LEARN WITH SYAM

TELUGU EDITION

మీరు కూడా ఒక Amazon Seller కావచ్చు

భారతదేశంలో ఆన్‌లైన్‌లో అమ్మడానికి దశలవారీ ప్రారంభ మార్గదర్శి



ఖాతా | GST | ఫీజులు | షిప్పింగ్ | ఆదాయం

SYAM KS

learnwithsyam.com

విషయ సూచిక

ముందుమాట: ఈ పుస్తకాన్ని ఎలా ఉపయోగించాలి 4

అధ్యాయం 1: Amazon India లో ఎందుకు అమ్మాలి? 6

అధ్యాయం 2: Amazon గురించి, మార్కెట్‌ప్లేస్ ఎలా పనిచేస్తుంది 9

అధ్యాయం 3: Amazon లో అమ్మడం మీకు సరైనదేనా? 12

అధ్యాయం 4: మీ వ్యాపార నిర్మాణాన్ని ఎంచుకోవడం 16

అధ్యాయం 5: కరెంట్ బ్యాంకు ఖాతా తెరవడం 18

అధ్యాయం 6: Amazon అమ్మకందారులకు GST రిజిస్ట్రేషన్ 20

అధ్యాయం 7: GST లేకుండా ఏ ఉత్పత్తులను అమ్మవచ్చు? 26

అధ్యాయం 8: అమ్మకందారులకు ఆదాయపు పన్ను, ఇతర పన్నులు 29

అధ్యాయం 8A: రాష్ట్రాన్ని బట్టి మారే నియమాలు 31

అధ్యాయం 9: మీ Amazon అమ్మకందారు ఖాతా తెరవడం, దశలవారీగా 35

అధ్యాయం 10: ఏం అమ్మాలో ఎంచుకోవడం 38

అధ్యాయం 11: మీ ఉత్పత్తుల సోర్సింగ్ 41

అధ్యాయం 12: మంచి listings సృష్టించడం, మీ బ్రాండ్ నిర్మించడం 43

అధ్యాయం 13: Amazon ఫీజులు, కమిషన్ వివరణ 46

అధ్యాయం 14: షిప్పింగ్, fulfilment, రిటర్నులు 51

అధ్యాయం 15: Amazon మీకు ఎలా, ఎప్పుడు చెల్లిస్తుంది 54

అధ్యాయం 16: ధరలు, లాభం: లెక్కల ఉదాహరణలు 56

అధ్యాయం 17: ప్రకటనలు, అమ్మకాలు పెంచుకోవడం 60

అధ్యాయం 18: ఖాతా ఆరోగ్యం, విధానాలు, సమస్యలు 62

అధ్యాయం 19: మార్కెట్ అధ్యయనం: పరిమాణం, కస్టమర్లు, వాల్యూమ్, అమ్మకందారుల ఆదాయం 64

అధ్యాయం 20: మీ వ్యాపారాన్ని పెంచుకోవడం, భారతదేశం నుంచి ఎగుమతులు 68

అధ్యాయం 21: మీ 90 రోజుల ప్రారంభ ప్రణాళిక 70

అనుబంధం A: రిజిస్ట్రేషన్ చెక్‌లిస్ట్ 72

అనుబంధం B: తరచుగా అడిగే ప్రశ్నలు 73
అనుబంధం C: పదకోశం 75
అనుబంధం D: మూలాలు, డేటా పరిమితులు 77

ముందుమాట: ఈ పుస్తకాన్ని ఎలా ఉపయోగించాలి

Amazon India లో అమ్మడం అనేది దేశంలో ఉత్పత్తుల వ్యాపారాన్ని ప్రారంభించడానికి అతి తక్కువ ఖర్చుతో కూడిన మార్గాలలో ఒకటి. దుకాణం, గోదాము, పెద్ద బృందం అవసరం లేదు. ప్రజలు కోరుకునే ఉత్పత్తి, సరైన రిజిస్ట్రేషన్లు, ఖర్చుల గురించి స్పష్టమైన అవగాహన, Amazon నియమాలను పాటించే క్రమశిక్షణ ఉంటే చాలు. ఈ పుస్తకం సరళమైన భాషలో ఈ ప్రతి దశలో మిమ్మల్ని నడిపిస్తుంది.

ఈ పుస్తకాన్ని మొదటిసారి అమ్మకం ప్రారంభించేవారి కోసం రాశాను: ఆన్‌లైన్‌కి రావాలనుకునే దుకాణదారు, ఇంటి నుంచే వ్యాపారం ప్రారంభించే గృహిణి, తక్కువ బడ్జెట్ ఉన్న విద్యార్థి, రాష్ట్రం బయట కొనుగోలుదారులను వెతుకుతున్న హస్తకళాకారుడు, రెండో ఆదాయం కోరుకునే ఉద్యోగి. దీన్ని అర్థం చేసుకోవడానికి సాంకేతిక లేదా పన్ను జ్ఞానం అవసరం లేదు.

ఈ పుస్తకంలో ఏముంది

- Amazon India అంటే ఏమిటి, మార్కెట్‌ప్లేస్ ఎలా పనిచేస్తుంది.
- మార్కెట్: ఎంతమంది ఆన్‌లైన్‌లో కొంటారు, మార్కెట్ ఎంత పెద్దది, ఎటు వెళ్తోంది.
- మీకు అవసరమయ్యే ప్రతి రిజిస్ట్రేషన్: PAN, వ్యాపార నిర్మాణం, బ్యాంకు ఖాతా, GST, Udyam, ట్రేడ్ లైసెన్స్‌లు.
- ఏ ఉత్పత్తులను GST లేకుండా అమ్మవచ్చు, ఆ ఎంపిక పరిమితులు.
- Amazon ఫీజులు: referral fee (కమిషన్), closing fee, weight handling (షిప్పింగ్) ఫీజు, FBA ఫీజులు, వాటిపై GST.
- పన్ను: అమ్మకందారులకు GST రిటర్నులు, TCS, TDS, ఆదాయపు పన్ను.
- Seller Central లో ఖాతా తెరవడం, దశలవారీగా.
- ఉత్పత్తి ఎంపిక, సోర్సింగ్, listing, బ్రాండింగ్, ప్రకటనలు.
- షిప్పింగ్ పద్ధతులు, రిటర్నులు, చెల్లింపులు, ఖాతా ఆరోగ్యం.
- వాస్తవిక ఆదాయం, లాభం లెక్కల ఉదాహరణలు, 90 రోజుల ప్రారంభ ప్రణాళిక.

ప్రారంభించే ముందు ముఖ్య గమనికలు

> ఫీజులు, పన్ను రేట్లు, నియమాలు తరచూ మారుతుంటాయి. ఈ పుస్తకంలోని ఫీజు గణాంకాలు 2026 నవంబర్ నాటికి Amazon India ప్రచురించిన ఫీజు పేజీలు, పత్రికా ప్రకటనలు, మూలాల విభాగంలో పేర్కొన్న ఇతర ప్రచురణల నుంచి తీసుకున్నవి. ఏదైనా చేయడానికి ముందు Seller Central లోని ప్రత్యక్ష ఫీజు పేజీ, అధికారిక GST పోర్టల్, ఆదాయపు పన్ను వెబ్‌సైట్‌ను తప్పక చూడండి. ఒకే మూలం నుంచి వచ్చిన లేదా మూలాలు విభేదించే చోట్ల పుస్తకం ఆ విషయం చెప్పి (సరిచూడండి) అని గుర్తిస్తుంది.

> ఈ పుస్తకం సాధారణ విద్య మాత్రమే, న్యాయ, పన్ను లేదా ఆర్థిక సలహా కాదు. రిజిస్టర్ చేయడానికి లేదా రిటర్నులు దాఖలు చేయడానికి ముందు చార్టర్డ్ అకౌంటెంట్ (CA) లేదా GST practitioner తో మాట్లాడండి.

> అన్ని ఉదాహరణలు పద్ధతిని చూపించడానికి కల్పిత సంఖ్యలను వాడతాయి. అవి ఆదాయ హామీలు కావు. చాలామంది కొత్త అమ్మకందారులు మొదటి నెలల్లో తక్కువ సంపాదిస్తారు, కొందరికి నష్టం కూడా వస్తుంది.

అధ్యాయాలు ఎలా అమర్చబడ్డాయి

1 నుంచి 3 అధ్యాయాలు అవకాశాన్ని వివరించి, నిర్ణయం తీసుకోవడానికి సహాయపడతాయి. 4 నుంచి 8 అధ్యాయాలు చట్టపరమైన, పన్ను ఏర్పాట్లను చెబుతాయి. 9 నుంచి 12 అధ్యాయాలు Amazon ఖాతా, ఉత్పత్తి ఎంపిక, సోర్సింగ్, listings గురించి. 13 నుంచి 16 ఖర్చులు, షిప్పింగ్, చెల్లింపులు, లాభం గురించి. 17 నుంచి 19 ప్రకటనలు, ఖాతా ఆరోగ్యం, మార్కెట్ అధ్యయనం గురించి. 20, 21 అధ్యాయాలు వృద్ధి, ఎగుమతులు, ప్రారంభ ప్రణాళిక గురించి. తర్వాత పదకోశం, చెక్‌లిస్టులు, మూలాలు ఉన్నాయి.

అధ్యాయం 1: Amazon India లో ఎందుకు అమ్మాలి?

అవకాశం పరిమాణం

భారతదేశ ఆన్‌లైన్ రిటైల్ మార్కెట్ పెద్దది, ఇంకా వేగంగా పెరుగుతోంది. Bain and Company 2026 అధ్యయనం ప్రకారం 2025లో సుమారు 29 నుంచి 30 కోట్ల మంది భారతీయులు ఆన్‌లైన్‌లో కొన్నారు, ఇది ఐదేళ్ల క్రితం సంఖ్యకు దాదాపు రెట్టింపు. ఆన్‌లైన్ రిటైల్ అమ్మకాల విలువ (GMV) 2025లో సుమారు 65 నుంచి 66 బిలియన్ అమెరికన్ డాలర్లు; ఐదేళ్లలో ఏటా సుమారు 19 నుంచి 21 శాతం పెరిగింది. 2030 నాటికి 170 నుంచి 180 బిలియన్ డాలర్లు అవుతుందని Bain అంచనా.

కొలత	సంఖ్య	మూలం
2025లో భారత ఆన్‌లైన్ కొనుగోలుదారులు	సుమారు 29 నుంచి 30 కోట్లు	Bain, 2026
2025 ఆన్‌లైన్ రిటైల్ GMV	65 నుంచి 66 బిలియన్ డాలర్లు	Bain, 2026
ఐదేళ్ల వృద్ధి	ఏటా సుమారు 19 నుంచి 21 శాతం	Bain, 2026
2030 అంచనా GMV	170 నుంచి 180 బిలియన్ డాలర్లు	Bain, 2026
ఇంటర్నెట్ వినియోగదారుల్లో ఆన్‌లైన్ కొనుగోలుదారుల వాటా	సుమారు 30 శాతం (అమెరికా 74, చైనా 92)	Bain, 2026
GDPలో ఇ-రిటైల్ వాటా	సుమారు 1.6 శాతం	Bain, 2026

భారతదేశంలో ఇంటర్నెట్ వినియోగదారుల్లో కేవలం 30 శాతం మంది ఆన్‌లైన్‌లో కొంటారు, అమెరికాలో 74 శాతం. ఈ అంతరమే అవకాశం. చిన్న పట్టణాల్లో ఎక్కువ మంది ఆన్‌లైన్‌లో కొనడం ప్రారంభించడంతో మార్కెట్ పెరగడానికి అవకాశం ఉంది.