

LEADING **DIRECT SELLING** *MAGAZINE*

FÜR ENTREPRENEURE | NETWORKER | ONLINEMARKETER | HOMEWORKER | DIRECTSELLER

■ ■ ■ EDITION 09 / 2022 | Deutschland | Österreich | Schweiz | [www.direct-selling-magazine.de](http://www.direct-selling-magazine.de)

**Queen Elizabeth II**  
ROYALE ERFOLGSPRINZIPIEN

**LÄNDERREPORT**  
DIRECT-SELLING UND  
NETWORK-MARKETING  
IN ITALIEN

**SUCCESS**  
DIE ERFOLGREICHSTEN  
BÜCHER ALLER ZEITEN

**VENEDIG**  
La Serenissima



# THE ROOT BRANDS

Next Level Social-Sharing-Community

Dr. Christina Rahm Cook & Clayton Thomas



Eine perfekte Familie  
Clayton Thomas, Dr. Christina Rahm und ihr Hund Jilly.  
Für beide Gründer steht die Familie über allem und deutlich  
mehr als Blutsbande. Familiär auch ihre Philosophie,  
die sie über ihre Social Sharing Community Plattform  
in mehr als 60 Länder weltweit getragen haben.

THE ROOT BRANDS | NEXT LEVEL SOCIAL SHARING COMMUNITY

**The ROOT Brands ist eine Social-Sharing-Community-Plattform, der in kürzester Zeit über hunderttausend Kunden in über 60 Ländern beigetreten sind.**

The ROOT Brands wurde am 2. Februar 2020 von Clayton Thomas in Nashville, Tennessee zusammen mit Dr. Christina Rahm gegründet wurde. Die Idee hinter ROOT Brands und seinem Affiliate-Marketing-Konzept liegt in der Schaffung von etwas Bedeutendem. Für das Gründerpaar ist ROOT die Quintessenz aus 40 Jahren Lebenserfahrungen und Beziehungen.

„Wir glauben nicht an den Erfolg über Nacht. Was auf den ersten Blick so aussieht, ist meist das Resultat langer Vorbereitung“, so Clayton Thomas, der sich selbst als nonkonformen Innovator sieht. „Meine Vision und das, was für mich meinen Lebenszweck ausmacht, flossen in einen neuen Ansatz für den Verkauf an Endkunden. Wir sehen ROOT als System, dass durch unser Erleben und Erkenntnisse aus dem Umgang mit anderen Menschen modelliert wurde. Darüber hinaus zeigt sich unser Engagement durch unsere International Science Nutrition Society Mitgliedschaft.“ Bis dato hat dieser neue Ansatz mehr als 100.000 Kunden und rund 10.000 Brand Ambassador auf vier Kontinenten erreicht. Derzeit arbeiten 20 fest angestellte Mitarbeiter für die inhabergeführte ROOT Wellness LLC. Dr. Christina Rahm, Mitbegründerin und Chief Science Officer: „Im November 2021 standen wir bei einer Million US-Dollar Monatsumsatz. Für das Jahr 2022 erwarten wir 50 Millionen plus. Wir haben uns für Affiliate-Marketing entschieden, weil



**Das Gründerduo**

„Da sich ROOT um mehr als Produkte oder Dienstleistungen dreht, werden wir uns weitere Sparten erschließen, wenn wir geeignete Partner finden oder selbst die Möglichkeiten dazu schaffen.“

Verbraucher bereits Teil eines globalen Netzwerks sind. So nutzen wir die Macht der persönlichen Empfehlung via Social-Sharing-Community-Plattform.“ Das macht ROOT für alle umsetzbar: „Es gibt keine Vorabinvestitionen. Sie registrieren sich als Kunde und sobald Sie zwei persönliche Kunden geworben haben, können Sie Brand Ambassador werden.“ Entsprechend groß sind die Ziele, Pläne und Visionen für die Zukunft. Clayton Thomas: „Es geht um TGD, totale globale Dominanz. Ende September 2022 werden wir Rahm Roast Coffee auf den Markt bringen. Seinen exquisiten Geschmack verdankt er einem einzigartigen Entgiftungsprozess, der zu frisch gerösteten Schimmel- und Mykotoxin-freien Bohnen führt.“ Für Oktober werden eine neue Hautpflegelinie und eine tierversuchsfreie, natürlich gewon-

nene Pflege für ein volleres Lächeln namens Ella Pure erwartet: „Ende dieses Jahres wollen wir die erste antiparasitäre Bleaching-Zahnpasta auf den Markt bringen.“ Und so wie sich Amazon nicht auf den Verkauf von Büchern beschränkt hat, planen Dr. Christina Rahm und Clayton Thomas mehr für und mit

**Wir haben uns für Affiliate-Marketing entschieden, weil Verbraucher bereits Teil eines globalen Netzwerks sind. So nutzen wir die Macht der persönlichen Empfehlung via Social-Sharing-Community-Plattform.**

ROOT: „Unsere Wurzeln liegen in unserem gesundheitlichen Ansatz. Doch wollen wir weitere Branchen verändern und so unserer Community Zugang zu noch mehr innovativen Produkten und Dienstleistungen bieten.“



## ROOTs Gesamterfolg basiert auf den Produktresultaten ihrer Anwender und einer hohen Kundenzufriedenheit

Die Macher hinter ROOT haben nie den Anspruch erhoben, Krankheiten zu heilen. Ihre Produkte sollen helfen, den Körper von Schadstoffen zu befreien und seine Leistung zu steigern. Dr. Christina Rahm und Clayton Thomas sehen ihre Mission darin, Menschen zu deren bestmöglichem Leben zu verhelfen.

„Um dieser Mission gerecht zu werden, beziehen wir Vorprodukte aus der ganzen Welt“, erklärt das Gründerehepaar. „Da wir mit nur einer Produktionsstätte nicht auskämen, kooperieren wir mit den renommiertesten Laboratorien in den USA. Tatsächlich haben wir für jedes Produkt eine darauf spezialisierte Fertigungsanlage. Wir produzieren für 90 Tage im Voraus in Texas, New York, Florida, Las Vegas und Utah.“ Tests aller Chargen und Herstellung gemäß pharmazeutischem Stan-

dard gewähren Premium-Qualität und deren bestmögliche Sicherheit: „Vor der Produktion werden Pflanzen, Samen, Öl, Schalen, Herkunft und sogar die Elternpflanzen überprüft. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass wir natürliche, biologische, tierversuchsfreie, gentechnikfreie und weizenfreie Produkte erhalten, die größtenteils vegan sind.“ Alle Produktformulierungen basieren auf zum Patent angemeldeter Technologie und Betriebsgeheimnissen.

**Dr. Christina Rahm**  
Die zum Patent angemeldeten Gebrauchsmuster entspringen unterschiedlichen Formulierungstechniken. Sie beinhalten das Wissen von Dr. Christina Rahm, einer international gefragten Spitzenwissenschaftlerin und Innovatorin im Bereich Gesundheit und Wellness aus ihrer langen Karriere in der nutra- und pharmazeutischen Industrie, Biotech und postgradualen Weiterbildung in Nanotechnologie, Biowissenschaften und Pharmamanagement.

Momentaner Topseller ist CLEAN SLATE: „GIVE ME BACK MY YOUTH, RESTORE und ZERO IN folgen als High-Potentials dahinter.“ So wie Produktion und Produkte werden auch Forschung und Entwicklung diversifiziert: „Unsere zahlreichen Fallstudien und Datenanalysen werden weltweit durchgeführt.“

Seit September 2022 arbeiten wir mit der International Science Nutrition Society zusammen, um Informationen zum Stand der Forschung in und zu Produkten aus über 60 Ländern zu sammeln. Ab November sind wir mit unserer Linie CTC (Cure the Causes/Behandle die Ursachen) Partner für Gesundheitsdienstleister.

Sie wird in Malta eingeführt und bis 2023 weltweit expandieren.“ Ebenfalls in Vorbereitung sind die nach der Tochter des Gründerpaares Merritt Ella benannte Hautpflegefamilie ELLA PURE und RAHM ROAST Kaffee, bei dem Schimmel und Bakterien während des Röstvorgangs beseitigt werden: „ROOT steht für permanente Innovation, die zu Patenten führt. Doch ist unser auf Empfehlung und Einladung basierendes Social-Sharing-Geschäftskonzept unser strahlendes Highlight.“

Das Ziel, das zur Gründung von ROOT Wellness LLC führte, war es, hochmoderne Premium-Produkte anzubieten, die Menschen die bestmögliche Lebensqualität für Körper, Geist und Seele schaffen: „Einige unserer Patentarbeiten verfolgen einen Anti-Aging-Ansatz. Unser wissenschaftlicher Background hat unser Sortiment zu einer, der bis heute schnellst wachsenden Nutrazeutika-Linien gemacht. All dies angetrieben vom Wunsch, das Leben der Menschen zu verbessern!“



## ROOTs wissenschaftlicher Ansatz basiert auf profunden Erkenntnissen über das Zusammenspiel von Körper, Geist und Seele

Leben ist Energie. Konzeption und Formulierung der ROOT-Produkte obliegen der vierfachen Mutter und vielseitig begabten wissenschaftlichen Künstlerin Dr. Christina Rahm. Ihre Hingabe gilt der Lösung selbst größter Gesundheitsprobleme durch die Unterstützung körperlicher und geistiger Harmonie.

„Als Folge einer Umwelt voller Giftstoffe, sind auch unsere Körper von Toxinen betroffen. CLEAN SLATE hilft, den Körper davon zu befreien. Für die nötige neue Energie sorgt RESTORE. Man erwartet volle Konzentration und stets unser Bestes von uns. RELIVE Greens versetzt uns dazu in die Lage, bestmöglich zu leben.“

Dank der Unterstützung unserer Telomere, Mitochondrien und des Nicotinamid-Adenin-Dinukleotids wirken wir mit IMMUNE DEFENSE SHIELD

den Erscheinungen des Alterns entgegen. NATURAL BARRIER SUPPORT ist eine Art Schutzschirm vor Umweltgiften. Eine belastete Welt führt zu belasteten Menschen und Mütter geben ihre körpereigenen Giftstoffe an ihre Kinder weiter. ROOT-Produkte wurden entwickelt, weil wir Besseres verdienen. Vor einer gesunden Außenwelt kommt die Schaffung einer gesunden Welt in unserem Körper. Dies will ich ermöglichen“, erklärt Dr. Christina Rahm ihren Ansatz.



### Dr. Christina Rahm

*Ihre Abschlüsse: Masters of Science University of South Alabama, Doctorate Degree of Counselling Psychology Argosy University South Florida (EdD), Doctorate of Counselling Psychology University of Sarasota (EdD), Doctorate of Strategic Sciences Charter International (PhD), Honorary Doctorate Degree in Pharmaceutical Science Gracepoint University Africa (PhD) und Honorary Doctorate Degree in Humanitarian Social Services (PhD). Weiterbildung: Nanotechnology Graduate Certification (Harvard University), Certification in Nutrition Sciences Online Program und Certification in Pharmaceutical Developmental Sciences (Cornell University).*

## Inspiziert von Vorbildern wie Jesus, Gandhi, Mohammed, Dali Lama und Mutter Teresa, wusste Dr. Christina Rahm schon sehr früh, dass sie heilen, dienen und Erfolg haben wollte

Dr. Christina Rahm wurde in Poplar Bluff, Missouri geboren und wuchs in einer kleinen Stadt in Dexter, Missouri auf. Ihre Mutter war Musiklehrerin, ihr Vater Trainer und Schuldirektor. Später leitete er Krankenhäuser für den Staat Missouri und half Förderschülern. Dr. Rahms Vorfahren stammten aus dem Nahen Osten, Deutschland, Schottland, Irland und Amerika, darunter auch Indigene wie Cherokee und Choctaw.

„Ich habe für Regierungen, philanthropische Organisationen und Unternehmen in 85 Ländern gearbeitet“, fasst Dr. Christina Rahm ihre beruflichen Aktivitäten neben ROOT zusammen: „Neben meinen drei Triebfedern Heilen, Dienen und Erfolg habe ich ein Faible fürs Malen, Kochen, Schreiben, Skifahren, Volleyball und Schwimmen. Als meine Stärken empfinde ich meine Liebe zu anderen und stets das Gute in den Menschen zu sehen.“ Ihren eigenen Erfolg führt sie vor allem auf ihre Härte sich selbst gegenüber zurück. Zu oft denkt sie aber auch, dass sie noch mehr hätte tun können: „Manchmal bin ich auch hart zu Menschen, die ich liebe, weil ich zu viel von ihnen erwarte. Doch arbeite ich daran, dies zu ändern.“ Bevor sie schließlich zu ROOT kam, musste sie eine einjährige Wettbewerbsabrede ausüben. So entwickelte sie die Formulierungen und blieb ansonsten

im Hintergrund: „Ich bin dann als Interims-CEO eingestiegen und übernahm später die Rollen einer Beraterin, des Vorstands und der wissenschaftlichen Leiterin. Aktuell bin ich Vorstandsvorsitzende. Außerdem habe ich Umwelt-, Bildungs- und globale philanthropische Initiativen mit UN Women for Peace, Tennessee Voices, Empowering Women in Agriculture und Treasured in Partnerschaft mit ROOT ins Leben gerufen.“ Eine außergewöhnliche Persönlichkeit, zu der Vorbilder wie Gandhi, Jesus, Martin Luther King, Thomas Edison, Esther, König David, Buddha, Mohammed und Mutter

Teresa sowie ihr christliches Elternhaus beigetragen haben: „Mein durchschnittlicher Arbeitstag hat so 16 Stunden und ROOT ermöglicht mir, was ich liebe: Heilen, Dienen und den Erfolg suchen.“



ROOT Wellness LLC basiert auf Mission, Freundlichkeit, Integrität, Gesundheit, Wohlbefinden und Liebe. Ich erkenne dies jeden Tag in unserer großen Community und fühle mich gesegnet.

**Clayton Thomas**

Clayton Thomas hat einen BA in Geisteswissenschaften (Wirtschaft, Kommunikation und Kinesiologie). Er hat über 40 Jahre Erfahrung auf dem Sektor der integrativen Gesundheit (Mensch und Tier), 18 Jahre Schwerpunkt Umwelttoxikologie: „Ich bin mit meiner besten Freundin Dr. Christina Rahm verheiratet. Unsere vier Kinder heißen Duquesne (Operations), Preston (Marketing), Crider und Merritt Ella. Wir haben zwei Hunde, einen kleinen Spitz und eine Gangsterkatze.“



## Mit dem ROOT-Konzept haben wir einen völlig neuen Ansatz zur Vermarktung von Produkten geschaffen, der der freien Marktwirtschaft und den heutigen Trends entspricht

Das facettenreiche Konzept von ROOT-Brands ist ein völlig neuer Ansatz für den Handel. Kunden sind für Unternehmen das wertvollste Gut und Mund-zu-Mund-Propaganda die beste Werbung. Kunden werden dazu genutzt, das zu tun, was wir ohnehin am besten können, wenn wir mit Produkten oder Dienstleistungen zufrieden sind: Darüber zu sprechen und sie weiterzuempfehlen. Genau darum dreht sich das ganze „ROOTiversum“.

Clayton Thomas betont, dass die größte Investition, die man tätigen kann, die in sich selbst und in andere Menschen ist: „Wir haben unser ROOTiversum genannt. Es ist ein System geschaffen, um Social Sharing auf eine noch nie dagewesene Weise zu vergüten. Dabei war es erstaunlich zu beobachten, wie unser Konzept zuerst zu einem Prozess und dann zu einer Bewegung wurde.“ Herausragende Produktresultate in Verbindung mit einer hervorragenden Vergütung von Weiter-

empfehlungen sollen die Welt in Staunen versetzen: „Wir beherrschen das Show and Tell seit unserer Zeit im Kindergarten. Deswegen konzentrieren wir uns darauf.“ Die Gründer wollen andere Industrien dahin gehend beeinflussen, es ROOT gleichzutun: „Kümmern Sie sich um Ihre Kunden und belohnen Sie sie. Dann werden sich Ihre Kunden auch um Sie kümmern.“ Ebenso soll das ROOTiversum Dr. Christina Rahm ermöglichen, den Massen zu helfen und sie zu heilen: „Gesundheit und Wellness beschreiben nur unzureichend, was wir tun. Wir wollen Größe schaffen. Größe hat verschiedenen Bedeutungen. Unsere lautet Gesundheit und Wohlstand.“ Daher floss älteste Marketingtradition mit in ROOTs Social Marketing Konzept ein: „Mund-zu-Mund-Propaganda und sozialer Einfluss sind wertvoll. Tatsächlich sind fast alle

Menschen über soziale Medien verbunden: „Für ein Unternehmen heißt das, nicht in Marketing über soziale Plattformen, sondern in seine Kunden zu investieren, weil sie den Einfluss und Inhalte schaffen. Folglich haben wir ROOT um den einfachen Ansatz ‚Investieren Sie in Ihre Community‘ herum aufgebaut!“

Und diesen Ansatz füllt ROOT mit Leben: „Wir betrachten unser ROOTiversum als Inbegriff des idealen Direktvertriebs-/Network-Marketing-Konzepts. Qualität und Ergebnisse plus Vertrauen in Produkte oder Dienstleistungen schaffen Bewegungen und die Monetarisierung von Bewegungen schafft Veränderungen. Und da möchten dann nahezu zwangsläufig mit der Zeit immer mehr Menschen dabei sein.“ Auf dieser Erkenntnis basierend entwickelt sich das ROOTiversum momentan zu einer Party ungeahnten Ausmaßes: „Teilnahme nur auf Einladung, weil genau darauf das Businessmodell beruht, Menschen auf unsere Party einzuladen.“

Diejenigen, die schon mitfeiern, halten das ROOT-Social-Sharing-Modell für lohnender als alles, was sie zuvor gesehen haben. So schaffen wir als Innovator eine neue Welt des Direct Selling!“



Harmonie ist das beste Elixier für ein glückliches Leben. Harmonie beinhaltet Gleichgewicht in allen Lebensbereichen. Arbeit, Liebe, Familie und Spaß sollten genauso in der Balance sein wie unser Körper. Nur dann ergeben unser Leben und unser Körper ein wunderschönes Mosaik. Wir brauchen Gleichgewicht und dazu müssen alle Systeme harmonisch ineinandergreifen. Harmonie ist alles.

## [Lifehacks von den Gründern]

Laut Dr. Christina Rahm und Clayton Thomas sind wir alle unvollkommene Teile eines perfekten Puzzles. Als einzigartige Individuen werden wir gebraucht: **„Wenn Sie unsere Erfolgshacks auf drei Worte verdichten, haben Sie unseren wichtigsten Rat für alle Lebensbereiche. Schaffen Sie Größe! Schaffen Sie Größe, wann immer und wo immer sich die Möglichkeit bietet!“**

### [Erfolgs-Hacks für Network-Marketing]

Menschen sind leistungsfähiger, wenn sie vernetzt sind. Ergebnisse sind alles. Finden Sie heraus, was Sie anspricht und teilen Sie es. Wenn Sie das Gefühl haben, verkaufen zu müssen, passt es noch nicht. Die wahre Macht der Milliarden-Dollar-Märkte liegt bei den Kunden. Gleiches gilt für Network-Marketing und Sie. Seien Sie authentisch und lernen Sie, zu kommunizieren. Nutzen Sie Tools, Medien und Messaging und Sie werden massiven Erfolg erzielen. Network-Marketing dreht sich nur um Beziehungen und Kommunikation.

### [Erfolgs-Hacks für den Umgang mit Misserfolgen]

Scheitern ist die beste unternehmerische Erfolgsschule. Die größten Erfolge resultieren aus fortgesetzten Trial-and-Error-Prozessen. Werfen Sie einen Blick auf die Geschichten der großen Erfinder wie Edison oder die Gebrüder Wright. Erfolgreiche Menschen scheitern oft und lernen daraus, aber ihr Scheitern hält sie nie auf. Sie sollten also immer „nach vorne scheitern“. Verwandeln Sie jede Niederlage in Demut, Tatendrang, Leidenschaft und nutzen Sie sie als Chance zur noch besseren Fokussierung auf Ihr Ziel.

### [Erfolgshacks für innere Zufriedenheit]

Innere Zufriedenheit hängt nicht von äußeren Einflüssen ab. Lernen Sie, ihre Individualität zu akzeptieren und arbeiten Sie daran, die beste Version Ihrer selbst zu werden. Der Schlüssel zur inneren Zufriedenheit liegt darin, auf sich selbst zu hören, seine Bestimmung zu finden und diese dann so ohne Wenn und Aber zu akzeptieren. Versuchen Sie nicht, andere Menschen nachzuahmen. Alles wird einfacher, wenn Sie im Leben, das in die Waagschale werfen, was Sie einzigartig macht. Bringen Sie täglich jemand zum Lächeln.

### [Erfolgshacks zum Glückhsein]

Ein wichtiger Schlüssel für Ihr persönliches Glück liegt in der Biochemie. Neurotoxikologie und Neurotransmission spielen hier eine wesentliche Rolle. Stimmt die Biochemie nicht, können Sie alles haben, glauben aber trotzdem, sie hätten nichts. Stellen Sie sicher, ihr Denken mit dem richtigen Dünger zu füttern. Ebenso wie innere Zufriedenheit ist wahres Glück das Ergebnis eines Lebens gemäß ihrer Bestimmung. Nutzen Sie auch hier Ihren Spielraum und Ihre Individualität und behalten Sie ihre Bestimmung im Auge.

### [Erfolgshacks für ein gesundes Leben]

Alles beginnt mit Ihrer Entgiftung und der Ihrer Umgebung. Seit Ihrer Empfängnis tragen auch Sie die Folgen einer Umweltkatastrophe für Luft, Wasser und Böden. Beginnen Sie mit Ihrer von Kopf bis Fuß Entgiftung und ermöglichen Sie Ihrem Körper so, das Gleichgewicht all seiner Funktionen herzustellen, die Homöostase. Niemand baut ein brennendes Haus wieder auf, solange das Feuer nicht gelöscht ist. Lediglich die Symptome zu behandeln, hilft nicht. Gehen Sie an die Beseitigung der Ursachen und alles wird einfacher.

## In über 60 Ländern Geld mit dem mehrstufigen Affiliate-System von ROOT Brands verdienen

Das ROOT Brands Businessmodell beruht auf der Erkenntnis, dass Dank der heutigen Digitalisierung jeder Mensch nahezu unbegrenzte Einflussmöglichkeiten hat. So ist das mehrstufige Affiliate-System mittlerweile in mehr als 60 Ländern präsent. Beide Gründer betonen, dass die Markenbotschafter ROOTs ihrem Influencing entsprechend vergütet werden.



„Um Ihr eigenes ROOT Brands Geschäft zu starten, erstellen Sie Ihr kostenloses Kundenkonto unter Angabe des Empfehlungscode, den Sie von der Person erhalten haben, die Sie auf ROOT aufmerksam gemacht hat“, erklärt Co-Founder Clayton Thomas und übergibt an seine Frau und Mitgründerin Dr. Christina Rahm: „Danach können Sie Ihren Empfehlungscode an Ihr persönliches Umfeld weitergeben. Wir raten Ihnen trotzdem, als reiner Kunde zu beginnen, denn alles lebt von Ihrer persönlichen positiven Produkterfahrung.“ Höhere Einkommen und höhere Positionen hängen davon ab, wie oft der eigene Code weitergegeben wird: „Zeigen Sie Ihren Kunden, wie das Ganze vonstattengeht. Wir vergüten unendliches Volumen und schaffen so neben einer wachsenden Zahl von Menschen mit großartigen Produktresultaten das Leben signifikant verändernde Einkommen ausschließlich auf tatsächlichem Konsum basierend!“ Die Spitzenpositionen ergeben sich durch die Steigerung der Häufigkeit, mit der Codes auf allen Ebenen verteilt werden. Vielfältige Trainings tragen dem breit gefä-

cherten ROOT Brands Sortiment Rechnung, wobei der Schlüssel in authentischen Productstories liegt, die leicht geteilt werden können: „Daneben gibt es wöchentliche Live-Events auf Zoom und YouTube. Zudem bietet unser YouTube-Kanal mehr als 200 Stunden Content und wir sind nicht nur auf YouTube präsent. Viele unserer Brand Ambassador sorgen für Events in ihren Ländern.“ Dass das Geschäft meist online passiert, ändert nichts daran, dass die Herangehensweise beim Verbreiten der Message Sache der ROOT Brands Partner ist: „Die Affiliates gehen hierbei einen Weg, der ihnen auch Offline-Business in Form klassischer Mund-zu-Mund-Propaganda ermöglicht.“ Sind Internet, Smartphone und/oder Tablet verfügbar, kann von überall aus der Welt auf das Multi-Tier-Affiliate-System von ROOT Brands zugegriffen werden. „Sie benötigen kein persönliches Volumen, um Provisionen auf den Umsatz Ihres Teams zu verdienen“, betonen Dr. Christina Rahm und Clayton Thomas, bevor sie abschließen: „Es geht also nur um realen Konsum und Kundenzufriedenheit!“ ■ (FW)

### Die ROOT-Marken

Seit 2020 ist die von Clayton Thomas und Dr. Christina Rahm gegründete ROOT Wellness LLC auf dem Markt und mit ihrem mehrstufigen Affiliate-Marketing-System in mehr als 60 Ländern präsent.

### Gründung

- 02.02.2020
- Nashville, Tennessee
- In mehr als 60 Ländern aktiv

### Gründer

- Dr. Christina Rahm
- Clayton-Thomas

### Produktgruppen

- Entgiftung
- Luftreiniger
- Nahrungsergänzungsmittel
- Bücher
- Kaffee
- Hautpflege
- Anti-Aging und Regeneration

### Marken

- Trade Air
- Ella Pure
- Rahm Roast Coffee
- Cure the Causes

[www.therootbrands.com](http://www.therootbrands.com)



## THE HOTTEST PRODUCTS OF THE MONTH

Die Vielfalt und gesamte Bandbreite der Produkte, die von Direct-Selling-Unternehmen vertrieben werden, reicht von ätherischen Ölen über Reinigungsprodukte, Schmuck, Wasserfiltern und Staubsaugern bis hin zu hochwertigen Weinen und deckt so gut wie alle relevanten Lebensbereiche ab. Insbesondere bei Kosmetik-Produkten und bei Nahrungsergänzungen initiierten Direct-Selling-Unternehmen in der Vergangenheit oftmals neue Trends mit Milliardenumsätzen. Wir stellen die neusten Millionenseller der Branche vor.

### DIRECT SELLING PRODUCTS

# WFDSA #Beauty #Nutrition  
 #Kosmetik #Körperpflege  
 #Haushaltswaren #Finanzdienstleistungen  
 #Lebensmittel #Anti-Aging  
 #woo #kollagen #Cellulite #Aloe Vera  
 #Essential Oils #Schmuck #Wein  
 #Staubsauger #Wasserfilter

[Facebook](#)
[Instagram](#)  
[Twitter](#)
[YouTube](#)  
[DIRECT SELLING NEWS | Online Archiv](#)

## Beauty und Nutrition-Produkte sind die umsatzstärksten Milliardenseller mit hohem Nachkauffeffekt im Direct Selling

Insgesamt wurden 2021 laut WFDSA weltweit im klassischen Direktvertrieb und Network-Marketing Umsätze in Höhe von 186,105 Milliarden US-Dollar erzielt. Mit einem Umsatzanteil von zusammen 110,36 Milliarden US-Dollar oder 59,3 Prozent gehören die Sparten Wellness & Nutrition sowie Kosmetik und Körperpflege zu den größten Umsatzträgern der Branche



Nahrungsergänzungsmittel, Vitamine und Wellnessprodukte zählen nach wie vor zu den absoluten Top-sellern, insbesondere im Network-Marketing. Der Umsatz in diesem Bereich betrug 64,76 Milliarden US-Dollar und entspricht einem Umsatzanteil von 34,8 Prozent am

Gesamtvolumen. Mit Kosmetik, Anti-Aging- und Körperpflegeprodukten konnte 2021 ein Umsatz von 45,59 Milliarden US-Dollar umgesetzt werden, während mit Haushaltswaren und Gebrauchsgütern ein Umsatz in Höhe von 29,77 Milliarden US-Dollar erzielt

wurde. Bei allen drei Kategorien handelt es sich um Verbrauchsgüter, die von Kunden nachgekauft werden können und somit Folgeprovisionen für die Vertriebspartner auslösen. Nur 24,7 Prozent der Umsätze entfallen auf andere Produktsparten. ■ (Red)

### Umsatzanteile im Direct-Selling & Network-Marketing nach Produktgruppen in 2021

|                                 |        |                        |
|---------------------------------|--------|------------------------|
| Wellness & Nutrition            | 34,8 % | 64.764.540 Mio. Dollar |
| Kosmetik & Körperpflege         | 24,5 % | 45.595.725 Mio. Dollar |
| Haushaltswaren & Gebrauchsgüter | 16,0 % | 29.776.800 Mio. Dollar |
| Bekleidung & Accessoires        | 4,5 %  | 8.374.725 Mio. Dollar  |
| Finanzdienstleistungen          | 4,0 %  | 7.444.000 Mio. Dollar  |
| Sonstiges                       | 3,7 %  | 6.885.885 Mio. Dollar  |
| Bücher, Spielzeug, Schreibwaren | 3,2 %  | 5.955.360 Mio. Dollar  |
| Heimpflege                      | 2,9 %  | 5.397.045 Mio. Dollar  |
| Lebensmittel & Getränke         | 2,8 %  | 5.210.340 Mio. Dollar  |
| Versorgungsunternehmen          | 2,1 %  | 3.908.205 Mio. Dollar  |
| Heimwerkerbedarf                | 1,5 %  | 2.791.575 Mio. Dollar  |



