LEARN WITH SYAM

SANSKRIT EDITION

भवान् अपि भवतु

Amazon Seller

पदे पदे

भारते ऑनलाइन-विक्रयस्य आरम्भाय मूलभूता मार्गदर्शिका



खाता · GST · शुल्क · शिपिंग · कमाई

SYAM KS

learnwithsyam.com

अनुक्रमणिका

प्रस्तावना: इमं ग्रन्थं कथम् उपयुञ्जीत 3
अध्यायः 1: Amazon India मध्ये किमर्थं विक्रयः? 5
अध्यायः 2: Amazon-विषये विपणिः कथं प्रचलति च 8
अध्यायः 3: किं Amazon-मध्ये विक्रयः भवतः कृते उचितः? 11
अध्यायः 4: भवतः व्यवसाय-रचनायाः चयनम् 14
अध्यायः 5: चालु-बैंक्-खातस्य उद्घाटनम् 16
अध्यायः 6: Amazon-विक्रेतॄणां कृते GST-पञ्जीकरणम् 18
अध्यायः 7: कानि उत्पादानि GST विना विक्रेतुं शक्यन्ते? 23
अध्यायः 8: विक्रेतॄणां कृते आयकरः अन्ये करा च 26
अध्यायः 8A: राज्यानुसारं परिवर्तमानाः नियमाः 28
अध्यायः 9: स्वस्य Amazon-विक्रेतृ-खातस्य उद्घाटनं सोपानशः 32
अध्यायः 10: किं विक्रेतव्यम् इति चयनम् 35
अध्यायः 11: स्वस्य उत्पादस्य सोर्सिंग 38
अध्यायः 12: उत्तमानि listing-सूचीनि स्वकीयस्य ब्राण्ड्-स्य निर्माणं च 40
अध्यायः 13: Amazon-शुल्कानि आयोगश्च व्याख्यातौ 42
अध्यायः 14: प्रेषणं, fulfilment, प्रतिदानानि च 47
अध्यायः 15: Amazon भवते कथं कदा च देयकं ददाति 49
अध्यायः 16: मूल्यं लाभश्च: निर्धारितानि उदाहरणानि 51
अध्यायः 17: विज्ञापनं स्वविक्रय-वर्धनं च 55
अध्यायः 18: खातास्वास्थ्यं नीतयः समस्याश्च 57
अध्यायः 19: विपणि-अध्ययनम्: आकारः, क्रेतारः, परिमाणं, विक्रेतृ-आयश्च 59
अध्यायः 20: स्वव्यवसायस्य वर्धनं भारतात् निर्यातश्च 63
अध्यायः 21: भवतः 90-दिवसीया आरम्भयोजना 65
परिशिष्टम् A: पञ्जीकरण-परीक्षासूची 67
परिशिष्टम् B: प्रायः पृष्टाः प्रश्नाः 68
परिशिष्टम् C: शब्दावली 70
परिशिष्टम् D: स्रोताः दत्तांश-मर्यादाश्च 72

प्रस्तावना: इमं ग्रन्थं कथम् उपयुञ्जीत

Amazon India मध्ये विक्रयः देशे उत्पादव्यवसायस्य आरम्भाय अल्पव्ययेषु मार्गेषु अन्यतमः अस्ति। भवतः आपणं, भाण्डागारं, विशालः गणः वा न अपेक्षितः। भवतः कृते तादृशं उत्पादं अपेक्षितं यत् जनाः क्रेतुम् इच्छन्ति, समीचीनं पञ्जीकरणं, व्ययस्य स्पष्टं ज्ञानं, Amazon-नियमानां पालनस्य अनुशासनं च। अयं ग्रन्थः सरलया भाषया प्रत्येकं सोपानं भवन्तं मार्गदर्शयति।

अयं ग्रन्थः प्रथमवारं विक्रयं कुर्वतां कृते लिखितः अस्ति: ऑनलाइन-माध्यमे आगन्तुम् इच्छन्तः आपणिकः, गृहात् कार्यारम्भं कुर्वती गृहिणी, अल्पधनः छात्रः, राज्याद् बहिः क्रेतॄन् अन्वेष्टुम् इच्छन्तः केरलस्य कारुकः, द्वितीयम् आयम् इच्छन्तः वेतनभोगी च। एतं बोद्धुं भवतः तान्त्रिकं करसम्बद्धं वा पूर्वज्ञानं नापेक्षितम्।

अस्मिन् ग्रन्थे किम् अस्ति

- Amazon India किम् अस्ति, विपणिः कथं प्रचलति च।
- विपणिः: कति जनाः ऑनलाइन-क्रयणं कुर्वन्ति, विपणिः कियती विशाला, कुत्र गच्छति च।
- भवतः आवश्यकानि सर्वाणि पञ्जीकरणानि: PAN, व्यवसायस्य रचना, बैंक-खातं, GST, Udyam, व्यापार-अनुज्ञापत्रम्।
- कानि उत्पादानि GST विना विक्रेतुं शक्यन्ते, अस्य मार्गस्य मर्यादाः च।
- Amazon-शुल्कानि: referral fee (आयोगः), closing fee, weight handling (प्रेषण) fee, FBA fees, एतेषु सर्वेषु GST च।
- करः: GST-प्रतिवेदनानि, TCS, TDS, विक्रेतॄणां कृते आयकरः च।
- Seller Central मध्ये खातोद्घाटनं, सोपानशः।
- उत्पादचयनं, सोर्सिंग, listing, ब्राण्ड्-निर्माणं, विज्ञापनं च।
- प्रेषणप्रकाराः, प्रतिदानम्, देयकम्, खातास्य स्वास्थ्यं च।
- यथार्थम् आयः, लाभगणनायाः उदाहरणानि, 90-दिवसीया आरम्भयोजना च।

आरम्भात् पूर्वं महत्त्वपूर्णानि टिप्पण्यः

> शुल्कानि, करदराः, नियमाः च बहुवारं परिवर्तन्ते। अस्मिन् ग्रन्थे शुल्कसम्बद्धाः अङ्काः नवम्बर 2026 यथा आसन् तथा Amazon India-संस्थायाः प्रकाशितेभ्यः शुल्कपृष्ठेभ्यः प्रेसविज्ञप्तिभ्यः च, स्रोतोभागे

निर्दिष्टेभ्यः अन्येभ्यः प्रकाशितस्रोतोभ्यः च गृहीताः। किमपि कर्म कर्तुं पूर्वं Seller Central मध्ये सजीवं शुल्कपृष्ठं, अधिकृतं GST-पोर्टलं, आयकर-जालस्थानं च अवश्यं पश्यत। यत्र कोऽपि अङ्कः एकस्मात् स्रोतसः एव आगतः, यत्र वा स्रोताः भिन्नाः, तत्र ग्रन्थः तथा वदति तं च (verify) इति चिह्नयति।

अयं ग्रन्थः सामान्यं शिक्षणम्, न तु कानूनी, करविषयकं वित्तीयं वा परामर्शः। पञ्जीकरणात् पूर्वं प्रतिवेदनदानात् पूर्वं वा Chartered Accountant (CA) वा GST-practitioner सह सम्भाषस्व।

सर्वेषु उदाहरणेषु पद्धतिं दर्शयितुं काल्पनिकाः अङ्काः प्रयुक्ताः। ते आयस्य प्रतिज्ञाः न सन्ति। अधिकांशाः नूतनाः विक्रेतारः प्रथममासेषु अल्पं अर्जयन्ति, केचन हानिम् अपि प्राप्नुवन्ति।

अध्यायानां विन्यासः

अध्यायाः 1 तः 3 अवसरं व्याख्यान्ति निर्णयने च साहाय्यं कुर्वन्ति। अध्यायाः 4 तः 8 विधिकरसम्बद्धां सज्जतां वर्णयन्ति। अध्यायाः 9 तः 12 Amazon-खातं, उत्पादचयनं, सोर्सिंग, listing च प्रति नयन्ति। अध्यायाः 13 तः 16 व्ययं, प्रेषणं, देयकं, लाभं च आवृण्वन्ति। अध्यायाः 17 तः 19 विज्ञापनं, खातास्य स्वास्थ्यं, विपणि-अध्ययनं च। अध्यायौ 20 21 च वृद्धिं, निर्यातं, भवतः आरम्भयोजनां च। तदनन्तरं शब्दावली, परीक्षासूच्यः, स्रोताः च।

अध्यायः 1: Amazon India मध्ये किमर्थं विक्रयः?

अवसरस्य आकारः

भारतस्य ऑनलाइन-खुदराविपणिः विशाला अद्यापि च द्रुतं वर्धमाना अस्ति। Bain and Company संस्थायाः 2026 वर्षस्य अध्ययनं वदति यत् 2025 वर्षे प्रायः 29 तः 30 कोटि भारतीयाः ऑनलाइन-क्रयणम् अकुर्वन्, यत् पञ्चवर्षपूर्वस्य संख्यायाः प्रायः द्विगुणम्। ऑनलाइन-खुदराविक्रयः (gross merchandise value, GMV) 2025 वर्षे प्रायः 65 तः 66 अब्ज अमेरिकी-डॉलर्स् अभवत् पञ्चसु वर्षेषु वार्षिकं प्रायः 19 तः 21 प्रतिशतं च अवर्धत। Bain अनुमिनोति यत् 2030 पर्यन्तं एतत् 170 तः 180 अब्ज-डॉलर्स् भविष्यति।

मापः	अङ्कः	स्रोतः
भारते ऑनलाइन-क्रेतारः, 2025	प्रायः 29 तः 30 कोटि	Bain, 2026
ऑनलाइन-खुदरा GMV, 2025	65 तः 66 अब्ज अमेरिकी-डॉलर्स्	Bain, 2026
पञ्चसु वर्षेषु वृद्धिः	वार्षिकं प्रायः 19 तः 21 प्रतिशतम्	Bain, 2026
अनुमानितः GMV, 2030	170 तः 180 अब्ज अमेरिकी-डॉलर्स्	Bain, 2026
अन्तर्जालप्रयोक्तृषु ऑनलाइन-क्रेतॄणाम् अंशः	प्रायः 30 प्रतिशतम् (अमेरिका 74, चीन 92)	Bain, 2026
GDP मध्ये e-retail अंशः	प्रायः 1.6 प्रतिशतम्	Bain, 2026

भारतस्य अन्तर्जालप्रयोक्तृषु 30 प्रतिशतं ऑनलाइन-क्रेतारः अमेरिकायां च 74 प्रतिशतम् इत्यनयोः अन्तरमेव अवसरः। यथा लघुनगरेषु अधिकाः जनाः ऑनलाइन-क्रयणम् आरभन्ते तथा विपणौ वृद्धेः अवकाशः अस्ति।

वृद्धिः कुतः आगच्छति

- **लघुनगराणि:** Bain-मते 2025 वर्षे अतिरिक्तानां ऑनलाइन-आदेशानां प्रायः अर्धं महानगरेभ्यः परेभ्यः नगरेभ्यः आगतम्। तत्र अन्तर्जालप्रयोक्तृषु क्रेतॄणाम् अंशः 25 तः 30 प्रतिशतम्, यदा प्रमुखनगरेषु 45 तः 50 प्रतिशतम्।
- **युवा क्रेतारः:** Gen Z ऑनलाइन-क्रेतॄणां 40 तः 45 प्रतिशतम्।
- **Quick commerce:** 30 निमेषेभ्यः न्यूने काले वितरणं 2025 वर्षे 10 तः 11 अब्ज-डॉलर्स् यावत् प्राप्तं प्रायः किराणा-दैनन्दिनसामग्रीं च विक्रीणाति। Amazon-मध्ये सामान्यस्य विक्रेतुः

कृते अस्य अर्थः यत् दैनन्दिनवस्तूनि द्रुतैः app-भिः अधिकां स्पर्धां सहन्ते, किन्तु अनावश्यकानि उत्पादनि (उपहाराः, फैशनं, गृहसामग्री, आभूषणादीनि) Amazon-कृते दृढम् उपयुक्तानि तिष्ठन्ति।

Amazon-संस्थायाः विक्रेत्र्-आधारः

Amazon India सेप्टेम्बर 2026 मध्ये अघोषयत् यत् तस्य विक्रेतृ-आधारः 20 लक्षं (2 मिलियन) अतिक्रान्तः, तस्मिन् वर्षे 3 लक्षाधिकाः नूतनाः विक्रेतारः संयुक्ताः, यत् त्रिषु वर्षेषु तस्य दृढतमा वृद्धिः। Amazon एतत् Rs 1,000 न्यूनस्य उत्पादेषु शून्य-referral fee (अध्याये 13 वर्णितं) विक्रेतृणां कृते नूतनैः AI-साधनैः च सह सम्बन्धयति। प्रेसविज्ञप्तिः Tier 3 नगरेषु प्रथमपीढ्याः उद्यमिनः मञ्चे संयुज्यमानान् अपि वर्णयति।

> भवतः कृते अस्य अर्थः: मञ्चः लघुविक्रेतॄन् स्वागतं करोति, किन्तु 20 लक्षं विक्रेतारः इत्यस्य अर्थः स्पर्धा अपि। भवतः लाभः समीचीनस्य उत्पादस्य चयने, तस्य यथार्थमूल्यनिर्धारणे, क्रेतृभ्यः सुन्दरम् अनुभवं ददाने च भविष्यति।

स्वकीयस्य जालस्थानस्य स्थाने Amazon किमर्थम्?

बिन्दुः	Amazon	स्वकीयं जालस्थानम्
यातायातः	कोटिशः विद्यमानाः क्रेतारः	सर्वं यातायातं भवता एव निर्मातव्यम्
विश्वासः	क्रेतारः Amazon-संस्थायाः देयके वितरणे प्रतिदाने च विश्वसन्ति	क्रेतृभिः नूतनं नाम विश्वसितव्यम्
आरम्भव्ययः	अल्पः; शुल्कं विक्रये सति एव	जालस्थानम्, payment gateway, विज्ञापनानि
शुल्कानि	प्रतिविक्रयं referral, closing, प्रेषणशुल्कानि	payment gateway-शुल्कानि (प्रायः 2 तः 3 प्रतिशतम्) विपणनं च
क्रेतृ-दत्तांशः	क्रेतृसम्बन्धः Amazon-हस्ते	क्रेतृसूची भवतः स्वकीया
नियन्त्रणम्	Amazon नियमान् करोति, भवतः खातं निलम्बयितुं शक्नोति	पूर्णं नियन्त्रणम्

अधिकेषां नूतनव्यवसायानां कृते श्रेष्ठा पद्धतिः एषा यत् Amazon-माध्यमेन प्रथमान् क्रेतॄन् अन्विष्य किं विक्रीयते इति शिक्ष्यते, ततः सहैव स्वकीयं जालस्थानं पुनःक्रेतॄंश्च निर्मीयते। पूर्वेषु अध्ययनटिप्पणेषु Naasmirum Enterprises-कृते एतादृश एव मार्गः सूचितः आसीत्।