



भारत सरकारना वाणिज्य अने
ઉद्योग मंत्रालयना
विदेशी वेपारना भानिर्देशालय

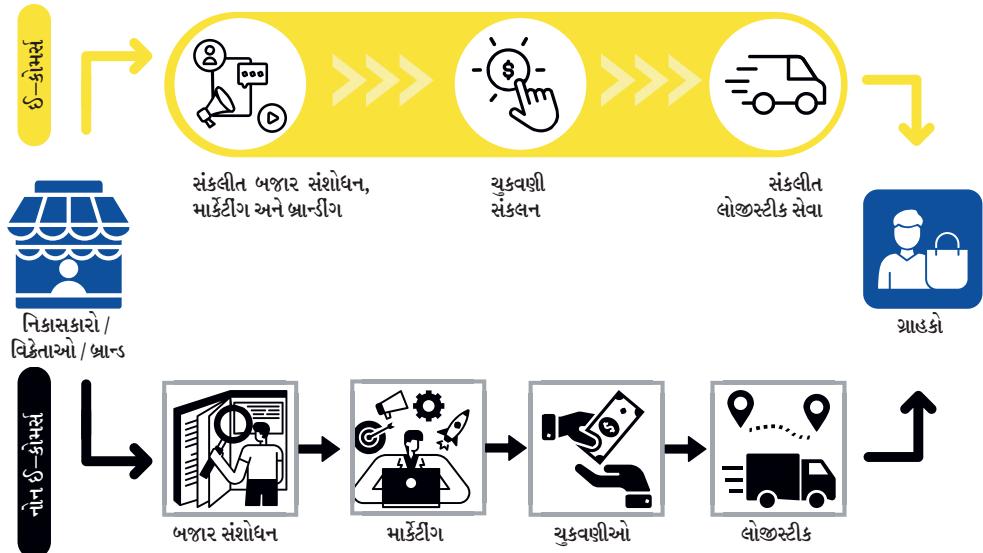
MSME માટે ઈ-કોમર્સ નિકાસ હૈન્ડબુક



નવી વિદેશી વેપાર નીતિ ૨૦૨૩ ની શરૂઆત સાથે, ભારત સરકારે ૧૨.૨% ના ચક્કવૃધ્ય વાચિક વૃધ્ય દરનું લક્ષ્ય રાખીને ૨૦૩૦ સુધીમાં USD 1 ટ્રીલીયન વેપારી નિકાસનો લક્ષ્યાંક નક્કી કર્યો છે. આ લક્ષ્યાંકો હાંસલ કરવા માટે, નવા અને ઉભરતા સ્ટ્રોનોમાંથી નિકાસ વૃધ્યની અપેક્ષા છે. આવો જ એક સ્ટ્રોન ક્રોસ બોર્ડર ઈ-કોમર્સ વેપાર છે.

વૈશ્વિક ક્રોસ બોર્ડર ઈ-કોમર્સ ૨૦૨૫ સુધીમાં USD ૮૦૦ બિલિયન અને ૨૦૩૦ સુધીમાં USD ૨ ટ્રીલીયન સુધી વધવાનો અંદાજ છે.

એકદર વૈશ્વિક વેપારી વેપારમાં ઈ-કોમર્સનો હિસ્સો લગભગ ૬.૬% આસપાસનો હશે. વિકસતા ઈ-કોમર્સ નિકાસ સેમેન્ટમાં ભારતનો હિસ્સો પણ જરૂરી ગતીએ વધવા માટે તૈયાર છે. ડિઝિટાઇઝ જનરલ ઓફ ફોરેન ટ્રેડ આ હેન્ડબુક મારફત ક્રોસ બોર્ડર ઈ-કોમર્સનો તેમજ ક્રોસ બોર્ડર ઈ-કોમર્સ નવા ઉદ્યોગ સાહસિકો અને નિકાસકારોને જે લાભો અને તકો આપે છે તેનો પરિચય આપે છે.



ઈ-કોમર્સ સ્થાનિક વેચાણ ઉપરાંત વૈશ્વિક બજારમાં પ્રવેશ આપે છે. આકૃતિ - ૧ માં બતાવ્યા મુજબ ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ પરના વિકેતાઓ સંકલીત સેવાના સ્યુટનો ઉપયોગ કરી શકે જેમ કે, સુચિપત્રો, માર્કેટિંગ, પિક-અપ અને ડિલિવરી તેમજ

નિકાસનું પેમેન્ટ મેળવો અને સમાધાન કરો. આના પરિણામે વિકેતા માટે સમય અને ખર્ચમાં ઘટાડો થાય છે, જેથી વિકેતાને તેમના ઉત્પાદન, પેકેજિંગ અને માર્કેટિંગ માટે વધુ સમય અને ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવા દે છે.

ડી.જી.એફ.ટી. ની પહેલ મારફત ઈ-કોમર્સને રક્ષણ આપવું

ફોરેન ટ્રેડ પોલીસી (FTP) ૨૦૨૭ નો ઉદ્દેશ હિસ્સેદાર વિભાગો સાથે સંકલનમાં કારીગરો, વાણીકરો, કાફિસમેનો અને MSME માટે ક્રોસ બોર્ડર ઈ-કોમર્સ સક્ષમ કરવાનો છે.

DGFT ના પ્રાદેશિક સત્તાધારીઓ કસ્ટમ્સ સત્તાધારીઓ, પોસ્ટ વિભાગ, ઔદ્યોગિક ભાગીદારો અને જાગૃત ભાગીદારો સાથેના સહયોગી પ્રયાસો દ્વારા ઈ-કોમર્સ નિકાસને સહીયપણે પ્રોત્સાહન આપવા માટે અને ખાસ કરીને નિકાસકારો

અને ઉદ્યોગ સાહસિકો સાથે કૌશલ્યો અને જ્ઞાનની વહેંચણી સંદર્ભે જાગૃતી લાવવા કામ કરી રહી છે.

DGFT પેમેન્ટ અને બેન્કિંગ સમસ્યાઓના ઉકેલ, કસ્ટમ્સને સંબંધિત બાબતો વગરે માટે ઈ-કોમર્સ નિકાસકારોને એક સમતળ પ્લેટફોર્મ પૂરુ પાડવા માટે સરકારી હિતધારકો સાથે પણ કામ કરી રહી છે.



મોટા આંતરરાષ્ટ્રીય ભજારમાં પ્રવેશ મળવો

ડાયરેક્ટ કન્જ્યુમરને વેચાણથી વધુ સારુ માર્કિન પ્રદાન કરે છે.

ટ્રેનિંગ નિકાસના પ્રમાણમાં ઈ-કોમર્સનો માળખાગત ખર્ચ ઘણો ઓછો છે.

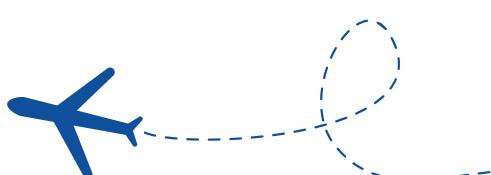
વૈનિક પહોંચ બ્રાન્ડની દ્રશ્યતા વધારે છે, આંતરરાષ્ટ્રીય ગુણવત્તાના ધોરણો અને નવીનતમ વલણો વિશે જાગૃતિ ઊભી કરે

નિકાસકારો સ્થાનિક મોસમ અને માંગની વધધટને દુર કરી શકે છે.

આકૃતિ ૨ : ઈ-કોમર્સ દ્વારા વેચાણના ફાયદાઓ

પોસ્ટ વિભાગ પોસ્ટલ રૂટ મારફત ભારતની નિકાસને વેગ આપવા માટે વિદેશી ડાક ઓફિસો (FPOs) સાથે જોડાયેલા ડાક નિર્ધાર્ત કેન્દ્રોના (DNKs) નેટવર્કનું વિસ્તરણ કરી રહ્યું છે.

DGFT પોસ્ટલ રૂટ મારફત નવા ઉદ્યોગ સાહસિકોને B2C નિકાસ વધારવા સુવિધા આપવા માટે પ્રાદેશિક ટપાલ કચેરીઓ સાથે કામ કરવાનો પ્રયાસ કરે છે.



આગામી કેટલાક પૃથ્વોમાં અમે કેટલીક વિગતો પ્રદાન કરીએ છીએ જે નવા ઈ-કોમર્સ સાહસિકો અને નિકાસકારો માટે મદદરૂપ થશે.

શું વેચવુ

ભારતની તાકાત પર ધ્યાન આપો

ભારતને અમૃક કોન્ટ્રો / ઉત્પાદનોમાં તુલનાત્મક ફાયદો છે. આ કોન્ટ્રો / ઉત્પાદનો ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવાનથી વિકેન્ટને વધું નકના માર્જન મેળવવા સક્ષમ બનાવશે, તેમની બ્રાન્ડની ઓળખ સ્થાપિત કરવામાં અને ઓછા માર્કેટીંગ / પ્રમોશનની જરૂર પડશે કારણ કે તેઓ પહેલેથી જ સારી રીતે ઓણનાય છે. આવા કોન્ટ્રોની સુધી નીચે મુજબ છે.

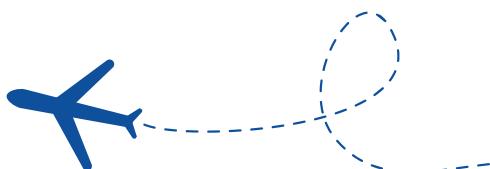
- ટેક્સટાઇલ, હેન્ડલુમ અને એપેરલ ચામડા અને ચામડાની વસ્તુઓ હસ્તકલા અને ઘરની સજાવટો
- સુંદરતા અને વ્યક્તિગત સંભાળ
- અર્દ્ધ કિમતી જીવેલરી અને એસેસરીઝ ઓટોમેટીવ ભાગો
- આયુષ અને હર્બલ ઉત્પાદનો
- મસાલા અને ખાદ ઉત્પાદનો
- ચા અને કોકી
- એન્જિનિયરીંગ માલ
- ધાર્મિક કલાકૃતિઓ

વિદેશી માંગના સ્ત્રોતનું અન્વેષણ કરો

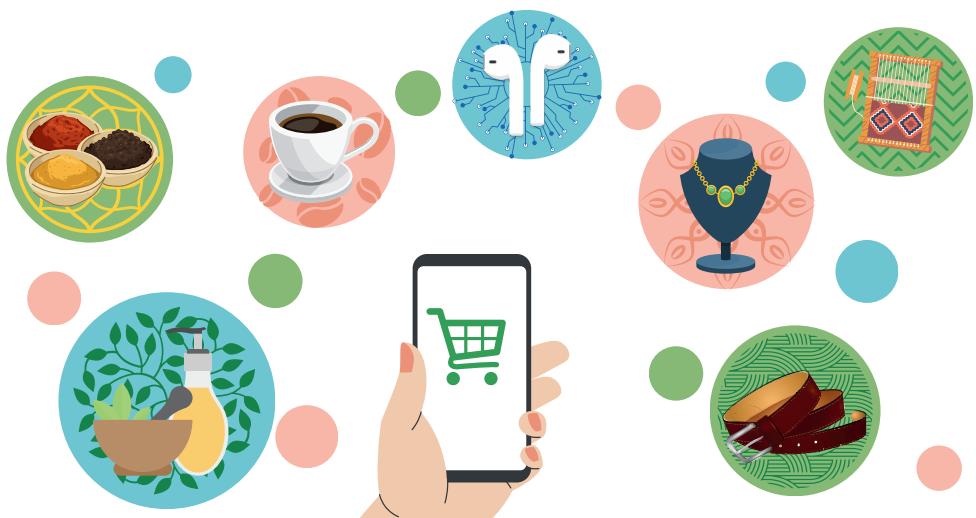
નિકાસ તરફ આગળનું પગલું તે છે કે વસ્તુ માટેની વિદેશી માંગનું વિશ્વેષણ કરો અને બજારના હિસ્સાને લક્ષ્યાંકિત કરો, વય જુથો કે જે તમારા ઉત્પાદન માટે શ્રેષ્ઠ અનુરૂપ છે.

તમારી રૂચિના ઉત્પાદનો અથવા બજારને સમજવા માટે સમાન ઉત્પાદનોની માંગ અને કિમત તપાસવા માટે દેશના ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ દ્વારા ખાઉફ કરો.

ભારતમાં અને વિદેશમાં વેપાર મેળાઓ, ખરીદનાર-વેચનાર મીટ, રીવર્સ ખરીદનાર - વેચનાર મીટસની સક્રિયપણે મુલાકાત લો અને હજરી આપો



આકૃતિ ઉ : ભારતમાંથી ઉચ્ચ સંભવિત નિકાસ ઉત્પાદનો



નિકાસ માટેની નિયમનકારી આવશ્યકતાઓ તપાસો

નિકાસ કરવા માટે ઉત્પાદનની ભારતીય ટેરિફ વર્ગીકરણ (હાર્મોનાઈઝ પ્રણાલી) ITC (HS) જાણવી મુણભૂત આવશ્યક છે. તમે કસ્ટમ્સ (CBIC) અથવા DGFT વેબસાઇટ પર ITC (HS) શોલી શકો છો.

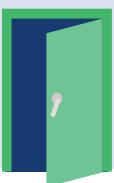
ITC (HS) વર્ગીકરણના આધાર પણ નિયમનકારી જરૂરીયાતો ચકાસવાની જરૂર છે. બિન અનુપાલન ભારતમાં દંડ અથવા નિકાસનાં દેશમાં સમસ્યાઓમાં પરિણમી શકે છે. નિકાસકાર નીચેની બાબતોથી વાકેફ હોવો જોઈએ.

- નિકાસ નીતિ : નિકાસકારો તેમના ઉત્પાદનો સંબંધિત નિકાસ નીતિથી સારી રીતે માહિતગર હોવા જોઈએ. (આકૃતિ ૪ માં બનાવ્યા પ્રમાણે)
- પ્રમાણપત્રની આવશ્યકતા : નિકાસ કરાયેલા ઉત્પાદનો ઉપર લાગુ ભાગીદારી સરકારી એજન્સી (PGA) ના લાગુ પડતા જરૂરી પ્રમાણપત્રની આવશ્યકતા. ઉદાહરણ તરીકે કાર્મા નિકાસ માટે સેન્ટ્રલ ઇન્સ સ્ટાન્ડર્ડ કંટ્રોલ ઓર્ગનાઈઝેશન (CDSCO), ઓર્ગનિક પ્રોડક્ટ APDEA વગેરે દ્વારા પ્રમાણિત કરવામાં આવે છે.

DGFT દ્વારા વખતો વખતની સુચિત નિકાસ નીતિ મારફત માલની નિકાસ સંચાલિત થાય છે. ITC (HS) ના વર્ગીકરણના આધારે નિકાસ નીતિ વ્યાપક રીતે માલ સામાનને "મુક્તપણો", "નિયંત્રિત" અને "પ્રતિબંધિત" તરીકે વર્ગીકૃત કરે છે.

મુક્તપણો

જો ITC (HS) ના વર્ગીકરણમાં તેનો ઉલ્લેખ ન હોય તો તમામ માલ મુક્તપણો નિકાસ કરી શકાય છે.



નિયંત્રિત

નિયંત્રિત માલની નિકાસ કરવા માટે નિકાસ લાયસન્સ જરૂરી છે, અને ઉલ્લેખિત પ્રક્રિયાઓ / શરતો અનુસાર નિકાસ થવી જોઈએ. આવી વસ્તુઓની સંખ્યા મર્યાદિત છે.



પ્રતિબંધિત

આ વસ્તુઓની બિલકુલ નિકાસ કરી શકતી નથી. આવી વસ્તુઓ મર્યાદિત સંખ્યામાં હોય છે અને તેમાં પ્રાણીઓના ભાગો, પરમાણું સામગ્રી વગેરેનો સમાવેશ થાય છે.



આકૃતિ ૪ : નિકાસ નીતિ પર સંક્ષિપ્ત

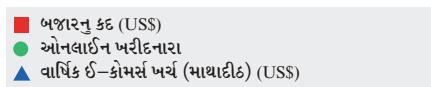
ક્યારે અને ક્યાં વેચવું

ઈ-કોમર્સ માટે "ક્યારે અને ક્યા વેચવું" ની વ્યુહરચના આવશ્યક છે. તેમાં વેચાણના વિસ્તરણ માટે લક્ષિત પ્રદેશો, વસ્તીના વિભાગો, વગેરેને ઓળખવા માટે બજાર સંશોધનનો સમાવેશ થાય છે.

- સ્થાનિક માંગ
- સાંસ્કૃતિક અભિગમ
- મોસમી વલશો

ખરીદીની વર્તણુંક ઉપર ધ્યાન કેન્દ્રીત કરો

પ્રાદેશિક લક્ષીકરણના અભિગમમાં દેશની ખરીદીની વર્તણુંકને સમજવાનો સમાવેશ થાય છે. ઓનલાઈન શોપિંગ પ્રત્યે મજબૂત આભાદી ધરાવતા પ્રદેશોને ઉચ્ચ સંભવિત બજારો તરીકે ઓળખવામાં આવે છે અને અસરકારક રીતે લક્ષ્યાંકિત થવું જોઈએ. ધ્યાનમાં લેવાના કેટલાક મુખ્ય પ્રદેશો:



એશિયા પેસિફિકમાં ઓસ્ટ્રેલીયા, જાપાન અને ચીન સૌથી મોટા ઈ-કોમર્સ બજારો છે.

■ \$2400 બિલિયન ■ 2.7 બિલિયન ▲ \$739



યુરોપમાં જર્મની, ફ્રાન્સ, યુ.કે. ઈ-કોમર્સ સૌથી મોટા બજારો છે.

■ \$1319 બિલિયન ■ 540 બિલિયન ▲ \$2,143.80



બ્રાઝિલ અને મેક્સિકો સંભવિત ઈ-કોમર્સ બજારોનું પ્રતિનિધિત્વ કરે છે, જે ઓનલાઈન શોપિંગના વધતી વલશો દ્વારા પ્રતિબંધિત થાય છે. આ પ્રદેશો માટે મર્યાદિત યુકવણી પદ્ધતિને લીધે કેટલાક પડકારો અસ્તિત્વમાં છે.

■ \$168 બિલિયન ■ 317 બિલિયન ▲ \$467



સુચારુ ઈન્ટરનેટ ઉપયોગ અને સુવ્યવસ્થિત નીતિઓને કારણે લેટિન અમેરિકા અને યુનાઇટેડ સ્ટેટ્સ ઓફ અમેરિકામાં બજારની વિશાળ તક છે અને ઈ-કોમર્સ ખરીદીનાં ટ્રેનમાં વધારો થઈ રહ્યો છે.

■ \$1163.4 બિલિયન ■ 218.8 બિલિયન ▲ \$4233

ભારતીય ડાયસ્પોરા, તહેવારો, વેચાણની ઘટનાઓ પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો

વિદેશમાં રહેતા ભારતીય મુણના વ્યક્તિનાઓ (PIO) ભારતમાંથી ઉત્પાદિત વત્તુઓની માંગ માટે મુખ્ય લક્ષ્ય વિષયક વસ્તી છે. આ બાબત કોસ બોર્ડ B2C ઈ-કોમર્સવેચાણની તક રજૂ કરે છે, ખાસ કરીને ભારત કેન્દ્રિત ઉત્પાદનો જેવા કે હસ્તકલા, પૂજા / ઉત્સવની સામગ્રીઓ, સ્થાનિક રીતે બનાવેલ સામાન, ભારતીય થીમ સાથેની અન્ય વસ્તુઓ.

નિકાસકારોએ ચોક્કસ રજાઓ / તહેવારો પર જ્યારે ઉત્પાદનોની માંગ વધારે હોય તેના પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરવું જોઈએ અને લક્ષ્ય રાખવું જોઈએ.



વિકેતાઓએ વૈશ્વિક વેચાણની ઘટનાઓ, મોસમી વેચાણના વલણો અને વિવિધ પ્રદેશોમાં ઉજવાતા તહેવારોનું પણ નિરીક્ષણ કરવું જોઈએ.

વૈશ્વિક વેચાણની ઘટનાઓ ઉપરાંત મોસમી પ્રસંગો જેમ કે ફરી સ્કૂલે જવાની ખરીદી વગેરેને પણ ધ્યાનમાં રાખી અને યોગ્ય રીતે તેનો લાભ લઈ શકાય છે.

વિકેતાઓ વિવિધ દેશો અને પ્રદેશોના ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે ડિસ્કાઉન્ટ અને પ્રમોશન ઓફર પણ આપી શકે.

વિકેતાઓ વિવિધ દેશો અને પ્રદેશોના

ગ્રાહકોને આકર્ષવા માટે ડિસ્કાઉન્ટ અને પ્રમોશન ઓફર

પણ આપી શકે.

સ્વોત : વિદેશ વિભાગ મંત્રાલય
(નકશો સ્કેલ કરવા માટે નહીં)

આદૃત ૫ : ભારતીય ડાયસ્પોરા સાથેના મુખ્ય દેશો

"નિકાસકારોએ સમગ્ર વર્ષ દરમ્યાન સતત માંગ ઉભી કરવા માટે મોટા આંતરરાષ્ટ્રીય બજારોનો ચોક્કસ લાભ લેવો જોઈએ."

કેટલાક મોસમી વેચાણ વલાણો / ઘટનાઓ

ક્રમ નં.	નક્કી કરેલ ઘટના	ઘટનાનો સમયગાળો	બજારો
૧	નવા વર્ષનો દિવસ	૧લી જાન્યુઆરી	વિશ્વવ્યાપી
૨	બોકિસંગ દિવસનું વેચાણ	૨૫મી ડિસેમ્બર	યુએસએ, કેનેડા, ઈયુ, ઓસ્ટ્રેલીયા, યુકે, આફ્રિકા, દક્ષિણ અમેરિકા
૩	હેલોવીન	૩૧મી ઓક્ટોબર	યુએસએ, કેનેડા, મેક્સિકો, દક્ષિણ અમેરિકા, યુરોપ
૪	બ્લેક ફાઇટ વેચાણ	૨૪મી નવેમ્બર	
૫	વેલેનટાઈન્સ ડે	૧૪મી ફેબ્રુઆરી	
૬	મધર્સ ડે	મે મહિનાનો બીજો રવીવાર	વિશ્વવ્યાપી
૭	ફાધર્સ ડે	જુન મહિનાનો ત્રીજો રવીવાર	
૮	સાયબર સોમવાર	થોક્સ ટિવિંગ પછી સોમવાર	યુએસએ, કેનેડા, ઈયુ, ઓસ્ટ્રેલીયા, યુકે, આફ્રિકા, દક્ષિણ અમેરિકા
૯	સિંગલ્સ ડે	૧૧મી નવેમ્બર	ચીન, દક્ષિણ પૂર્વ એશિયા, ઈયુ
૧૦	અલ બુઝેન ફિન (ધ ગુડ વીકએન્ડ)	નવેમ્બરનો ત્રીજો સોમવાર	મેક્સિકો અને લેટિન અમેરિકા
૧૧	જોર ડ્યુક્સ (XXL day)	મે નો પહેલો દિવસ	ફ્લાન્સ

કોષ્ટક ૧ : આંતરરાષ્ટ્રીય મોસમી વેચાણ વલાણો / ઘટનાઓ

વેચાણ વૃદ્ધિ માટે વૈશ્વિક તહેવારો પર ધ્યાન કેન્દ્રિત કરો

ક્રમ નં.	ટાઈં ઘટના	ઘટનાનો સમયગાળો
૧	દિવાળી	
૨	રક્ષા બંધન	ઓક્ટોબર-નવેમ્બર
૩	ઈદ-અલ-ફિત્ર	હાલ એપ્રિલમાં, વર્ષ દર વર્ષ બદલાય છે
૪	ઈદ-અલ-અદ્દા (બકરી ઈદ)	હાલ જુનમાં, વર્ષ દર વર્ષ બદલાય છે.
૫	ઠોળી	માર્ચ-એપ્રિલ
૬	ગાંધેશ ચતુર્થી	સાયબર - નવેમ્બર
૭	નવરાત્રી	માર્ચ-એપ્રિલ અને ઓક્ટોબર-નવેમ્બર
૮	થોક્સ ગીતીંગ	નવેમ્બરનો ચોથો ગુરુવાર
૯	ક્રિસમસ	૨૫મી ડિસેમ્બર
૧૦	ઈસ્ટર	માર્ચ-એપ્રિલ
૧૧	ચીની નવુ વર્ષ	૨૧મી જાન્યુઆરી અને ૨૦ ફેબ્રુઆરી વર્ષે
૧૨	ઓચ્યુન્ઝન જાપાન	જુલાઈ - ઓગસ્ટ

કોષ્ટક ૨ : ભારતીય અને આંતરરાષ્ટ્રીય તહેવારો

કેવી રીતે વેચુ

કિમતની વ્યુહરચના

કોઈપણ બજારમાં પ્રેશેના પહેલા સ્પષ્ટ અને ગતિશીલ ભાવ વ્યુહરચના હોવી મહત્વપૂર્ણ છે. સારી કિમતની વ્યુહરચનાઓ સ્પર્ધાત્મક રહીને વેચાણ અને નકો નક્કી કરવામાં મદદ કરે છે. કેટલીક કિમત નિર્ધારણ વ્યુહરચનાઓ નીચે સુચીબદ્ધ છે.

ક્રમ નં.	કિમત નિર્ધારણ વ્યુહરચના	વર્ણન
૧	ખર્ચ આધારીત	માલની કુલ કિમતમાં ચોકક્સ માર્જન ઉમેરીને કિમતો નક્કી કરવામાં આવે છે. નવા ઈ-કોમર્સ વ્યવસાયો માટે ગણતરીમાં સરળ અને આદર્શ પ્રથમ પગલું
૨	કિમત સ્કીમિંગ	નવા ઉત્પાદનોની કિમતો પ્રમોશન ખર્ચની આસપાસના ખર્ચને પહોંચી વળવા શરૂઆતમાં ખૂબ ઉચ્ચી રાખવામાં આવે અને પછીથી ઉભરતી સ્પર્ધાને અનુરૂપ કિમતો ઘટાડવામાં આવે છે. નવા ઈનોવેટીવ ઉત્પાદનો માટે અથવા વણોપયોગી બજારમાં પ્રેશે કરતી વખતે આદર્શ.
૩	પ્રવેશ આધારીત	અત્યંત સ્પર્ધાત્મક બજારમાં પ્રવેશવા અને ગ્રાહક આધાર મેળવવા કિમતો ઓછી રાખવામાં આવે છે. પ્રારંભિક ડિસ્કાઉન્ટનો ઉપયોગ કરવો એ એક સમાન્ય ધૂસપેટ આધારીત કિમતની વ્યુહરચના છે.
૪	માર્કેટ ઓરીઝનેટ / સ્પર્ધક આધારીત	માંગ સાથે સુમેળણમાં રહેવા માટે કિમત પ્રતિસ્પર્ધાની કિમત / એકદર બજાર કિમત આધારીત છે. ભારે સ્પર્ધાત્મક બજારો અને સમાન્ય ઉત્પાદનો માટે આદર્શ.
૫	આકર્ષક કિમત	કિમતો એવી રીતે રાખવામાં આવે છે / પ્રદર્શિત કરવામાં આવે છે જે ગ્રાહકને વધુ આકર્ષે. સમાન્ય ઉદાહરણ તરીકે આઈટમ ઉપર મુલ્ય નક્કી કરવાનું છે, જેમ કે \$10 ના બદલે \$9.99. બીજુ ઉદાહરણ મુજબ કિમતાં ઘટાડો અને તેની બાજુમાં નવી કિમત મુકવાનું છે.
૬	અન્કર ભાવ	આઈટમની કિમત તેના પ્રારંભિક કિમત બંધુ અથવા અન્ય સમાન આઈટમની તુલનામાં નક્કી કરવામાં આવે છે. કેટલાક ઉદાહરણો આ મુજબ છે, (અ) શરૂઆતમાં ઉચ્ચ દરે સેટ કર્યા પછી આઈટમને ડિસ્કાઉન્ટમાં આપવી અને થોડી વધુ કિમતે આઈટમનો વધુ જથ્થો વેચવો, (બ) ગ્રાહકનું ધ્યાન પદ્ધીના ઉત્પાદન તરફ દોરવા માટે અન્ય ઉત્પાદન કરતા સહેજ વધુ અપસ્કેલ ઉત્પાદની કિમત નાંધપાત્ર રીતે વધારે છે.

કોષ્ટક ઉંચાની કિમત નિર્ધારણ વ્યુહરચનાઓ

ઓનલાઈન માર્કેટ સ્થળ કરી રીતે શોધવું

તમારા ઉત્પાદનો માટે કેટેલોગ કેવી રીતે ડિઝાઇન કરવો.

ઓનલાઈન ઈ-કોમર્સ માટે ઓનલાઈન કેટેલોગ દુકાનની બારીની જેમ કામ કરે છે, કોઈ વ્યક્તિ ભલે તેની પોતાની સાઈટ પર અથવા ઓનલાઈન માર્કેટ પ્લેસ માર્કેટ વેચાણ કરે, ખાન અને ઉત્પાદનોને મેચ કરવા માટે કેટેલોગ ગોટવણું મહત્વનું કામ કરે છે. મજબૂત ગ્રાહક આધાર બનાવવા માટે દેખાવની રીતે આકર્ષક કેટેલોગ ખરીદનારનું ધ્યાન દોરવામાં ખૂબ જ મદદ કરે છે. કેટેલોગ ડિઝાઇન કરતી વખતે ધ્યાનમાં લેવાના કેટલાક મુખ્ય મુદ્દાઓ આ પ્રમાણે છે :

- વસ્તુનું સરળ અને સંક્ષિપ્ત વર્ણન : વસ્તુનું વર્ણન માહિતીપ્રદ અને મહત્વની દરેક બાબતનો સામેલ હોવી જોઈએ. વસ્તુનું સારુ વર્ણન SEO મેત્રી પૂર્ણ હોવું જોઈએ, એટલે કે, એવા મહત્વના મુદ્દાનો સમાવેશ કરો કે જે સર્ય અન્યાન્યને તેમને કમ આપવામાં મદદ કરે.
- વસ્તુની તીક્ષ્ણ અને સ્પષ્ટ છબીઓ : ગ્રાહકો પાસે વસ્તુઓ સાથે શારીરિક રીતે સંપર્ક કરવાનો વિકલ્પ ન હોવાથી, વસ્તુનું આર્કાધ્યા વધારવા તીક્ષ્ણ અને સ્પષ્ટ છબીઓ જરૂરી છે. ઉડો ડિગ્રી વસ્તુનો વ્યુહ જેવી સગવતાઓ પ્રદર્શન અનુભવને સારો બનાવી શકે છે.
- કાર્યાત્મક અને દેખાવની રીતે આનંદ દાયક : અસરકારક વિકેતા પેઈજમાં ઓછામાં ઓછું નેવીગેશન અને શ્રેષ્ઠીબદ્ધ વસ્તુની સુધીઓ દર્શાવવી જોઈએ. દાખલા તરીકે સરખી વસ્તુનોને જુથબધ્ય કરવાથી ગ્રાહક પુરક વસ્તુઓ ખરીદવાનું વલણ ધરાવે છે.
- FAQs (Frequently Asked Questions) (વારંવાર પુછાતા પ્રશ્નો) : વસ્તુના વર્ણનમાં આવરી લેવાયેલ ન હોય, પછી ભલે તે ચેટ આધારીત અથવા પૂર્વ દસ્તાવેજ કૃત ફોર્મેટમાં હોય, તેવા પાસાઓને આવરી લેવા જોઈએ.

કેટેલોગ ડિઝાઇન કરવા માટે ઈન્ટરનેટ ઉપર મફત ઉપલબ્ધ વિવિધ નમુનાઓ ને પણ ચકાસવા જોઈએ.

તમે લિસ્ટીંગ અને સુચિબદ્ધ સેવાઓ ની મદદ માટે સીધા જ ઈ-કોમર્સ પ્લોટફોર્મનો પણ સંપર્ક કરો શકો છો.

ઓનલાઈન સંસાધનો કે જે મફતમાં સુચિ સેવાઓ પૂરી પાડે છે વિકેતા તેને પણ કામ સોંપી શકે છે. તમે તમારી સુચિની જરૂરીયાતો માટે ઓનલાઈન વેબસાઈટ પણ ઉપયોગ કરી શકો છો.

સરળ અને સીધો રસ્તો એ છે કે તમે તમારી વસ્તુના કેટલાક દેખાવની દ્રાષ્ટિએ આકર્ષક ફોટો પાડો અને પણી આમાના એકને ઓનલાઈન વેબસાઈટ પણ શોધો અને આપેલ પગલા અનુસારો.

પગલુ - ૧ : તમારી જાતને કેટેલોગ વેબસાઈટ પર સાઈન અપ કરો અને નોંધાકી કરો.

પગલુ - ૨ : વસ્તુની માહિતી દાખલ કરો.

- વસ્તુનું નામ : તમારી વસ્તુનું વર્ણનાત્મક નામ દાખલ કરો.
- પ્રકાર : યોગ્ય પ્રકાર પસંદ કરો અથવા એક નવી બનાવો.
- વર્ણન : વસ્તુનું વિગતવાર વર્ણન લખો.
- કિમત : વેચાણ કિમત નકદી કરો.
- તમારી વસ્તુના ઉચ્ચ ગુણવત્તાવાળા ફોટો અપલોડ કરો

પગલુ - ૩ : એકવાર વસ્તુની તમામ વિગતો દાખલ થઈ જાય અને કન્ફર્મ થઈ જાય પછી વિવિધ સાઈટ પર અથવા સોશિયલ ઈ-કોમર્સ પર ઉપયોગ કરવા માટે કેટેલોગ સાચ્યાં અને ડાઉનલોડ કરો.

તમારી વસ્તુઓનું પેકેજંગ

ઈ-કોમર્સ સેવા આપનારાઓ અને કુરિયર સેવા આપનાઓ દ્વારા વિવિધ પ્રકારની પેકેજંગની સર્વાંગોની દરખાસ્તો કરવામાં આવે છે. નિકાસકારોએ શિપમેન્ટ પહેલા માલનું પેકેજંગ કરતી વખતે નીચેની બાબતોના ચોક્કસ ખાતરી કરવી જોઈએ.

(a) દરેક પાર્સલ નીચેની બાબતોના સંદર્ભમાં બરાબર પેક અને બંધ હોવું જોઈએ.

(1) વસ્તુનું વજન અને પ્રકૃતિ.

(2) પરિવહનનો પ્રકાર અને મુસાફરીનું અંતર.

(b) પેકિંગ અને કલોઝિંગ વસ્તુના ઘટકોનું ચોક્કસ રક્ષણ કરે તેવું હોવું જોઈએ જેથી તેને વારંવાર ની ફેરફલમાં નુકસાન ન થઈ શકે.

(c) પેકેજંગ ચોક્કસ અનું હોવું જોઈએ કે ઉલંઘનની નિશાની છોડયા વગર વસ્તુની સાથે છેદધાદ કરવાનું શક્ય ન બને.

(d) આબોહવા, તાપમાન, વાતાવરણીય દબાજા અથવા હવાઈ પરિવહનમાં મોટા ફેરફલ સામે પાર્સલ સુરક્ષિત હોવું જોઈએ.

(e) તે એવી રીતે પેક કરવું જોઈએ કે તે અવિકારીઓના સ્વાસ્થ્યને જોગમમાં ન મુકે અને તેને સંભાળવા માટે બોલાવવામાં આવેલ કર્મચારીઓને કોઈ ઈજા / દુર્ઘટના ટાળે અથવા અન્ય પાર્સલ કે પોસ્ટલ સાધનોને બગાળ / નુકસાન ન કરે.

(f) પેકિંગ અથવા રેપર પર સેવા સુચનાઓની નોંધ કરવા માટે અને સ્ટેમ્પ અને લેબલ લગાડવા માટે પુરતી જગ્યા હોવી જ જોઈએ.

(g) કિમતી ધાતુઓ, કાચ, નાજુક વસ્તુઓ, પ્રવાહી, મલમ, રેન્ઝિન વેગેરે જેવી વસ્તુઓ માટે ખાસ પેકિંગ શરતોનું પાલન કરવું આવશ્યક છે. તેના માટે મદેરબાની કરીને તમારા લોજિસ્ટિક પ્રદાતા સાથે તપાસ કરો.

મુખ્ય દસ્તાવેજુકરણની જરૂરીયાતો

ભારતમાંથી ઈ-કોમર્સ મારફત નિકાસ હાથ ધરવા માટે જરૂરી દસ્તાવેજોને મુખ્ય બે પ્રકારમાં વિભાજીત કરી શકાય, પ્રથમ, ભારતમાંથી નિકાસ કરવા માટે જરૂરી સામાન્ય દસ્તાવેજો અને, બીજી, ચોક્કસ વસ્તુ આધારિત જરૂરિયાતો. સામાન્ય દસ્તાવેજુકરણની આવશ્યકતાઓ નીચે મુજબ છે.

- PAN :** અમુક પ્રકારની પેઢી (માલિકી, ભાગીદારી, LLP, લીમિટેડ કંપની, ટ્રસ્ટ, સોસાયરી વગેરે) સ્થાપિત કરવી જરૂરી છે અને તે પેઢી માટે PAN મેળવવું જરૂરી છે.
- Bank Account & AD Code :** પેઢીના નામે બેંક એક્ઝાઉન્ટ હોવું જરૂરી છે. સંબંધિત બેંક શાખાના અધિકૃત ડિલર (AD) કોડની પણ નોંધ લેવામાં આવી શકે.

• **GST Number :** ભારતમાથી નિકાસ કરવા માટે નિકાસકારે અને ત્યારબાદ GST Number મેળવવો જરૂરી છે. <https://services.gst.gov.in> નો સંદર્ભ લાંબા.

• **IEC (આયાતકાર – નિકાસકાર કોડ) :** આ એક મુખ્ય ધંધારીય ઓળાખ નંબર છે, કારણ કે IECનો ઉલ્લેખ કર્યા વગર કોઈ પણ નિકાસ અથવા આયાત અસરકારક શ્રેણી નહીં. નંબર આપવાની પ્રક્રિયા સંપુર્ણપણે ઓનલાઈન અને સ્વયંસંચાલીત છે. IEC મેળવવા માટે ની વેબસાઇટ પર લોગીન કરો (<https://dgft.gov.in>).

વસ્તુની વિશિષ્ટ પરવાનગીઓ અને દસ્તાવેજ જરૂરિયાતો વિવિધ વસ્તુઓ માટે અલગ અલગ હોઈ શકે. નિકાસ કરતા પહેલા યોગ્ય સંશોધન અને ખંતપુર્વકની કાળજી હાથ ધરવી જોઈએ.

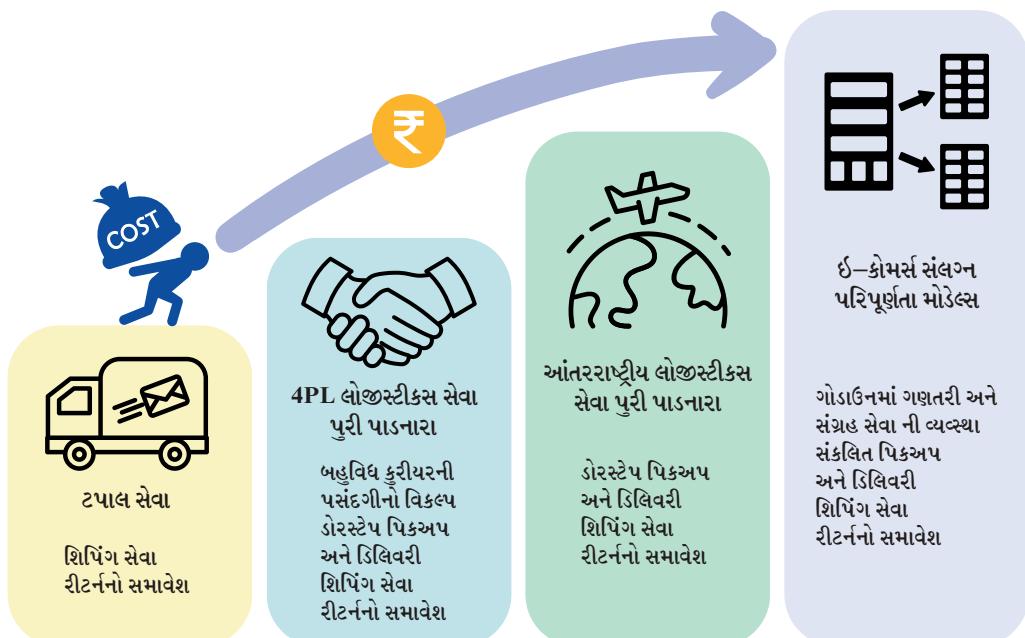
તમારી જરૂરિયાતો માટે યોગ્ય લોજસ્ટિક્સ પસંદ કરવી.

ઉપભોક્તાને સ્પર્ધાત્મક ડિમાન્ડ પ્રદાન કરવા અને ઉપભોક્તાના સમયને પહોંચી વળવા માટે, આશાસ્પદ અને કાર્યક્રમ લોજસ્ટિક્સનું આયોજન ખૂબ જ જરૂરી છે. જ્યારે પરંપરાગત સ્થાનિક ઈ-કોમર્સ બિજનેસ લોજસ્ટિક્સમાં નીચેના ત્રણ પાસાઓનો સમાવેશ થાય છે.

- માલની પ્રાપ્તિ અને સંગ્રહ
- એડિરો મેળવવા અને મોકલવા
- રીટર્ન અથવા રીલેક્ટ પર પ્રક્રિયા

કોસ બોર્ડર ઈ-કોમર્સ લોજસ્ટિક્સનાં ધ્વાકીય ઓપરેશનોમાં અઠવાડિયામાં બોર્ડર કોર્સીગ પ્રક્રિયા જેટલો સમાવેશ થાય છે. ભારતમાં અને ગંતવ્ય દેશમાં જડપી અને વિશ્વસનીય ડિલિવરી અને કસ્ટમ્સ ટિલયરન્સ એ ઈ-કોમર્સ માર્કેટ નિકાસના મુખ્ય પરિબળો છે.

કોસ બોર્ડર ઈ-કોમર્સ લોજસ્ટિક્સ પ્રદાતાઓના ચાર મુખ્ય પ્રકારો છે.



આકૃતિ ૭ : લોજસ્ટિક સેવાઓના પ્રકારો અને તેમની વિશેષતાઓ

પોસ્ટલ રસ્તા મારફત નિકાસ

પોસ્ટ મારફત નિકાસ માટે સમગ્રદેશમાં આવેલ
28 EPOS અને 700+ થી વધુ DNKs મારફત થાય
છે.

ભારતીય ટપાલ વિભાગ હાલમાં પોસ્ટલ માર્ગમારફત
નિકાસ માટે ઉત્પાદનોની નીચેની શ્રેણી ઓફર કરે છે.

ઉત્પાદનના લક્ષણો	ઉત્પાદન પ્રોફાઈલ			
	આંતરરાષ્ટ્રીય સ્પીડ પોસ્ટ (EMS)	આંતરરાષ્ટ્રીય રજીસ્ટર્ડ નાના પેકેટ્સ (EMS)	આંતરરાષ્ટ્રીય હવાઈ પાર્સલો	ITPS - આંતરરાષ્ટ્રીય ટ્રેક પેકેટ્સ સેવાઓ
ટ્રેકીંગ સેવાઓ	ઓનલાઈન ટ્રેક અને ટ્રેસની સગવડ	રજીસ્ટર્ડ ¹ જવાબદારી સાથે ટ્રેકીંગ અને પુછપરછ ઉપલબ્ધ	ઓનલાઈન ટ્રેક અને ટ્રેસની સગવડ	ઓનલાઈન ટ્રેક અને ટ્રેસની સગવડ
વજન નિયંત્રણો	ગંતવ્ય દેશ દ્વારા નિર્ધારિત મહત્વમાં સ્વીકાર્ય વજન મર્યાદાને આધિકન અથવા સામાન્ય રીતે વધુમાં વધુ વજન મર્યાદા ઉપ ડિલો છે. બેમાંથી જે ઓછું હોય તે	ર કિલો સુધી (હળવા વજન માટે યોગ્ય)	ગંતવ્ય દેશ દ્વારા નિર્ધારિત મહત્વમાં સ્વીકાર્ય વજન મર્યાદા ને આધિકન અથવા સામાન્ય રીતે વધુમાં વધુ વજન મર્યાદા 20 કિલો છે. બેમાંથી જે ઓછું હોય તે	સામાન્ય રીતે વધુમાં વધુ વજન મર્યાદા 2 કિલો છે.
આવરેલા દેશો	100+	200+	200+	39+
વળતર	(a) 13000/- INR સુધી (b) EMS વસ્તુની ડિવીવરીમાં વિલંબ માટે, પાંચ દિવસથી વધુ વિલંબ માટે પ્રકાશિત કરેલ ધોરણોમાંથી પોસ્ટએજ ચાર્જ સના 4%	3000/- INR સુધી	13000/- INR સુધી	1000/- INR સુધી
ઉપલબ્ધ વટાવ	માસિક આંતરરાષ્ટ્રીય EMS આવકના આધાર પર 15% સુધીનું વળતર			માસિક આવકના આધાર પર 10% સુધીનું વળતર

કોષ્ટક ૪ : ટપાલ નિકાસની વિગત

ભારતીય પોસ્ટ મારફત શિપ કરવા માટે

૧. ખાતરી કરો કે તમારી પાસે માન્ય IEC (આયાત - નિકાસ કોડ) છે.
૨. નિકાસકારે તેમની વેપારી બેંકના IEC અને AD કોડ સાથે કસ્ટમ્સ સત્તાવાળાઓ સાથે નોંધજી કરાવવી પડશે.
૩. યોગ્ય પોસ્ટલ બીલ ઓફ નિકાસ ફોર્મ કરો (PBE) પસંદ કરો.
 - ઈ-કોમર્સ નિકાસ માટે PBE-1
 - ઈ-કોમર્સ સિવાયની નિકાસ માટે PBE-2
૪. તમારી વસ્તુના મૂલ્ય આધારે જરૂરી ધોષણાપત્ર પૂર્ણ કરો
 - SDR 300 થી નીચેની કિમતની વસ્તુઓ માટે CN22
 - SDR 300 અથવા વધુની કિમતની વસ્તુઓ માટે CN23
૫. આંતરરાષ્ટ્રીય ટ્રેકડ પેકેટ વસ્તુની સેવાઓ માટે હાર્મોનાઇઝ લેબલનો ઉપયોગ કરો.

૬. સ્વીકૃતી અને ટ્રેકીંગ નંબર ક્ષણવવા માટે તમારા પાર્સલને નજીકના ડાક નિર્યાત કેન્દ્રી લઈ જાવ.

૭. તમારા પ્રી PBE કન્સાઈનમેન્ટને સમીક્ષા માટે કસ્ટમ્સ સમક્ષ રજી કરો અને જો મંજૂર થાય તો "નિકાસ હુકમ" મેળવો.

૮. કસ્ટમ્સ તમારા અસલ PBE ફોર્મ રાખી લેશે અને બીજી નકલ પૂરી પાડશે.

૯. પોસ્ટલ સત્તાવારીઓ કસ્ટમ્સને વિદેશી પોસ્ટ ઓફિસ સમક્ષ (FPO)નિકાસનો પુરાવો રજી કરશે, જેમ કે સંબંધિત સી.એન./ સી.પી. કોર્પસની નકલ.

નોંધ : બધા જ પોસ્ટલ સંબંધિત હુકમો / પરિપત્રો / સુચનાઓ માટે મહેરબાની કરીને પોસ્ટસ વિભાગની વેબસાઈટની મુલાકાત લો.



કુરિયર માર્ગ મારફત નિકાસ

- કુરિયર સેવા દ્વારા નિકાસ પ્રક્રિયામાં કુરિયર શિપિંગ બીલ (CSB) મુખ્ય દસ્તાવેજ છે.
૧. યોગ્ય કુરિયર શિપિંગ બીલ કોર્મની પસંદગી કરો.
 - CSB-4 ફોર્મ INR 50,000/- થી નીચેના મુલ્યના સેન્પલો / બિન-વ્યવસાયિક નિકાસ માટે છે.
 - CSB-5 ફોર્મ INR 1,00,000/- થી નીચેના મુલ્યના (વાણિજ્યિક શિપમેન્ટ) નિકાસ માટે છે.
 ૨. જરૂરી દસ્તાવેજો એકત્ર કરો : GST ની વિગતો, IEC, HSN કોડ અને AD કોડ.

૩. વસ્તુ મુજબની કિમતો અને સંબંધિત માહિતી સાથેનું વિગતવાર બીલ બનાવો. ભારત સરકારની યોજનાઓ ડેટાના સંભવિત લાભો માટેની યોગ્યતા ચકાસો.

૪. વસ્તુનું વર્ણન, જચ્ચો, કિમત અને મેળવનારની માહિતી સહિતનું શિપમેન્ટની વિગતો તૈયાર કરો.

૫. અધિકૃત કુરિયર સેવા આપનારાનો સંપર્ક કરો (જેમકે ECCS પ્લેટફોર્મડેટન સુચિત થયેલ) અને તેમને વસ્તુના માહિતી, GST, IEC, HSN કોડ અને AD કોડ સહિતના શિપમેન્ટની વિગતો પૂરી પાડો.

૬. GST વિભાગને પૂરતા માટે શિપમેન્ટની વિગતો પુરી પાડો.

૭. કુરિયર સેવા આપનાર તમારો માલ મોકલે તે પહેલા બધી જ વિગતો અને દસ્તાવેજો બારાબર હોવાની ખાત્રી કરો.

નોંધ : કસ્ટમ્સ સંબંધિત બધી જ નવીનતમ માહિતી થી અવગત થવા, કૃપા કરીને કસ્ટમ્સની વેબસાઈટ www.cbic.gov.in ઉપર પ્રકાશિત થતા સુચનો અને પરિપત્રોનો અભ્યાસ કરો.

કુરિયર/પોસ્ટલ નિકાસ હેઠળ IGST રીફંડનું ફાઈલીગ

IGST રીટર્ન ફાઈલ કરવા માટે વિકેતાઓ નીચે આપેલ પ્રક્રિયાને અનુસરી શકે છે.

૧. શિપિંગ બીલ જનરેટ કરો : એકવખત તમારું શિપિંગ બીલ જનરેટ થઈ જાય પણી ખાત્રી કરો કે બધી જ જરૂરી માહિતી જેવી કે બીલ નંબર, પોર્ટ કોડ અને શિપિંગ બીલની માહિતી શિપિંગ બીલમાં ચોક્કસ રીતે ભરાયેલી છે.

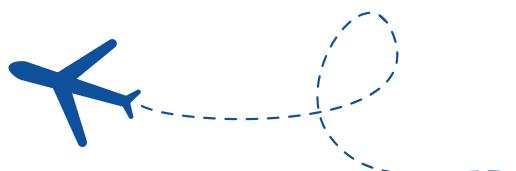
૨. GSTR-1ફોર્મ : બધા જ નોંધાયેલા વપરાશકર્તાઓએ �GST પોર્ટલ પર GSTR-1 ફોર્મ ફાઈલ કરવાનું જરૂરી છે. GSTR-1 ફોર્મની અંદર "કોષ્ટક-ડએ" શોપો અને પસંદ કરો. આ તે પસંદગી છે કે જ્યાં તમારે તમારા નિકાસ માલ સાથે સંબંધિત વિગતો પ્રદાન કરવાની જરૂર છે.

૩. કોષ્ટક-ડએ માં જરૂરી માહિતી ભરો. આમા સામાન્ય રીતે નિકાસ કરેલ માલના બીલ નંબર, પોર્ટ કોડ કે જે પાર્ટ પરથી માલની નિકાસ કરવામાં આવી રહી હોય તેની સ્પષ્ટતા સાથે, શિપિંગ બીલની વિગતો શિપિંગ બીલ નંબર સહીત.

એ પણ નોંધનીય છે કે ICEGAT પર શિપિંગ બીલ ફાઈલ કરવાનું નિયમન શિપમેન્ટના મોડ ઉપર આધાર રાખે છે.

- ભારતીય પોસ્ટ મારફત નિકાસ માટે, શિપિંગ બીલ ફાઈલીગ કરવાની જવાબદારી ભારતીય પોસ્ટ વિભાગ સંભાળશે.
- કુરિયર મારફત નિકાસ માટે, અધિકૃત કુરિયર શિપિંગ બીલ ફાઈલ કરવા જવાબદાર રહેશે.

નોંધ : IGST રીફંડ માટે ફાઈલ કરવા સૌથી અધતન માહિતી માટે હંમેશા નકત પોર્ટલ અને સંબંધિત અધિકારીનો સંદર્ભ લો.



વળતર અને અસ્વીકારને સંભાળવું

• અધિકૃત કુરિયરે એ જ આયાત - નિકાસ કોડ (IEC) ધારક માટે જેના માટે અને જ્યાથી લાગુ પડતું કુરિયર શિપિંગ બીલ (CSB) ફાઈલ કરવામાં આવ્યું હતું તે જ આંતરરાષ્ટ્રીય કુરિયર ટર્મિનલ પરથી ફીલી આયાત કરવા માટે કુરિયર બીલ ઓફ એન્ટ્રી ફાઈલ કરવી પડે.

• રીટર્ન-કોમર્સટ્ટાન્કશન આઈટમ માટે એ જ કન્સાઈની મારફત શરૂ કરવામાં આવે છે કે જેમને સંબંધિત કુરિયર શિપિંગ બીલ (CSB-V) હેઠળ આઈટમની નિકાસ કરવામાં આવી હતી અને જો માલ જે દેશમાં આયાત કરવા માટે કસ્ટમ્સ કલીયરન્સ ન થઈ શકે તો તે જ ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ

પર કુરિયર એજન્ટ અથવા લોજિસ્ટિક સેવા આપનાર અને માલ લેનાર પણ આ પ્રક્રિયા શરૂ કરી શકે છે.

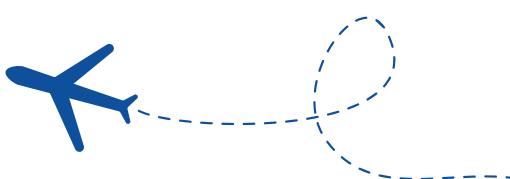
- આવી રી-ઈમ્પોર્ટ માટે બીલ ઓફ એન્ટ્રી કુરિયર ફોર્મ કરતી વખતે ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ પર રીટર્ન કન્ફર્મેશન પેજની ઈમેજ એક્સપ્રેસ કારોગ કિલ્યરન્સ (ECCS) ઉપર અપલોડ કરવામાં આવે છે.

- કાઉન્ટર બીલ ઓફ એન્ટ્રીમાં રી-ઈમ્પોર્ટનું કારણ દર્શાવવામાં આવ્યું છે અને રીટર્ન આઈટમ મુળ પેકેજની સાથે રી-ઈમ્પોર્ટ કરવામાં આવે છે.

- કુરિયર આયાત અને નિકાસ (ઈલેક્ટ્રોનિક્સ ઘોષણાપત્ર અને પ્રક્રિયા) સુધારા નિયમો, ૨૦૨૨, મુજબ ઈ-કોમર્સ નિકાસકારો માટે સરળ વળતરને ટેકો આપવા માટે નવી જોગવાઈઓ રજૂ કરવામાં આવેલ છે.

- નીચેના નિયમો હેઠળ નવી રજૂ કરાયેલ જોગવાઈઓમાં ચોક્કસ શરતોને આવિન જવેલરી કુરિયર પુનઃ આયાત માટે વિશેષ છે. જો કે રેગ્યુલેશન્સ પુનઃ આયાત પર આયાત જડાતમાંથી મુજિતતની જોગવાઈઓ કરતા નથી.

- પુનઃ આયાત માટે ૩૦-૦૬-૨૦૧૭ ના કસ્ટમ્સ અધિસૂચના નં.૪૪૫/૨૦૧૭ મુજબ આયાત જકાત પર મુજિત સંચાલિત થાય છે.



ઓનબોર્ડિંગ ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ

નિકાસની માંગ ઉલ્લેખ કરવા માટે, બ્યકિટમે તેમનો માલ જોબલ ઈ-કોમર્સપ્લેટફોર્મપર રજૂ કરવાનો જોઈએ. આવા ઓનબોર્ડિંગ પ્લેટફોર્મમે વિવિધ પગલા ની પ્રોસેસ છે.

આ પ્રક્રિયામાં સામેલ કેટલાક ખર્ચનીચે પ્રમાણે રજૂ કરવામાં આવ્યા છે.

ક્રમ નં.	ફી નાં પ્રકાર	વિગત
૧	રેફરલ ફી	કોઈપણ વસ્તુના થયેલ વેચાણ ની ટકાવારી નરીકે ફી વસુલવામાં આવે છે.
૨	બંધ ફી	રેફરલ ફી ઉપરાંત તમારા ઉત્પાદનની કિંમત આધારીત વસુલવામાં આવે છે.
૩	શિપિંગ ફી	કોઈ પણ ચેનલ મારફત તમારો ઓર્ડર વિતરીત કરવા માટે થયેલ ખર્ચ.
૪	પ્લેટફોર્મની લોજિસ્ટિક સગવડોના લાભ લેવા માટેની ફી	તમારા ઓર્ડરને પસંદ કરવા, પેક કરવા, પહોંચાડવા અને સ્ટોર કરવા માટેની ફી
૫	ક્રેટેલોગિંગ ફી	ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ ની ક્રેટેલોગિંગ સેવાઓ નો ઉપયોગ કરવા માટે થતો ખર્ચ

કોષ્ટક ૫ : ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ પર વસુલવામાં આવતી વિવિધ ફી

સામાજિક ઈ-કોમર્સ મારફત નિકાસ

નિકાસકારોએ તેમના ઉત્પાદનો અને સેવાઓને પ્રોત્સાહન આપવા માટે સોશિયલ ઈ-કોમર્સ માટે સોશિયલ મિડિયાનો પણ લાભ લેવો જોઈએ. તેનાથી જાગૃકતા પેદા કરવામાં, લીડ જનરેટ કરવામાં, વિશ્વાસ વધારવામાં અને વિશાળ સોશિયલ મિડિયા વપરાશકર્તાઓમાં તમારા ઉત્પાદનો વિશે રૂપાંતર લાવવામાં મદદ મળશે. ઉદાહરણ તરીકે ફેસબુક માર્કેટ પ્લેસ, વોટ્સએપ બિઝનેસ, ઇન્સ્ટાગ્રામ, ટેલોગ્રામ વેગેરે જેવી સાઇટ્સ મારફત વેચાણ. સોશિયલ ઈ-કોમર્સ મારફત વેચાણ કરવું.

પગલુ - ૧ : એક વ્યવસાયિક એકાઉન્ટ સેટ કરો : પણ ટકોઝે પર વેચાણ શરૂ કરવા માટે વેચાણકર્તાને નોંધણી કરાવવી જ પડશે અને વ્યવસાય એકાઉન્ટ સેટ કરવું પડશે અને પ્લેટફોર્મ પર તેમની કોઓટેક્ટ વિગતો સહિતની વ્યવસાય પ્રોફાઈલ પુર્ણ કરવી પડશે.

ચુકાવણીની યોગ્ય પદ્ધતી પસંદ કરવી.

ઈ-કોમર્સ મારફત નિકાસ કરતી વખતે ચુકાવણીની પતાવટ બાપક રીતે ત્રણ પ્રકારમાં વર્ગીકૃત કરી શકાય છે. (આકૃતિ-૮).

• ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ એકીકૃત ચુકાવણી સેવા.

પગલુ - ૨ : મંજુરી મેળવો : વિશ્વસનીયતા માટે નિતિઓનું પાલન કરો. તમારું હોમેન ચકાસો, અધિકૃતતા અને પહોંચ વધારો.

પગલુ - ૩ : સુચિ / કેટેલોગ : કેટેલોગ મેનેજર ટુલનો ઉપયોગ કરી, છબીઓ, શર્ધક, ડિમત, વર્ષણ અને ઉત્પાદની અન્ય સંબંધિત વિગતો ઉમેરો. લક્ષ્યાંક પ્રેક્ષકો સુધી પહોંચવા માટે ઉત્પાદનોને કાળ જ પુર્વક વર્ગીકૃત કરો.

પગલુ - ૪ : ચેકઆઉટ એકાઉન્ટ સેટ કરો : ખરીદારોને સુચિમાંથી ખરીદી કરવા સક્ષમ બનાવવા માટે ચેકઆઉટ એકાઉન્ટ સેટ કરો.

- ઓનલાઈન પેમેન્ટ ગેટવે સિસ્ટમ.
- એજન્ટો મારફત આંતરરાષ્ટ્રીય મની ટ્રાન્સફર સેવાઓ.

ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ એકીકૃત ચુકાવણી સેવા



ખરીદારો

વિક્ઠાઓ

ઓનલાઈન પેમેન્ટ ગેટવે સિસ્ટમ



PayPal

stripe



BillDesk



Wise



Remitly



WorldRemit



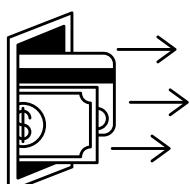
Payoneer



Razorpay



MoneyGram



એજન્ટો મારફત આંતરરાષ્ટ્રીય મની ટ્રાન્સફર સેવાઓ



આકૃતિ-૮ : વિક્ઠાઓ માટે ઉપલબ્ધ ચુકાવણી મોડના પ્રકારો

ચુકવણીની શરતો અને ચુકવણી મેળવવાની પદ્ધતિઓ

જ્યારે તમે નિકાસના ઉદેશ માટે કોઈ પણ ઈ-કોમર્સ પ્લેટફોર્મ પર નોંધણી કરો છો ત્યારે પ્લેટફોર્મ તમારી વસ્તુઓની પ્રક્રિયા કરવા અને તેને અંતિમ વપરાશકર્તા સુધી પહોંચાડવા માટે ચોક્કસ કમિશન લઈ શકે છે. આ શુલ્કોનું વિભાજન કોષ્ટક-૫ માં આપવામાં આવ્યું છે.

ચુકવણીઓ મેળવવા માટે મની ટ્રાન્સફર સેવા પસંદગી કરતી વખતે ધ્યાનમાં રાખવા જેવી કેટલીક મહત્વપૂર્ણ સુવિધાઓ.

- વિનિમય દર : બેંકો અને ટ્રાન્સફર સેવાઓ એકબીજા સાથે વેપાર કરવા માટે મધ્ય બજારનો ઉપયોગ કરે છે. અલગ - અલગ પ્રદાતાઓ અલગ - અલગ દરો ઓફર કરી શકે છે, જેથી તેઓ જે ઓફર કરે છે તેની સરખામણી પ્રમાણભૂત દર સાથે કરો અને સૌથી ઓછા તંત્ત્રજ્ઞત સાથે એકને પસંદ કરો.
- ટ્રાન્સફર ફી : સેવા પ્રદાતાઓ નિયિત કરેલા ફીલેટ

દરે અથવા ટ્રાન્સફર રકમની ટકાવારી મુજબ ટ્રાન્સફર ફી વસુલે છે.

- ટ્રાન્સફર ઝડપ : જો તમારે ઝડપી ટ્રાન્સફર જરૂરી હોય, તો તમે એક્સપ્રોસ ડિલિવરી માટે વધારાની ચુકવણી કરી શકો છો.
- ટ્રાન્સફર મર્યાદા : માન્ય મર્યાદા ચકાસો અને શ્રેષ્ઠ અનુઝ્ઞા સેવા પસંદ કરો.
- વળતર : સાઈન-અપ પર મણત ટ્રાન્સફર અને વિવિધ સેવા પ્રદાતાઓ દ્વારા મોટા ટ્રાન્સફર માટે વળતર જેવા સોદા મેળવો.
- સલામતી : સુરક્ષિત સ્થાનાંતરણની ખાત્રી કરવા માટે, ભારતમાં અને ખરીદારોના દેશનાં કાયદા અને નિયમોનું પાલન કરતા સેવા પ્રદાતાઓનો ઉપયોગ કરો.

ભારતીય રીજર્વ બેંક ની માર્ગદર્શિકાઓ

પ્રાન્તિનો સમયગાળો :

નિકાસકાર ઉપર એ જવાબદારી બને છે કે નિકાસની તારીખથી નવ માસમાં માલની સંપૂર્ણ કિમત વસુલી અને ભારતમાં પાછી મોલકવી.

ભારત બહાર સ્થાપિત કરેલ વેરહાઉસ (વખા) માં નિકાસ કરાયેલ માલ માટે, માલની શિપમેન્ટની તારીખથી પંદર માસની અંદર આવક વસુલ કરવી જોઈએ.

આર.બી.આઈ. એ. ડી. - ૧ કેટેગરી બેંકોને એક સમયે નિકાસની તારીખથી જ્યા સુધી ચોક્કસ શરતો પૂરી થાય ત્યા સુધી બીલની કિમત ધ્યાનમાં લીધા વગર છ માસ સુધી ચુકવણીનો સમય વધારવાની પણ મંજુરી આપે છે.

પહોંચની પદ્ધતી :

(૧) ચુકવણીઓ પ્રાપ્ત કરવા માટે, મહેરબાની કરીને આર.બી.આઈ.ના મુખ્ય પરિપત્રો (સમય સમય પર સુધારેલ) મુજબ કોરેન એક્ષિયેન્જ મેનેજમેન્ટ (રસીદ અને ચુકવણીની રીત) રેગ્યુલેશન, ૨૦૧૬ ના નિયમોનું પાલન કરો.

(૨) \$10,000 થી વધું ન હોય તેવી કિમતના માલની નિકાસ માટે ઓનલાઇન પેમેન્ટ ગેટે સર્વીસ પ્રોવાઈડર્સ (OPGSPs) દ્વારા નિકાસ સંબંધિત રસીદોની પ્રક્રિયા ઉપલબ્ધ છે.

વસુલ ન થયેલ નિકાસ બીલોનું માંડવાણ જો કોઈ નિકાસકાર નિકાસની બાકી રહેતી રકમ વસુલવા

સક્ષમ ન હોય તો નિકાસકાર જાતે માંડવાળ કરે અથવા સંબંધિત એ. ડી. બેંક, કે જેણે સંબંધિત શિપિંગ ડેન્લ કર્યું હોય, નો યોગ્ય દસ્તાવેજ પુરાવા સાથે સંપર્ક કરે.

નિકાસકારની વિનંતી પર, એ. ડી. બેંક અમુક કેસોના સંદર્ભમાં ૨જુ કરેલ દસ્તાવેજ પુરાવાથી સંતુષ્ટ હોય તો કોઈ પણ મર્યાદા વગર વસુલ ન થયેલ નિકાસ બીલોનું માંડવાળ કરી શકે.

વસુલ ન થયેલ નિકાસ બીલોની માંડવાળની નિર્ધારિત મર્યાદા કોષ્ટક-૫ માં છે.

વિદેશમાં ગોદામ ખોલવા / ભાડે રાખવા :
આર.બી.આઈ.ના માસ્ટર પરિપત્ર મુજબ એ.ડી. કેટેગરી - ૧ બેંકો નિકાસકારો પાસેથી મળેલી અરજાઓને ધ્યાનમાં લઈ શકે છે અને અમુક શરતોને આવિન વિદેશમાં ગોદામ ખોલવા / ભાડે રાખવા પરવાનગી આપી શકે છે.

- અરજદારની નિકાસના બાબી લેણા આગળના નાણાકિય વર્ષ દરમાન કરવામાં આવેલ નિકાસના ૫% કરતા વધુ ન હોવા જોઈએ.
- છેલ્લા નાણાકિય વર્ષ દરમાન અરજદાર ને ઓછામાં ઓછું નિકાસ ટર્નઓવર USD 100,000/- છે.

ક્રમ નં.	વિગતો	મર્યાદા	ના સંબંધમાં મર્યાદા (%)
૧	નિકાસકાર દ્વારા જાતે માંડવાળ (પદ ધરાવતા નિકાસકાર સિવાય)	૫%	જે વર્ષમાં માંડવાળ કરવામાં આવી રહી હોય તેના પાછળના કેલેન્ડર વર્ષમાં વસુલ થયેલ નિકાસની કુલ રકમ
૨	પદ ધરાવતા નિકાસકાર દ્વારા જાતે માંડવાળ	૧૦%	
૩	એ.ડી. - ૧ કેટેગરી બેંક મારકિત માંડવાળ	૧૦%	

કોષ્ટક ૫ : આર.બી.આઈ. દ્વારા નિર્ધારિત માંડવાળની મર્યાદાઓ

નિકાસ ડેટા પ્રક્રિયા અને મોનિટરીગ સિસ્ટમ (EDPMS)

EDPMS એ તમામ ભારતીય બેંકો માટે એક ઓનલાઈન મોઅડ્યુલ છે જે નિકાસકારોના તેમની સાથેના વ્યવહારોને ઓનલાઈન નોંધે છે. આર. બી. આઈ. ના માસ્ટર પરિપત્ર મુજબ એ. ડી. બેંકોએ નિકાસ ડેટા પ્રક્રિયા અને મોનિટરીગ સિસ્ટમ સાથે સંરેખ્ત ઝોટિક અથવા

ઇલેક્ટ્રોનિક સ્વરૂપમાં નિકાસ બીલ્સ રજીસ્ટર જાળવવું જોઈએ. નાણાકિય વર્ષના આધારે દરેક પ્રકારના નિકાસ વ્યવહારોને બીલ નંબર આપવો જોઈએ (એટલે કે અપ્રિલ થી માર્ચ) અને EDPMS માં તેની જાણ કરવી જોઈએ. જાયારે કુરિયર નિકાસો EDPMS ડેટા નોંધાય છે, પણ ટપાલ માર્ગ દ્વારા નિકાસ હાલમાં માં અપડેટ થયેલ નથી.

ઇલેક્ટ્રોનિક બેંક રીયલાઈઝેશન પ્રમાણપત્ર (e-BRC) વિદેશી વેપાર નીતિ ડેટા નિર્દિષ્ટ કરેલ હેતુઓ માટે ઇલેક્ટ્રોનિક બેંક રીયલાઈઝેશન પ્રમાણપત્ર પણ જનરેટ કરે છે. નિકાસ અનુભૂતિના સમાધાન માટે સરળ વિકલ્પ પૂરો પાડવા માટે હાલમાં સીસ્ટમમાં સુધારો કરવામાં આવી રહ્યો છે.

નોંધ : નિકાસની આવક પ્રાપ્તી અને અન્ય બેન્કિંગ / ચુકવણી સંબંધિત જોગવાઈઓ સંબંધિત અપડેટ કરેલ માર્ગદર્શિકા માટે કૃપા કરી માલ અને સેવાઓની નિકાસ પર આર. બી. આઈ.ના મુખ્ય પરિપત્રનો સંદર્ભ લો.

મેળવો

સ્થાપિત કરો

નિકાસ કરો



કોઈ પણ પ્રતિસાદ માટે અમને આના પર લખો :

ઈ-મેઇલ : ecommerce-dgft@gov.in

વેબસાઈટ : <https://dgft.gov.in>

વિદેશ વ્યાપાર મહાનિર્દેશક, વાણિજ્ય ભવન,
૧૬, અકબર રોડ, નવી દિલ્હી, દિલ્હી – ૧૧૦ ૦૦૧.