MARKETPLACE

Da un negozio italiano a tutta Europa con Sell Across Europe

Il 15 giugno TikTok Shop ha aperto in altri otto Stati dell'Unione e con Sell Across Europe un negozio italiano può vendere lì senza una nuova registrazione. I due documenti di TikTok però non dicono lo stesso numero di Paesi, e il vincolo vero resta la logistica.



Dr. Brenno Zuccarello, CEO Punto Zero

10 NOVEMBRE 2026 · 6 MIN DI LETTURA



TikTok Shop in Europa, tappa per tappa — Date dai comunicati ufficiali TikTok: lancio italiano del 27 marzo 2025 e settima relazione di trasparenza DSA, che copre il periodo 1 gennaio - 30 giugno 2026.

Se hai un negozio su TikTok Shop aperto in Italia, da quest'estate puoi vendere in parecchi altri Paesi europei senza aprire niente di nuovo. La funzione si chiama Sell Across Europe e TikTok l'ha annunciata insieme all'apertura di nuovi mercati [1].

Vale la pena guardarla da vicino, perché è il genere di novità che sembra una porta spalancata e invece è una porta con il metro di misura sullo stipite.

Che cosa è successo il 15 giugno

Il 28 maggio TikTok ha annunciato che dal 15 giugno TikTok Shop sarebbe arrivato in **Austria, Belgio, Paesi Bassi e Polonia**, che si aggiungevano a Francia, Germania, Irlanda, Italia, Spagna e Regno Unito [1].

Poi però la settima relazione di trasparenza sul regolamento europeo sui servizi digitali, pubblicata dalla stessa TikTok, dice un'altra cosa: il 15 giugno 2026 TikTok Shop è stato lanciato in **otto** ulteriori Stati membri dell'Unione, cioè Polonia, Paesi Bassi, Belgio, Repubblica Ceca, Austria, Grecia, Portogallo e Ungheria [2].

Quattro nel comunicato, otto nella relazione. Non è una contraddizione vera: il comunicato stampa raccontava i quattro mercati su cui TikTok ha fatto comunicazione, la relazione elenca tutti i lanci del periodo. Ma se stai pianificando dove vendere, la differenza conta, e **l'elenco su cui fare i conti è quello della relazione**, che è un documento di adempimento e non di marketing.

Per un venditore italiano il risultato è che i mercati europei raggiungibili sono passati da cinque a tredici in un giorno solo.

Che cosa dà, concretamente, Sell Across Europe

Il comunicato la descrive come un servizio intra-UE con tre pezzi [1]:

> la **localizzazione delle descrizioni** dei prodotti, per non doverle riscrivere mercato per mercato;
>
> la **spedizione diretta** verso gli altri mercati, usando i fornitori logistici partner di TikTok Shop o corrieri approvati;
>
> l'accesso alla **rete di creator affiliati** degli altri Paesi, cioè la possibilità che un creator polacco o olandese presenti il tuo prodotto.

L'ultimo punto è quello che cambia il gioco rispetto a un'espansione su un marketplace tradizionale. Su Amazon aprire la Germania vuol dire tradurre le schede e aspettare che l'algoritmo ti trovi. Qui vuol dire anche che qualcuno, in Germania, deve fare un video del tuo prodotto. Senza quello, la vetrina in un mercato nuovo resta una vetrina vuota con le descrizioni tradotte bene.

I numeri che TikTok dichiara

Nel comunicato ci sono tre cifre, tutte dichiarate dall'azienda e non verificate da terzi [1]:

> **200 milioni** di persone in Europa usano TikTok ogni mese;
>
> **oltre 100.000 imprese europee** si sono iscritte a TikTok Shop in Francia, Germania, Italia, Spagna e Irlanda da quando il servizio è partito nell'Unione fra la fine del 2024 e l'inizio del 2025;
>
> la crescita del valore lordo venduto giornaliero su quei mercati è stata **a tre cifre fra agosto 2025 e febbraio 2026**.

Su quest'ultima vale la solita avvertenza: una crescita a tre cifre su una base piccola e recente dice meno di quanto sembri. Il canale è partito in Italia il 31 marzo 2025 [3], quindi quasi tutta quella curva è il riempimento di un mercato che prima non esisteva.

> Tredici mercati raggiungibili non sono tredici mercati in cui vendi.

Una parola sul Regno Unito

Nell'elenco dei mercati di TikTok Shop il Regno Unito c'è, ed è anche il più vecchio e il più maturo [1]. Ma Sell Across Europe viene descritto come un **servizio intra-UE** [1]: serve a raggiungere gli altri mercati dell'Unione, non quelli fuori.

Vale la pena dirlo perché il Regno Unito è il mercato che tutti citano quando raccontano quanto può crescere questo canale, ed è anche quello che a un venditore italiano, oggi, costa di più raggiungere. Dopo l'uscita dall'Unione una spedizione verso Londra è un'esportazione, con la dichiarazione doganale, l'IVA all'importazione e le soglie di registrazione che ne derivano. Nessuna funzione della piattaforma toglie quel passaggio.

Se il Regno Unito è nei tuoi piani, quindi, va trattato come un progetto a sé, non come una casella da spuntare dentro l'espansione europea.

La nostra lettura

Sell Across Europe toglie un ostacolo burocratico, non un ostacolo commerciale. E l'ostacolo che toglie, cioè aprire una posizione di vendita in ogni Paese, era il meno caro dei tre. Restano gli altri due.

Il primo è la **logistica**. Il comunicato dice che si spedisce con i partner di TikTok Shop o con corrieri approvati, e non dice altro: quanto costa una consegna in Polonia, con quali tempi e con quali resi, lo vedi solo guardando le tariffe nel tuo pannello. Un prodotto che in Italia regge il margine con un trasporto da pochi euro può non reggerlo con uno da dieci.

Il secondo è il **contenuto**. Un mercato nuovo vuole creator di quel mercato e, con ogni probabilità, video girati per quel pubblico. È lo stesso lavoro che hai fatto per l'Italia, moltiplicato per il numero di Paesi che accendi.

C'è poi una cosa che i documenti ufficiali non dicono e che va controllata nel pannello prima di fare piani: quali **categorie di prodotto** sono ammesse alla vendita fra Paesi. Non diamo per scontato che siano tutte.

Cosa faremmo adesso

1. **Apri la funzione nel Seller Center e leggi le tariffe di spedizione verso i due o tre Paesi che ti interessano davvero.** Non tutti e otto: due o tre, scelti in base a dove il tuo prodotto ha già senso.
2. **Rifai il conto del margine con il trasporto estero dentro.** Se il margine regge solo in Italia, la funzione non ti serve: ti fa vendere in perdita più lontano.
3. **Chiediti chi fa i video in quel Paese.** Se la risposta è "li riusiamo tradotti", metti in conto che renderanno meno.
4. **Verifica quali categorie sono ammesse** prima di annunciare internamente un'espansione europea.

Se stai ancora decidendo se TikTok Shop ha senso per te, questa funzione non cambia la risposta: la amplifica, nel bene e nel male. Un canale che funziona si estende più facilmente, uno che non funziona non si aggiusta aggiungendo Paesi.

ARGOMENTI CORRELATI

TIKTOK SHOP LOGISTICA

PUNTO ZERO

Fonti

1. TikTok Newsroom, "TikTok Shop Expands Across Europe: Bringing content driven shopping to Austria, Belgium, the Netherlands, and Poland", 28 maggio 2026 (https://newsroom.tiktok.com/tiktok-shop-expands-across-europe?lang=en-150) Consultata il 5 novembre 2026.
2. TikTok Newsroom, "Digital Services Act: Our seventh transparency report on content moderation in Europe" (https://newsroom.tiktok.com/digital-services-act-our-seventh-transparency-report-on-content-moderation-in-europe?lang=en-150) Consultata il 5 novembre 2026.
3. TikTok Newsroom, "TikTok Shop approda in Italia: arriva lo shopping interattivo", 27 marzo 2025 (https://newsroom.tiktok.com/tiktok-shop-approda-in-italia?lang=it-IT) Consultata il 5 novembre 2026.