HEALTH & BEAUTY

LR Health & Beauty zeigt, wie die Zukunft des Network Marketings aussieht

Knapp 5.000 Zuschauer, mehr als 3.000 aktive Chat-Teilnehmer und mehrere Tausend verkaufte MEGA PATCHES: LR launcht Live Shopping erfolgreich und setzt neue Impulse für den digitalen Vertrieb im Network Marketing.

Ahlen, 28. Oktober 2026 – Neue digitale Vertriebswege ankündigen, ist das eine, sie erfolgreich in die Praxis umzusetzen das andere. LR Health & Beauty zeigt mit dem erfolgreichen Auftakt seines Live Shoppings, wie sich digitale Reichweite, interaktive Produktpräsentation und das Geschäftsmodell des Network Marketings wirkungsvoll verbinden lassen. Am 15. Oktober 2026 fand der erste Livestream für Vertriebspartner und Kunden in Deutschland und Österreich statt. Im Mittelpunkt standen die LR x Dr. Juchheim MEGA PATCHES. Die Moderation und Einführung übernahm Aiko Düselder, Vertriebsleiter Deutschland bei LR Health & Beauty. Die Produktpräsentation gestalteten Dr. med. Jürgen Juchheim und seine Geschäftspartnerin Kerstin Halefeldt. Das 30-minütige Live Shopping stieß auf große Resonanz: Knapp 5.000 Zuschauer verfolgten die Veranstaltung live, mehr als 3.000 Teilnehmer beteiligten sich aktiv im Chat. So zeigte der Stream danach insgesamt mehr als 7.000 Views. Während des Livestreams und in den Stunden danach wurden mehrere Tausend LR x Dr. Juchheim MEGA PATCHES verkauft.



Hohe Interaktion trifft auf Verkaufserfolg

Der erfolgreiche Auftakt unterstreicht den Anspruch von LR, neue digitale Möglichkeiten frühzeitig zu erschließen und für den Vertrieb nutzbar zu machen. Live Shopping geht dabei über klassische Online-Produktpräsentationen hinaus: Produkte werden live vorgestellt, Fragen direkt beantwortet und Interessierte aktiv in das Geschehen eingebunden. So entsteht ein interaktives Einkaufserlebnis, das Produktinformation, Community und Kaufmöglichkeit unmittelbar miteinander verbindet.

Live Shopping mit echtem Mehrwert für Vertriebspartner

Entscheidend ist dabei, dass LR den digitalen Vertrieb nicht losgelöst vom Partnergeschäft denkt. Während des Livestreams werden Produkte und ihre Anwendung anschaulich vorgestellt, Vorteile erläutert und Fragen der Zuschauer direkt im Chat beantwortet. Der Weg vom Produktinteresse zur Bestellung ist einfach: Über personalisierte Partner-Links erleben Interessierte die vorgestellten Produkte, können sie direkt in den Warenkorb legen, und ihre Bestellung dort bequem abschließen, ohne den Stream zu verlassen. Die Bestellung wird daraufhin automatisch dem jeweiligen LR-Vertriebspartner zugeordnet.

Damit schafft LR einen zusätzlichen digitalen Vertriebskanal, der Reichweite und Interaktion mit dem bestehenden Network-Marketing-Modell verbindet. Vertriebspartner können ihre Kunden gezielt auf die Live-Shopping-Termine aufmerksam machen, sie zur Teilnahme einladen und ihnen ein zeitgemäßes Produkterlebnis bieten. Sie profitieren von einem Format, das digitale Möglichkeiten mit persönlicher Kundenbetreuung verknüpft – und ihnen zusätzliche Anlässe bietet, Produkte vorzustellen, Interesse zu wecken und Kundenbeziehungen auszubauen.

„Wir wollen digitale Entwicklungen nicht nur beobachten, sondern aktiv für unsere Vertriebspartner nutzbar machen. Live Shopping zeigt, wie sich moderne Produktpräsentation und persönliche Kundenbeziehungen sinnvoll ergänzen. Davon profitieren nicht nur unsere Kunden, sondern vor allem auch unsere Vertriebspartner, denen wir neue Möglichkeiten für ihr Geschäft eröffnen“, sagt Thomas Heursen, Global Sales Director bei LR Health & Beauty.

Live Shopping wird fester Bestandteil des digitalen Vertriebsmixes

LR wird das Live Shopping künftig alle 14 Tage von 20:00 bis 20:30 Uhr fortsetzen. Der nächste Termin findet am 29. Oktober 2026 um 20:00 Uhr statt. Damit etabliert das Unternehmen ein regelmäßiges Format, das digitale Produktpräsentation und direkten Austausch fest im Vertriebsmix verankert.

Mit dem erfolgreichen Start unterstreicht LR Health & Beauty seinen Anspruch, die Weiterentwicklung des Network Marketings aktiv mitzugestalten. Statt digitale Vertriebsmöglichkeiten isoliert zu betrachten, verbindet das Unternehmen sie mit den Stärken seines Partnergeschäfts. So entstehen neue Wege, Kunden zu erreichen, Produkte erlebbar zu machen und Vertriebspartner nachhaltig in ihrem Geschäft zu unterstützen.

LR Gruppe

Unter dem Leitmotiv "More quality for your life" produziert und vertreibt die LR Gruppe mit Hauptsitz in Ahlen/Westfalen erfolgreich verschiedene, hochqualitative Nahrungsergänzungsmittel und Kosmetikprodukte in 32 Ländern. Als attraktives Social-Commerce-Unternehmen unterstützt LR den persönlichen Austausch in seiner Community mit effizienten, digitalen Lösungen.

LR ist seit 1985 als „People Business“, bei dem der Mensch und die persönliche Beratung im Mittelpunkt stehen, fest im Markt etabliert. Das Geschäftsmodell spricht in Zeiten wandelnder Arbeitswelten besonders diejenigen an, die nach mehr Flexibilität, einer besseren Vereinbarkeit von Familie und Beruf sowie mehr finanzieller Unabhängigkeit streben.

Die Verarbeitung von Aloe Vera ist seit über 20 Jahren eine der Kernkompetenzen von LR. Nur das wertvolle Innere des Blattes wird für die Produkte verwendet. In Ahlen hat das Unternehmen eine der modernsten Aloe Vera-Produktionsstätten für Aloe Vera Drinking Gele in Europa aufgebaut.

Im Herbst 2009 hat LR den LR Global Kids Fund e.V. gegründet, der in Zusammenarbeit mit lokalen Institutionen benachteiligte Kinder und ihre Familien in vielen Ländern der Welt effizient und unbürokratisch unterstützt. Zum weiteren Engagement zum Thema Nachhaltigkeit lesen Sie bitte unseren Nachhaltigkeitsbericht Sustainability_Report_2025_DE.pdf.

PR-Kontakt:
LR Health & Beauty Systems GmbH
Almut Kellermeyer
Head of Corporate Communication
Kruppstraße 55
59227 Ahlen
Tel.: +49(0)2382 7813-106
E-Mail: A.Kellermeyer@LRworld.com
https://www.lrworld.com/de-de