



**International Conference on Innovations in Science,  
Engineering, Management & Humanities  
(ICISEMH – 2022)**

**24<sup>TH</sup> April, 2022, Hyderabad, Telangana, India**

**CERTIFICATE NO : ICISEMH /2022/ C0422437**

**बहुस्तरीय कंपनियों द्वारा उत्पादों के विपणन का अध्ययन**

**RAJESH KUMAR MAURYA**

Research Scholar, Ph. D. in Commerce,

Dr. A.P.J. Abdul Kalam University, Indore, M.P., India.

**साराश**

बहु-स्तरीय विपणन (मल्टी-लेवल मार्केटिंग) जिसे नेटवर्क मार्केटिंग के रूप में भी जाना जाता है, एक बिजनेस डिस्ट्रीब्यूशन मॉडल है जो एक पैरेंट बहु-स्तरीय विपणन कंपनी को रिलेशनशिप रेफरल और डायरेक्ट सेलिंग के माध्यम से अपने उत्पादों को सीधे उपभोक्ताओं तक पहुंचाने की अनुमति देता है। वितरकों के रूप में संदर्भित बहु-स्तरीय विपणन के स्वतंत्र गैर-वेतनभोगी विक्रेता, मूल कंपनी का प्रतिनिधित्व करते हैं और उन्हें अपने प्रत्येक स्वतंत्र व्यावसायिक संगठन के माध्यम से बेचे जाने वाले उत्पाद की मात्रा के सापेक्ष एक कमीशन दिया जाता है। स्वतंत्र वितरक, या तो एक सक्रिय ग्राहक आधार बनाकर अपने संगठन का विकास करते हैं, जो मूल कंपनी से सीधे खरीदते हैं और / या स्वतंत्र वितरकों की एक डाउन लाइन की भर्ती करके, जो ग्राहक आधार भी बनाते हैं, समग्र संगठन का विस्तार करते हैं।