**بازاریابی شبکه‌ای** (به [انگلیسی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B2%D8%A8%D8%A7%D9%86_%D8%A7%D9%86%DA%AF%D9%84%DB%8C%D8%B3%DB%8C): Network Marketing) یا **فروش هرمی** (به [انگلیسی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B2%D8%A8%D8%A7%D9%86_%D8%A7%D9%86%DA%AF%D9%84%DB%8C%D8%B3%DB%8C): Pyramid Selling)[[۱]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-1)[[۲]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-autogenerated4-2) یا **بازاریابی چندسطحی** (به [انگلیسی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B2%D8%A8%D8%A7%D9%86_%D8%A7%D9%86%DA%AF%D9%84%DB%8C%D8%B3%DB%8C): Multi-level Marketing) با نام اختصاری **اِم‌اِل‌اِم** (به [انگلیسی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B2%D8%A8%D8%A7%D9%86_%D8%A7%D9%86%DA%AF%D9%84%DB%8C%D8%B3%DB%8C): MLM)، نوعی شیوه فروش است که در آن کمپانی‌ها محصولات و کالاهای خود را بدون تبلیغات و بدون واسطه به فروش می‌رسانند، و مشتریان پس از خرید در صورت تمایل می‌توانند محصولات کمپانی را بازاریابی کنند و سود بگیرند. درآمد در بازاریابی شبکه‌ای هم در ازای فروش مستقیم کالا و هم در ازای فروش از طریق زیرمجموعه کسب می‌شود.[[۳]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-3)[[۴]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-wiseg-4)[[۵]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-firstcla-5)

در بازاریابی شبکه‌ای، طرح پاداش معمولاً بر دو جریان درآمدی احتمالی پرداخت می‌شود. اولی بر اساس پورسانت فروش از طریق فروش مستقیم محصول یا خدمات و دومی بر اساس پورسانت فروش‌های عمده دیگر فروشندگان است که توسط شرکت‌کننده برای فروش محصول استخدام شده‌اند. در [سازمان سلسله‌مراتبی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B3%D8%A7%D8%B2%D9%85%D8%A7%D9%86_%D8%B3%D9%84%D8%B3%D9%84%D9%87%E2%80%8C%D9%85%D8%B1%D8%A7%D8%AA%D8%A8%DB%8C) شرکت‌های ام‌ال‌ام، به شرکت‌کنندگان استخدام‌شده یک شخص، *پایین‌رده* ([انگلیسی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%B2%D8%A8%D8%A7%D9%86_%D8%A7%D9%86%DA%AF%D9%84%DB%8C%D8%B3%DB%8C): downline) آن شخص گفته می‌شود.[[۶]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-DuBoff2004-6)

بنابراین، از فروشندگان شبکه‌ای انتظار می‌رود مستقیماً به مصرف‌کنندگان [کاربر نهایی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%DA%A9%D8%A7%D8%B1%D8%A8%D8%B1_%D9%86%D9%87%D8%A7%DB%8C%DB%8C) از طریق [بازاریابی ارجاعی](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%A7%D8%B1%D8%AC%D8%A7%D8%B9%DB%8C) و فروش دهان‌به‌دهان محصولات را بفروشند، اما مهم‌تر از آن، در شرکت‌ها آن‌ها تشویق می‌شوند که دیگران را برای الحاق به [چرخهٔ توزیع](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%AA%D9%88%D8%B2%DB%8C%D8%B9) به عنوان فروشنده استخدام کنند که بعدتر به عنوان توزیع‌کنندگان *پایین‌رده* معرفی شوند.[[۷]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-Vandernat-7)[[۸]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-Xardel-8) با توجه به گزارشی که مدل تجاری ۳۵۰ شرکت ام‌ال‌ام در [ایالات متحده آمریکا](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A7%DB%8C%D8%A7%D9%84%D8%A7%D8%AA_%D9%85%D8%AA%D8%AD%D8%AF%D9%87_%D8%A2%D9%85%D8%B1%DB%8C%DA%A9%D8%A7) را بررسی کرد و در وبگاه کمیسیون تجارت فدرال منتشر شد، ۹۹٪ افراد عضو شرکت‌های ام‌ال‌ام، ضرر مالی می‌کنند.[[۹]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-TPR1-9)[[۱۰]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-10)[[۱۱]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-ValleyNews-11) با این وجود، شرکت‌های ام‌ال‌ام به عملکرد خود ادامه می‌دهند چون افراد *رده‌پایین* ترغیب می‌شوند که باور کنند می‌توانند بازدهی مالی خوبی دریافت کنند، در حالی که بر نامحتمل بودن [آماری](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A2%D9%85%D8%A7%D8%B1) این امر تأکید نمی‌شوند. شرکت‌های ام‌ال‌ام در برخی از حوزه‌های قضایی به‌عنوان گونه‌هایی از طرح‌های هرمی سنتی غیرقانونی شده‌اند یا به‌طور دقیق تحت نظارت قرار گرفته‌اند.[[۱۲]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-china-MLM-law2-12)[[۱۳]](https://fa.wikipedia.org/wiki/%D8%A8%D8%A7%D8%B2%D8%A7%D8%B1%DB%8C%D8%A7%D8%A8%DB%8C_%D8%B4%D8%A8%DA%A9%D9%87%E2%80%8C%D8%A7%DB%8C#cite_note-china-MLM-law-13)