

Automatizzare i prezzi su Amazon senza violare la politica dei prezzi equi

Le regole di prezzo automatico di Amazon lavorano solo tra un minimo e un massimo che decidi tu. Se il prezzo scende sotto il minimo o sale troppo rispetto ai prezzi recenti, Amazon può disattivare l'offerta o toglierle l'offerta in evidenza.



Team Punto Zero

AGGIORNATA IL 24 SETTEMBRE 2026 • 8 MIN DI LETTURA

IN QUESTA GUIDA

1. Capisci cosa fa lo strumento e cosa non fa
2. Scegli il tipo di regola
3. Fissa il prezzo minimo con i conti
4. Imposta il massimo, o sappi cosa succede se non lo fai
5. Rispetta la politica dei prezzi equi
6. Controlla la pagina Stato dei prezzi
7. Tieni conto del dazio se vendi dall'estero con FBA
8. Gli errori che vediamo più spesso
9. Domande frequenti

Per automatizzare i prezzi su Amazon si usa lo strumento Assegnazione automatica del prezzo di Seller Central: crei una regola, la applichi agli SKU che scegli e per ciascuno fissi un prezzo minimo e, se vuoi, un prezzo massimo ¹⁻³. Il minimo ti protegge dalla corsa al ribasso. Il massimo, o in sua assenza il controllo che lo strumento fa per conto tuo, ti tiene dentro la Politica di assegnazione del prezzo equo, che può costarti l'offerta in evidenza o l'offerta stessa quando il prezzo sale troppo rispetto ai prezzi recenti ¹⁻⁶.

Capisci cosa fa lo strumento e cosa non fa

Una regola di prezzo automatico lavora solo sugli SKU che le assegni, mai sull'intero catalogo, e si può fermare o modificare in qualsiasi momento ⁻¹⁻. Finché non avvii l'assegnazione per uno SKU, il suo prezzo non cambia ⁻³⁻.

Un dettaglio che sfugge spesso: se metti un'offerta nello stato Non attivo, per esempio durante le ferie, le sue regole restano sospese finché non la riattivi ⁻¹⁻.

Scegli il tipo di regola

Le regole personalizzate confrontano il tuo prezzo con quello dell'offerta in evidenza, con il prezzo più basso oppure si basano sulle unità vendute ⁻²⁻. Nelle regole competitive decidi se stare allo stesso prezzo, sotto o sopra il riferimento, con uno scarto fisso o in percentuale: il valore minimo ammesso è l'1% o 0,10 euro, la percentuale massima il 90% ⁻²⁻.

I filtri decidono con chi ti confronti: sempre offerte con lo stesso ASIN e la stessa condizione, e in più puoi limitarti, per esempio, a quelle con la stessa modalità di gestione ⁻²⁻. Se vendi in più paesi, i parametri vanno impostati per ogni marketplace ⁻²⁻.

Accanto alle regole personalizzate ci sono quelle predefinite, che non si possono modificare né eliminare ⁻⁴⁻. Qui le pagine di aiuto non dicono esattamente la stessa cosa. Quella sulle regole predefinite spiega che la regola del prezzo competitivo allinea il tuo prezzo a quello dell'offerta in evidenza per lo stesso ASIN e la stessa condizione ⁻⁴⁻. La pagina Stato dei prezzi, invece, dice che la stessa regola porta il prezzo al valore più basso tra il prezzo esterno competitivo e quello dell'offerta in evidenza ⁻⁷⁻. Prima di assegnarle un prodotto importante, leggi il riepilogo della regola che lo strumento mostra prima della conferma ⁻²⁻.

Fissa il prezzo minimo con i conti

Le variazioni automatiche restano sempre entro il minimo e il massimo che imposti per lo SKU ⁻³⁻. Il minimo, quindi, è l'unica vera garanzia sul tuo margine. E ha un secondo effetto: se il prezzo dell'offerta finisce sotto il minimo che avevi stabilito, Amazon lo considera un possibile errore di prezzo, ti avvisa e disattiva l'offerta ⁻⁷⁻.

Il minimo non si copia dal concorrente: è il prezzo a cui, tolti commissioni, logistica, pubblicità e costo del prodotto, ti resta un margine che accetti. Il calcolo è nella guida su come calcolare il margine con le commissioni Amazon.

Imposta il massimo, o sappi cosa succede se non lo fai

Il massimo è facoltativo, ma lo strumento confronta comunque il tuo prezzo con i limiti massimi di Amazon, per evitare prezzi molto più alti di quelli offerti di recente su Amazon o su altri siti ⁻¹⁻. Se non imposti un massimo, è lo strumento a tenere il prezzo entro quei limiti per conto tuo ⁻³⁻.

Tra i prezzi di riferimento usati per il confronto ci sono il prezzo dell'offerta in evidenza, il prezzo medio di vendita degli ultimi 60 giorni, il prezzo più alto degli ultimi 14 giorni delle offerte spedite e vendute da Amazon e il prezzo di listino ⁻¹⁻. La pagina Stato dei prezzi ne aggiunge altri, come il prezzo mediano ⁻⁷⁻.

Rispetta la politica dei prezzi equi

Amazon controlla regolarmente i prezzi, spedizione compresa, e li confronta con gli altri prezzi disponibili per i clienti ⁻⁶⁻. Tra le pratiche che considera dannose per la fiducia dei clienti elenca ⁻⁶⁻:

- un prezzo di riferimento fuorviante;
- un prezzo molto più alto di quelli offerti di recente su Amazon o su altri canali;
- una confezione da più unità con un prezzo per unità più alto di quello della singola unità;
- una tariffa di spedizione eccessiva, valutata guardando le tariffe dei corrieri, costi di gestione ragionevoli e la percezione del cliente.

Le conseguenze vanno dalla perdita dell'offerta in evidenza alla rimozione dell'offerta, al blocco dell'opzione di spedizione e, nei casi gravi o ripetuti, alla sospensione dei privilegi di vendita ⁻⁶⁻.

Il prezzo di vendita consigliato ha regole sue. Deve corrispondere a un prezzo praticato da te o da altri venditori, senza contare gli sconti di breve durata, e va tenuto aggiornato; se non ne hai uno che rispetti questi criteri, il campo va lasciato vuoto ⁻⁸⁻. Sulla durata degli sconti la pagina di aiuto dice che per alcuni negozi europei il massimo è di 30 giorni di calendario, senza precisare quali ⁻⁸⁻: se una promozione lunga è importante per te, chiedi conferma al Supporto ai partner di vendita.

Controlla la pagina Stato dei prezzi

La pagina Stato dei prezzi raccoglie tre gruppi di offerte ⁻⁷⁻: quelle non attive per un possibile errore di prezzo, quelle escluse dall'offerta in evidenza perché il prezzo totale supera il prezzo esterno competitivo o è molto più alto dei prezzi recenti, e quelle che potrebbero diventare l'offerta in evidenza e hanno un prezzo non oltre il 5% sopra quello attuale dell'offerta in evidenza.

Il prezzo esterno competitivo è il prezzo più basso, spedizione compresa, trovato di recente per articoli equivalenti presso un altro rivenditore affidabile fuori da Amazon; Amazon non rivela quali rivenditori considera ⁻⁷⁻. Se pensi che quel riferimento sia superato, puoi contestarlo dalla sezione di assistenza di Seller Central, con una possibile risoluzione automatica anche in 30 minuti ⁻⁷⁻. Come l'offerta in evidenza viene assegnata lo spieghiamo nella guida sull'offerta in evidenza.

Tieni conto del dazio se vendi dall'estero con FBA

Dal 1° luglio 2026 alle spedizioni ai clienti dell'Unione europea di valore fino a 150 euro, spedite da un paese extra UE, si applica un dazio di 3 euro per articolo, che Amazon aggiunge al prezzo mostrato al cliente per le offerte transfrontaliere idonee di Logistica di Amazon ⁻¹⁻. Né la regola del prezzo competitivo né quella del prezzo di vendita globale ne tengono conto ⁻⁴⁻, e le pagine di Seller Central continuano a

mostrare il prezzo senza dazio ⁻¹. Chi è in questa situazione deve valutare una regola personalizzata ⁻¹. Il quadro normativo è nell'articolo sul dazio di 3 euro sui pacchi extra UE.

Gli errori che vediamo più spesso

Il minimo messo per sicurezza molto in basso. Una regola che insegue il prezzo più basso arriva fino al pavimento che le dai. Se il pavimento non è stato calcolato, lo scopri a fine mese.

Il prezzo consigliato gonfiato per mostrare uno sconto. Un prezzo di riferimento fuorviante è la prima delle pratiche indicate nella politica dei prezzi equi ⁻⁶, e Amazon può smettere di mostrarlo in qualsiasi momento ⁻⁸.

La spedizione che compensa il prezzo basso. Abbassare il prezzo dell'articolo e alzare la spedizione non inganna nessuno: Amazon guarda il totale e valuta anche la tariffa di spedizione in sé ⁻⁶⁻⁷.

La confezione da sei che costa più di sei singole. Rientra tra le pratiche vietate ⁻⁶, e capita quando i prezzi dei formati si aggiornano in momenti diversi.

Il ritocco a mano dimenticato. Quando cambi un prezzo a mano, la regola può continuare dal nuovo prezzo o sospendersi per quello SKU finché non la riavvii: dipende da un'impostazione della regola, che vale per tutti i suoi SKU ⁻⁵. Quando un cliente ci chiede perché un prezzo "automatico" è fermo da settimane, questa è la prima cosa che controlliamo.

Domande frequenti

Perché Amazon ha disattivato la mia offerta per il prezzo?

Di solito perché ha rilevato un possibile errore di prezzo: per esempio un prezzo sotto il minimo che avevi fissato, oppure un prezzo in contrasto con la politica dei prezzi equi ⁻⁷. Le offerte in questa situazione compaiono nella pagina Stato dei prezzi, dove Amazon suggerisce di allineare il prezzo ai prezzi di riferimento ⁻⁷.

Cos'è il prezzo esterno competitivo su Amazon?

È il prezzo più basso, spedizione compresa, che Amazon ha trovato di recente per lo stesso articolo, o per uno che i clienti considerano equivalente, presso un rivenditore affidabile fuori da Amazon ⁻⁷. Se il tuo prezzo totale lo supera, l'offerta può essere esclusa dall'offerta in evidenza ⁻⁷.

Posso usare un repricer esterno invece di quello di Amazon?

Sì. Amazon pubblica tramite le sue API il prezzo esterno competitivo, il prezzo dell'offerta in evidenza e il prezzo più basso consigliato, che i servizi di terze parti possono usare ⁻⁷. Le regole della politica dei prezzi equi valgono comunque, qualunque strumento cambi il prezzo ⁻⁶.

Fonti

1. Amazon Seller Central, "Assegnazione automatica del prezzo" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G201994820?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
2. Amazon Seller Central, "Creare una regola di assegnazione automatica del prezzo" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G201995750?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
3. Amazon Seller Central, "Associare gli SKU a una regola di assegnazione automatica del prezzo" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G201995760?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
4. Amazon Seller Central, "Regole predefinite di assegnazione automatica del prezzo" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GT23CNJUTWXGLK7A?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
5. Amazon Seller Central, "Continuare o sospendere l'assegnazione del prezzo dopo un aggiornamento manuale" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GC98RTHZYTBD42V4?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
6. Amazon Seller Central, "Politica di assegnazione del prezzo equo del marketplace Amazon" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G5TUVJKZHUVMN77V?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
7. Amazon Seller Central, "Stato dei prezzi" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/STH6YN3BR8XNWBW?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
8. Amazon Seller Central, "Politica di Amazon sui prezzi di riferimento" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202170370?locale=it-IT>) 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.