LEARN WITH SYAM

PUNJABI EDITION

ਤੁਸੀਂ ਵੀ ਬਣੋ Amazon Seller ਕਦਮ ਦਰ ਕਦਮ

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਆਨਲਾਈਨ ਵਿਕਰੀ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਲਈ ਮੁੱਢਲੀ ਗਾਈਡ



ਖਾਤਾ | GST | ਫੀਸ | ਸ਼ਿਪਿੰਗ | ਕਮਾਈ

SYAM KS

learnwithsyam.com

ਵਿਸ਼ਾ-ਸੂਚੀ

ਭੂਮਿਕਾ: ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਰਤਣਾ ਹੈ 3

ਅਧਿਆਇ 1: Amazon India 'ਤੇ ਕਿਉਂ ਵੇਚੀਏ? 5

ਅਧਿਆਇ 2: Amazon ਬਾਰੇ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਪਲੇਸ ਕਿਵੇਂ ਕੰਮ ਕਰਦਾ ਹੈ 8

ਅਧਿਆਇ 3: ਕੀ Amazon 'ਤੇ ਵੇਚਣਾ ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਠੀਕ ਹੈ? 11

ਅਧਿਆਇ 4: ਆਪਣੇ ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਢਾਂਚਾ ਚੁਣਨਾ 14

ਅਧਿਆਇ 5: ਚਾਲੂ ਬੈਂਕ ਖਾਤਾ ਖੋਲ੍ਹਣਾ 16

ਅਧਿਆਇ 6: Amazon ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ GST ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ 18

ਅਧਿਆਇ 7: ਕਿਹੜੇ ਉਤਪਾਦ GST ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਵੇਚੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ? 23

ਅਧਿਆਇ 8: ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ ਇਨਕਮ ਟੈਕਸ ਅਤੇ ਹੋਰ ਟੈਕਸ 26

ਅਧਿਆਇ 8A: ਰਾਜ ਅਨੁਸਾਰ ਬਦਲਣ ਵਾਲੇ ਨਿਯਮ 28

ਅਧਿਆਇ 9: ਆਪਣਾ Amazon ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦਾ ਖਾਤਾ ਖੋਲ੍ਹਣਾ, ਕਦਮ ਦਰ ਕਦਮ 32

ਅਧਿਆਇ 10: ਕੀ ਵੇਚਣਾ ਹੈ, ਇਹ ਚੁਣਨਾ 35

ਅਧਿਆਇ 11: ਆਪਣੇ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦੀ ਸੋਰਸਿੰਗ 38

ਅਧਿਆਇ 12: ਵਧੀਆ listings ਬਣਾਉਣਾ ਅਤੇ ਬ੍ਰਾਂਡ ਬਣਾਉਣਾ 40

ਅਧਿਆਇ 13: Amazon ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ ਅਤੇ ਕਮਿਸ਼ਨ ਨੂੰ ਸਮਝਣਾ 42

ਅਧਿਆਇ 14: ਸ਼ਿਪਿੰਗ, fulfilment ਅਤੇ ਰਿਟਰਨ 47

ਅਧਿਆਇ 15: Amazon ਤੁਹਾਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਅਤੇ ਕਦੋਂ ਭੁਗਤਾਨ ਕਰਦਾ ਹੈ 50

ਅਧਿਆਇ 16: ਕੀਮਤ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ਾ: ਹੱਲ ਕੀਤੀਆਂ ਮਿਸਾਲਾਂ 52

ਅਧਿਆਇ 17: ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ ਅਤੇ ਆਪਣੀ ਵਿਕਰੀ ਵਧਾਉਣਾ 56

ਅਧਿਆਇ 18: ਖਾਤੇ ਦੀ ਸਿਹਤ, ਨੀਤੀਆਂ ਅਤੇ ਸਮੱਸਿਆਵਾਂ 58

ਅਧਿਆਇ 19: ਬਾਜ਼ਾਰ ਦਾ ਅਧਿਐਨ: ਆਕਾਰ, ਗਾਹਕ, ਮਾਤਰਾ ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਦੀ ਆਮਦਨ 60

ਅਧਿਆਇ 20: ਆਪਣਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਵਧਾਉਣਾ ਅਤੇ ਭਾਰਤ ਤੋਂ ਨਿਰਯਾਤ 64

ਅਧਿਆਇ 21: ਤੁਹਾਡੀ 90 ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਲਾਂਚ ਯੋਜਨਾ 66

ਅੰਤਿਕਾ A: ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਚੈੱਕਲਿਸਟ 68

ਅੰਤਿਕਾ B: ਅਕਸਰ ਪੁੱਛੇ ਜਾਂਦੇ ਸਵਾਲ 69

ਅੰਤਿਕਾ C: ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ 71

ਅੰਤਿਕਾ D: ਸਰੋਤ ਅਤੇ ਡੇਟਾ ਦੀਆਂ ਸੀਮਾਵਾਂ 73

ਭੂਮਿਕਾ: ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਨੂੰ ਕਿਵੇਂ ਵਰਤਣਾ ਹੈ

Amazon India 'ਤੇ ਵੇਚਣਾ ਦੇਸ਼ ਵਿੱਚ ਉਤਪਾਦਾਂ ਦਾ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਦੇ ਸਭ ਤੋਂ ਘੱਟ ਖਰਚੇ ਵਾਲੇ ਤਰੀਕਿਆਂ ਵਿੱਚੋਂ ਇੱਕ ਹੈ। ਤੁਹਾਨੂੰ ਦੁਕਾਨ, ਗੋਦਾਮ ਜਾਂ ਵੱਡੀ ਟੀਮ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ। ਲੋੜ ਹੈ ਅਜਿਹੇ ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਜੋ ਲੋਕ ਚਾਹੁੰਦੇ ਹਨ, ਸਹੀ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨਾਂ ਦੀ, ਖਰਚਿਆਂ ਦੀ ਸਾਫ਼ ਸਮਝ ਦੀ ਅਤੇ Amazon ਦੇ ਨਿਯਮਾਂ ਦੀ ਪਾਲਣਾ ਕਰਨ ਦੇ ਅਨੁਸ਼ਾਸਨ ਦੀ। ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਸਰਲ ਭਾਸ਼ਾ ਵਿੱਚ ਹਰ ਪੜਾਅ 'ਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਅਗਵਾਈ ਕਰਦੀ ਹੈ।

ਮੈਂ ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਪਹਿਲੀ ਵਾਰ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ ਲਿਖੀ ਹੈ: ਆਨਲਾਈਨ ਆਉਣਾ ਚਾਹੁੰਦਾ ਦੁਕਾਨਦਾਰ, ਘਰੋਂ ਕਾਰੋਬਾਰ ਸ਼ੁਰੂ ਕਰ ਰਹੀ ਘਰੇਲੂ ਔਰਤ, ਘੱਟ ਬਜਟ ਵਾਲਾ ਵਿਦਿਆਰਥੀ, ਰਾਜ ਤੋਂ ਬਾਹਰ ਗਾਹਕ ਲੱਭ ਰਿਹਾ ਕਾਰੀਗਰ ਅਤੇ ਦੂਜੀ ਆਮਦਨ ਚਾਹੁੰਦਾ ਨੌਕਰੀਪੇਸ਼ਾ। ਇਸਨੂੰ ਸਮਝਣ ਲਈ ਤਕਨੀਕੀ ਜਾਂ ਟੈਕਸ ਦੀ ਜਾਣਕਾਰੀ ਦੀ ਲੋੜ ਨਹੀਂ।

ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਵਿੱਚ ਕੀ ਹੈ

- Amazon India ਕੀ ਹੈ ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਪਲੇਸ ਕਿਵੇਂ ਚੱਲਦਾ ਹੈ।
- ਬਾਜ਼ਾਰ: ਕਿੰਨੇ ਲੋਕ ਆਨਲਾਈਨ ਖਰੀਦਦੇ ਹਨ, ਬਾਜ਼ਾਰ ਕਿੰਨਾ ਵੱਡਾ ਹੈ ਅਤੇ ਕਿੱਧਰ ਜਾ ਰਿਹਾ ਹੈ।
- ਹਰ ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਜਿਸਦੀ ਤੁਹਾਨੂੰ ਲੋੜ ਪੈ ਸਕਦੀ ਹੈ: PAN, ਕਾਰੋਬਾਰ ਦਾ ਢਾਂਚਾ, ਬੈਂਕ ਖਾਤਾ, GST, Udyam, ਟ੍ਰੇਡ ਲਾਇਸੈਂਸ।
- ਕਿਹੜੇ ਉਤਪਾਦ GST ਤੋਂ ਬਿਨਾਂ ਵੇਚੇ ਜਾ ਸਕਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਇਸ ਵਿਕਲਪ ਦੀਆਂ ਹੱਦਾਂ।
- Amazon ਦੀਆਂ ਫੀਸਾਂ: referral fee (ਕਮਿਸ਼ਨ), closing fee, weight handling (ਸ਼ਿਪਿੰਗ) ਫੀਸ, FBA ਫੀਸ ਅਤੇ ਇਨ੍ਹਾਂ ਸਭ 'ਤੇ GST।
- ਟੈਕਸ: ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ GST ਰਿਟਰਨ, TCS, TDS ਅਤੇ ਇਨਕਮ ਟੈਕਸ।
- Seller Central 'ਤੇ ਖਾਤਾ ਖੋਲ੍ਹਣਾ, ਕਦਮ ਦਰ ਕਦਮ।
- ਉਤਪਾਦ ਚੁਣਨਾ, ਸੋਰਸਿੰਗ, listing, ਬ੍ਰਾਂਡਿੰਗ ਅਤੇ ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ।
- ਸ਼ਿਪਿੰਗ ਦੇ ਤਰੀਕੇ, ਰਿਟਰਨ, ਭੁਗਤਾਨ ਅਤੇ ਖਾਤੇ ਦੀ ਸਿਹਤ।
- ਅਸਲੀ ਆਮਦਨ, ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਦੀਆਂ ਹਿਸਾਬ ਵਾਲੀਆਂ ਮਿਸਾਲਾਂ ਅਤੇ 90 ਦਿਨਾਂ ਦੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਯੋਜਨਾ।

ਸ਼ੁਰੂ ਕਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਜ਼ਰੂਰੀ ਗੱਲਾਂ

ਫੀਸਾਂ, ਟੈਕਸ ਦਰਾਂ ਅਤੇ ਨਿਯਮ ਅਕਸਰ ਬਦਲਦੇ ਹਨ। ਇਸ ਕਿਤਾਬ ਦੇ ਫੀਸ ਅੰਕੜੇ ਨਵੰਬਰ 2026 ਤੱਕ Amazon India ਦੇ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਫੀਸ ਪੰਨਿਆਂ, ਪ੍ਰੈਸ ਰਿਲੀਜ਼ਾਂ ਅਤੇ ਸਰੋਤ ਭਾਗ ਵਿੱਚ ਦਿੱਤੇ ਹੋਰ ਪ੍ਰਕਾਸ਼ਿਤ ਸਰੋਤਾਂ ਤੋਂ ਲਏ ਗਏ ਹਨ। ਕੋਈ ਵੀ ਕਦਮ ਚੁੱਕਣ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ Seller Central ਦਾ ਲਾਈਵ ਫੀਸ ਪੰਨਾ, ਅਧਿਕਾਰਤ GST ਪੋਰਟਲ ਅਤੇ ਇਨਕਮ ਟੈਕਸ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਜ਼ਰੂਰ ਵੇਖੋ। ਜਿੱਥੇ ਕੋਈ ਅੰਕੜਾ ਸਿਰਫ਼ ਇੱਕ ਸਰੋਤ ਤੋਂ ਹੈ ਜਾਂ ਸਰੋਤ ਇੱਕ ਦੂਜੇ ਨਾਲ ਮੇਲ ਨਹੀਂ ਖਾਂਦੇ, ਉੱਥੇ ਕਿਤਾਬ ਇਹ ਦੱਸਦੀ ਹੈ ਅਤੇ (ਜਾਂਚ ਕਰੋ) ਦਾ ਨਿਸ਼ਾਨ ਲਗਾਉਂਦੀ ਹੈ।

ਇਹ ਕਿਤਾਬ ਆਮ ਜਾਣਕਾਰੀ ਲਈ ਹੈ, ਕਾਨੂੰਨੀ, ਟੈਕਸ ਜਾਂ ਵਿੱਤੀ ਸਲਾਹ ਨਹੀਂ। ਰਜਿਸਟ੍ਰੇਸ਼ਨ ਕਰਨ ਜਾਂ ਰਿਟਰਨ ਭਰਨ ਤੋਂ ਪਹਿਲਾਂ ਚਾਰਟਰਡ ਅਕਾਊਂਟੈਂਟ (CA) ਜਾਂ GST practitioner ਨਾਲ ਗੱਲ ਕਰੋ।

ਸਾਰੀਆਂ ਮਿਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਤਰੀਕਾ ਸਮਝਾਉਣ ਲਈ ਕਾਲਪਨਿਕ ਅੰਕੜੇ ਵਰਤੇ ਗਏ ਹਨ। ਇਹ ਆਮਦਨ ਦੇ ਵਾਅਦੇ ਨਹੀਂ ਹਨ। ਜ਼ਿਆਦਾਤਰ ਨਵੇਂ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਪਹਿਲੇ ਮਹੀਨਿਆਂ ਵਿੱਚ ਘੱਟ ਕਮਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਕੁਝ ਨੂੰ ਘਾਟਾ ਵੀ ਪੈਂਦਾ ਹੈ।

ਅਧਿਆਇਆਂ ਦੀ ਵਿਉਂਤ

ਅਧਿਆਇ 1 ਤੋਂ 3 ਮੌਕੇ ਨੂੰ ਸਮਝਾਉਂਦੇ ਹਨ ਅਤੇ ਫੈਸਲਾ ਲੈਣ ਵਿੱਚ ਮਦਦ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਧਿਆਇ 4 ਤੋਂ 8 ਕਾਨੂੰਨੀ ਅਤੇ ਟੈਕਸ ਪ੍ਰਬੰਧ ਨੂੰ ਕਵਰ ਕਰਦੇ ਹਨ। ਅਧਿਆਇ 9 ਤੋਂ 12 Amazon ਖਾਤੇ, ਉਤਪਾਦ ਦੀ ਚੋਣ, ਸੋਰਸਿੰਗ ਅਤੇ listings ਬਾਰੇ ਹਨ। ਅਧਿਆਇ 13 ਤੋਂ 16 ਖਰਚੇ, ਸ਼ਿਪਿੰਗ, ਭੁਗਤਾਨ ਅਤੇ ਮੁਨਾਫ਼ੇ ਬਾਰੇ ਹਨ। ਅਧਿਆਇ 17 ਤੋਂ 19 ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ, ਖਾਤੇ ਦੀ ਸਿਹਤ ਅਤੇ ਬਾਜ਼ਾਰ ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਬਾਰੇ ਹਨ। ਅਧਿਆਇ 20 ਅਤੇ 21 ਵਿਕਾਸ, ਨਿਰਯਾਤ ਅਤੇ ਤੁਹਾਡੀ ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਯੋਜਨਾ ਬਾਰੇ ਹਨ। ਇਸ ਤੋਂ ਬਾਅਦ ਸ਼ਬਦਾਵਲੀ, ਚੈੱਕਲਿਸਟਾਂ ਅਤੇ ਸਰੋਤ ਹਨ।

ਅਧਿਆਇ 1: Amazon India 'ਤੇ ਕਿਉਂ ਵੇਚੀਏ?

ਮੌਕੇ ਦਾ ਆਕਾਰ

ਭਾਰਤ ਦਾ ਆਨਲਾਈਨ ਰਿਟੇਲ ਬਾਜ਼ਾਰ ਵੱਡਾ ਹੈ ਅਤੇ ਤੇਜ਼ੀ ਨਾਲ ਵਧ ਰਿਹਾ ਹੈ। Bain and Company ਦੇ 2026 ਦੇ ਅਧਿਐਨ ਅਨੁਸਾਰ 2025 ਵਿੱਚ ਲਗਭਗ 29 ਤੋਂ 30 ਕਰੋੜ ਭਾਰਤੀਆਂ ਨੇ ਆਨਲਾਈਨ ਖਰੀਦਦਾਰੀ ਕੀਤੀ, ਜੋ ਪੰਜ ਸਾਲ ਪਹਿਲਾਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ ਤੋਂ ਲਗਭਗ ਦੁੱਗਣੀ ਹੈ। 2025 ਵਿੱਚ ਆਨਲਾਈਨ ਰਿਟੇਲ ਵਿਕਰੀ ਦਾ ਮੁੱਲ (GMV) ਲਗਭਗ 65 ਤੋਂ 66 ਬਿਲੀਅਨ ਅਮਰੀਕੀ ਡਾਲਰ ਸੀ; ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸਾਲਾਨਾ ਲਗਭਗ 19 ਤੋਂ 21 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਵਾਧਾ। Bain ਦਾ ਅਨੁਮਾਨ ਹੈ ਕਿ 2030 ਤੱਕ ਇਹ 170 ਤੋਂ 180 ਬਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚ ਜਾਵੇਗਾ।

ਮਾਪ	ਅੰਕੜਾ	ਸਰੋਤ
2025 ਵਿੱਚ ਭਾਰਤ ਦੇ ਆਨਲਾਈਨ ਖਰੀਦਦਾਰ	ਲਗਭਗ 29 ਤੋਂ 30 ਕਰੋੜ	Bain, 2026
2025 ਆਨਲਾਈਨ ਰਿਟੇਲ GMV	65 ਤੋਂ 66 ਬਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ	Bain, 2026
ਪੰਜ ਸਾਲਾਂ ਦਾ ਵਾਧਾ	ਸਾਲਾਨਾ ਲਗਭਗ 19 ਤੋਂ 21 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ	Bain, 2026
2030 ਦਾ ਅਨੁਮਾਨਿਤ GMV	170 ਤੋਂ 180 ਬਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ	Bain, 2026
ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਵਰਤੋਂਕਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਆਨਲਾਈਨ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦਾ ਹਿੱਸਾ	ਲਗਭਗ 30 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ (ਅਮਰੀਕਾ 74, ਚੀਨ 92)	Bain, 2026
GDP ਵਿੱਚ ਈ-ਰਿਟੇਲ ਦਾ ਹਿੱਸਾ	ਲਗਭਗ 1.6 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ	Bain, 2026

ਭਾਰਤ ਵਿੱਚ ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਵਰਤੋਂਕਾਰਾਂ ਵਿੱਚੋਂ ਸਿਰਫ਼ 30 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਆਨਲਾਈਨ ਖਰੀਦਦੇ ਹਨ, ਅਮਰੀਕਾ ਵਿੱਚ 74 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ। ਇਹ ਫ਼ਰਕ ਹੀ ਮੌਕਾ ਹੈ। ਜਿਵੇਂ-ਜਿਵੇਂ ਛੋਟੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਦੇ ਹੋਰ ਲੋਕ ਆਨਲਾਈਨ ਖਰੀਦਣ ਲੱਗਣਗੇ, ਬਾਜ਼ਾਰ ਕੋਲ ਵਧਣ ਦੀ ਗੁੰਜਾਇਸ਼ ਹੈ।

ਵਾਧਾ ਕਿੱਥੋਂ ਆ ਰਿਹਾ ਹੈ

- **ਛੋਟੇ ਸ਼ਹਿਰ:** Bain ਅਨੁਸਾਰ ਵੱਡੇ ਮਹਾਂਨਗਰਾਂ ਤੋਂ ਬਾਹਰਲੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਨੇ 2025 ਦੇ ਵਾਧੂ ਆਨਲਾਈਨ ਆਰਡਰਾਂ ਦਾ ਲਗਭਗ ਅੱਧਾ ਹਿੱਸਾ ਦਿੱਤਾ। ਉੱਥੇ ਇੰਟਰਨੈੱਟ ਵਰਤੋਂਕਾਰਾਂ ਵਿੱਚ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਦਾ ਅਨੁਪਾਤ

25 ਤੋਂ 30 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੈ; ਚੋਟੀ ਦੇ ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਵਿੱਚ 45 ਤੋਂ 50 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ।

- **ਨੌਜਵਾਨ ਖਰੀਦਦਾਰ:** ਆਨਲਾਈਨ ਖਰੀਦਦਾਰਾਂ ਵਿੱਚ Gen Z ਦਾ ਹਿੱਸਾ 40 ਤੋਂ 45 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ ਹੈ।
- **Quick commerce:** 30 ਮਿੰਟ ਤੋਂ ਘੱਟ ਵਿੱਚ ਡਿਲੀਵਰੀ 2025 ਵਿੱਚ 10 ਤੋਂ 11 ਬਿਲੀਅਨ ਡਾਲਰ ਤੱਕ ਪਹੁੰਚੀ, ਜੋ ਮੁੱਖ ਤੌਰ 'ਤੇ ਕਰਿਆਨਾ ਅਤੇ ਰੋਜ਼ਮੱਰਾ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵੇਚਦੀ ਹੈ। Amazon 'ਤੇ ਆਮ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਲਈ ਮਤਲਬ: ਰੋਜ਼ਮੱਰਾ ਦੀਆਂ ਚੀਜ਼ਾਂ ਵਿੱਚ ਤੇਜ਼ ਐਪਾਂ ਨਾਲ ਮੁਕਾਬਲਾ ਵੱਧ ਹੈ; ਪਰ ਗੈਰ-ਜ਼ਰੂਰੀ ਚੀਜ਼ਾਂ (ਤੋਹਫ਼ੇ, ਫੈਸ਼ਨ, ਘਰੇਲੂ ਸਾਮਾਨ, ਐਕਸੈਸਰੀਜ਼) Amazon ਲਈ ਅਜੇ ਵੀ ਮਜ਼ਬੂਤ ਹਨ।

Amazon ਦੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦਾ ਆਧਾਰ

Amazon India ਨੇ ਸਤੰਬਰ 2026 ਵਿੱਚ ਐਲਾਨ ਕੀਤਾ ਕਿ ਉਸਦੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦੀ ਗਿਣਤੀ 20 ਲੱਖ ਤੋਂ ਪਾਰ ਹੋ ਗਈ ਹੈ; ਉਸ ਸਾਲ 3 ਲੱਖ ਤੋਂ ਵੱਧ ਨਵੇਂ ਵੇਚਣ ਵਾਲੇ ਜੁੜੇ, ਜੋ ਤਿੰਨ ਸਾਲਾਂ ਵਿੱਚ ਸਭ ਤੋਂ ਮਜ਼ਬੂਤ ਵਾਧਾ ਹੈ। Amazon ਨੇ ਇਸਦਾ ਕਾਰਨ Rs 1,000 ਤੱਕ ਦੇ ਉਤਪਾਦਾਂ 'ਤੇ ਜ਼ੀਰੋ referral fee (ਅਧਿਆਇ 13 ਵਿੱਚ) ਅਤੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਲਈ ਨਵੇਂ AI ਸਾਧਨ ਦੱਸੇ ਹਨ। ਐਲਾਨ ਵਿੱਚ Tier 3 ਸ਼ਹਿਰਾਂ ਦੇ ਪਹਿਲੀ ਪੀੜ੍ਹੀ ਦੇ ਉੱਦਮੀਆਂ ਦੇ ਜੁੜਨ ਦਾ ਵੀ ਜ਼ਿਕਰ ਹੈ।

> ਤੁਹਾਡੇ ਲਈ ਮਤਲਬ: ਪਲੇਟਫਾਰਮ ਛੋਟੇ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦਾ ਸਵਾਗਤ ਕਰਦਾ ਹੈ, ਪਰ 20 ਲੱਖ ਵੇਚਣ ਵਾਲਿਆਂ ਦਾ ਮਤਲਬ ਮੁਕਾਬਲਾ ਵੀ ਹੈ। ਸਹੀ ਉਤਪਾਦ ਚੁਣਨ, ਸਹੀ ਕੀਮਤ ਰੱਖਣ ਅਤੇ ਗਾਹਕਾਂ ਨੂੰ ਚੰਗਾ ਤਜਰਬਾ ਦੇਣ ਵਿੱਚ ਤੁਹਾਡੀ ਤਾਕਤ ਹੋਵੇਗੀ।

ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ ਦੀ ਬਜਾਏ Amazon ਕਿਉਂ?

ਨੁਕਤਾ	Amazon	ਆਪਣੀ ਵੈੱਬਸਾਈਟ
ਟ੍ਰੈਫਿਕ	ਪਹਿਲਾਂ ਤੋਂ ਕਰੋੜਾਂ ਖਰੀਦਦਾਰ	ਸਾਰਾ ਟ੍ਰੈਫਿਕ ਤੁਹਾਨੂੰ ਆਪ ਬਣਾਉਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ
ਭਰੋਸਾ	ਖਰੀਦਦਾਰ Amazon ਦੇ ਭੁਗਤਾਨ, ਡਿਲੀਵਰੀ ਅਤੇ ਰਿਟਰਨ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਕਰਦੇ ਹਨ	ਨਵੇਂ ਨਾਮ 'ਤੇ ਭਰੋਸਾ ਬਣਾਉਣਾ ਪੈਂਦਾ ਹੈ
ਸ਼ੁਰੂਆਤੀ ਖਰਚਾ	ਘੱਟ; ਵਿਕਣ 'ਤੇ ਹੀ ਫੀਸ	ਵੈੱਬਸਾਈਟ, payment gateway, ਇਸ਼ਤਿਹਾਰ
ਫੀਸਾਂ	ਹਰ ਵਿਕਰੀ 'ਤੇ referral, closing, ਸ਼ਿਪਿੰਗ ਫੀਸ	Payment gateway ਫੀਸ (ਲਗਭਗ 2 ਤੋਂ 3 ਪ੍ਰਤੀਸ਼ਤ) ਅਤੇ ਮਾਰਕੀਟਿੰਗ
ਗਾਹਕ ਦਾ ਡੇਟਾ	ਗਾਹਕ ਨਾਲ ਰਿਸ਼ਤਾ Amazon ਕੋਲ	ਗਾਹਕਾਂ ਦੀ ਸੂਚੀ ਤੁਹਾਡੀ