LEARN WITH SYAM

BENGALI EDITION

# আপনিও হয়ে উঠুন Amazon Seller ধাপে ধাপে

ভারতে অনলাইনে বিক্রি শুরুর প্রাথমিক গাইড




অ্যাকাউন্ট | GST | ফি | শিপিং | আয়

SYAM KS

learnwithsyam.com

# সূচিপত্র


ভূমিকা: এই বইটি কীভাবে ব্যবহার করবেন 3
অধ্যায় ১: কেন Amazon India-তে বিক্রি করবেন? 5
অধ্যায় ২: Amazon সম্পর্কে এবং মার্কেটপ্লেস কীভাবে কাজ করে 8
অধ্যায় ৩: Amazon-এ বিক্রি করা কি আপনার জন্য সঠিক? 11
অধ্যায় ৪: আপনার ব্যবসার কাঠামো বাছাই 15
অধ্যায় ৫: চলতি ব্যাংক অ্যাকাউন্ট খোলা 17
অধ্যায় ৬: Amazon বিক্রেতাদের জন্য GST নিবন্ধন 19
অধ্যায় ৭: কোন পণ্য GST ছাড়া বিক্রি করা যায়? 24
অধ্যায় ৮: বিক্রেতাদের জন্য আয়কর ও অন্যান্য কর 27
অধ্যায় ৮A: রাজ্যভেদে যে নিয়মগুলি বদলায় 29
অধ্যায় ৯: ধাপে ধাপে আপনার Amazon বিক্রেতা অ্যাকাউন্ট খোলা 33
অধ্যায় ১০: কী বিক্রি করবেন তা বাছাই 36
অধ্যায় ১১: আপনার পণ্য সোর্স করা 39
অধ্যায় ১২: দুর্দান্ত listing তৈরি এবং আপনার ব্র্যান্ড গড়া 41
অধ্যায় ১৩: Amazon-এর ফি ও কমিশন ব্যাখ্যা 43
অধ্যায় ১৪: শিপিং, fulfilment ও রিটার্ন 48
অধ্যায় ১৫: Amazon কীভাবে ও কখন আপনাকে টাকা দেয় 51
অধ্যায় ১৬: দাম ও লাভ: হিসাব সহ উদাহরণ 53
অধ্যায় ১৭: বিজ্ঞাপন ও বিক্রি বাড়ানো 57
অধ্যায় ১৮: অ্যাকাউন্টের স্বাস্থ্য, নীতি ও সমস্যা 59
অধ্যায় ১৯: বাজার সমীক্ষা: আকার, গ্রাহক, পরিমাণ ও বিক্রেতার আয় 61
অধ্যায় ২০: আপনার ব্যবসা বাড়ানো এবং ভারত থেকে রপ্তানি 65
অধ্যায় ২১: আপনার ৯০ দিনের চালুর পরিকল্পনা 67
পরিশিষ্ট A: নিবন্ধন চেকলিস্ট 69
পরিশিষ্ট B: প্রায়শই জিজ্ঞাসিত প্রশ্ন 70
পরিশিষ্ট C: শব্দকোষ 72
পরিশিষ্ট D: সূত্র ও তথ্যের সীমা 74

# ভূমিকা: এই বইটি কীভাবে ব্যবহার করবেন

Amazon India-তে বিক্রি করা দেশজুড়ে পণ্যের ব্যবসা শুরু করার একটি খুব কম খরচের পথ। দোকান, গুদাম বা বড় দলের দরকার হয় না। দরকার মানুষ যে পণ্য চায় সেটি, সঠিক নিবন্ধন, খরচের স্পষ্ট ধারণা এবং Amazon-এর নিয়ম মেনে চলার শৃঙ্খলা। এই বই সহজ ভাষায় প্রতিটি ধাপে আপনাকে পথ দেখায়।

বইটি লেখা হয়েছে যাঁরা প্রথমবার বিক্রি শুরু করছেন তাঁদের জন্য: অনলাইনে আসতে চাওয়া দোকানদার, ঘরে বসে ব্যবসা শুরু করা গৃহিণী, কম বাজেটের ছাত্রছাত্রী, রাজ্যের বাইরের ক্রেতা খুঁজতে চাওয়া কারিগর, দ্বিতীয় আয় চাওয়া চাকরিজীবী। এটি বুঝতে প্রযুক্তি বা কর বিষয়ে জ্ঞান লাগে না।

## এই বইয়ে কী আছে

- Amazon India কী এবং মার্কেটপ্লেস কীভাবে কাজ করে।
- বাজার: কতজন অনলাইনে কেনাকাটা করেন, বাজার কত বড় এবং কোন দিকে যাচ্ছে।
- আপনার প্রয়োজনীয় প্রতিটি নিবন্ধন: PAN, ব্যবসার কাঠামো, ব্যাংক অ্যাকাউন্ট, GST, Udyam, ট্রেড লাইসেন্স।
- কোন পণ্য GST ছাড়া বিক্রি করা যায় এবং সেই পথের সীমাবদ্ধতা।
- Amazon-এর ফি: referral fee (কমিশন), closing fee, weight handling (শিপিং) ফি, FBA ফি এবং তার উপর GST।
- কর: বিক্রেতাদের জন্য GST রিটার্ন, TCS, TDS, আয়কর।
- Seller Central-এ অ্যাকাউন্ট খোলা, ধাপে ধাপে।
- পণ্য বাছাই, সোর্সিং, listing, ব্র্যান্ডিং, বিজ্ঞাপন।
- শিপিং পদ্ধতি, রিটার্ন, পেমেন্ট, অ্যাকাউন্টের স্বাস্থ্য।
- বাস্তবসম্মত আয়, লাভের হিসাবের উদাহরণ, ৯০ দিনের শুরুর পরিকল্পনা।

## শুরু করার আগে গুরুত্বপূর্ণ সতর্কতা

> ফি, করের হার ও নিয়ম প্রায়ই বদলায়। এই বইয়ের ফি-র অঙ্কগুলি নভেম্বর ২০২৬ পর্যন্ত Amazon India-র প্রকাশিত ফি পৃষ্ঠা, প্রেস বিজ্ঞপ্তি এবং সূত্র বিভাগে উল্লিখিত অন্যান্য প্রকাশনা থেকে নেওয়া। কোনো পদক্ষেপ নেওয়ার আগে Seller Central-এর সরাসরি ফি পৃষ্ঠা, অফিসিয়াল GST পোর্টাল এবং আয়কর ওয়েবসাইট অবশ্যই দেখুন। যেখানে একটিমাত্র সূত্র আছে বা সূত্রগুলি একে অপরের সঙ্গে মেলে না, সেখানে বইটি তা জানিয়ে (যাচাই করুন) চিহ্ন দিয়েছে।

> এই বই শুধুমাত্র সাধারণ শিক্ষামূলক, আইনি, কর বা আর্থিক পরামর্শ নয়। নিবন্ধন করার আগে বা রিটার্ন দাখিলের আগে চার্টার্ড অ্যাকাউন্ট্যান্ট (CA) বা GST practitioner-এর সঙ্গে কথা বলুন।

> সব উদাহরণে পদ্ধতি বোঝানোর জন্য কাল্পনিক সংখ্যা ব্যবহার করা হয়েছে। এগুলি আয়ের নিশ্চয়তা নয়। বেশিরভাগ নতুন বিক্রেতা প্রথম কয়েক মাসে কম আয় করেন এবং কেউ কেউ লোকসানও করেন।

## অধ্যায়ের বিন্যাস

অধ্যায় ১ থেকে ৩ সুযোগ বোঝায় এবং সিদ্ধান্ত নিতে সাহায্য করে। অধ্যায় ৪ থেকে ৮ আইনি ও কর ব্যবস্থা বর্ণনা করে। অধ্যায় ৯ থেকে ১২ Amazon অ্যাকাউন্ট, পণ্য বাছাই, সোর্সিং ও listing নিয়ে। অধ্যায় ১৩ থেকে ১৬ খরচ, শিপিং, পেমেন্ট ও লাভ নিয়ে। অধ্যায় ১৭ থেকে ১৯ বিজ্ঞাপন, অ্যাকাউন্টের স্বাস্থ্য ও বাজার গবেষণা নিয়ে। অধ্যায় ২০ ও ২১ বৃদ্ধি, রপ্তানি ও শুরুর পরিকল্পনা নিয়ে। তারপর শব্দকোষ, চেকলিস্ট ও সূত্র।

# অধ্যায় ১: কেন Amazon India-তে বিক্রি করবেন?

## সুযোগের আকার

ভারতের অনলাইন রিটেল বাজার বড় এবং দ্রুত বাড়ছে। Bain and Company-র ২০২৬ সালের সমীক্ষা অনুযায়ী ২০২৫ সালে প্রায় ২৯ থেকে ৩০ কোটি ভারতীয় অনলাইনে কেনাকাটা করেছেন, যা পাঁচ বছর আগের সংখ্যার প্রায় দ্বিগুণ। ২০২৫ সালে অনলাইন রিটেল বিক্রির মূল্য (GMV) ছিল প্রায় ৬৫ থেকে ৬৬ বিলিয়ন মার্কিন ডলার; পাঁচ বছরে বার্ষিক প্রায় ১৯ থেকে ২১ শতাংশ বৃদ্ধি। Bain-এর অনুমান, ২০৩০ সালের মধ্যে তা ১৭০ থেকে ১৮০ বিলিয়ন ডলারে পৌঁছাবে।

| পরিমাপ | সংখ্যা | সূত্র |
|---|---|---|
| ২০২৫ সালে ভারতে অনলাইন ক্রেতা | প্রায় ২৯ থেকে ৩০ কোটি | Bain, ২০২৬ |
| ২০২৫ সালের অনলাইন রিটেল GMV | ৬৫ থেকে ৬৬ বিলিয়ন ডলার | Bain, ২০২৬ |
| পাঁচ বছরের বৃদ্ধি | বার্ষিক প্রায় ১৯ থেকে ২১ শতাংশ | Bain, ২০২৬ |
| ২০৩০ সালের সম্ভাব্য GMV | ১৭০ থেকে ১৮০ বিলিয়ন ডলার | Bain, ২০২৬ |
| ইন্টারনেট ব্যবহারকারীদের মধ্যে অনলাইন ক্রেতার অংশ | প্রায় ৩০ শতাংশ (আমেরিকা ৭৪, চীন ৯২) | Bain, ২০২৬ |
| GDP-তে ই-রিটেলের অংশ | প্রায় ১.৬ শতাংশ | Bain, ২০২৬ |

ভারতে ইন্টারনেট ব্যবহারকারীদের মাত্র ৩০ শতাংশ অনলাইনে কেনেন, আমেরিকায় ৭৪ শতাংশ। এই ফাঁকটাই সুযোগ। ছোট শহরের আরও বেশি মানুষ অনলাইনে কেনা শুরু করায় বাজার বাড়ার জায়গা আছে।

## বৃদ্ধি কোথা থেকে আসছে

- **ছোট শহর:** Bain অনুযায়ী বড় মহানগরের বাইরের শহরগুলি ২০২৫ সালের অতিরিক্ত অনলাইন অর্ডারের প্রায় অর্ধেক দিয়েছে। সেখানে ইন্টারনেট ব্যবহারকারীদের মধ্যে ক্রেতার হার ২৫ থেকে ৩০ শতাংশ; শীর্ষ শহরে ৪৫ থেকে ৫০ শতাংশ।
- **তরুণ ক্রেতা:** অনলাইন ক্রেতাদের মধ্যে Gen Z-এর অংশ ৪০ থেকে ৪৫ শতাংশ।
- **Quick commerce:** ৩০ মিনিটে ডেলিভারি ২০২৫ সালে ১০ থেকে ১১ বিলিয়ন ডলারে পৌঁছেছে, প্রধানত মুদিখানা ও দৈনন্দিন প্রয়োজনের জিনিস বিক্রি করে। Amazon-এর সাধারণ বিক্রেতার জন্য এর অর্থ: দৈনন্দিন জিনিসে দ্রুত অ্যাপগুলির প্রতিযোগিতা বেশি; কিন্তু জরুরি নয় এমন জিনিস (উপহার, ফ্যাশন, গৃহস্থালি সামগ্রী, অ্যাকসেসরিজ) Amazon-এর জন্য এখনও শক্তিশালী।

## Amazon বিক্রেতাদের বিস্তার

Amazon India ২০২৬ সালের সেপ্টেম্বরে ঘোষণা করেছে তাদের বিক্রেতার সংখ্যা ২০ লাখ ছাড়িয়েছে; সেই বছর ৩ লাখের বেশি নতুন বিক্রেতা যুক্ত হয়েছেন, যা তিন বছরের মধ্যে সবচেয়ে শক্তিশালী বৃদ্ধি। Rs 1,000 পর্যন্ত দামের পণ্যে শূন্য referral fee (অধ্যায় ১৩-তে) এবং বিক্রেতাদের জন্য নতুন AI সরঞ্জাম এর কারণ বলে Amazon জানিয়েছে। ঘোষণায় Tier 3 শহরের প্রথম প্রজন্মের উদ্যোক্তাদের যোগ দেওয়ার কথাও আছে।

> আপনার জন্য এর অর্থ: প্ল্যাটফর্মটি ছোট বিক্রেতাদের স্বাগত জানায়, কিন্তু ২০ লাখ বিক্রেতা মানে প্রতিযোগিতাও আছে। সঠিক পণ্য বাছাই, সঠিক দাম নির্ধারণ এবং ক্রেতাকে ভালো অভিজ্ঞতা দেওয়াতেই আপনার শক্তি হবে।

## নিজের ওয়েবসাইটের বদলে Amazon কেন?

| বিষয় | Amazon | নিজের ওয়েবসাইট |
|---|---|---|
| ট্র্যাফিক | আগে থেকেই কোটি কোটি ক্রেতা আছেন | সব ট্র্যাফিক আপনাকেই তৈরি করতে হয় |
| বিশ্বাস | Amazon-এর পেমেন্ট, ডেলিভারি, রিটার্নে ক্রেতারা ভরসা করেন | নতুন নামের উপর বিশ্বাস গড়তে হয় |
| শুরুর খরচ | কম; বিক্রি হলে তবেই ফি | ওয়েবসাইট, payment gateway, বিজ্ঞাপন |