

Commissioni Amazon: come calcolare quanto ti resta su ogni vendita

Su Amazon.it paghi una commissione sul prezzo pieno, IVA compresa, più il piano di vendita e, se usi FBA, le tariffe di logistica. Il margine si calcola partendo dal prezzo senza IVA, non dal prezzo di vendita.



Team Punto Zero

AGGIORNATA IL 23 SETTEMBRE 2026 · 8 MIN DI LETTURA

IN QUESTA GUIDA

1. [Trova la commissione di segnalazione della tua categoria](#)
2. [Scegli il piano di vendita e distribuisilo sulle unità](#)
3. [Aggiungi le tariffe di Logistica di Amazon, se le usi](#)
4. [Togli l'IVA e le voci che non vedi subito](#)
5. [Un esempio di calcolo completo](#)
6. [Gli errori che vediamo più spesso](#)
7. [Domande frequenti](#)

Le commissioni Amazon su Amazon.it sono tre voci che si sommano: la commissione di segnalazione, una percentuale sul prezzo pagato dal cliente che nella maggior parte delle categorie sta tra l'8% e il 15%²; il costo del piano di vendita; e, se affidi la spedizione ad Amazon, le tariffe di Logistica di Amazon. Quello che ti resta si calcola togliendo queste voci dal prezzo **senza IVA**, perché la commissione di segnalazione si applica al prezzo IVA compresa³. Sotto trovi ogni voce con le sue regole e un esempio di calcolo completo.

Trova la commissione di segnalazione della tua categoria

La commissione di segnalazione si paga su ogni articolo venduto e dipende dalla categoria in cui il prodotto è classificato ⁻¹⁻. Si calcola sul prezzo totale pagato dall'acquirente, che comprende anche le spese di spedizione e l'eventuale confezione regalo ⁻²⁻. Se vendi in proprio e fai pagare la spedizione a parte, quindi, la commissione la paghi anche su quella.

Quasi tutte le categorie hanno anche una **commissione minima per articolo**, di 0,30 euro ⁻¹⁻. Amazon applica la percentuale o il minimo, a seconda di quale dei due importi sia più alto ⁻²⁻. Esempio: un prodotto per la casa venduto a 3 euro, con la commissione dell'8%, darebbe 0,24 euro; siccome è sotto il minimo, paghi 0,30 euro.

Ecco alcune categorie di Amazon.it, come riportate da Amazon a settembre 2026 ^{-1- -2-}:

CATEGORIA	COMMISSIONE DI SEGNALAZIONE	MINIMO PER ARTICOLO
Elettronica	7%	0,30 €
Prodotti per la casa	8% se il prezzo totale è fino a 20 €, 15% se è superiore	0,30 €
Cucina	15%	0,30 €
Bellezza, salute e cura della persona	8% fino a 10 €, 15% sopra	0,30 €
Prodotti alimentari e gourmet	5% fino a 10 €, 15% sopra	nessuno
Abbigliamento e accessori	5% fino a 15 €, 10% tra 15 e 20 €, 15% sopra 20 €	0,30 €
Attrezzi e fai da te	13%	0,30 €
Mobili	15% sulla parte di prezzo fino a 200 €, 10% sulla parte che supera 200 €	0,30 €
Gioielli	20% sulla parte fino a 250 €, 5% sulla parte che supera 250 €	0,30 €

CATEGORIA	COMMISSIONE DI SEGNALAZIONE	MINIMO PER ARTICOLO
Libri	15%, più 1,01 € di commissione di chiusura	nessuno
Tutto il resto	15%	0,30 €

Attenzione ai due meccanismi diversi. Nelle categorie come Prodotti per la casa la soglia vale **sull'intero prezzo**: sotto i 20 euro paghi l'8% su tutto, sopra paghi il 15% su tutto ⁻¹⁻. Nelle categorie come Mobili o Gioielli la soglia divide il prezzo **a scaglioni**: la percentuale più bassa si applica solo alla parte che supera la soglia ⁻¹⁻. Nel primo caso passare da 19,90 a 20,10 euro cambia molto; nel secondo quasi nulla. Di come si sono spostate queste soglie nel 2026 abbiamo scritto in Amazon ha tagliato le commissioni in Europa.

Per sapere in quale categoria di commissione Amazon ha messo un tuo prodotto, la pagina di aiuto indica di cercarlo in Gestisci tutto l'inventario e aprire il calcolo dei ricavi: accanto alla commissione compare la categoria applicata ⁻¹⁻.

Scegli il piano di vendita e distribuiscilo sulle unità

Su Amazon.it il piano Individuale non ha canone e costa 0,99 euro per ogni articolo venduto; il piano Professionale costa 39 euro al mese, IVA esclusa, qualunque sia il numero di unità ⁻¹⁻²⁻. La commissione di segnalazione si aggiunge in entrambi i casi ⁻²⁻.

Il conto è semplice: 40 articoli con il piano Individuale fanno 39,60 euro, già più del canone del Professionale. Non a caso Amazon indica il piano Individuale per chi vende meno di 40 articoli al mese ⁻²⁻. Ma il prezzo non è l'unica differenza: solo con il Professionale puoi vendere nelle categorie soggette ad approvazione, fare pubblicità e decidere le tue tariffe di spedizione ⁻²⁻. Le differenze sono spiegate nella guida piano Individuale o Professionale.

Aggiungi le tariffe di Logistica di Amazon, se le usi

Se usi Logistica di Amazon (FBA) paghi una tariffa fissa per ogni unità spedita, che dipende da fascia di dimensioni e peso, più lo stoccaggio mensile ⁻⁴⁻. Due esempi dalla scheda tariffe in vigore dal 1° luglio 2026, per vendite su Amazon.it: un pacco standard da 400 grammi costa 4,70 euro a unità, una busta standard fino a 210 grammi 3,45 euro ⁻⁴⁻. Per i pacchi Amazon considera il maggiore tra il peso reale e il peso volumetrico, cioè il volume in centimetri cubi diviso 5.000 ⁻⁴⁻: una scatola leggera ma grande paga come se fosse pesante.

Dal 17 aprile 2026 si aggiunge un supplemento dell'1,5% per carburante e logistica ⁻²⁻. La scheda lo cita in nota senza dire se gli importi lo comprendono già ⁻⁴⁻: per il singolo prodotto fa fede il Calcolatore dei costi di Seller Central, che Amazon dichiara aggiornato ⁻²⁻.

Lo stoccaggio si paga a metro cubo: per i prodotti di dimensioni standard non pericolosi, fuori da abbigliamento e calzature, 27,54 euro al mese da gennaio a settembre e 52,20 euro da ottobre a dicembre⁻²⁻. Se stai valutando se FBA ti conviene, la guida FBA o spedizione in proprio mette a confronto le due strade.

Togli l'IVA e le voci che non vedi subito

L'errore più comune nel calcolo del margine è partire dal prezzo di vendita. Il prezzo che il cliente vede su Amazon.it comprende l'IVA, e la commissione di segnalazione si calcola su quell'importo lordo, tasse comprese⁻³⁻. L'IVA però non è tua: va versata. In Italia l'aliquota ordinaria è del 22%, con aliquote ridotte del 10%, 5% e 4% per alcuni beni⁻⁵⁻.

Una domanda frequente della pagina pubblica dei prezzi dice invece che la commissione si calcola escluse le tasse⁻²⁻. La pagina di aiuto sulla metodologia è più dettagliata e porta esempi numerici⁻³⁻: ci atteniamo a quella, ma verifica su una tua transazione con l'Illustratore di commissioni, che mostra come è stata calcolata ogni voce⁻⁷⁻.

Le tariffe di Amazon sono indicate IVA esclusa⁻⁶⁻. Come vada trattata l'IVA sulle fatture delle commissioni dipende dalla tua posizione fiscale: è una domanda per il tuo commercialista, e nell'esempio qui sotto non la consideriamo.

Poi ci sono le voci minori. Se il venditore ha sede in Italia, sulle tariffe di Vendita su Amazon per le vendite su Amazon.it si applica una commissione sui servizi digitali del 3%⁻¹⁻. E se rimborsi un cliente, Amazon ti restituisce la commissione di segnalazione trattenendo l'importo più basso tra 5 euro e il 20% della commissione stessa⁻¹⁻.

Un esempio di calcolo completo

Prendiamo un prodotto ipotetico da 25 euro IVA compresa, categoria Sport e tempo libero (15%, minimo 0,30 euro)⁻²⁻, venduto da un'azienda con sede in Italia con il piano Professionale, spedito con FBA in una scatola di 20 x 15 x 10 cm che pesa 400 grammi, 100 unità al mese. Per dimensioni è un pacco piccolo; il peso volumetrico è 3.000 cm³ diviso 5.000, cioè 600 grammi, più del peso reale, quindi si applica la tariffa fino a 900 grammi⁻⁴⁻.

VOCE	IMPORTO	DA DOVE VIENE
Prezzo pagato dal cliente	25,00 €	prezzo ipotetico
IVA al 22%	4,51 €	25 diviso 1,22 ⁻⁵⁻
Prezzo senza IVA	20,49 €	

VOCE	IMPORTO	DA DOVE VIENE
Commissione di segnalazione, 15% di 25,00 €	3,75 €	² ³
Commissione sui servizi digitali, 3% di 3,75 €	0,11 €	¹
Tariffa FBA, pacco piccolo fino a 900 g	4,95 €	⁴
Supplemento carburante 1,5%, se non già incluso	0,07 €	²
Piano Professionale, 39 € diviso 100 unità	0,39 €	¹
Stoccaggio di un mese, scatola 20 x 15 x 10 cm	0,08 €	0,003 m ³ per 27,54 € ²
Resta a te, prima del costo del prodotto	11,14 €	

Da quegli 11,14 euro devi ancora togliere il costo del prodotto, il trasporto fino al magazzino di Amazon, la pubblicità e i resi: le voci che nessuna tabella di Amazon conosce, e che quasi sempre decidono se il prodotto regge.

Nota come la commissione di 3,75 euro pesa il 18% circa sui 20,49 euro che restano dopo l'IVA, non il 15%: è l'effetto del calcolo sul prezzo lordo.

Gli errori che vediamo più spesso

Calcolare il 15% sul prezzo senza IVA. È l'errore che troviamo più spesso nei fogli di calcolo dei nuovi venditori. La commissione parte dal prezzo lordo ³, quindi pesa sul tuo incasso più della percentuale in tabella.

Classificare il prodotto nella categoria sbagliata. Amazon chiede di classificare i prodotti nel modo più preciso possibile proprio perché da lì dipende la commissione ⁶. Un portaoggetti finito in una categoria al 15% invece che all'8% perde più di mezzo euro a pezzo su un prezzo di 10 euro.

Stare pochi centesimi sopra una soglia. Nelle categorie con soglia sull'intero prezzo, 20,10 euro possono lasciarti meno di 19,90 euro. Prima di fissare un prezzo vicino a 10, 15 o 20 euro, fai il conto a entrambi i prezzi.

Dimenticare il quarto trimestre. Lo stoccaggio da ottobre a dicembre costa quasi il doppio ². Chi manda in magazzino a settembre le scorte per Natale deve metterlo nel conto.

Domande frequenti

Quanto prende Amazon su ogni vendita?

Dipende dalla categoria: su Amazon.it la commissione di segnalazione va dal 5% al 45%, ma nella maggior parte delle categorie sta tra l'8% e il 15% ¹⁻². A questa si aggiungono il piano di vendita e, se usi FBA, le tariffe di logistica e stoccaggio.

La commissione di Amazon si calcola sul prezzo con o senza IVA?

Sul prezzo con IVA. La pagina di aiuto sulla metodologia di calcolo definisce la base come l'importo lordo, comprese tasse e dazi ³. Una domanda frequente della pagina pubblica dei prezzi dice il contrario ²; la regola dettagliata è quella della pagina di aiuto.

Dove vedo le commissioni esatte di un mio prodotto?

In Seller Central: il Calcolatore dei costi e il riepilogo delle spese stimate per unità in Gestisci inventario danno la stima prima della vendita, l'Illustratore di commissioni mostra il calcolo di una transazione già avvenuta ⁷.

ARGOMENTI CORRELATI

COMMISSIONI

PREZZI

PRINCIPIANTI

Fonti

1. Amazon Seller Central, "Piano commissioni di Vendita su Amazon - Amazon Italia" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GTM7BFLLEA8T7C4?locale=it-IT>) Consultata il 23 settembre 2026.
2. Amazon, "Costi e piani per i venditori" ([sell.amazon.it](https://sell.amazon.it/prezzi)) (<https://sell.amazon.it/prezzi>) Consultata il 23 settembre 2026.
3. Amazon Seller Central, "Metodologia di calcolo delle commissioni per segnalazione" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GV5S2CSZM8C5TM53?locale=it-IT>) Consultata il 23 settembre 2026.
4. 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.

5. La tua Europa (Unione europea), "Norme e aliquote IVA" (https://europa.eu/youreurope/business/taxation/vat/vat-rules-rates/index_it.htm) Consultata il 23 settembre 2026.
6. Amazon Seller Central, "Piano dei costi di Vendita su Amazon" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G200336920?locale=it-IT>) Consultata il 23 settembre 2026.
7. 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.

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.

