



CERTIFICATE NO : NCESMAH /2021/C1021765

बहु-स्तरीय विपणन की अवधारणाओं की प्रतिक्रिया का अध्ययन

RAJESH KUMAR MAURYA

Research Scholar, Department of Commerce,
Dr. A.P.J. Abdul Kalam University, Indore, M.P., India.

साराश

यह मार्केटिंग का अनूठा और नवीनतम तरीका है जो किसी व्यक्ति को स्व-आय बनाने का मौका देता है। बहु-स्तरीय विपणन (बहु-स्तरीय विपणन) न केवल ग्राहकों को सामान बेचता है बल्कि बिक्री गतिविधि का हिस्सा बनने का अवसर भी प्रदान करता है। यह निष्क्रिय उपभोक्ताओं को कंपनी के सक्रिय विक्रेताओं में परिवर्तित करता है। यह एक विपणन पद्धति है जिसके द्वारा कोई व्यक्ति नए ग्राहकों की श्रृंखला बनाकर पारिश्रमिक अर्जित कर सकता है। बहु-स्तरीय विपणन में, एक व्यक्ति एक पदनाम प्राप्त करता है और अलग-अलग नामों से जाना जाता है जैसे कि स्वतंत्र व्यवसाय स्वामी, सलाहकार, स्वतंत्र एजेंट, सहयोगी, बिक्री सलाहकार आदि और आमतौर पर वितरक के रूप में जाना जाता है। यह टीम वर्क है। बहु-स्तरीय विपणन सिस्टम में, नेटवर्क के व्यक्तिगत कार्यकर्ता को अधिक बिचौलियों से बचने के लिए उत्पादों / सेवाओं के विपणन के लिए अधिकृत किया जाता है। नेटवर्क मार्केटिंग, जिसे बहु-स्तरीय विपणन (बहु-स्तरीय विपणन) के रूप में भी जाना जाता है, एक मार्केटिंग गतिविधि है जो डायरेक्ट सेलिंग कंपनियों के प्रमोटरों को न केवल उनके द्वारा व्यक्तिगत रूप से उत्पन्न उत्पाद की बिक्री के लिए, बल्कि दूसरों की बिक्री के लिए भी क्षतिपूर्ति करती है, जिन्हें उन्होंने कंपनी से परिचित कराया . रिश्ते रेफरल और वर्ड-ऑफ-माउथ मार्केटिंग के माध्यम से उत्पादों को सीधे उपभोक्ताओं के लिए विपणन किया जाता है। नेटवर्क मार्केटिंग एक ऐसी मार्केटिंग है जहां मार्केटिंग गतिविधियों को डायरेक्ट सेलिंग और रेफरल के माध्यम से वितरण चैनल से बिचौलियों को हटाकर किया जाता है। नेटवर्क मार्केटिंग अतिरिक्त/अवशिष्ट आय अर्जित करने का अवसर प्रदान करती है। मार्केटिंग कंपनियां ग्राहकों को उत्पाद बेचने के बजाय डाउन लाइन की भर्ती पर अधिक ध्यान केंद्रित करती हैं। वितरण चैनलों में शामिल व्यक्ति, बिना किसी निश्चित वेतन के कंपनी के कर्मचारी के रूप में कंपनी का प्रतिनिधित्व करते हैं, लेकिन बदले में उन्हें कमीशन दिया जाता है।