LEARN WITH SYAM

GUJARATI EDITION

તમે પણ બનો Amazon Seller પગલે પગલે

ભારતમાં ઓનલાઈન વેચાણ શરૂ કરવાની પ્રાથમિક માર્ગદર્શિકા



ખાતું | GST | ફી | શિપિંગ | કમાણી

SYAM KS

learnwithsyam.com

અનુક્રમણિકા

પ્રસ્તાવના: આ પુસ્તકનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો 3

પ્રકરણ 1: Amazon India પર કેમ વેચાણ કરવું? 5

પ્રકરણ 2: Amazon વિશે અને માર્કેટપ્લેસ કેવી રીતે ચાલે છે 8

પ્રકરણ 3: શું Amazon પર વેચાણ કરવું તમારા માટે યોગ્ય છે? 11

પ્રકરણ 4: તમારા વ્યવસાયનું માળખું પસંદ કરવું 14

પ્રકરણ 5: ચાલુ બેંક ખાતું ખોલવું 16

પ્રકરણ 6: Amazon વેચાણકર્તાઓ માટે GST નોંધણી 18

પ્રકરણ 7: કયાં ઉત્પાદનો GST વગર વેચી શકાય? 23

પ્રકરણ 8: વેચાણકર્તાઓ માટે આવકવેરો અને અન્ય કર 26

પ્રકરણ 8A: રાજ્ય પ્રમાણે બદલાતા નિયમો 28

પ્રકરણ 9: તમારું Amazon વેચાણકર્તા ખાતું ખોલવું, પગલે પગલે 32

પ્રકરણ 10: શું વેચવું તે પસંદ કરવું 35

પ્રકરણ 11: તમારાં ઉત્પાદનો સોર્સ કરવાં 38

પ્રકરણ 12: ઉત્તમ listings બનાવવી અને તમારી બ્રાન્ડ ઊભી કરવી 40

પ્રકરણ 13: Amazon ફી અને કમિશન સમજાવ્યું 42

પ્રકરણ 14: શિપિંગ, fulfilment અને રિટર્ન 47

પ્રકરણ 15: Amazon તમને કેવી રીતે અને ક્યારે ચુકવે છે 50

પ્રકરણ 16: કિંમત અને નફો: ગણતરી સાથેનાં ઉદાહરણો 52

પ્રકરણ 17: જાહેરાત અને વેચાણ વધારવું 56

પ્રકરણ 18: ખાતાનું સ્વાસ્થ્ય, નીતિઓ અને સમસ્યાઓ 58

પ્રકરણ 19: બજાર અભ્યાસ: કદ, ગ્રાહકો, જથ્થો અને વેચાણકર્તાની આવક 60

પ્રકરણ 20: તમારો વ્યવસાય વધારવો અને ભારતથી નિકાસ કરવી 64

પ્રકરણ 21: તમારી 90 દિવસની શરૂઆતની યોજના 66

પરિશિષ્ટ A: નોંધણી ચેકલિસ્ટ 68

પરિશિષ્ટ B: વારંવાર પૂછાતા પ્રશ્નો 69

પરિશિષ્ટ C: શબ્દકોશ 71

પરિશિષ્ટ D: સ્ત્રોતો અને ડેટા મર્યાદા 73

પ્રસ્તાવના: આ પુસ્તકનો ઉપયોગ કેવી રીતે કરવો

Amazon India પર વેચાણ કરવું એ દેશભરમાં ઉત્પાદનોનો વ્યવસાય શરૂ કરવાનો ઘણો ઓછા ખર્ચનો માર્ગ છે. દુકાન, ગોડાઉન કે મોટી ટીમની જરૂર નથી. લોકોને જોઈતું ઉત્પાદન, સાચી નોંધણીઓ, ખર્ચની સ્પષ્ટ સમજ અને Amazon ના નિયમો પાળવાની શિસ્ત પૂરતી છે. આ પુસ્તક સરળ ભાષામાં દરેક તબક્કે તમને માર્ગદર્શન આપે છે.

આ પુસ્તક પહેલીવાર વેચાણ શરૂ કરનારા માટે લખાયું છે: ઓનલાઈન આવવા માંગતા દુકાનદાર, ઘરેથી વ્યવસાય શરૂ કરતી ગૃહિણી, ઓછા બજેટવાળા વિદ્યાર્થી, રાજ્યની બહારના ગ્રાહકો શોધતા કારીગર, બીજી આવક ઈચ્છતા નોકરિયાત. આ સમજવા માટે ટેકનિકલ કે કરનું જ્ઞાન જરૂરી નથી.

આ પુસ્તકમાં શું છે

- Amazon India શું છે અને માર્કેટપ્લેસ કેવી રીતે ચાલે છે.
- બજાર: કેટલા લોકો ઓનલાઈન ખરીદી કરે છે, બજાર કેટલું મોટું છે અને ક્યાં જઈ રહ્યું છે.
- તમને જોઈતી દરેક નોંધણી: PAN, વ્યવસાયનું માળખું, બેંક ખાતું, GST, Udyam, ટ્રેડ લાઇસન્સ.
- કયા ઉત્પાદનો GST વગર વેચી શકાય અને તે માર્ગની મર્યાદાઓ.
- Amazon ફી: referral fee (કમિશન), closing fee, weight handling (શિપિંગ) ફી, FBA ફી અને તેના પર GST.
- કર: વેચાણકર્તાઓ માટે GST રિટર્ન, TCS, TDS, આવકવેરો.
- Seller Central માં ખાતું ખોલવું, પગલે પગલે.
- ઉત્પાદનની પસંદગી, સોર્સિંગ, listing, બ્રાન્ડિંગ, જાહેરાતો.
- શિપિંગ પદ્ધતિઓ, રિટર્ન, ચુકવણી, ખાતાનું સ્વાસ્થ્ય.
- વાસ્તવિક કમાણી, નફાની ગણતરીનાં ઉદાહરણો, 90 દિવસની શરૂઆતની યોજના.

શરૂ કરતા પહેલાં મહત્વની સૂચનાઓ

> ફી, કરના દર અને નિયમો વારંવાર બદલાય છે. આ પુસ્તકમાંના ફીના આંકડા નવેમ્બર 2026 સુધી Amazon India એ પ્રસિદ્ધ કરેલા ફી પૃષ્ઠો, પ્રેસ રિલીઝ અને સ્ત્રોત વિભાગમાં જણાવેલા અન્ય પ્રકાશનોમાંથી લીધા છે. કોઈ પણ પગલું ભરતા પહેલાં Seller Central નું સીધું ફી પૃષ્ઠ, અધિકૃત

> GST પોર્ટલ અને આવકવેરા વેબસાઇટ અવશ્ય જુઓ. જ્યાં એક જ સ્ત્રોત છે અથવા સ્ત્રોતો એકબીજા સાથે મેળ ખાતા નથી, ત્યાં પુસ્તક તે જણાવીને (ચકાસો) એવું ચિહ્ન મૂકે છે.

> આ પુસ્તક માત્ર સામાન્ય શિક્ષણ છે, કાનૂની, કર અથવા નાણાકીય સલાહ નથી. નોંધણી કરતા પહેલાં અથવા રિટર્ન ભરતા પહેલાં ચાર્ટર્ડ એકાઉન્ટન્ટ (CA) અથવા GST practitioner સાથે વાત કરો.

> બધાં ઉદાહરણોમાં પદ્ધતિ સમજાવવા માટે કાલ્પનિક આંકડા વાપર્યા છે. તે કમાણીની ખાતરી નથી. મોટાભાગના નવા વેચાણકર્તાઓ પ્રથમ મહિનાઓમાં ઓછું કમાય છે અને કેટલાકને નુકસાન પણ થાય છે.

પ્રકરણોની ગોઠવણ

પ્રકરણ 1 થી 3 તક સમજાવે છે અને નિર્ણય લેવામાં મદદ કરે છે. પ્રકરણ 4 થી 8 કાનૂની અને કર વ્યવસ્થા સમજાવે છે. પ્રકરણ 9 થી 12 Amazon ખાતું, ઉત્પાદનની પસંદગી, સોર્સિંગ અને listings વિશે છે. પ્રકરણ 13 થી 16 ખર્ચ, શિપિંગ, ચુકવણી અને નફા વિશે. પ્રકરણ 17 થી 19 જાહેરાત, ખાતાનું સ્વાસ્થ્ય અને બજાર અભ્યાસ વિશે. પ્રકરણ 20 અને 21 વૃદ્ધિ, નિકાસ અને શરૂઆતની યોજના વિશે. ત્યારબાદ શબ્દકોશ, ચેકલિસ્ટ અને સ્ત્રોતો છે.

પ્રકરણ 1: Amazon India પર કેમ વેચાણ કરવું?

તકનું કદ

ભારતનું ઓનલાઈન રિટેલ બજાર મોટું છે અને ઝડપથી વધી રહ્યું છે. Bain and Company ના 2026 ના અભ્યાસ મુજબ 2025 માં લગભગ 29 થી 30 કરોડ ભારતીયોએ ઓનલાઈન ખરીદી કરી, જે પાંચ વર્ષ પહેલાંની સંખ્યા કરતાં લગભગ બમણી છે. 2025 માં ઓનલાઈન રિટેલ વેચાણનું મૂલ્ય (GMV) લગભગ 65 થી 66 અબજ અમેરિકન ડોલર હતું; પાંચ વર્ષમાં વાર્ષિક લગભગ 19 થી 21 ટકાનો વધારો. Bain નો અંદાજ છે કે 2030 સુધીમાં તે 170 થી 180 અબજ ડોલર સુધી પહોંચશે.

માપ	આંકડો	સ્ત્રોત
2025 માં ભારતમાં ઓનલાઈન ખરીદદારો	લગભગ 29 થી 30 કરોડ	Bain, 2026
2025 ઓનલાઈન રિટેલ GMV	65 થી 66 અબજ ડોલર	Bain, 2026
પાંચ વર્ષનો વધારો	વાર્ષિક લગભગ 19 થી 21 ટકા	Bain, 2026
2030 નો અંદાજિત GMV	170 થી 180 અબજ ડોલર	Bain, 2026
ઇન્ટરનેટ વપરાશકર્તાઓમાં ઓનલાઈન ખરીદદારોનો હિસ્સો	લગભગ 30 ટકા (અમેરિકા 74, ચીન 92)	Bain, 2026
GDP માં ઈ-રિટેલનો હિસ્સો	લગભગ 1.6 ટકા	Bain, 2026

ભારતમાં ઇન્ટરનેટ વપરાશકર્તાઓમાંથી માત્ર 30 ટકા લોકો ઓનલાઈન ખરીદી કરે છે, અમેરિકામાં 74 ટકા. આ જ અંતર એ તક છે. નાના શહેરોના વધુ લોકો ઓનલાઈન ખરીદી કરવા લાગતાં બજાર વધવાને અવકાશ છે.

વૃદ્ધિ ક્યાંથી આવી રહી છે

- **નાના શહેરો:** Bain મુજબ મોટા મહાનગરોની બહારના શહેરોએ 2025 ના વધારાના ઓનલાઈન ઓર્ડરમાંથી લગભગ અડધા આપ્યા. ત્યાં ઇન્ટરનેટ વપરાશકર્તાઓમાં ખરીદદારોનું

પ્રમાણ 25 થી 30 ટકા છે; ટોચના શહેરોમાં 45 થી 50 ટકા.

- **યુવા ખરીદદારો:** ઓનલાઈન ખરીદદારોમાં Gen Z નો હિસ્સો 40 થી 45 ટકા.
- **Quick commerce:** 30 મિનિટમાં ડિલિવરી 2025 માં 10 થી 11 અબજ ડોલરે પહોંચી, મુખ્યત્વે કરિયાણું અને રોજિંદી જરૂરિયાતની વસ્તુઓ વેચે છે. Amazon પરના સામાન્ય વેચાણકર્તા માટે અર્થ: રોજિંદી વસ્તુઓમાં ઝડપી એપ્સની સ્પર્ધા વધુ; પરંતુ તાત્કાલિક ન હોય તેવી વસ્તુઓ (ભેટ, ફેશન, ઘરવખરી, એક્સેસરીઝ) Amazon માટે હજુ મજબૂત છે.

Amazon વેચાણકર્તાઓનો વિસ્તાર

Amazon India એ સપ્ટેમ્બર 2026 માં જાહેર કર્યું કે તેના વેચાણકર્તાઓની સંખ્યા 20 લાખથી વધુ થઈ છે; તે વર્ષે 3 લાખથી વધુ નવા વેચાણકર્તાઓ જોડાયા, જે ત્રણ વર્ષમાં સૌથી મજબૂત વૃદ્ધિ છે. Rs 1,000 સુધીના ઉત્પાદનો પર શૂન્ય referral fee (પ્રકરણ 13 માં) અને વેચાણકર્તાઓ માટે નવાં AI સાધનો તેનાં કારણો હોવાનું Amazon એ કહ્યું છે. જાહેરાતમાં Tier 3 શહેરોના પ્રથમ પેઢીના ઉદ્યોગસાહસિકો જોડાવાનો પણ ઉલ્લેખ છે.

> તમારા માટે અર્થ: પ્લેટફોર્મ નાના વેચાણકર્તાઓનું સ્વાગત કરે છે, પણ 20 લાખ વેચાણકર્તાઓ એટલે સ્પર્ધા પણ છે. સાચું ઉત્પાદન પસંદ કરવું, સાચી કિંમત રાખવી અને ગ્રાહકને સારો અનુભવ આપવો તેમાં તમારી તાકાત હશે.

પોતાની વેબસાઇટને બદલે Amazon કેમ?

મુદ્દો	Amazon	પોતાની વેબસાઇટ
ટ્રાફિક	પહેલેથી કરોડો ખરીદદારો	બધો ટ્રાફિક તમારે જ ઊભો કરવો પડે
વિશ્વાસ	Amazon ની ચુકવણી, ડિલિવરી, રિટર્ન પર ખરીદદારો ભરોસો રાખે છે	નવા નામ પર વિશ્વાસ ઊભો કરવો પડે
શરૂઆતનો ખર્ચ	ઓછો; વેચાણ થાય ત્યારે જ ફી	વેબસાઇટ, payment gateway, જાહેરાતો
ફી	દરેક વેચાણ પર referral, closing, શિપિંગ ફી	Payment gateway ફી (લગભગ 2 થી 3 ટકા) અને માર્કેટિંગ
ગ્રાહક ડેટા	ગ્રાહક સંબંધ Amazon પાસે	ગ્રાહક યાદી તમારી
નિયંત્રણ	Amazon નિયમો ઠરાવે છે, તમારું ખાતું સ્થગિત કરી શકે	સંપૂર્ણ નિયંત્રણ