GUIDA · BASE

Vendere su Amazon in tutta Europa: account unificato, offerte e logistica

Per vendere in tutta Europa basta il tuo account italiano: è già abilitato per gli altri negozi Amazon. La differenza la fa la logistica: la Rete logistica europea costa di più per spedizione, il Programma paneuropeo distribuisce la merce e abbatte le tariffe, ma richiede una partita IVA in ogni paese di stoccaggio.

Team Punto Zero

AGGIORNATA IL 6 NOVEMBRE 2026 · 9 MIN DI LETTURA

IN QUESTA GUIDA

1. Come funziona l'account unificato europeo
2. Pubblica le offerte negli altri paesi
3. Le due strade per la logistica: EFN e Paneuropeo
4. L'IVA nei paesi dove vendi o stocchi la merce
5. I costi da mettere in conto
6. Gli errori che vediamo più spesso
7. Domande frequenti

Vendere su Amazon Europa non richiede un secondo account: quello italiano è già abilitato per tutti i negozi europei di Amazon [1]. Devi creare le offerte nei paesi dove vuoi vendere, scegliere come spedire e registrarti ai fini IVA dove la merce viene stoccata. Il resto, dagli ordini ai pagamenti, si gestisce da un'unica interfaccia.

Come funziona l'account unificato europeo

Quando ti registri su un qualsiasi negozio Amazon in Europa, il tuo account diventa automaticamente un Account unificato europeo. Da Seller Central puoi spostarti tra dieci negozi: Amazon.co.uk, Amazon.com.be,

Amazon.de, Amazon.fr, Amazon.it, Amazon.es, Amazon.pl, Amazon.nl, Amazon.se e Amazon.com.tr [1].

Con un solo abbonamento Pro paghi una volta e vendi ovunque [1]. Gestisci tutti gli ordini europei dalla stessa pagina e scarichi un unico report combinato [1]. Le informazioni dell'account, come la ragione sociale e il conto bancario, si aggiornano una volta sola e valgono per tutti i negozi [1].

Un vincolo da sapere subito: devi fornire assistenza ai clienti nella lingua ufficiale di ogni negozio in cui vendi [1]. Se vendi su Amazon.de, devi rispondere in tedesco. Se non hai risorse interne, Amazon offre un servizio di assistenza clienti a pagamento.

Per il conto bancario, Amazon accetta conti domiciliati nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in tutti i paesi dell'area euro [3].

Pubblica le offerte negli altri paesi

Avere l'account non basta: le offerte pubblicate su Amazon.it non compaiono in automatico su Amazon.de o Amazon.fr [1]. Devi crearle in ogni negozio dove vuoi vendere. Ci sono due strade.

A mano, usando la funzione "Aggiungi un prodotto" un articolo alla volta, oppure con un modello di caricamento in blocco. Le offerte vanno scritte nella lingua del negozio di destinazione [2].

Con lo strumento "Crea offerte a livello internazionale", che è la strada più pratica per chi ha un catalogo già avviato. Scegli un negozio di origine (per esempio Amazon.it) e uno o più negozi di destinazione, e lo strumento [2]:

> crea le offerte nel negozio di destinazione a partire da quelle del negozio di origine, purché l'ASIN esista in entrambi;
>
> tenta di tradurre le pagine prodotto e di crearne di nuove nei negozi di destinazione;
>
> sincronizza i prezzi secondo le regole che imposti, tenendo conto anche del cambio valuta;
>
> aggiunge e rimuove le offerte seguendo le modifiche che fai nel negozio di origine.

Per usarlo serve un account Pro e l'account unificato europeo [2]. Lo strumento non garantisce la creazione di nuove pagine prodotto, e non verifica che i tuoi prodotti siano conformi alle normative locali: la responsabilità resta tua [2].

Le due strade per la logistica: EFN e Paneuropeo

Se usi la Logistica di Amazon (FBA), hai due opzioni per servire i clienti degli altri paesi europei.

Rete logistica europea (EFN). Tieni la merce nei magazzini del tuo paese di origine. Quando un cliente tedesco o francese ordina, Amazon spedisce dall'Italia con una tariffa transfrontaliera, più alta di quella locale [4]. Non devi registrarti ai fini IVA negli altri paesi, perché la merce resta in Italia. È la scelta più semplice per chi inizia e vuole testare la domanda senza impegni fiscali.

Programma paneuropeo di Logistica di Amazon (Pan-EU). Mandi la merce a un centro logistico e autorizzi Amazon a distribuirla tra i magazzini dei paesi dove conviene averla più vicina al cliente [4]. La differenza di costo è significativa: Amazon dichiara risparmi fino al 53% sulle tariffe di gestione rispetto alla Rete logistica europea, secondo uno studio interno del 2020 su 876 venditori [4]. Il risparmio viene dal fatto che paghi le tariffe di gestione locali di ogni paese, non quelle transfrontaliere [4].

Il Paneuropeo ha un requisito importante: devi avere una partita IVA registrata in ogni paese dove Amazon stocca la tua merce [4]. Questo significa registrazioni fiscali, dichiarazioni periodiche e, spesso, un commercialista o un servizio di compliance dedicato.

Se spedisci da solo (FBM), puoi comunque vendere su tutti i negozi europei: basta creare le offerte e organizzare le spedizioni con il tuo corriere. In quel caso non hai obblighi IVA aggiuntivi finché non superi le soglie per le vendite a distanza nel paese del cliente.

L'IVA nei paesi dove vendi o stocchi la merce

La regola di base: se la merce è fisicamente stoccata in un paese, devi avere una partita IVA in quel paese [5]. Con il Paneuropeo, quindi, servono tante registrazioni quanti sono i paesi di stoccaggio.

Se invece usi la Rete logistica europea (merce solo in Italia) o spedisci in proprio, la vendita a distanza verso consumatori finali in un altro paese UE segue il regime OSS (One Stop Shop): fino al superamento della soglia unica di 10.000 euro di vendite annue verso gli altri paesi UE, versi l'IVA italiana; oltre, puoi registrarti al regime OSS per versare l'IVA con le aliquote di ogni paese di destinazione tramite un'unica dichiarazione [5].

Amazon offre un servizio di conformità fiscale e di responsabilità estesa del produttore attraverso i Servizi di sdoganamento e spedizione, pensati soprattutto per il commercio tra Regno Unito e Unione europea [1].

Il passaggio dalla sola Italia a più paesi richiede un confronto serio tra i costi di compliance (registrazioni IVA, dichiarazioni, commercialista) e il risparmio sulle tariffe di gestione. Per un venditore con pochi prodotti e volumi bassi, la Rete logistica europea è quasi sempre la scelta migliore per cominciare.

I costi da mettere in conto

La quota di abbonamento Pro è una sola per tutta Europa [1]. Ma i costi di vendita variano da paese a paese. Le commissioni di segnalazione hanno percentuali diverse per categoria e marketplace, e le tariffe di Logistica di Amazon cambiano in base al paese e al formato del pacco.

Un conto che molti dimenticano è quello della traduzione. Se usi "Crea offerte a livello internazionale", lo strumento tenta la traduzione automatica, ma non la garantisce [2]. Per un catalogo con titoli tecnici o con testi di marketing importanti, una traduzione professionale è un costo da mettere a budget.

Gli errori che vediamo più spesso

Attivare il Paneuropeo senza aver fatto i conti sull'IVA. Le registrazioni fiscali in quattro o cinque paesi costano diverse migliaia di euro l'anno tra commercialista e servizio di compliance. Se i volumi non giustificano quel costo, la Rete logistica europea è la scelta giusta.

Copiare le stesse immagini e lo stesso testo in italiano su Amazon.de. Il cliente tedesco cerca in tedesco e legge in tedesco. Un'offerta in italiano su un negozio straniero non vende: non compare nei risultati di ricerca e, anche se compare, il cliente non la capisce.

Dimenticare l'assistenza clienti nella lingua locale. Amazon lo richiede esplicitamente [1]. Un venditore che non risponde in lingua può ricevere reclami e vedere peggiorare le metriche dell'account.

Attivare tutti i negozi insieme. Ha più senso iniziare con un paese alla volta (la Germania è di solito il secondo mercato per un venditore italiano), misurare la domanda con l'EFN e passare al Paneuropeo solo quando i volumi lo giustificano.

Domande frequenti

Devo aprire un nuovo account per vendere su Amazon.de?

No. Se hai già un account su Amazon.it con il piano Professionale, è automaticamente abilitato per tutti i negozi europei di Amazon [1]. Devi solo creare le offerte nel negozio tedesco, usando lo strumento "Crea offerte a livello internazionale" [2] oppure caricandole a mano.

Quanto costa vendere su più negozi Amazon in Europa?

L'abbonamento Pro è unico per tutti i negozi europei [1]. A questo si aggiungono le commissioni di segnalazione di ogni paese, le tariffe di Logistica di Amazon se usi FBA, e i costi di traduzione e di compliance IVA se vendi in più paesi.

Qual è la differenza tra Rete logistica europea e Programma paneuropeo?

Con la Rete logistica europea (EFN) la merce resta nel tuo paese e Amazon la spedisce da lì con una tariffa transfrontaliera. Con il Programma paneuropeo Amazon distribuisce la merce nei magazzini di più paesi e applica le tariffe locali, che sono più basse [4]. Il Paneuropeo richiede la registrazione IVA nei paesi di stoccaggio.

Mi serve la partita IVA in tutti i paesi europei?

Dipende da dove stocchi la merce. Se usi solo la Rete logistica europea e tieni tutto in Italia, ti basta la partita IVA italiana (più il regime OSS sopra i 10.000 euro di vendite annue verso gli altri paesi UE) [5]. Se usi il Paneuropeo, ti serve una partita IVA in ogni paese dove Amazon deposita la merce [4].

Posso vendere in Europa anche senza usare FBA?

Sì. Puoi creare offerte su tutti i negozi europei e spedire in proprio con il tuo corriere. Paghi le commissioni di segnalazione del paese di destinazione, ma non le tariffe di Logistica di Amazon. Resta l'obbligo di assistenza clienti nella lingua locale [1].

ARGOMENTI CORRELATI

FBA LOGISTICA COMMISSIONI

Fonti

1. Amazon Seller Central, "Negozi Amazon nell'Unione europea e nel Regno Unito" (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G200671260?locale=it-IT) Consultata il 6 novembre 2026.
2. Amazon Seller Central, "Crea offerte a livello internazionale" (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202121570?locale=it-IT) Consultata il 6 novembre 2026.
3. Amazon Seller Central, "Requisiti di registrazione per marketplace" (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G201468460?locale=it-IT) Consultata il 6 novembre 2026.
4. Amazon, "Programma Paneuropeo di Logistica di Amazon" (sell.amazon.it) (https://sell.amazon.it/logistica-di-amazon/europa) Consultata il 6 novembre 2026.
5. Amazon Seller Central, "Europa: tassazione e norme applicabili" (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G201468410?locale=it-IT) Consultata il 6 novembre 2026.

Punto Zero Consulting non è affiliata ad Amazon. Le guide seguono l'ordine degli argomenti di Amazon Seller University per aiutarti a orientarti, ma i testi sono nostri: per le regole ufficiali fanno fede le pagine di aiuto di Seller Central citate nelle fonti.