LEARN WITH SYAM

NEPALI EDITION

तपाई पनि बन्नुहोस्

Amazon Seller

चरण-चरणमा

भारतमा अनलाइन बिक्री सुरु गर्ने प्रारम्भिक मार्गदर्शन



खाता | GST | शुल्क | शिपिंग | कमाइ

SYAM KS

learnwithsyam.com

अनुक्रमणिका

प्रस्तावना: यो पुस्तक कसरी प्रयोग गर्ने 3
अध्याय 1: Amazon India मा किन बेच्ने? 5
अध्याय 2: Amazon बारे र बजार कसरी चल्छ 8
अध्याय 3: के Amazon मा बिक्री तपाईंका लागि ठीक छ? 10
अध्याय 4: आफ्नो व्यवसायको संरचना छान्ने 13
अध्याय 5: चालु बैंक खाता खोल्ने 15
अध्याय 6: Amazon विक्रेताका लागि GST दर्ता 17
अध्याय 7: कुन उत्पादन GST बिना बेच्न सकिन्छ? 22
अध्याय 8: विक्रेताका लागि आयकर र अन्य कर 24
अध्याय 8A: राज्यअनुसार फरक पर्ने नियम 26
अध्याय 9: आफ्नो Amazon विक्रेता खाता खोल्ने, चरण-चरणमा 30
अध्याय 10: के बेच्ने छान्ने 33
अध्याय 11: आफ्ना उत्पादनको स्रोत खोज्ने 36
अध्याय 12: उत्कृष्ट listing र आफ्नो ब्रान्ड निर्माण 38
अध्याय 13: Amazon को शुल्क र कमिसन बुझ्ने 40
अध्याय 14: ढुवानी, fulfilment र फिर्ता 45
अध्याय 15: Amazon ले तपाईंलाई कसरी र कहिले तिर्छ 48
अध्याय 16: मूल्य र नाफा: हिसाबका उदाहरण 50
अध्याय 17: विज्ञापन र आफ्नो बिक्री बढाउने 54
अध्याय 18: खाताको स्वास्थ्य, नीति र समस्या 56
अध्याय 19: बजार अध्ययन: आकार, ग्राहक, परिमाण र विक्रेताको आम्दानी 58
अध्याय 20: व्यवसाय बढाउने र भारतबाट निर्यात 62
अध्याय 21: तपाईंको 90 दिनको launch योजना 64
परिशिष्ट A: दर्ता चेकलिस्ट 66
परिशिष्ट B: प्रायः सोधिने प्रश्न 67
परिशिष्ट C: शब्दकोश 69
परिशिष्ट D: स्रोत र डेटाका सीमा 71

प्रस्तावना: यो पुस्तक कसरी प्रयोग गर्ने

Amazon India मा बिक्री गर्नु देशमा उत्पादन व्यवसाय सुरु गर्ने सबैभन्दा कम लागतका बाटाहरू मध्ये एक हो। तपाईंलाई पसल, गोदाम वा ठूलो टोली चाहिँदैन। तपाईंलाई मानिसहरूले चाहने उत्पादन, सही दर्ता, खर्चको स्पष्ट धारणा र Amazon का नियम पालना गर्ने अनुशासन चाहिन्छ। यो पुस्तकले यी सबै चरणमा सरल भाषामा तपाईंलाई डोऱ्याउँछ।

मैले यो पुस्तक पहिलो पटक बिक्री गर्ने मानिसका लागि लेखेको हुँ: अनलाइन आउन चाहने पसलेदार, घरबाट व्यवसाय सुरु गर्ने गृहिणी, कम बजेट भएको विद्यार्थी, राज्यबाहिर ग्राहक खोज्ने शिल्पकार, र दोस्रो आम्दानी चाहने जागिरे। यसलाई बुझ्न तपाईंलाई प्राविधिक वा कर सम्बन्धी पृष्ठभूमि चाहिँदैन।

यो पुस्तकले के समेट्छ

- Amazon India के हो र बजार कसरी चल्छ।
- बजार: कति मानिसले अनलाइन किनमेल गर्छन्, बजार कति ठूलो छ र कता जाँदैछ।
- तपाईंलाई चाहिने सबै दर्ता: PAN, व्यवसायको संरचना, बैंक खाता, GST, Udyam, ट्रेड इजाजतपत्र।
- कुन उत्पादन GST बिना बेच्न सकिन्छ र यस विकल्पका सीमा।
- Amazon का शुल्क: referral fee (कमिसन), closing fee, weight handling (ढुवानी) fee, FBA fees, र ती सबैमा GST।
- कर: GST रिटर्न, TCS, TDS र विक्रेताको आयकर।
- Seller Central मा खाता खोल्ने तरिका, चरण-चरणमा।
- उत्पादन छनोट, स्रोत खोज्ने, listing, ब्रान्ड बनाउने र विज्ञापन।
- ढुवानी विधि, फिर्ता, भुक्तानी र खाताको स्वास्थ्य।
- यथार्थपरक आम्दानी, नाफाका हिसाब-किताबका उदाहरण र 90 दिनको सुरुआती योजना।

सुरु गर्नुअघि महत्त्वपूर्ण कुरा

> शुल्क, करका दर र नियम धेरै पटक बदलिन्छन्। यस पुस्तकका शुल्कका आँकडा Amazon India का प्रकाशित शुल्क पृष्ठ र प्रेस विज्ञप्तिबाट, नोभेम्बर 2026 मा जस्तो थियो त्यसरी, र स्रोत खण्डमा

उल्लेख गरिएका अन्य प्रकाशित स्रोतबाट लिइएका हुन्। कुनै पनि कदम चाल्नुअघि Seller Central को वर्तमान शुल्क पृष्ठ, आधिकारिक GST पोर्टल र Income Tax वेबसाइट जाँच गर्नुहोस्। कुनै आँकडा एउटै स्रोतबाट आएको वा स्रोतहरू मिल्दैनन् भने पुस्तकले त्यो भन्छ र (verify) भनी चिन्ह लगाउँछ।

यो पुस्तक सामान्य शिक्षा हो, कानुनी, कर वा वित्तीय सल्लाह होइन। दर्ता गर्नुअघि वा रिटर्न बुझाउनुअघि Chartered Accountant (CA) वा GST प्र्याक्टिसनरसँग सल्लाह गर्नुहोस्।

सबै उदाहरणले विधि देखाउन बनावटी अङ्क प्रयोग गर्छन्। ती आम्दानीका प्रतिज्ञा होइनन्। धेरै नयाँ विक्रेताले पहिलो महिनामा थोरै कमाउँछन् र कसैले घाटा पनि बेहोर्छन्।

अध्यायहरू कसरी मिलाइएका छन्

अध्याय 1 देखि 3 ले अवसर बुझाउँछ र निर्णय गर्न सघाउँछ। अध्याय 4 देखि 8 ले कानुनी र कर तयारी समेट्छ। अध्याय 9 देखि 12 ले Amazon खाता, उत्पादन छनोट, स्रोत र listing मा लैजान्छ। अध्याय 13 देखि 16 ले लागत, ढुवानी, भुक्तानी र नाफा समेट्छ। अध्याय 17 देखि 19 ले विज्ञापन, खाताको स्वास्थ्य र बजार अध्ययन समेट्छ। अध्याय 20 र 21 ले वृद्धि, निर्यात र तपाईंको सुरुआती योजना समेट्छ। त्यसपछि शब्दकोश, चेकलिस्ट र स्रोत छन्।

अध्याय 1: Amazon India मा किन बेच्ने?

अवसरको आकार

भारतको अनलाइन खुद्रा बजार ठूलो छ र अझै छिटो बढ्दैछ। Bain and Company को 2026 को एक अध्ययनअनुसार 2025 मा करिब 290 देखि 300 मिलियन भारतीयले अनलाइन किनमेल गरे, जुन पाँच वर्षअघिको लगभग दोब्बर हो। अनलाइन खुद्रा बिक्री (gross merchandise value, वा GMV) 2025 मा करिब USD 65 देखि 66 अर्ब पुग्यो र पाँच वर्षमा वार्षिक करिब 19 देखि 21 प्रतिशतले बढ्यो। Bain को अनुमान 2030 सम्म USD 170 देखि 180 अर्ब हो।

मापदण्ड	आँकडा	स्रोत
भारतमा अनलाइन खरिदकर्ता, 2025	करिब 290 देखि 300 मिलियन	Bain, 2026
अनलाइन खुद्रा GMV, 2025	USD 65 देखि 66 अर्ब	Bain, 2026
पाँच वर्षको वृद्धि	वार्षिक करिब 19 देखि 21 प्रतिशत	Bain, 2026
अनुमानित GMV, 2030	USD 170 देखि 180 अर्ब	Bain, 2026
इन्टरनेट प्रयोगकर्तामध्ये अनलाइन खरिदकर्ता	करिब 30 प्रतिशत (US 74, China 92)	Bain, 2026
GDP मा ई-रिटेलको हिस्सा	करिब 1.6 प्रतिशत	Bain, 2026

इन्टरनेट प्रयोग गर्ने 30 प्रतिशत भारतीयले मात्र अनलाइन किनमेल गर्छन् र अमेरिकामा 74 प्रतिशत, यही अन्तर नै अवसर हो। साना सहरका थप मानिस अनलाइन किनमेल गर्न थाल्दा बजारलाई बढ्ने ठाउँ छ।

वृद्धि कहाँबाट आउँदैछ

- **साना सहर:** Bain अनुसार, ठूला महानगरबाहिरका सहरले 2025 मा थप अनलाइन अर्डरको करिब आधा योगदान दिए। त्यहाँ खरिदकर्ताको पहुँच इन्टरनेट प्रयोगकर्ताको 25 देखि 30 प्रतिशत छ, शीर्ष सहरमा 45 देखि 50 प्रतिशत।
- **युवा खरिदकर्ता:** अनलाइन खरिदकर्ताको 40 देखि 45 प्रतिशत Gen Z हुन्।
- **Quick commerce:** 30 मिनेटभित्र डेलिभरी 2025 मा USD 10 देखि 11 अर्ब पुग्यो र यो प्रायः किराना र दैनिक आवश्यक सामान बेच्छ। Amazon का सामान्य विक्रेताका लागि यसको अर्थ दैनिक प्रयोगका सामानमा छिटो एपहरूको प्रतिस्पर्धा बढी छ, तर अनिवार्य

नभएका उत्पादन (उपहार, फेसन, घरायसी सामान, सहायक सामग्री) Amazon का लागि राम्रो मेल खान्छन्।

Amazon को विक्रेता आधार

Amazon India ले सेप्टेम्बर 2026 मा घोषणा गऱ्यो कि यसको विक्रेता आधार 20 लाख (2 मिलियन) नाघ्यो, यस वर्ष 3 लाखभन्दा बढी नयाँ विक्रेता जोडिए, जुन तीन वर्षमा सबैभन्दा बलियो वृद्धि हो। Amazon ले यसलाई Rs 1,000 भन्दा कम मूल्यका उत्पादनमा शून्य referral fee (अध्याय 13 मा वर्णन) र विक्रेताका लागि नयाँ AI उपकरणसँग जोड्यो। प्रेस विज्ञप्तिले Tier 3 सहरका पहिलो पुस्ताका उद्यमी प्लेटफर्ममा जोडिएको कुरा पनि बताउँछ।

> तपाईंका लागि यसको अर्थ: प्लेटफर्मले साना विक्रेतालाई स्वागत गर्छ, तर 20 लाख विक्रेता भनेको प्रतिस्पर्धा पनि हो। तपाईंको बल सही उत्पादन छान्ने, सही मूल्य राख्ने र ग्राहकलाई राम्रो अनुभव दिनेमा हुनेछ।

आफ्नै वेबसाइटभन्दा Amazon किन

बुँदा	Amazon	आफ्नै वेबसाइट
ट्राफिक	लाखौँ विद्यमान खरिदकर्ता	सबै ट्राफिक तपाईंले बनाउनुपर्छ
विश्वास	खरिदकर्ताले Amazon को भुक्तानी, डेलिभरी र फिर्तामा भरोसा गर्छन्	खरिदकर्ताले नयाँ नाममा भरोसा गर्नुपर्छ
सुरु गर्ने लागत	कम; बिक्री हुँदा मात्र शुल्क	वेबसाइट, पेमेन्ट गेटवे, विज्ञापन
शुल्क	हरेक बिक्रीमा referral, closing, ढुवानी शुल्क	पेमेन्ट गेटवे शुल्क (करिब 2 देखि 3 प्रतिशत) र मार्केटिङ
ग्राहकको डेटा	ग्राहक सम्बन्ध Amazon सँग हुन्छ	ग्राहक सूची तपाईंसँग हुन्छ
नियन्त्रण	Amazon ले नियम बनाउँछ, तपाईंको खाता निलम्बन गर्न सक्छ	पूर्ण नियन्त्रण

अधिकांश नयाँ व्यवसायका लागि सबैभन्दा राम्रो तरिका भनेको पहिलो ग्राहक पाउन र के बिक्छ सिक्न Amazon प्रयोग गर्ने, अनि त्यससँगै आफ्नै वेबसाइट र दोहोरिने ग्राहक बनाउने हो। Naasmirum Enterprises लाई पहिलेका अध्ययन टिप्पणीमा यही बाटो सुझाइएको थियो।