LEARN WITH SYAM

DOGRI EDITION

तुसें बी बनो Amazon Seller कदम-ब-कदम

भारत च ऑनलाइन बिक्री शुरू करने दी बुनियादी गाइड



खाता | GST | शुल्क | शिपिंग | कमाई

SYAM KS

learnwithsyam.com

अनुक्रमणिका

भूमिका: इस कताब गी किय्यां बरतना	3
अध्याय 1: Amazon India पर कीजे बेचना?	5
अध्याय 2: Amazon बारै ते बाजार किय्यां चलदा ऐ	8
अध्याय 3: के Amazon पर बिक्री तुंदे आस्तै ठीक ऐ?	10
अध्याय 4: अपने कारोबार दा ढांचा चुनना	13
अध्याय 5: चालू बैंक खाता खोलना	15
अध्याय 6: Amazon विक्रेताएं आस्तै GST रजिस्ट्रेशन	17
अध्याय 7: कुन से प्रोडक्ट GST दे बगैर बेची सकदे ओ?	22
अध्याय 8: विक्रेताएं आस्तै इन्कम टैक्स ते होर टैक्स	24
अध्याय 8A: राज्यें मताबक बदलने आले नियम	26
अध्याय 9: अपना Amazon विक्रेता खाता खोलना, कदम-ब-कदम	30
अध्याय 10: के बेचना ऐ, एह् चुनना	33
अध्याय 11: अपने प्रोडक्ट दा सोर्सिंग	36
अध्याय 12: बधिया listing ते अपना ब्रांड बनाना	38
अध्याय 13: Amazon दी फीस ते कमीशन समझना	40
अध्याय 14: शिपिंग, fulfilment ते वापसी	45
अध्याय 15: Amazon तुसेंगी किय्यां ते कदूं पैसे दिंदा ऐ	48
अध्याय 16: कीमत ते मुनाफा: हिसाब दे उदाहरण	50
अध्याय 17: विज्ञापन ते बिक्री बधाना	54
अध्याय 18: खाते दी सेहत, नीतियां ते समस्यां	56
अध्याय 19: बाजार दा अध्ययन: आकार, ग्राहक, मात्रा ते विक्रेता दी कमाई	58
अध्याय 20: कारोबार बधाना ते भारत थमां निर्यात	62
अध्याय 21: तुंदी 90 दिनें दी शुरुआत दी योजना	64
परिशिष्ट A: रजिस्ट्रेशन चेकलिस्ट	66
परिशिष्ट B: अक्सर पुच्छे जाने आले सुआल	67
परिशिष्ट C: शब्दावली	69
परिशिष्ट D: स्रोत ते डेटा दियां सीमां	71

भूमिका: इस कताब गी किय्यां बरतना

Amazon India पर बिक्री करना मुल्ख च प्रोडक्ट दा कारोबार शुरू करने दे सारें थमां घट्ट खर्चे आह्ले रस्तें चा इक ऐ। तुसेंगी दकान, गोदाम जां बड्डी टीम दी लोड़ नेईं। तुसेंगी ओह् प्रोडक्ट चाहिदा ऐ जेह्ड़ा लोक लैना चांह्दे न, ठीक रजिस्ट्रेशन, खर्चे दी साफ समझ ते Amazon दे नियम मननै दा अनुशासन। एह् कताब सादी बोली च हर कदम पर तुंदी रैहनुमाई करदी ऐ।

एह् कताब पैह्ली बारी बिक्री करने आलें आस्तै लिखी गेदी ऐ: ऑनलाइन औना चाह्न्दा दकानदार, घर थमां कम्म शुरू करने आली गृहिणी, घट्ट बजट आला विद्यार्थी, राज्य कोला बाह्र ग्राहक ढूंढने आला कारीगर, ते दूआ आमदनी चाह्न्दा नौकरीपेशा। इसगी समझने आस्तै तुसेंगी तकनीकी जां टैक्स दी कोई पृष्ठभूमि नेईं चाहिदी।

इस कताब च के ऐ

- Amazon India के ऐ ते बाजार किय्यां चलदा ऐ।
- बाजार: कित्ते लोक ऑनलाइन खरीददारी करदे न, बाजार कितना बड्डा ऐ ते कुत्थे जा करदा ऐ।
- तुसेंगी लोड़चदे सारे रजिस्ट्रेशन: PAN, कारोबार दा ढांचा, बैंक खाता, GST, Udyam, ट्रेड लाइसेंस।
- कुन से प्रोडक्ट GST दे बगैर बेची जाई सकदे न ते इस रस्ते दी हदें।
- Amazon दी फीस: referral fee (कमीशन), closing fee, weight handling (शिपिंग) fee, FBA fees, ते इनें सारें पर GST।
- टैक्स: GST रिटर्न, TCS, TDS ते विक्रेताएं आस्तै इन्कम टैक्स।
- Seller Central पर खाता खोलना, कदम-ब-कदम।
- प्रोडक्ट चुनना, सोर्सिंग, listing, ब्रांड बनाना ते विज्ञापन।
- शिपिंग दे तरीके, वापसी, पैसे दी अदायगी ते खाते दी सेहत।
- असली कमाई, मुनाफे दे हिसाब दे उदाहरण ते 90 दिनें दी शुरुआती योजना।

शुरू करने कोला पैह्लें जरूरी गल्लां

> फीस, टैक्स दरां ते नियम बार-बार बदलदे न। इस कताब च फीस दे आंकड़े Amazon India दे प्रकाशित फीस पन्नें ते प्रेस रिलीजें थमां, नवंबर 2026 च जिय्यां हे उय्यां, ते स्रोत हिस्से च नांऽ दित्ते गेदे होर प्रकाशित स्रोतें थमां लैते गेदे न। कोई बी कदम चुक्कने कोला पैह्लें Seller Central दा सीधा फीस पन्ना, सरकारी GST पोर्टल ते Income Tax वेबसाइट चैक करो। जित्थें कोई आंकड़ा सिर्फ इक स्रोत थमां ऐ जां स्रोत मिलदे नेईं, उत्थें कताब एह् दस्सदी ऐ ते (verify) लिखदी ऐ।

> एह् कताब आम जानकारी ऐ, कानूनी, टैक्स जां वित्तीय सलाह नेईं। रजिस्ट्रेशन करने जां रिटर्न भरने कोला पैह्लें Chartered Accountant (CA) जां GST प्रैक्टिशनर कन्नै सलाह करो।

> सारे उदाहरण तरीका समझाने आस्तै बनावटी आंकड़े बरतदे न। एह् कमाई दे वादे नेईं न। बथेरे नमें विक्रेताएं गी पैह्लें म्हीनें थोड़ी कमाई होंदी ऐ ते किश गी घाटा बी होंदा ऐ।

अध्याय किय्यां सजाए गेदे न

अध्याय 1 थमां 3 मौके गी समझांदे न ते फैसला करने च मदद करदे न। अध्याय 4 थमां 8 कानूनी ते टैक्स दी तैयारी दस्सदे न। अध्याय 9 थमां 12 Amazon खाता, प्रोडक्ट चुनना, सोर्सिंग ते listing तक लेई जांदे न। अध्याय 13 थमां 16 लागत, शिपिंग, अदायगी ते मुनाफा दस्सदे न। अध्याय 17 थमां 19 विज्ञापन, खाते दी सेहत ते बाजार दी स्टडी दस्सदे न। अध्याय 20 ते 21 बधोतरी, एक्सपोर्ट ते तुंदी शुरुआती योजना दस्सदे न। उसदे बाद शब्दकोश, चेकलिस्ट ते स्रोत न।

अध्याय 1: Amazon India पर कीजे बेचना?

मौके दा आकार

भारत दा ऑनलाइन रिटेल बाजार बड्डा ऐ ते हजें बी तेजी कन्नै बधा करदा ऐ। Bain and Company दी 2026 दी इक स्टडी दे मताबक 2025 च लगभग 290 थमां 300 मिलियन भारतीएं ऑनलाइन खरीददारी कीती, जेह्ड़ी पंज साल पैह्लें दे लगभग दुगनी ऐ। ऑनलाइन रिटेल बिक्री (gross merchandise value, जां GMV) 2025 च लगभग USD 65 थमां 66 अरब पुज्जी ते पंज सालें च हर साल लगभग 19 थमां 21 फीसदी बधी। Bain दा अंदाजा 2030 तक USD 170 थमां 180 अरब ऐ।

पैमाना	आंकड़ा	स्रोत
भारत च ऑनलाइन खरीददार, 2025	लगभग 290 थमां 300 मिलियन	Bain, 2026
ऑनलाइन रिटेल GMV, 2025	USD 65 थमां 66 अरब	Bain, 2026
पंज सालें दी बधोतरी	हर साल लगभग 19 थमां 21 फीसदी	Bain, 2026
अनुमानित GMV, 2030	USD 170 थमां 180 अरब	Bain, 2026
इंटरनेट बरतने आलें च ऑनलाइन खरीददार	लगभग 30 फीसदी (US 74, China 92)	Bain, 2026
GDP च ई-रिटेल दा हिस्सा	लगभग 1.6 फीसदी	Bain, 2026

इंटरनेट बरतने आले 30 फीसदी भारतीएं ई ऑनलाइन खरीददारी करदे न ते अमरीका च 74 फीसदी, एह् फर्क ई मौका ऐ। जिय्यां-जिय्यां नेहडे शैहरें दे होर लोक ऑनलाइन खरीददारी शुरू करदे न, बाजार गी बधने दी थाहर ऐ।

बधोतरी कुत्थूं औंदी ऐ

- **नेहडे शैहर:** बड्डे मेट्रो शैहरें कोला बाह्र दे शैहरें 2025 च वधीक ऑनलाइन ऑर्डरें दा लगभग अद्धा हिस्सा दित्ता, Bain दे मताबक। उत्थें खरीददारें दी पहुंच इंटरनेट बरतने आलें दी 25 थमां 30 फीसदी ऐ, सारें थमां बड्डे शैहरें च 45 थमां 50 फीसदी।
- **जवान खरीददार:** ऑनलाइन खरीददारें दा 40 थमां 45 फीसदी Gen Z ऐ।
- **Quick commerce:** 30 मिंटें दे अंदर डिलीवरी 2025 च USD 10 थमां 11 अरब तक पुज्जी ते मुक्खी तौर पर राशन ते रोजमर्रा दा सामान बेचदी ऐ। Amazon दे आम विक्रेता

आस्तै इसदा मतलब ऐ जे रोजमर्रा दे सामान पर तेज एपें दा मुकाबला ज्यादा ऐ, पर गैर-जरूरी प्रोडक्ट (तोहफे, फैशन, घरेलू सामान, एक्सेसरीज) Amazon आस्तै ठीक न।

Amazon दा विक्रेता आधार

Amazon India सितंबर 2026 च ऐलान कीता जे उसदा विक्रेता आधार 20 लक्ख (2 मिलियन) पार करी गेआ, इस साल 3 लक्ख कोला ज्यादा नमें विक्रेता जुड़े, जेह्ड़ी तिन्नें सालें दी सारें थमां मजबूत बधोतरी ऐ। Amazon इसगी Rs 1,000 कोला घट्ट कीमत आलें प्रोडक्ट पर जीरो referral fee (अध्याय 13 च दस्सी गेदी) ते विक्रेताएं आस्तै नमें AI टूलें कन्नै जोड़ेआ। प्रेस रिलीज च Tier 3 कस्बें दे पैह्ली पीढ़ी दे उद्यमियें दे प्लेटफार्म पर औने दा बी जिक्र ऐ।

> तुंदे आस्तै इसदा मतलब: प्लेटफार्म नेहडे विक्रेताएं दा सुआगत करदा ऐ, पर 20 लक्ख विक्रेता मतलब मुकाबला बी ऐ। तुंदी ताकत ठीक प्रोडक्ट चुनने, ठीक कीमत रखने ते ग्राहकें गी चंगा अनुभव देने च होग।

अपनी वेबसाइट दी थाहर Amazon कीजे

मुद्दा	Amazon	अपनी वेबसाइट
ट्रैफिक	लक्खें मौजूदा खरीददार	सारा ट्रैफिक तुसें बनाना पौंदा ऐ
भरोसा	खरीददार Amazon दी अदायगी, डिलीवरी ते वापसी पर भरोसा करदे न	खरीददारें गी नमें नांऽ पर भरोसा करना पौंदा ऐ
शुरू करने दी लागत	घट्ट; बिक्री होने पर ई फीस	वेबसाइट, पेमेंट गेटवे, विज्ञापन
फीस	हर बिक्री पर referral, closing, शिपिंग फीस	पेमेंट गेटवे फीस (लगभग 2 थमां 3 फीसदी) ते मार्केटिंग
ग्राहक डेटा	ग्राहक दा रिश्ता Amazon कोल रौंहदा ऐ	ग्राहक सूची तुंदे कोल रौंहदी ऐ
कंट्रोल	Amazon नियम बनांदा ऐ, तुंदा खाता निलंबित करी सकदा ऐ	पूरा कंट्रोल

ज्यादातर नमें कारोबारें आस्तै सारें थमां बधिया तरीका ऐ पैह्ले ग्राहक ढूंढने ते के बिकदा ऐ सिखने आस्तै Amazon बरतना, फी उस कन्नै-कन्नै अपनी वेबसाइट ते बार-बार औने आले ग्राहक बनाना। Naasmirum Enterprises गी पैह्ले दे स्टडी नोटें च एह् ई रस्ता सुझाया गेदा हा।