

Offerte lampo Amazon: requisiti, commissioni e come capire se convengono

Su Amazon.it un'Offerta lampo o una Migliore offerta costa 2,50 euro al giorno più lo 0,5% delle vendite, con tetto di 100 euro; per Prime Day 10 euro fissi. Il costo che decide è quasi sempre lo sconto.



Team Punto Zero

AGGIORNATA IL 24 SETTEMBRE 2026 • 8 MIN DI LETTURA

IN QUESTA GUIDA

1. Capisci che tipo di offerta puoi fare
2. Verifica l'idoneità del prodotto
3. Leggi le commissioni di Amazon.it
4. Crea l'offerta e tienila sotto controllo
5. Fai il conto prima di inviare
6. Gli errori che vediamo più spesso
7. Domande frequenti

Le offerte lampo Amazon sono sconti a tempo, di poche ore, che Amazon mette in evidenza con il logo delle offerte; accanto a loro ci sono le Migliori offerte, che durano da uno a 14 giorni¹⁻⁶. Possono crearle solo i venditori con piano Professionale e solo sui prodotti che Amazon indica come idonei, perché il programma è su invito¹. Su Amazon.it costano 2,50 euro al giorno più lo 0,5% delle vendite in offerta, con un tetto di 100 euro sulla parte variabile; negli eventi come Prime Day la quota fissa è di 10 euro per offerta e il tetto sale a 300 euro³.

Capisci che tipo di offerta puoi fare

In Seller Central le offerte promozionali sono di due tipi¹.

L'**Offerta lampo** si attiva in un giorno della settimana che hai scelto e dura fino a 12 ore⁻⁶⁻. Il giorno e l'ora li decide Amazon, non tu: Amazon distribuisce le offerte nella settimana e le comunica in anticipo⁻²⁻. Sulla durata le pagine di aiuto non sono uniformi: una parla di 4-12 ore⁻¹⁻, le domande frequenti di solito quattro-sei ore⁻⁴⁻. Il limite massimo indicato nelle pagine sulla creazione delle offerte è 12 ore⁻²⁻⁶⁻.

La **Migliore offerta** dura da uno a 14 giorni, a blocchi di 24 ore che partono da mezzanotte, e le date le scegli tu, compatibilmente con la disponibilità⁻⁶⁻.

Poi ci sono gli **eventi di punta**: Prime Day, Festa delle offerte Prime, Black Friday e Cyber Monday. Sono offerte dello stesso tipo, ma con commissioni proprie e scadenze di invio anticipate⁻³⁻.

Tra un'offerta e l'altra sullo stesso prodotto devono passare sette giorni⁻⁶⁻.

Verifica l'idoneità del prodotto

Non si chiede un'offerta lampo: la si crea su un prodotto che Amazon ha già messo tra quelli raccomandati, e contattare il supporto per un prodotto non raccomandato non serve⁻²⁻. L'elenco degli ASIN idonei si aggiorna ogni settimana⁻¹⁻.

I criteri indicati da Amazon, che possono cambiare per paese e periodo dell'anno, sono⁻¹⁻²⁻:

storico e valutazione: il prodotto deve avere vendite su Amazon e almeno 3 stelle;

varianti: vanno incluse quante più varianti possibile;

categoria: esclusi prodotti con restrizioni o inappropriati, per esempio alcolici, sigarette elettroniche, prodotti per adulti, dispositivi medici, farmaci e latte per neonati;

condizione: solo prodotti nuovi;

logistica: di norma Logistica di Amazon, oppure spedizione in proprio con spedizione gratuita.

Sulla percentuale minima di varianti le pagine danno numeri diversi: una indica in generale l'80%⁻²⁻, un'altra almeno il 60% per abbigliamento e calzature⁻¹⁻, un'altra ancora il 65% per gli stessi prodotti⁻⁶⁻. La percentuale esatta la mostra la schermata di creazione, ed è quella che fa fede.

Conta anche il prezzo. Amazon fissa un **prezzo massimo dell'offerta** che tiene conto dei prezzi di riferimento, delle promozioni e delle vendite recenti e del prezzo più basso degli altri venditori, e che include uno sconto minimo⁻¹⁻. Se il tuo prezzo in offerta lo supera, l'offerta viene eliminata⁻⁵⁻.

Leggi le commissioni di Amazon.it

Queste sono le commissioni per Italia, Francia e Spagna indicate nella pagina di aiuto di Amazon⁻³⁻:

PERIODO	QUOTA FISSA	COMMISSIONE VARIABILE	TETTO DELLA VARIABILE
Giorni normali	2,50 € al giorno	0,5% delle vendite in offerta	100 €
Prime Day, Festa delle offerte Prime, Black Friday e Cyber Monday 2026	10 € per offerta	0,5% delle vendite in offerta	300 €

La commissione variabile si calcola sul prezzo pagato dal cliente, cioè il prezzo in offerta ⁻³⁻. Nei giorni normali la quota fissa si paga per ogni giorno anche se l'offerta non vende nulla ⁻³⁻.

Il tetto di 100 euro è quello che Amazon ha abbassato con l'aggiornamento delle commissioni europee per il 2026 ⁻⁷⁻; ne abbiamo scritto in Amazon ha tagliato le commissioni in Europa.

Per gli eventi di punta del 2026 c'era uno sconto di 3 euro sulla quota fissa per chi inviava in anticipo: entro il 5 agosto 2026 per la Festa delle offerte Prime, entro il 5 settembre 2026 per Black Friday e Cyber Monday ⁻³⁻. Alla data di questo aggiornamento entrambe le scadenze sono passate.

Quando si paga e quando no ⁻³⁻:

si paga dopo che l'offerta è stata pubblicata;

si paga l'intera commissione se annulli un'offerta già in corso;

non si paga se l'offerta viene annullata, da te o da Amazon, prima dell'inizio, o se tutti gli ASIN vengono eliminati prima dell'attivazione;

non c'è rimborso se il cliente restituisce l'articolo, né se l'offerta vende meno del previsto.

Amazon inoltre non garantisce né le vendite né che durante l'offerta la tua sia l'offerta in evidenza ⁻³⁻. Se un altro venditore ha l'offerta in evidenza, la tua offerta può non comparire sulla pagina prodotto ⁻⁵⁻.

Una nota sulle fonti: le domande frequenti sulle Offerte lampo dicono ancora che la commissione non cambia con il prezzo o la quantità ⁻⁴⁻. Per gli importi abbiamo seguito la pagina dedicata alle commissioni ⁻³⁻, che riporta la quota variabile e gli importi del 2026.

Crea l'offerta e tienila sotto controllo

La procedura parte dalla dashboard Offerte promozionali, nel menu Pubblicità ⁻²⁻: scegli il prodotto tra quelli raccomandati, il negozio, la settimana o le date, il prezzo e la quantità, controlla la commissione e invii ⁻⁶⁻.

Due punti meritano attenzione. La **quantità** deve essere disponibile almeno sette giorni prima dell'inizio, e l'offerta si disattiva quando hai venduto il 90% delle unità assegnate ⁻⁶⁻. Il **prezzo**, una volta avviata l'offerta, non può salire ⁻⁶⁻: se nel frattempo abbassi il prezzo normale, potresti dover abbassare anche quello in offerta per non vederla eliminata ⁻¹⁻.

Negli ultimi giorni prima dell'inizio controlla la sezione "Richiede intervento" della dashboard: gli errori vanno risolti entro 25 ore dall'inizio, altrimenti l'offerta viene annullata ⁻⁵⁻. Evita di cambiare varianti, chiudere offerte o aggiungere ASIN child al prodotto in offerta ⁻¹⁻.

Fai il conto prima di inviare

Un esempio con numeri ipotetici: prodotto a 30 euro, Migliore offerta di 14 giorni a 24 euro, 150 unità vendute.

VOCE	IMPORTO
Quota fissa, 2,50 € per 14 giorni ⁻³⁻	35,00 €
Commissione variabile, 0,5% di 3.600 € ⁻³⁻	18,00 €
Commissione dell'offerta	53,00 € , cioè 0,35 € a unità
Sconto dato ai clienti, 6 € per 150 unità	900,00 €

La commissione di Amazon vale 35 centesimi a pezzo; lo sconto vale 6 euro. Il conto che decide è quindi un altro: quanto ti resta a 24 euro, dopo commissione di segnalazione, logistica e IVA. Se il margine a prezzo pieno è sottile, uno sconto del 20% lo può azzerare. Per farlo con i numeri veri usa il metodo della guida su commissioni e margine.

Nella nostra esperienza un'offerta ha senso in tre situazioni: quando il margine al prezzo scontato resta positivo, quando c'è da smaltire inventario che altrimenti pagheresti in stoccaggio, o quando vuoi far conoscere un prodotto che ha già recensioni buone. Un'offerta su un prodotto che al prezzo scontato va in perdita "per fare volume" raramente lascia qualcosa dopo la fine.

Gli errori che vediamo più spesso

Sconti che si sommano. Lo sconto dell'offerta si combina con coupon, promozioni e prezzi scontati: un'offerta al 20% e un coupon al 5% su un prodotto da 100 euro fanno 25 euro di sconto ⁻⁶⁻. E ogni strumento ha la sua commissione ⁻³⁻.

Annullare all'ultimo. Annullare più di una volta in 12 mesi un'offerta entro le 24 ore prima dell'inizio può costare la possibilità di crearne altre ⁻⁴⁻.

Magazzino al limite. Se l'inventario non copre la quantità promessa prima dell'inizio, Amazon può annullare l'offerta ⁻²⁻.

Immagine sbagliata. L'immagine dell'offerta viene dalla pagina prodotto e deve avere sfondo bianco, senza testi o loghi aggiunti; un'immagine non conforme può portare all'annullamento e perfino alla sospensione dell'account ⁻⁶⁻.

Domande frequenti

Quanto costa un'offerta lampo su Amazon?

Su Amazon.it, nei giorni normali, 2,50 euro al giorno più lo 0,5% delle vendite in offerta, con un tetto di 100 euro sulla parte variabile. Per Prime Day, Festa delle offerte Prime, Black Friday e Cyber Monday 2026: 10 euro per offerta più lo 0,5%, con tetto di 300 euro ⁻³⁻.

Perché non posso creare offerte lampo?

Le offerte promozionali sono su invito: puoi crearle solo sui prodotti che compaiono tra gli ASIN idonei della dashboard, con piano Professionale ⁻¹⁻. Se non ne hai, Amazon suggerisce coupon o sconti sul prezzo ⁻¹⁻.

Si paga la commissione se l'offerta non vende?

Sì. Nei giorni normali la quota fissa giornaliera si paga anche senza vendite, e negli eventi di punta la quota fissa si paga comunque ⁻³⁻. Non si paga nulla solo se l'offerta viene annullata prima dell'inizio ⁻³⁻.

ARGOMENTI CORRELATI

PROMOZIONI

COMMISSIONI

PREZZI

Fonti

1. Amazon Seller Central, "Offerte Amazon" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202111490?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
2. Amazon Seller Central, "Introduzione alle Offerte lampo" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202043200?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.

3. [Amazon Seller Central, "Informazioni relative alle commissioni sulle offerte promozionali"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202111590?locale=it-IT) (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202111590?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
4. [Amazon Seller Central, "FAQ Offerte lampo"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202043210?locale=it-IT) (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202043210?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
5. [Amazon Seller Central, "Risoluzione dei problemi relativi alle offerte eliminate e attive"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GKN9A84DGTWYHWY?locale=it-IT) (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GKN9A84DGTWYHWY?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
6. [Amazon Seller Central, "Creare un'offerta promozionale"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202111550?locale=it-IT) (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202111550?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
7. [About Amazon EU, "Update to European referral and Fulfilment by Amazon fees for 2026"](https://www.aboutamazon.eu/news/empowering-small-business/update-to-european-referral-and-fulfilment-by-amazon-fees-for-2026) (<https://www.aboutamazon.eu/news/empowering-small-business/update-to-european-referral-and-fulfilment-by-amazon-fees-for-2026>) Consultata il 24 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.