LEARN WITH SYAM

ODIA EDITION

ଆପଣ ମଧ୍ୟ ହୁଅନ୍ତୁ Amazon Seller ପାହାଚ ପରେ ପାହାଚ

ଭାରତରେ ଅନଲାଇନ ବିକ୍ରି ଆରମ୍ଭ ପାଇଁ ପ୍ରାଥମିକ ଗାଇଡ୍



ଖାତା | GST | ଫି | ସିପିଂ | ଆୟ

SYAM KS

learnwithsyam.com

ସୂଚୀପତ୍ର

ଭୂମିକା: ଏହି ବହିକୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରିବେ 3
ଅଧ୍ୟାୟ 1: କାହିଁକି Amazon India ରେ ବିକ୍ରି କରିବେ? 5
ଅଧ୍ୟାୟ 2: Amazon ବିଷୟରେ ଏବଂ ମାର୍କେଟପ୍ଲେସ୍ କିପରି ଚାଲେ 8
ଅଧ୍ୟାୟ 3: Amazon ରେ ବିକ୍ରି କରିବା ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଠିକ୍ କି? 11
ଅଧ୍ୟାୟ 4: ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟର ଗଠନ ବାଛିବା 14
ଅଧ୍ୟାୟ 5: ଚଳତି ବ୍ୟାଙ୍କ ଖାତା ଖୋଲିବା 16
ଅଧ୍ୟାୟ 6: Amazon ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ପାଇଁ GST ପଞ୍ଜୀକରଣ 18
ଅଧ୍ୟାୟ 7: କେଉଁ ଉତ୍ପାଦ GST ବିନା ବିକ୍ରି କରାଯାଇପାରିବ? 23
ଅଧ୍ୟାୟ 8: ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ପାଇଁ ଆୟକର ଏବଂ ଅନ୍ୟ କର 26
ଅଧ୍ୟାୟ 8A: ରାଜ୍ୟ ଅନୁସାରେ ବଦଳୁଥିବା ନିୟମ 28
ଅଧ୍ୟାୟ 9: ପାହାଚ ପରେ ପାହାଚ ଆପଣଙ୍କ Amazon ବିକ୍ରେତା ଖାତା ଖୋଲିବା 32
ଅଧ୍ୟାୟ 10: କ'ଣ ବିକ୍ରି କରିବେ ବାଛିବା 35
ଅଧ୍ୟାୟ 11: ଆପଣଙ୍କ ଉତ୍ପାଦ ସୋର୍ସିଂ 38
ଅଧ୍ୟାୟ 12: ଉତ୍ତମ listings ତିଆରି କରିବା ଏବଂ ବ୍ରାଣ୍ଡ୍ ଗଢ଼ିବା 40
ଅଧ୍ୟାୟ 13: Amazon ଶୁଳ୍କ ଏବଂ କମିଶନ ବୁଝିବା 42
ଅଧ୍ୟାୟ 14: ସିପିଂ, fulfilment ଏବଂ ରିଟର୍ନ 47
ଅଧ୍ୟାୟ 15: Amazon ଆପଣଙ୍କୁ କିପରି ଏବଂ କେବେ ଦେୟ ଦିଏ 50
ଅଧ୍ୟାୟ 16: ଦାମ୍ ଏବଂ ଲାଭ: କାର୍ଯ୍ୟକାରୀ ଉଦାହରଣ 52
ଅଧ୍ୟାୟ 17: ବିଜ୍ଞାପନ ଏବଂ ଆପଣଙ୍କ ବିକ୍ରି ବଢ଼ାଇବା 56
ଅଧ୍ୟାୟ 18: ଖାତାର ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ, ନୀତି ଏବଂ ସମସ୍ୟା 58
ଅଧ୍ୟାୟ 19: ବଜାର ଅଧ୍ୟୟନ: ଆକାର, ଗ୍ରାହକ, ପରିମାଣ ଏବଂ ବିକ୍ରେତା ଆୟ 60
ଅଧ୍ୟାୟ 20: ଆପଣଙ୍କ ବ୍ୟବସାୟ ବଢ଼ାଇବା ଏବଂ ଭାରତରୁ ରପ୍ତାନି 64
ଅଧ୍ୟାୟ 21: ଆପଣଙ୍କ 90 ଦିନର ଆରମ୍ଭ ଯୋଜନା 66
ପରିଶିଷ୍ଟ A: ପଞ୍ଜୀକରଣ ଚେକ୍‌ଲିଷ୍ଟ 68
ପରିଶିଷ୍ଟ B: ପ୍ରାୟତଃ ପଚରାଯାଉଥିବା ପ୍ରଶ୍ନ 69
ପରିଶିଷ୍ଟ C: ଶବ୍ଦକୋଷ 71
ପରିଶିଷ୍ଟ D: ସୂତ୍ର ଏବଂ ତଥ୍ୟ ସୀମା 73

ଭୂମିକା: ଏହି ବହିକୁ କିପରି ବ୍ୟବହାର କରିବେ

Amazon India ରେ ବିକ୍ରି କରିବା ସାରା ଦେଶରେ ଉତ୍ପାଦର ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରିବାର ଏକ ଅତି କମ୍ ଖର୍ଚ୍ଚର ଉପାୟ। ଦୋକାନ, ଗୋଦାମ କିମ୍ବା ବଡ଼ ଦଳର ଆବଶ୍ୟକତା ନାହିଁ। ଲୋକେ ଚାହୁଁଥିବା ଉତ୍ପାଦ, ସଠିକ୍ ପଞ୍ଜୀକରଣ, ଖର୍ଚ୍ଚର ସ୍ପଷ୍ଟ ବୁଝାମଣା ଏବଂ Amazon ର ନିୟମ ମାନିବାର ଅନୁଶାସନ ଯଥେଷ୍ଟ। ଏହି ବହି ସରଳ ଭାଷାରେ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପର୍ଯ୍ୟାୟରେ ଆପଣଙ୍କୁ ମାର୍ଗଦର୍ଶନ କରେ।

ଏହି ବହି ପ୍ରଥମ ଥର ବିକ୍ରି ଆରମ୍ଭ କରୁଥିବା ଲୋକଙ୍କ ପାଇଁ ଲେଖାଯାଇଛି: ଅନଲାଇନ୍ କୁ ଆସିବାକୁ ଚାହୁଁଥିବା ଦୋକାନୀ, ଘରୁ ବ୍ୟବସାୟ ଆରମ୍ଭ କରୁଥିବା ଗୃହିଣୀ, କମ୍ ବଜେଟ୍ ଥିବା ଛାତ୍ର, ରାଜ୍ୟ ବାହାରର ଗ୍ରାହକ ଖୋଜୁଥିବା କାରିଗର, ଦ୍ୱିତୀୟ ଆୟ ଚାହୁଁଥିବା ଚାକିରିଆ। ଏହା ବୁଝିବା ପାଇଁ ଯାନ୍ତ୍ରିକ କିମ୍ବା କର ଜ୍ଞାନ ଆବଶ୍ୟକ ନୁହେଁ।

ଏହି ବହିରେ କ'ଣ ଅଛି

- Amazon India କ'ଣ ଏବଂ ମାର୍କେଟପ୍ଲେସ୍ କିପରି ଚାଲେ।
- ବଜାର: କେତେ ଲୋକ ଅନଲାଇନ୍ ରେ କିଣାକିଣି କରନ୍ତି, ବଜାର କେତେ ବଡ଼ ଏବଂ କୁଆଡ଼େ ଯାଉଛି।
- ଆପଣଙ୍କର ଆବଶ୍ୟକ ପ୍ରତ୍ୟେକ ପଞ୍ଜୀକରଣ: PAN, ବ୍ୟବସାୟର ଗଠନ, ବ୍ୟାଙ୍କ ଖାତା, GST, Udyam, ଟ୍ରେଡ୍ ଲାଇସେନ୍ସ।
- କେଉଁ ଉତ୍ପାଦ GST ବିନା ବିକ୍ରି କରାଯାଇପାରେ ଏବଂ ସେହି ପଥର ସୀମା।
- Amazon ଶୁଳ୍କ: referral fee (କମିଶନ), closing fee, weight handling (ସିପିଂ) ଶୁଳ୍କ, FBA ଶୁଳ୍କ ଏବଂ ସେଥିରେ GST।
- କର: ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ପାଇଁ GST ରିଟର୍ନ, TCS, TDS, ଆୟକର।
- Seller Central ରେ ଖାତା ଖୋଲିବା, ପାହାଚ ପରେ ପାହାଚ।
- ଉତ୍ପାଦ ବାଛିବା, ସୋର୍ସିଂ, listing, ବ୍ରାଣ୍ଡିଂ, ବିଜ୍ଞାପନ।
- ସିପିଂ ପଦ୍ଧତି, ରିଟର୍ନ, ଦେୟ, ଖାତାର ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ।
- ବାସ୍ତବ ଆୟ, ଲାଭ ହିସାବର ଉଦାହରଣ, 90 ଦିନର ଆରମ୍ଭ ଯୋଜନା।

ଆରମ୍ଭ ପୂର୍ବରୁ ଗୁରୁତ୍ୱପୂର୍ଣ୍ଣ ସୂଚନା

> ଶୁଳ୍କ, କର ହାର ଏବଂ ନିୟମ ବାରମ୍ବାର ବଦଳେ। ଏହି ବହିର ଶୁଳ୍କ ଅଙ୍କଗୁଡ଼ିକ ନଭେମ୍ବର 2026 ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ Amazon India ର ପ୍ରକାଶିତ ଶୁଳ୍କ ପୃଷ୍ଠା, ପ୍ରେସ୍ ବିଜ୍ଞପ୍ତି ଏବଂ ସୂତ୍ର ବିଭାଗରେ ଉଲ୍ଲେଖିତ ଅନ୍ୟ ପ୍ରକାଶନରୁ ନିଆଯାଇଛି। କୌଣସି ପଦକ୍ଷେପ ନେବା ପୂର୍ବରୁ Seller Central ର ସିଧା ଶୁଳ୍କ ପୃଷ୍ଠା, ଅଧିକୃତ GST ପୋର୍ଟାଲ୍ ଏବଂ ଆୟକର ୱେବସାଇଟ୍ ନିଶ୍ଚୟ ଦେଖନ୍ତୁ। ଯେଉଁଠି କେବଳ ଗୋଟିଏ ସୂତ୍ର ଅଛି କିମ୍ବା ସୂତ୍ରଗୁଡ଼ିକ ପରସ୍ପର ସହ ମେଳ ଖାଉନାହିଁ, ସେଠି ବହି ତାହା ଜଣାଇ (ଯାଞ୍ଚ କରନ୍ତୁ) ଚିହ୍ନ ଦେଇଛି।

> ଏହି ବହି କେବଳ ସାଧାରଣ ଶିକ୍ଷା, ଆଇନଗତ, କର କିମ୍ବା ଆର୍ଥିକ ପରାମର୍ଶ ନୁହେଁ। ପଞ୍ଜୀକରଣ କରିବା ପୂର୍ବରୁ କିମ୍ବା ରିଟର୍ନ ଦାଖଲ କରିବା ପୂର୍ବରୁ ଚାର୍ଟର୍ଡ ଆକାଉଣ୍ଟାଣ୍ଟ (CA) କିମ୍ବା GST practitioner ଙ୍କ ସହ କଥା ହୁଅନ୍ତୁ।

> ସମସ୍ତ ଉଦାହରଣରେ ପଦ୍ଧତି ବୁଝାଇବା ପାଇଁ କାଳ୍ପନିକ ସଂଖ୍ୟା ବ୍ୟବହାର କରାଯାଇଛି। ସେଗୁଡ଼ିକ ଆୟର ଗ୍ୟାରେଣ୍ଟି ନୁହେଁ। ଅଧିକାଂଶ ନୂଆ ବିକ୍ରେତା ପ୍ରଥମ କିଛି ମାସରେ କମ୍ ଉପାର୍ଜନ କରନ୍ତି ଏବଂ କେହି କେହି କ୍ଷତି ମଧ୍ୟ ସହନ୍ତି।

ଅଧ୍ୟାୟର ବିନ୍ୟାସ

ଅଧ୍ୟାୟ 1 ରୁ 3 ସୁଯୋଗ ବୁଝାଏ ଏବଂ ନିଷ୍ପତ୍ତି ନେବାରେ ସାହାଯ୍ୟ କରେ। ଅଧ୍ୟାୟ 4 ରୁ 8 ଆଇନଗତ ଏବଂ କର ବ୍ୟବସ୍ଥା ବୁଝାଏ। ଅଧ୍ୟାୟ 9 ରୁ 12 Amazon ଖାତା, ଉତ୍ପାଦ ବାଛିବା, ସୋର୍ସିଂ ଏବଂ listings ବିଷୟରେ। ଅଧ୍ୟାୟ 13 ରୁ 16 ଖର୍ଚ୍ଚ, ସିପିଂ, ଦେୟ ଏବଂ ଲାଭ ବିଷୟରେ। ଅଧ୍ୟାୟ 17 ରୁ 19 ବିଜ୍ଞାପନ, ଖାତାର ସ୍ୱାସ୍ଥ୍ୟ ଏବଂ ବଜାର ଅଧ୍ୟୟନ ବିଷୟରେ। ଅଧ୍ୟାୟ 20 ଏବଂ 21 ବୃଦ୍ଧି, ରପ୍ତାନି ଏବଂ ଆରମ୍ଭ ଯୋଜନା ବିଷୟରେ। ତା'ପରେ ଶବ୍ଦକୋଷ, ଚେକ୍‌ଲିଷ୍ଟ ଏବଂ ସୂତ୍ର।

ଅଧ୍ୟାୟ 1: କାହିଁକି Amazon India ରେ ବିକ୍ରି କରିବେ?

ସୁଯୋଗର ଆକାର

ଭାରତର ଅନଲାଇନ୍ ରିଟେଲ୍ ବଜାର ବଡ଼ ଏବଂ ଦ୍ରୁତ ବଢୁଛି। Bain and Company ର 2026 ଅଧ୍ୟୟନ ଅନୁସାରେ 2025 ରେ ପ୍ରାୟ 29 ରୁ 30 କୋଟି ଭାରତୀୟ ଅନଲାଇନ୍ ରେ କିଣାକିଣି କରିଥିଲେ, ଯାହା ପାଞ୍ଚ ବର୍ଷ ପୂର୍ବର ସଂଖ୍ୟାର ପ୍ରାୟ ଦୁଇଗୁଣ। 2025 ରେ ଅନଲାଇନ୍ ରିଟେଲ୍ ବିକ୍ରିର ମୂଲ୍ୟ (GMV) ପ୍ରାୟ 65 ରୁ 66 ବିଲିୟନ୍ ଆମେରିକୀୟ ଡଲାର ଥିଲା; ପାଞ୍ଚ ବର୍ଷରେ ବାର୍ଷିକ ପ୍ରାୟ 19 ରୁ 21 ପ୍ରତିଶତ ବୃଦ୍ଧି। Bain ର ଅନୁମାନ, 2030 ସୁଦ୍ଧା ଏହା 170 ରୁ 180 ବିଲିୟନ୍ ଡଲାରରେ ପହଞ୍ଚିବ।

ମାପ	ସଂଖ୍ୟା	ସୂତ୍ର
2025 ରେ ଭାରତରେ ଅନଲାଇନ୍ କ୍ରେତା	ପ୍ରାୟ 29 ରୁ 30 କୋଟି	Bain, 2026
2025 ଅନଲାଇନ୍ ରିଟେଲ୍ GMV	65 ରୁ 66 ବିଲିୟନ୍ ଡଲାର	Bain, 2026
ପାଞ୍ଚ ବର୍ଷର ବୃଦ୍ଧି	ବାର୍ଷିକ ପ୍ରାୟ 19 ରୁ 21 ପ୍ରତିଶତ	Bain, 2026
2030 ର ଅନୁମାନିତ GMV	170 ରୁ 180 ବିଲିୟନ୍ ଡଲାର	Bain, 2026
ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ ଅନଲାଇନ୍ କ୍ରେତାଙ୍କ ଅଂଶ	ପ୍ରାୟ 30 ପ୍ରତିଶତ (ଆମେରିକା 74, ଚୀନ୍ 92)	Bain, 2026
GDP ରେ ଇ-ରିଟେଲର ଅଂଶ	ପ୍ରାୟ 1.6 ପ୍ରତିଶତ	Bain, 2026

ଭାରତରେ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରୁ କେବଳ 30 ପ୍ରତିଶତ ଲୋକ ଅନଲାଇନ୍ ରେ କିଣନ୍ତି, ଆମେରିକାରେ 74 ପ୍ରତିଶତ। ଏହି ଫରକ ହିଁ ସୁଯୋଗ। ଛୋଟ ସହରର ଅଧିକ ଲୋକ ଅନଲାଇନ୍ ରେ କିଣିବାକୁ ଲାଗିଲେ ବଜାର ବଢ଼ିବାର ଅବକାଶ ଅଛି।

ବୃଦ୍ଧି କେଉଁଠୁ ଆସୁଛି

- **ଛୋଟ ସହର:** Bain ଅନୁସାରେ ବଡ଼ ମହାନଗର ବାହାରର ସହରଗୁଡ଼ିକ 2025 ର ଅତିରିକ୍ତ ଅନଲାଇନ୍ ଅର୍ଡରର ପ୍ରାୟ ଅଧା ଦେଇଥିଲେ। ସେଠାରେ ଇଣ୍ଟରନେଟ୍ ବ୍ୟବହାରକାରୀଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ କ୍ରେତାଙ୍କ ଅନୁପାତ 25 ରୁ 30 ପ୍ରତିଶତ; ଶୀର୍ଷ ସହରରେ 45 ରୁ 50 ପ୍ରତିଶତ।
- **ଯୁବ କ୍ରେତା:** ଅନଲାଇନ୍ କ୍ରେତାଙ୍କ ମଧ୍ୟରେ Gen Z ର ଅଂଶ 40 ରୁ 45 ପ୍ରତିଶତ।
- **Quick commerce:** 30 ମିନିଟ୍ ରେ ଡେଲିଭରି 2025 ରେ 10 ରୁ 11 ବିଲିୟନ୍ ଡଲାରରେ ପହଞ୍ଚିଛି, ମୁଖ୍ୟତଃ ମୁଦିଖାନା ଏବଂ ଦୈନନ୍ଦିନ ଆବଶ୍ୟକତାର ଜିନିଷ ବିକ୍ରି କରେ। Amazon ର ସାଧାରଣ ବିକ୍ରେତା ପାଇଁ ଅର୍ଥ: ଦୈନନ୍ଦିନ ଜିନିଷରେ ଦ୍ରୁତ ଆପ୍ସର ପ୍ରତିଯୋଗିତା ଅଧିକ; କିନ୍ତୁ ଜରୁରୀ ନଥିବା ଜିନିଷ (ଉପହାର, ଫ୍ୟାଶନ୍, ଘରୋଇ ସାମଗ୍ରୀ, ଆକସେସୋରିଜ୍) Amazon ପାଇଁ ଏବେ ବି ମଜବୁତ।

Amazon ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ବିସ୍ତାର

Amazon India ସେପ୍ଟେମ୍ବର 2026 ରେ ଘୋଷଣା କଲା ଯେ ତା'ର ବିକ୍ରେତା ସଂଖ୍ୟା 20 ଲକ୍ଷ ଅତିକ୍ରମ କରିଛି; ସେହି ବର୍ଷ 3 ଲକ୍ଷରୁ ଅଧିକ ନୂଆ ବିକ୍ରେତା ଯୋଡ଼ିଲେ, ଯାହା ତିନି ବର୍ଷରେ ସବୁଠାରୁ ମଜବୁତ ବୃଦ୍ଧି। Rs 1,000 ପର୍ଯ୍ୟନ୍ତ ଉତ୍ପାଦରେ ଶୂନ୍ୟ referral fee (ଅଧ୍ୟାୟ 13 ରେ) ଏବଂ ବିକ୍ରେତାଙ୍କ ପାଇଁ ନୂଆ AI ସାଧନ ଏହାର କାରଣ ବୋଲି Amazon କହିଛି। ଘୋଷଣାରେ Tier 3 ସହରର ପ୍ରଥମ ପିଢ଼ିର ଉଦ୍ୟୋଗୀ ଯୋଗଦେବାର ମଧ୍ୟ ଉଲ୍ଲେଖ ଅଛି।

> ଆପଣଙ୍କ ପାଇଁ ଅର୍ଥ: ପ୍ଲାଟଫର୍ମ ଛୋଟ ବିକ୍ରେତାଙ୍କୁ ସ୍ୱାଗତ କରେ, କିନ୍ତୁ 20 ଲକ୍ଷ ବିକ୍ରେତା ମାନେ ପ୍ରତିଯୋଗିତା ମଧ୍ୟ ଅଛି। ସଠିକ୍ ଉତ୍ପାଦ ବାଛିବା, ସଠିକ୍ ଦାମ୍ ରଖିବା ଏବଂ ଗ୍ରାହକଙ୍କୁ ଭଲ ଅନୁଭୂତି ଦେବାରେ ଆପଣଙ୍କ ଶକ୍ତି ରହିବ।

ନିଜ ୱେବସାଇଟ୍ ବଦଳରେ Amazon କାହିଁକି?

ବିଷୟ	Amazon	ନିଜ ୱେବସାଇଟ୍
ଟ୍ରାଫିକ୍	ଆଗରୁ କୋଟି କୋଟି କ୍ରେତା	ସମସ୍ତ ଟ୍ରାଫିକ୍ ଆପଣଙ୍କୁ ହିଁ ତିଆରି କରିବାକୁ ପଡ଼େ
ବିଶ୍ୱାସ	Amazon ର ଦେୟ, ଡେଲିଭରି, ରିଟର୍ନରେ କ୍ରେତା ଭରସା କରନ୍ତି	ନୂଆ ନାମରେ ବିଶ୍ୱାସ ଗଢ଼ିବାକୁ ପଡ଼େ
ଆରମ୍ଭ ଖର୍ଚ୍ଚ	କମ୍; ବିକ୍ରି ହେଲେ ହିଁ ଶୁଳ୍କ	ୱେବସାଇଟ୍, payment gateway, ବିଜ୍ଞାପନ