LEARN WITH SYAM

HINDI EDITION

# आप भी बनें एक Amazon Seller कदम दर कदम

भारत में ऑनलाइन बेचने की शुरुआती गाइड, कदम दर कदम




अकाउंट | GST | शुल्क | शिपिंग | कमाई

SYAM KS

learnwithsyam.com

# विषय-सूची


| | |
|---|---|
| प्रस्तावना: इस पुस्तक का उपयोग कैसे करें | 4 |
| अध्याय 1: Amazon India पर क्यों बेचें? | 6 |
| अध्याय 2: Amazon के बारे में और मार्केटप्लेस कैसे काम करता है | 9 |
| अध्याय 3: क्या Amazon पर बेचना आपके लिए सही है? | 12 |
| अध्याय 4: अपना बिज़नेस ढाँचा चुनना | 15 |
| अध्याय 5: चालू खाता (current account) खोलना | 17 |
| अध्याय 6: Amazon विक्रेताओं के लिए GST रजिस्ट्रेशन | 19 |
| अध्याय 7: कौन-से प्रोडक्ट बिना GST के बेचे जा सकते हैं? | 24 |
| अध्याय 8: विक्रेताओं के लिए इनकम टैक्स और अन्य कर | 27 |
| अध्याय 8A: राज्य के अनुसार बदलने वाले नियम | 29 |
| अध्याय 9: अपना Amazon विक्रेता अकाउंट खोलना, कदम दर कदम | 33 |
| अध्याय 10: क्या बेचें, यह चुनना | 36 |
| अध्याय 11: अपने प्रोडक्ट की सोर्सिंग | 39 |
| अध्याय 12: बेहतरीन listing बनाना और ब्रांड खड़ा करना | 41 |
| अध्याय 13: Amazon के शुल्क और कमीशन की व्याख्या | 43 |
| अध्याय 14: शिपिंग, fulfilment और रिटर्न | 48 |
| अध्याय 15: Amazon आपको कैसे और कब भुगतान करता है | 51 |
| अध्याय 16: कीमत तय करना और मुनाफ़ा: हल किए उदाहरण | 53 |
| अध्याय 17: विज्ञापन और बिक्री बढ़ाना | 57 |
| अध्याय 18: अकाउंट हेल्थ, नीतियाँ और समस्याएँ | 59 |
| अध्याय 19: बाज़ार अध्ययन: आकार, ग्राहक, मात्रा और विक्रेता आमदनी | 61 |
| अध्याय 20: बिज़नेस बढ़ाना और भारत से निर्यात | 65 |
| अध्याय 21: आपकी 90 दिन की लॉन्च योजना | 67 |
| परिशिष्ट A: रजिस्ट्रेशन चेकलिस्ट | 69 |
| परिशिष्ट B: अक्सर पूछे जाने वाले प्रश्न | 70 |

परिशिष्ट C: शब्दावली 72
परिशिष्ट D: स्रोत और डेटा की सीमाएँ 74

# प्रस्तावना: इस पुस्तक का उपयोग कैसे करें

Amazon India पर बेचना देश में प्रोडक्ट बिज़नेस शुरू करने के सबसे कम खर्च वाले तरीकों में से एक है। इसके लिए दुकान, गोदाम या बड़ी टीम की ज़रूरत नहीं होती। आपको चाहिए एक ऐसा प्रोडक्ट जिसे लोग चाहते हों, सही रजिस्ट्रेशन, खर्चों की साफ़ समझ और Amazon के नियम मानने का अनुशासन। यह पुस्तक सरल भाषा में आपको इन सभी चरणों से गुज़ारती है।

मैंने यह पुस्तक पहली बार बेचने वालों के लिए लिखी है: ऑनलाइन आना चाहने वाले दुकानदार, घर से बिज़नेस शुरू करने वाली गृहिणी, कम बजट वाले विद्यार्थी, राज्य के बाहर ग्राहक ढूँढ रहे हस्तशिल्पी और दूसरी आमदनी चाहने वाले कर्मचारी। इसे समझने के लिए किसी तकनीकी या टैक्स की जानकारी की ज़रूरत नहीं है।

## इस पुस्तक में क्या है

- Amazon India क्या है और मार्केटप्लेस कैसे काम करता है।
- बाज़ार: कितने लोग ऑनलाइन खरीदारी करते हैं, बाज़ार कितना बड़ा है और किस ओर बढ़ रहा है।
- हर ज़रूरी रजिस्ट्रेशन: PAN, बिज़नेस का ढाँचा, बैंक खाता, GST, Udyam, ट्रेड लाइसेंस।
- कौन-से प्रोडक्ट बिना GST के बेचे जा सकते हैं और उस विकल्प की सीमाएँ।
- Amazon के शुल्क: referral fee (कमीशन), closing fee, weight handling (शिपिंग) शुल्क, FBA शुल्क और इन सब पर GST।
- टैक्स: विक्रेताओं के लिए GST रिटर्न, TCS, TDS और इनकम टैक्स।
- Seller Central पर अकाउंट खोलना, कदम दर कदम।
- प्रोडक्ट चुनना, सोर्सिंग, listing, ब्रांडिंग और विज्ञापन।
- शिपिंग के तरीके, रिटर्न, भुगतान और अकाउंट हेल्थ।
- वास्तविक आमदनी, मुनाफ़े के उदाहरण और 90 दिन की लॉन्च योजना।

## शुरू करने से पहले ज़रूरी बातें

> शुल्क, टैक्स की दरें और नियम अक्सर बदलते रहते हैं। इस पुस्तक के शुल्क के आँकड़े नवंबर 2026 की स्थिति में Amazon India के प्रकाशित शुल्क पेज, प्रेस विज्ञप्तियों और स्रोत वाले भाग में बताए

> अन्य प्रकाशित स्रोतों से लिए गए हैं। कुछ भी करने से पहले Seller Central का लाइव शुल्क पेज, आधिकारिक GST पोर्टल और इनकम टैक्स वेबसाइट ज़रूर देखें। जहाँ कोई आँकड़ा एक ही स्रोत से मिला है या स्रोत आपस में अलग हैं, वहाँ पुस्तक यह बताती है और (जाँचें) लिखती है।

> यह पुस्तक सामान्य शिक्षा है, कानूनी, टैक्स या वित्तीय सलाह नहीं। रजिस्ट्रेशन या रिटर्न भरने से पहले चार्टर्ड अकाउंटेंट (CA) या GST practitioner से बात करें।

> सभी उदाहरण तरीका समझाने के लिए काल्पनिक संख्याएँ इस्तेमाल करते हैं। ये आमदनी का वादा नहीं हैं। ज़्यादातर नए विक्रेता शुरुआती महीनों में कम कमाते हैं और कुछ को घाटा भी होता है।

## अध्याय कैसे सजाए गए हैं

अध्याय 1 से 3 अवसर समझाते हैं और फ़ैसला लेने में मदद करते हैं। अध्याय 4 से 8 कानूनी और टैक्स ढाँचे को बताते हैं। अध्याय 9 से 12 Amazon अकाउंट, प्रोडक्ट चयन, सोर्सिंग और listing पर हैं। अध्याय 13 से 16 खर्च, शिपिंग, भुगतान और मुनाफ़े पर। अध्याय 17 से 19 विज्ञापन, अकाउंट हेल्थ और बाज़ार अध्ययन पर। अध्याय 20 और 21 विकास, निर्यात और लॉन्च योजना पर। इसके बाद शब्दावली, चेकलिस्ट और स्रोत हैं।

# अध्याय 1: Amazon India पर क्यों बेचें?

## अवसर का आकार

भारत का ऑनलाइन रिटेल बाज़ार बड़ा है और अब भी तेज़ी से बढ़ रहा है। Bain and Company के 2026 के अध्ययन के अनुसार 2025 में लगभग 29 से 30 करोड़ भारतीयों ने ऑनलाइन खरीदारी की, जो पाँच साल पहले की संख्या से लगभग दोगुनी है। ऑनलाइन रिटेल बिक्री (GMV) 2025 में करीब 65 से 66 अरब अमेरिकी डॉलर रही और पाँच साल में सालाना लगभग 19 से 21 प्रतिशत की दर से बढ़ी है। Bain का अनुमान है कि 2030 तक यह 170 से 180 अरब डॉलर हो जाएगी।

| पैमाना | आँकड़ा | स्रोत |
|---|---|---|
| 2025 में भारत के ऑनलाइन खरीदार | लगभग 29 से 30 करोड़ | Bain, 2026 |
| 2025 ऑनलाइन रिटेल GMV | 65 से 66 अरब डॉलर | Bain, 2026 |
| पाँच साल की वृद्धि | सालाना लगभग 19 से 21 प्रतिशत | Bain, 2026 |
| 2030 का अनुमानित GMV | 170 से 180 अरब डॉलर | Bain, 2026 |
| इंटरनेट उपयोगकर्ताओं में ऑनलाइन खरीदारों का हिस्सा | लगभग 30 प्रतिशत (अमेरिका 74, चीन 92) | Bain, 2026 |
| GDP में ई-रिटेल का हिस्सा | लगभग 1.6 प्रतिशत | Bain, 2026 |

भारत में केवल 30 प्रतिशत इंटरनेट उपयोगकर्ता ऑनलाइन खरीदते हैं, जबकि अमेरिका में 74 प्रतिशत। यही अंतर अवसर है। जैसे-जैसे छोटे शहरों के अधिक लोग ऑनलाइन खरीदना शुरू करेंगे, बाज़ार के बढ़ने की गुंजाइश बनी रहेगी।

## वृद्धि कहाँ से आ रही है

- **छोटे शहर:** Bain के अनुसार बड़े महानगरों के बाहर के शहरों ने 2025 के अतिरिक्त ऑनलाइन ऑर्डरों में लगभग आधा योगदान दिया। वहाँ इंटरनेट उपयोगकर्ताओं में खरीदारों