aktion:** Zusammen mit Teammitglied (1) hilfst du den beiden neuen Partnern (2 + 3), ebenfalls je zwei neue Teammitglieder (4, 5, 6 + 7) zu finden.
- **Der Lerneffekt:** Die Teammitglieder der zweiten Ebene (2 + 3) schauen zu, wie du und Teammitglied (1) das gemeinsam anpackt.

✂ Schritt 4: In die Tiefe duplizieren (4. Ebene)

Nun geht das System eine Ebene tiefer. Ihr arbeitet jetzt als Team.

- **Die Aktion:** Zusammen mit Teammitglied (1) hilfst du den vier neuen Partnern (4, 5, 6 + 7), ebenfalls je zwei neue Teammitglieder (8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 + 15) zu finden.
- **Der Lerneffekt:** Die Teammitglieder der zweiten Ebene (2 + 3) und die Teampartner der dritten Eben (4, 5, 6 + 7) schauen zu, wie du und Teammitglied (1) das gemeinsam anpackt.

✂ Schritt 5: Die Übergabe (Der stabile Baustein)

Jetzt wechselst du in die Beobachterrolle und dein Teammitglied (1) übernimmt die Führung.

- **Die Aktion:** Teammitglied (1) übernimmt deinen Job! Er hilft nun den Teammitgliedern der vierten Ebene (8, 9, 10, 11, 12, 13, 14 + 15), ihre jeweils ersten zwei Teammitglieder zu finden.
- **Der Lerneffekt:** Die Ebenen 2, 3 und 4 schauen jetzt Teammitglied (1) über die Schulter.

💧 Das Ergebnis: Dein fertiger BuildingBlock!

Herzlichen Glückwunsch! Du hast aus Teammitglied (1) einen stabilen BuildingBlock gemacht. Er beherrscht das System und gibt dieses Wissen nun eigenständig an seine direkten Teammitglieder (2 + 3) weiter, die es wiederum nach unten duplizieren.

Deine Struktur auf einen Blick:

- DU (Der Architekt)
- 1. Ebene: Dein direktes neues Teammitglied (1)
- 2. Ebene: 2 Teammitglieder (2 + 3)
- 3. Ebene: 4 Teammitglieder (4 - 7)
- 4. Ebene: 8 Teammitglieder (8 - 15)

🚀 Dein nächster Schritt

Sobald ein Block stabil steht, lässt du ihn laufen und baust deinen BuildingBlock Nummer 2 auf, danach Nummer 3 und so weiter.

Wie du auf der Marketingplan-Seite sehen kannst, erreichst du jede höhere Karrierestufe immer durch mehr Umsatz und zusätzliche, stabile BuildingBlocks!

Viel Spass und maximalen Erfolg beim Bauen deiner BuildingBlocks!

DEIN ERFOLGSTEAM + BUILDINGBLOCK

Der Grundstock/das Fundament zu deinem weltumspannenden Verbraucher- und Erfolgsnetzwerk.

Empfehlung: Mind. kleinstes **Business-Paket**, um das volle Potential des Marketingplans auszuschöpfen. Zu einem späteren Zeitpunkt können zwei zusätzliche Positionen freigeschaltet werden. Siehe S. 63, BC2 + BC3.

Zudem erhältst du beim Business-Paket einen **Naturalrabatt** von **16% - 26%** an zusätzlichen Produkten.

