

FBA o spedizione in proprio: come scegliere su Amazon

FBA conviene sui prodotti piccoli che ruotano in fretta; la spedizione in proprio su quelli ingombranti, lenti o delicati, a patto di consegnare puntuale. Quasi sempre la risposta giusta è una scelta per prodotto, non per account.



Team Punto Zero

AGGIORNATA IL 23 SETTEMBRE 2026 • 8 MIN DI LETTURA

IN QUESTA GUIDA

1. [Capisci cosa fa Amazon e cosa resta a te](#)
2. [Fai i conti di FBA voce per voce](#)
3. [Fai i conti della spedizione in proprio](#)
4. [Controlla i requisiti di consegna prima di scegliere FBM](#)
5. [Scegli prodotto per prodotto](#)
6. [Gli errori che vediamo più spesso](#)
7. [Domande frequenti](#)

FBA o FBM: Amazon ti lascia scegliere tra due modi di consegnare lo stesso ordine. Con FBA (Logistica di Amazon) mandi la merce nei magazzini di Amazon e lei si occupa di stoccaggio, imballaggio, spedizione, assistenza clienti e resi⁻¹; con FBM (spedizione gestita dal venditore) tieni tu la merce e fai tutto questo da solo⁻⁵. FBA conviene di solito sui prodotti piccoli che si vendono con regolarità, la spedizione in proprio su quelli ingombranti, lenti o delicati. La decisione si prende prodotto per prodotto, e Amazon permette di usare le due modalità insieme nello stesso account⁻⁵.

Capisci cosa fa Amazon e cosa resta a te

Con FBA spedisce i prodotti in blocco a un centro logistico. Quando arriva un ordine, Amazon preleva, imballa e spedisce, e il suo servizio clienti gestisce resi e rimborsi ⁻¹⁻. I prodotti gestiti così possono avere il badge Prime ⁻¹⁻.

Con la spedizione in proprio il lavoro resta tuo: magazzino, imballo, consegna al corriere, numero di tracciamento, assistenza al cliente e resi ⁻⁵⁻. Sui resi le regole sono precise. Devi rispondere a ogni richiesta entro 24 ore e fornire un'etichetta di reso prepagata oppure un rimborso senza reso, secondo le politiche di Amazon ⁻⁵⁻. L'assistenza clienti si può affidare ad Amazon con un servizio a pagamento, con una prova gratuita di 90 giorni ⁻⁵⁻.

Fai i conti di FBA voce per voce

Le tariffe di FBA sono di due tipi. La tariffa di gestione è un importo fisso per unità spedita, che dipende dalla fascia di dimensioni e dal peso ⁻³⁻. Per pacchi e fuori misura il peso considerato è il maggiore tra il peso reale e il peso volumetrico, cioè il volume in centimetri cubi diviso 5.000; fanno eccezione alcune categorie, fra cui abbigliamento e calzature, dove conta solo il peso reale ⁻³⁻. Una scatola leggera ma grande, quindi, paga come se fosse pesante.

Per avere un ordine di grandezza, dalla scheda in vigore dal 1° luglio 2026, per vendite su Amazon.it ⁻³⁻:

FASCIA	PESO	TARIFFA PER UNITÀ
Busta standard (33 x 23 x 2,5 cm)	fino a 210 g	3,45 €
Pacco piccolo (35 x 25 x 12 cm)	fino a 400 g	4,54 €
Pacco piccolo	fino a 900 g	4,95 €
Pacco standard (45 x 34 x 26 cm)	fino a 400 g	4,70 €
Pacco standard	fino a 900 g	5,15 €
Pacco standard	fino a 11,9 kg	6,25 €

Dal 17 aprile 2026 a queste tariffe si applica un supplemento dell'1,5% per carburante e logistica ⁻⁴⁻. Per i prodotti con prezzo fino a 20 euro IVA compresa esistono tariffe ridotte, a cui si accede in automatico se il prodotto rispetta i limiti di dimensioni e peso ⁻³⁻⁴⁻. In alcune categorie, fra cui Bellezza, Cucina, Drogheria e Libri, la soglia di prezzo resta a 12 euro ⁻³⁻.

Poi c'è lo stoccaggio, che si paga a metro cubo in base al volume medio occupato ogni giorno ⁴. Per i prodotti di dimensioni standard non pericolosi, fuori da abbigliamento e calzature, costa 27,54 euro al mese da gennaio a settembre e 52,20 euro da ottobre a dicembre ⁴. Sopra lo stoccaggio normale possono arrivare altri costi. Sull'inventario fermo da molto tempo scatta una maggiorazione mensile. Per i venditori professionali con un tasso di utilizzo dello stoccaggio sopra le 22 settimane c'è un supplemento ³. E su abbigliamento e scarpe ogni reso paga una tariffa di elaborazione, pari al 50% della tariffa di gestione del prodotto ²⁻³.

Sulla soglia della maggiorazione per inventario giacente le pagine di Amazon non sono allineate: la scheda tariffe parla di più di 241 giorni ³, la pagina pubblica dei prezzi di più di 271 giorni ⁴. Prima di decidere quanta merce mandare, controlla il report sullo stoccaggio a lungo termine nel tuo account.

La commissione di segnalazione, invece, dipende dalla categoria e quasi sempre non cambia con il modo in cui spedisce. L'eccezione più visibile è l'abbigliamento: sopra i 45 euro, con FBA o Prime gestito dal venditore, la parte di prezzo oltre quella soglia paga il 7% invece del 15% ⁴. Il calcolo completo è nella guida sulle commissioni Amazon e il margine.

Fai i conti della spedizione in proprio

Qui non c'è una tabella di Amazon: i costi sono i tuoi. Corriere, imballo, magazzino, ore di lavoro, etichette di reso. Per confrontare le due strade serve il costo medio per ordine calcolato sugli ordini veri di un mese.

Amazon offre uno strumento, Acquista spedizione, per comprare le etichette dentro Seller Central; in Italia i corrieri supportati sono Poste Italiane e BRT ⁷. Se spedisce in tempo con Acquista spedizione ha alcune tutele: puoi chiedere la rimozione dei feedback negativi dovuti solo al ritardo del corriere e sei protetto dai reclami dalla A alla Z per problemi di consegna, anche se la perdita economica resta a tuo carico ⁷.

Se vuoi il badge Prime senza passare da FBA c'è Prime gestito dal venditore: consegna tu dal tuo magazzino, con l'impegno della consegna in un giorno ai clienti Prime ⁵. Per entrarci devi rispettare dei requisiti di prestazione e usare Acquista spedizione per almeno il 98% dei prodotti Prime ⁵⁻⁷.

Controlla i requisiti di consegna prima di scegliere FBM

Dal 2026 spedire in proprio su Amazon.it ha regole più strette. Dal 15 luglio 2026 chi spedisce da sé in Italia, Germania, Francia e Spagna deve consegnare entro la data promessa almeno il 90% delle unità, e dal 1° settembre sotto quella soglia le offerte non conformi possono essere disattivate ⁶. Il tempo di lavorazione predefinito dell'account può essere solo di zero o un giorno, mentre sui singoli SKU si possono ancora indicare tempi più lunghi ⁶. Dal 30 settembre 2026 si aggiunge una soglia del 90% sulle consegne in orario d'ufficio per i clienti Amazon Business ⁶.

Chi sceglie FBM deve quindi avere una promessa di consegna realistica e un corriere affidabile, e tenere d'occhio i propri numeri: dove si leggono lo spieghiamo nella guida sullo stato dell'account.

Scegli prodotto per prodotto

Nella nostra esperienza la risposta giusta raramente è "tutto da una parte". Questi sono i criteri che guardiamo per ogni prodotto.

Dimensioni e peso. Più il prodotto è piccolo e leggero, più la tariffa FBA è bassa rispetto al tuo costo di spedizione. Sugli ingombranti il peso volumetrico e lo stoccaggio a metro cubo pesano molto ⁻³⁻⁴⁻.

Velocità di vendita. Lo stoccaggio si paga ogni mese. Un prodotto che resta a scaffale per un anno accumula costi e rischia la maggiorazione per inventario giacente ⁻³⁻. Amazon stessa indica la spedizione in proprio per i prodotti che si vendono lentamente ⁻⁵⁻.

Tipo di prodotto. Alcuni prodotti non possono andare in FBA, per esempio quelli sensibili alla temperatura, e per altri valgono restrizioni di categoria ⁻¹⁻⁵⁻. Qui la scelta è già fatta.

Altri canali. Se vendi anche sul tuo sito, la merce in FBA può servire quegli ordini con la Gestione multicanale, che su questi ordini non applica commissioni di segnalazione ⁻⁸⁻. Un unico magazzino per due canali può cambiare il conto.

Gli errori che vediamo più spesso

Mandare in FBA tutto il catalogo. Succede spesso a chi apre l'account: si spedisce tutto ad Amazon, e dopo sei mesi metà dei prodotti è ancora a scaffale e paga stoccaggio. Meglio partire con i prodotti che ruotano e aggiungere gli altri solo quando i numeri lo giustificano.

Confrontare la tariffa FBA con il listino del corriere. Il costo vero della spedizione in proprio comprende imballo, ore di lavoro, resi e assistenza. Senza queste voci FBM sembra sempre più economico di quanto sia.

Riempire il magazzino Amazon a ottobre. Da ottobre a dicembre lo stoccaggio costa quasi il doppio ⁻⁴⁻. Le scorte per Natale vanno calcolate sulle vendite attese, non sul timore di restare senza.

Promettere consegne troppo veloci in FBM. Con la soglia del 90% sulla consegna puntuale ⁻⁶⁻, una promessa ottimista può costare le offerte.

Domande frequenti

Cosa conviene tra FBA e FBM su Amazon?

Dipende dal prodotto. FBA tende a convenire sui prodotti piccoli e con vendite regolari, FBM su quelli ingombranti, lenti o non idonei a FBA. Puoi usare entrambe le modalità nello stesso account ⁻⁵⁻.

Quanto costa FBA per un prodotto piccolo?

Su Amazon.it, con la scheda in vigore dal 1° luglio 2026, un pacco piccolo (fino a 35 x 25 x 12 cm) che pesa fino a 400 grammi, contando anche il peso volumetrico, costa 4,54 euro di gestione per unità, più lo stoccaggio mensile e il supplemento carburante dell'1,5% ³⁻⁴. Il Calcolatore dei costi di Seller Central dà la stima per il tuo prodotto ².

Con la spedizione in proprio posso avere il badge Prime?

Sì, con Prime gestito dal venditore, se rispetti i requisiti di prestazione e consegni in un giorno ai clienti Prime, usando Acquista spedizione per almeno il 98% dei prodotti Prime ⁵⁻⁷.

ARGOMENTI CORRELATI

LOGISTICA

FBA

SPEDIZIONE IN PROPRIO

Fonti

1. Amazon, "Logistica di Amazon" (sell.amazon.it) (<https://sell.amazon.it/logistica-di-amazon>) Consultata il 23 settembre 2026.
2. Amazon Seller Central, "Funzioni, servizi, costi e risorse di Logistica di Amazon" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G201074400?locale=it-IT>) Consultata il 23 settembre 2026.
3. Amazon, "Scheda delle tariffe. Tariffe europee", Logistica di Amazon, in vigore dal 1° luglio 2026 (PDF) (<https://m.media-amazon.com/images/G/02/sell/images/260630-FBA-Rate-Card-IT1.pdf>) Consultata il 23 settembre 2026.
4. Amazon, "Costi e piani per i venditori" (sell.amazon.it) (<https://sell.amazon.it/prezzi>) Consultata il 23 settembre 2026.
5. Amazon, "Logistica del Venditore" (sell.amazon.it) (<https://sell.amazon.it/programmi/gestito-dal-venditore>) Consultata il 23 settembre 2026.
6. Amazon Selling Partner API, "SP-API Updates: EU FBM Requirements, Product Type Definitions API Title Structure, External Fulfillment API Shipment Status" (<https://developer-docs.amazon/sp-api/changelog/sp-api-updates-eu-fbm-requirements-product-type-definitions-api-title-structure-external-fulfillment-api-shipment-status>) Consultata il 23 settembre 2026.
7. Amazon Seller Central, "Utilizzare i servizi Acquista spedizione" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G200202220?locale=it-IT>) Consultata il 23 settembre 2026.

8. Amazon Seller Central, "Gestione multicanale: gestire gli ordini per i canali di vendita" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G200332450?locale=it-IT>) Consultata il 23 settembre 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.

