LEARN WITH SYAM

KANNADA EDITION

ನೀವೂ ಒಬ್ಬ Amazon Seller ಆಗಬಹುದು

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಲು ಹಂತ ಹಂತದ ಆರಂಭಿಕ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿ



ಖಾತೆ | GST | ಶುಲ್ಕ | ಶಿಪ್ಪಿಂಗ್ | ಆದಾಯ

SYAM KS

learnwithsyam.com

ವಿಷಯ ಸೂಚಿ

ಮುನ್ನುಡಿ: ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಹೇಗೆ ಬಳಸಬೇಕು 4

ಅಧ್ಯಾಯ 1: Amazon India ನಲ್ಲಿ ಏಕೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕು? 6

ಅಧ್ಯಾಯ 2: Amazon ಬಗ್ಗೆ, ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ಪ್ಲೇಸ್ ಹೇಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ 9

ಅಧ್ಯಾಯ 3: Amazon ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ನಿಮಗೆ ಸರಿಯೇ? 12

ಅಧ್ಯಾಯ 4: ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರ ರಚನೆಯನ್ನು ಆರಿಸುವುದು 16

ಅಧ್ಯಾಯ 5: ಚಾಲ್ತಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವುದು 18

ಅಧ್ಯಾಯ 6: Amazon ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ GST ನೋಂದಣಿ 20

ಅಧ್ಯಾಯ 7: GST ಇಲ್ಲದೆ ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಮಾರಬಹುದು? 26

ಅಧ್ಯಾಯ 8: ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ, ಇತರ ತೆರಿಗೆಗಳು 29

ಅಧ್ಯಾಯ 8A: ರಾಜ್ಯಕ್ಕೆ ಅನುಗುಣವಾಗಿ ಬದಲಾಗುವ ನಿಯಮಗಳು 32

ಅಧ್ಯಾಯ 9: ನಿಮ್ಮ Amazon ಮಾರಾಟಗಾರ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವುದು, ಹಂತ ಹಂತವಾಗಿ 37

ಅಧ್ಯಾಯ 10: ಏನು ಮಾರಬೇಕು ಎಂದು ಆರಿಸುವುದು 40

ಅಧ್ಯಾಯ 11: ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ಸೋರ್ಸಿಂಗ್ 43

ಅಧ್ಯಾಯ 12: ಉತ್ತಮ listings ರಚಿಸುವುದು, ನಿಮ್ಮ ಬ್ರ್ಯಾಂಡ್ ನಿರ್ಮಿಸುವುದು 45

ಅಧ್ಯಾಯ 13: Amazon ಶುಲ್ಕಗಳು, ಕಮಿಷನ್ ವಿವರಣೆ 48

ಅಧ್ಯಾಯ 14: ಶಿಪ್ಪಿಂಗ್, fulfilment, ರಿಟರ್ನ್‌ಗಳು 54

ಅಧ್ಯಾಯ 15: Amazon ನಿಮಗೆ ಹೇಗೆ, ಯಾವಾಗ ಪಾವತಿಸುತ್ತದೆ 57

ಅಧ್ಯಾಯ 16: ಬೆಲೆ ನಿಗದಿ, ಲಾಭ: ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಉದಾಹರಣೆಗಳು 59

ಅಧ್ಯಾಯ 17: ಜಾಹೀರಾತುಗಳು, ಮಾರಾಟ ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು 63

ಅಧ್ಯಾಯ 18: ಖಾತೆ ಆರೋಗ್ಯ, ನೀತಿಗಳು, ಸಮಸ್ಯೆಗಳು 65

ಅಧ್ಯಾಯ 19: ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಧ್ಯಯನ: ಗಾತ್ರ, ಗ್ರಾಹಕರು, ವಾಲ್ಯೂಮ್, ಮಾರಾಟಗಾರರ ಆದಾಯ 67

ಅಧ್ಯಾಯ 20: ನಿಮ್ಮ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಬೆಳೆಸುವುದು, ಭಾರತದಿಂದ ರಫ್ತು 71

ಅಧ್ಯಾಯ 21: ನಿಮ್ಮ 90 ದಿನಗಳ ಆರಂಭಿಕ ಯೋಜನೆ 73

ಅನುಬಂಧ A: ನೋಂದಣಿ ಚೆಕ್‌ಲಿಸ್ಟ್ 75

ಅನುಬಂಧ B: ಪದೇ ಪದೇ ಕೇಳುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು 76
ಅನುಬಂಧ C: ಪದಕೋಶ 78
ಅನುಬಂಧ D: ಮೂಲಗಳು, ಡೇಟಾ ಮಿತಿಗಳು 80

ಮುನ್ನುಡಿ: ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಹೇಗೆ ಬಳಸಬೇಕು

Amazon India ನಲ್ಲಿ ಮಾರಾಟ ಮಾಡುವುದು ದೇಶದಲ್ಲಿ ಉತ್ಪನ್ನಗಳ ವ್ಯಾಪಾರವನ್ನು ಆರಂಭಿಸಲು ಅತಿ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚದ ಮಾರ್ಗಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದು. ಅಂಗಡಿ, ಗೋದಾಮು, ದೊಡ್ಡ ತಂಡ ಬೇಕಿಲ್ಲ. ಜನರಿಗೆ ಬೇಕಾದ ಉತ್ಪನ್ನ, ಸರಿಯಾದ ನೋಂದಣಿಗಳು, ವೆಚ್ಚಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟ ತಿಳುವಳಿಕೆ, Amazon ನಿಯಮಗಳನ್ನು ಪಾಲಿಸುವ ಶಿಸ್ತು ಇದ್ದರೆ ಸಾಕು. ಈ ಪುಸ್ತಕ ಸರಳ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ಈ ಪ್ರತಿ ಹಂತದಲ್ಲೂ ನಿಮಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಈ ಪುಸ್ತಕವನ್ನು ಮೊದಲ ಬಾರಿಗೆ ಮಾರಾಟ ಆರಂಭಿಸುವವರಿಗಾಗಿ ಬರೆದಿದ್ದೇನೆ: ಆನ್‌ಲೈನ್‌ಗೆ ಬರಲು ಬಯಸುವ ಅಂಗಡಿಯವರು, ಮನೆಯಿಂದಲೇ ವ್ಯಾಪಾರ ಆರಂಭಿಸುವ ಗೃಹಿಣಿ, ಕಡಿಮೆ ಬಜೆಟ್‌ನ ವಿದ್ಯಾರ್ಥಿ, ರಾಜ್ಯದ ಹೊರಗಿನ ಖರೀದಿದಾರರನ್ನು ಹುಡುಕುವ ಕರಕುಶಲಕರ್ಮಿ, ಎರಡನೇ ಆದಾಯ ಬಯಸುವ ಉದ್ಯೋಗಿ. ಇದನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ತಾಂತ್ರಿಕ ಅಥವಾ ತೆರಿಗೆ ಜ್ಞಾನ ಬೇಕಿಲ್ಲ.

ಈ ಪುಸ್ತಕದಲ್ಲಿ ಏನಿದೆ

- Amazon India ಎಂದರೇನು, ಮಾರ್ಕೆಟ್‌ಪ್ಲೇಸ್ ಹೇಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ.
- ಮಾರುಕಟ್ಟೆ: ಎಷ್ಟು ಜನ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಎಷ್ಟು ದೊಡ್ಡದು, ಎತ್ತ ಸಾಗುತ್ತಿದೆ.
- ನಿಮಗೆ ಬೇಕಾಗುವ ಪ್ರತಿ ನೋಂದಣಿ: PAN, ವ್ಯಾಪಾರ ರಚನೆ, ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆ, GST, Udyam, ಟ್ರೇಡ್ ಲೈಸೆನ್ಸ್‌ಗಳು.
- ಯಾವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು GST ಇಲ್ಲದೆ ಮಾರಬಹುದು, ಆ ಆಯ್ಕೆಯ ಮಿತಿಗಳು.
- Amazon ಶುಲ್ಕಗಳು: referral fee (ಕಮಿಷನ್), closing fee, weight handling (ಶಿಪ್ಪಿಂಗ್) ಶುಲ್ಕ, FBA ಶುಲ್ಕಗಳು, ಅವುಗಳ ಮೇಲೆ GST.
- ತೆರಿಗೆ: ಮಾರಾಟಗಾರರಿಗೆ GST ರಿಟರ್ನ್‌ಗಳು, TCS, TDS, ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ.
- Seller Central ನಲ್ಲಿ ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವುದು, ಹಂತ ಹಂತವಾಗಿ.
- ಉತ್ಪನ್ನ ಆಯ್ಕೆ, ಸೋರ್ಸಿಂಗ್, listing, ಬ್ರ್ಯಾಂಡಿಂಗ್, ಜಾಹೀರಾತುಗಳು.
- ಶಿಪ್ಪಿಂಗ್ ವಿಧಾನಗಳು, ರಿಟರ್ನ್‌ಗಳು, ಪಾವತಿಗಳು, ಖಾತೆ ಆರೋಗ್ಯ.
- ವಾಸ್ತವಿಕ ಆದಾಯ, ಲಾಭದ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಉದಾಹರಣೆಗಳು, 90 ದಿನಗಳ ಆರಂಭಿಕ ಯೋಜನೆ.

ಆರಂಭಿಸುವ ಮೊದಲು ಮುಖ್ಯ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳು

> ಶುಲ್ಕಗಳು, ತೆರಿಗೆ ದರಗಳು, ನಿಯಮಗಳು ಆಗಾಗ ಬದಲಾಗುತ್ತವೆ. ಈ ಪುಸ್ತಕದ ಶುಲ್ಕ ಅಂಕಿಅಂಶಗಳು 2026 ನವೆಂಬರ್ ವೇಳೆಗೆ Amazon India ಪ್ರಕಟಿಸಿದ ಶುಲ್ಕ ಪುಟಗಳು, ಪತ್ರಿಕಾ ಪ್ರಕಟಣೆಗಳು, ಮೂಲಗಳ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಹೇಳಿದ ಇತರ ಪ್ರಕಟಣೆಗಳಿಂದ ತೆಗೆದುಕೊಂಡವು. ಯಾವುದೇ ಕ್ರಮ ಕೈಗೊಳ್ಳುವ ಮೊದಲು Seller Central ನಲ್ಲಿರುವ ನೇರ ಶುಲ್ಕ ಪುಟ, ಅಧಿಕೃತ GST ಪೋರ್ಟಲ್, ಆದಾಯ ತೆರಿಗೆ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಅನ್ನು ಖಂಡಿತ ನೋಡಿ. ಒಂದೇ ಮೂಲದಿಂದ ಬಂದ ಅಥವಾ ಮೂಲಗಳು ಭಿನ್ನವಾಗಿರುವ ಕಡೆ ಪುಸ್ತಕ ಆ ವಿಷಯವನ್ನು ಹೇಳಿ (ಪರಿಶೀಲಿಸಿ) ಎಂದು ಗುರುತಿಸುತ್ತದೆ.

> ಈ ಪುಸ್ತಕ ಸಾಮಾನ್ಯ ಶಿಕ್ಷಣ ಮಾತ್ರ, ಕಾನೂನು, ತೆರಿಗೆ ಅಥವಾ ಹಣಕಾಸು ಸಲಹೆಯಲ್ಲ. ನೋಂದಣಿ ಮಾಡುವ ಅಥವಾ ರಿಟರ್ನ್ ಸಲ್ಲಿಸುವ ಮೊದಲು ಚಾರ್ಟರ್ಡ್ ಅಕೌಂಟೆಂಟ್ (CA) ಅಥವಾ GST practitioner ಜೊತೆ ಮಾತನಾಡಿ.

> ಎಲ್ಲ ಉದಾಹರಣೆಗಳು ವಿಧಾನವನ್ನು ತೋರಿಸಲು ಕಾಲ್ಪನಿಕ ಸಂಖ್ಯೆಗಳನ್ನು ಬಳಸುತ್ತವೆ. ಅವು ಆದಾಯದ ಖಾತರಿಗಳಲ್ಲ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಹೊಸ ಮಾರಾಟಗಾರರು ಮೊದಲ ತಿಂಗಳುಗಳಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಗಳಿಸುತ್ತಾರೆ, ಕೆಲವರಿಗೆ ನಷ್ಟವೂ ಆಗುತ್ತದೆ.

ಅಧ್ಯಾಯಗಳನ್ನು ಹೇಗೆ ಜೋಡಿಸಲಾಗಿದೆ

1 ರಿಂದ 3 ಅಧ್ಯಾಯಗಳು ಅವಕಾಶವನ್ನು ವಿವರಿಸಿ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತವೆ. 4 ರಿಂದ 8 ಅಧ್ಯಾಯಗಳು ಕಾನೂನು, ತೆರಿಗೆ ವ್ಯವಸ್ಥೆಗಳನ್ನು ಹೇಳುತ್ತವೆ. 9 ರಿಂದ 12 ಅಧ್ಯಾಯಗಳು Amazon ಖಾತೆ, ಉತ್ಪನ್ನ ಆಯ್ಕೆ, ಸೋರ್ಸಿಂಗ್, listings ಬಗ್ಗೆ. 13 ರಿಂದ 16 ವೆಚ್ಚಗಳು, ಶಿಪ್ಪಿಂಗ್, ಪಾವತಿಗಳು, ಲಾಭದ ಬಗ್ಗೆ. 17 ರಿಂದ 19 ಜಾಹೀರಾತುಗಳು, ಖಾತೆ ಆರೋಗ್ಯ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಅಧ್ಯಯನ ಬಗ್ಗೆ. 20, 21 ಅಧ್ಯಾಯಗಳು ಬೆಳವಣಿಗೆ, ರಫ್ತು, ಆರಂಭಿಕ ಯೋಜನೆ ಬಗ್ಗೆ. ನಂತರ ಪದಕೋಶ, ಚೆಕ್‌ಲಿಸ್ಟ್‌ಗಳು, ಮೂಲಗಳು ಇವೆ.

ಅಧ್ಯಾಯ 1: Amazon India ನಲ್ಲಿ ಏಕೆ ಮಾರಾಟ ಮಾಡಬೇಕು?

ಅವಕಾಶದ ಗಾತ್ರ

ಭಾರತದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದೊಡ್ಡದು, ಇನ್ನೂ ವೇಗವಾಗಿ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ. Bain and Company 2026 ಅಧ್ಯಯನದ ಪ್ರಕಾರ 2025 ರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 29 ರಿಂದ 30 ಕೋಟಿ ಭಾರತೀಯರು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಿದರು, ಇದು ಐದು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದಿನ ಸಂಖ್ಯೆಯ ಸುಮಾರು ಎರಡು ಪಟ್ಟು. ಆನ್‌ಲೈನ್ ರಿಟೇಲ್ ಮಾರಾಟದ ಮೌಲ್ಯ (GMV) 2025 ರಲ್ಲಿ ಸುಮಾರು 65 ರಿಂದ 66 ಬಿಲಿಯನ್ ಅಮೆರಿಕನ್ ಡಾಲರ್; ಐದು ವರ್ಷಗಳಲ್ಲಿ ವಾರ್ಷಿಕ ಸುಮಾರು 19 ರಿಂದ 21 ಶೇಕಡಾ ಬೆಳೆದಿದೆ. 2030 ರ ವೇಳೆಗೆ 170 ರಿಂದ 180 ಬಿಲಿಯನ್ ಡಾಲರ್ ಆಗುತ್ತದೆ ಎಂದು Bain ಅಂದಾಜು.

ಮಾಪನ	ಸಂಖ್ಯೆ	ಮೂಲ
2025 ರಲ್ಲಿ ಭಾರತದ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಖರೀದಿದಾರರು	ಸುಮಾರು 29 ರಿಂದ 30 ಕೋಟಿ	Bain, 2026
2025 ಆನ್‌ಲೈನ್ ರಿಟೇಲ್ GMV	65 ರಿಂದ 66 ಬಿಲಿಯನ್ ಡಾಲರ್	Bain, 2026
ಐದು ವರ್ಷಗಳ ಬೆಳವಣಿಗೆ	ವಾರ್ಷಿಕ ಸುಮಾರು 19 ರಿಂದ 21 ಶೇಕಡಾ	Bain, 2026
2030 ಅಂದಾಜು GMV	170 ರಿಂದ 180 ಬಿಲಿಯನ್ ಡಾಲರ್	Bain, 2026
ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ಬಳಕೆದಾರರಲ್ಲಿ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಖರೀದಿದಾರರ ಪಾಲು	ಸುಮಾರು 30 ಶೇಕಡಾ (ಅಮೆರಿಕ 74, ಚೀನಾ 92)	Bain, 2026
GDP ಯಲ್ಲಿ ಇ-ರಿಟೇಲ್ ಪಾಲು	ಸುಮಾರು 1.6 ಶೇಕಡಾ	Bain, 2026

ಭಾರತದಲ್ಲಿ ಇಂಟರ್ನೆಟ್ ಬಳಕೆದಾರರಲ್ಲಿ ಕೇವಲ 30 ಶೇಕಡಾ ಮಂದಿ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸುತ್ತಾರೆ, ಅಮೆರಿಕದಲ್ಲಿ 74 ಶೇಕಡಾ. ಈ ಅಂತರವೇ ಅವಕಾಶ. ಸಣ್ಣ ಪಟ್ಟಣಗಳಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಜನ ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಖರೀದಿಸಲು ಆರಂಭಿಸುವುದರಿಂದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬೆಳೆಯಲು ಅವಕಾಶವಿದೆ.