

Coupon e promozioni Amazon: requisiti, costi e quando usarli

Su Amazon.it un coupon costa 2 euro più lo 0,50% delle vendite fatte con il coupon, con un tetto di 100 euro, oltre allo sconto che finanzi tu. Gli sconti sul prezzo e le promozioni sono strumenti diversi, e si sommano tra loro.



Team Punto Zero

AGGIORNATA IL 24 SETTEMBRE 2026 · 8 MIN DI LETTURA

IN QUESTA GUIDA

1. [Distingui i tre strumenti prima di scegliere](#)
2. [Controlla i requisiti del coupon](#)
3. [Calcola quanto costa davvero un coupon](#)
4. [Imposta il coupon in Seller Central](#)
5. [Scegli lo strumento in base all'obiettivo](#)
6. [Gli errori che vediamo più spesso](#)
7. [Domande frequenti](#)

Per creare un coupon su Amazon come venditore serve il piano Professionale, e il prodotto deve rispettare alcune soglie di valutazione e di prezzo ⁻¹⁻. Su Amazon.it ogni coupon creato dal 5 novembre 2025 costa 2 euro fissi più lo 0,50% delle vendite fatte con il coupon, fino a un massimo di 100 euro di parte variabile ⁻²⁻; lo sconto al cliente lo paghi tu, a parte, dal budget del coupon. Coupon, sconti sul prezzo e promozioni sono tre strumenti diversi e, se li attivi insieme sullo stesso prodotto, gli sconti si sommano ⁻³⁻.

Distingui i tre strumenti prima di scegliere

Il **coupon** è uno sconto, in percentuale o a importo fisso, che il cliente attiva selezionandolo. Lo sconto percentuale va dal 5% al 50% ⁻³⁻. Tu fissi un budget e Amazon nasconde il coupon quando è stato speso

l'80% di quel budget⁻⁴⁻.

Lo **sconto sul prezzo** abbassa direttamente il prezzo per un periodo fino a 30 giorni, a prezzo fisso oppure in percentuale con un prezzo minimo sotto cui lo sconto si disattiva⁻⁸⁻. Puoi riservarlo ai soli clienti Prime⁻⁸⁻. Se il prodotto non ha un prezzo di riferimento, il cliente non vedrà né il prezzo barrato né l'importo dello sconto⁻⁸⁻.

La **promozione** premia un comportamento d'acquisto: uno sconto in percentuale se il cliente compra almeno un certo numero di articoli o spende almeno una certa cifra in un ordine, oppure un articolo gratuito (il "due per uno")⁻⁷⁻. Lo sconto percentuale deve stare tra il 5% e il 50%, e la quantità minima di articoli è due⁻⁷⁻. Serve il piano Professionale⁻⁶⁻.

C'è poi un equivoco frequente. **Acquista di più e risparmi**, su Amazon.it, non è una promozione che imposti tu: è un programma di Amazon che dà al cliente il 5% di sconto quando compra almeno quattro articoli idonei, e lo sconto lo finanzia Amazon, non il venditore⁻⁹⁻. I prodotti li sceglie Amazon e ci entrano in automatico i venditori che usano Logistica di Amazon; si può uscire solo con tutto l'account, e l'uscita è definitiva⁻⁹⁻.

Offerte lampo e Migliori offerte sono un'altra famiglia ancora, su invito e con commissioni proprie.

Controlla i requisiti del coupon

Oltre al piano Professionale, Amazon chiede che il prodotto sia nuovo, gestito da te o con Logistica di Amazon, e con queste valutazioni⁻¹⁻:

RECENSIONI DEL PRODOTTO	VALUTAZIONE MINIMA
Nessuna (prodotto nuovo)	nessun requisito
Da 1 a 4	2,5 stelle
Più di 5	3 stelle

La pagina di aiuto non dice nulla dei prodotti con esattamente cinque recensioni⁻¹⁻: se sei in quel caso, lo vedrai nella schermata di creazione.

Sono esclusi, tra gli altri, prodotti usati o ricondizionati, prodotti per adulti, libri, musica e video, alcolici e sigarette elettroniche⁻¹⁻.

Il vincolo che blocca più coupon però è il prezzo. Amazon calcola un **prezzo precedente**, cioè il prezzo medio pagato dai clienti negli ultimi 90 giorni, escluse le offerte a tempo⁻⁵⁻. Il tuo prezzo non può superare di oltre il 30% quel valore, e il prezzo netto dopo il coupon deve essere almeno il 5% più basso⁻⁵⁻. I

prodotti nuovi sono esclusi da queste regole ⁻⁵⁻. In pratica: alzare il prezzo la settimana prima per poi "scontarlo" non funziona, e il coupon viene disattivato su quel prodotto.

Calcola quanto costa davvero un coupon

Il costo di un coupon ha due parti che è bene tenere separate.

La prima è la **commissione di Amazon**: su Amazon.it 2 euro per ogni coupon creato, più lo 0,50% delle vendite fatte con il coupon, con un tetto di 100 euro sulla parte variabile ⁻²⁻. La percentuale si calcola sul prezzo finale, dopo lo sconto ⁻²⁻. La commissione si paga quando i clienti usano il coupon, di norma entro 14 giorni dalla fine, e non viene restituita se il cliente rende l'articolo ⁻²⁻. Non paghi nulla se annulli il coupon prima dell'inizio, ma se scegli "Oggi" come data di inizio i 2 euro vengono addebitati subito, anche se lo annulli prima che qualcuno lo veda ⁻²⁻.

La seconda è lo **sconto** che finanzia tu, che esce dal budget e non ha niente a che fare con la commissione ⁻⁴⁻. Il budget va da 100 euro a 10.000.000 di euro ⁻⁴⁻.

Un esempio con numeri ipotetici: prodotto a 20 euro, coupon del 10%, 200 unità vendute con il coupon.

VOCE	IMPORTO	DA DOVE VIENE
Sconto finanziato da te, 2 € per 200 unità	400,00 €	dal budget ⁻⁴⁻
Commissione fissa del coupon	2,00 €	⁻²⁻
Commissione variabile, 0,50% di 18 € per 200 unità	18,00 €	⁻²⁻
Costo totale del coupon	420,00 €	

La commissione di Amazon pesa poco. Quello che decide se il coupon ha senso sono i 2 euro di sconto a pezzo, da confrontare con il margine che ti resta a 18 euro: per quel conto c'è la guida su commissioni e margine.

Per le promozioni e gli sconti sul prezzo le pagine di aiuto che abbiamo consultato non indicano una commissione di Amazon ⁻⁶⁻⁷⁻⁸⁻: il costo è lo sconto stesso. Prima di inviare, controlla comunque la schermata di riepilogo, perché è lì che Amazon mostra gli addebiti applicabili.

Imposta il coupon in Seller Central

Il coupon si crea dalla dashboard Coupon. I passaggi, in sintesi ⁻³⁻:

1. Scegli il tipo: Standard o Iscriviti e risparmia.
2. Aggiungi i prodotti, fino a 2.900 ASIN child per coupon, meglio se della stessa sottocategoria o fascia di prezzo.
3. Scegli sconto percentuale o a importo fisso, poi il budget.
4. Dai un titolo e le date: l'inizio deve cadere entro sei mesi dalla creazione.
5. Decidi se limitare il coupon a una sola unità per cliente, e invia. L'attivazione richiede da quattro a sei ore.

Se crei un secondo coupon su un ASIN che ne ha già uno, quello più recente viene disattivato su quell'ASIN⁻³⁻.

Nel titolo del coupon non si possono mettere percentuali di sconto né riferimenti a eventi come Prime Day o Black Friday, pena la disattivazione⁻³⁻. Dopo l'avvio puoi solo aumentare sconto, budget o durata, non ridurli⁻³⁻. E se il budget finisce, i clienti che avevano già selezionato il coupon possono usarlo ancora per circa 30 minuti: se il 20% di budget residuo non basta, la spesa supera quanto avevi previsto⁻⁴⁻.

Scegli lo strumento in base all'obiettivo

Nella nostra esperienza la scelta si fa partendo da cosa vuoi ottenere, non da quale strumento "funziona di più".

Far provare un prodotto nuovo o poco venduto: il coupon, perché controlli la spesa con il budget e sui prodotti nuovi le regole sul prezzo precedente non si applicano⁻⁵⁻.

Scendere di prezzo per qualche settimana, per esempio su uno stock da smaltire: lo sconto sul prezzo, con un prezzo minimo impostato per non scendere per errore sotto la soglia che hai calcolato⁻⁸⁻.

Alzare lo scontrino medio: la promozione a quantità minima, che dà lo sconto solo a chi mette più pezzi nel carrello⁻⁷⁻.

Tutti e tre hanno un limite comune: il messaggio promozionale compare solo se la tua è l'offerta in evidenza⁻⁶⁻. Su un prodotto con più venditori, uno sconto senza offerta in evidenza è budget che nessuno vede.

Gli errori che vediamo più spesso

Sommare sconti senza accorgersene. Coupon, sconti sul prezzo, promozioni e offerte lampo si combinano: con un'offerta lampo al 20% e un coupon al 5%, il cliente paga con il 25% di sconto⁻³⁻. E se sullo stesso prodotto hai uno sconto sul prezzo da 100 a 90 e un coupon del 50%, il prezzo finale è 45⁻⁸⁻. Prima di attivare qualcosa, guardiamo sempre cosa è già attivo su quell'ASIN.

Contare su un coupon per avere recensioni. Le promozioni non possono essere offerte, nemmeno in modo implicito, in cambio di recensioni, e le recensioni di acquisti in promozione potrebbero non avere il badge "Acquisto verificato"⁻⁶⁻.

Domande frequenti

Quanto costa fare un coupon su Amazon?

Su Amazon.it 2 euro per coupon più lo 0,50% delle vendite fatte con il coupon, con un tetto di 100 euro sulla parte variabile, per i coupon creati dal 5 novembre 2025⁻²⁻. A questo si aggiunge lo sconto che dai ai clienti, pagato dal budget⁻⁴⁻.

Si possono fare coupon con il piano Individuale?

No. Per creare coupon serve il piano Professionale⁻¹⁻, e lo stesso vale per le promozioni con sconto percentuale e due per uno⁻⁶⁻. Sulle differenze tra i piani c'è la guida piano Individuale o Professionale.

Perché il mio coupon non si vede sulla pagina prodotto?

I motivi indicati da Amazon sono quattro: il coupon non è ancora attivo, è stato disattivato, l'offerta non è acquistabile oppure non è l'offerta in evidenza⁻³⁻. La disattivazione più comune riguarda il prezzo, con le regole sul prezzo precedente⁻⁵⁻.

ARGOMENTI CORRELATI

PROMOZIONI

PREZZI

PRINCIPIANTI

Fonti

1. [Amazon Seller Central, "Requisiti di idoneità per i coupon"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GJHCPEFJ5JJQD52D?locale=it-IT) (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GJHCPEFJ5JJQD52D?locale=it-IT) Consultata il 24 settembre 2026.
2. [Amazon Seller Central, "Commissioni sui coupon in UK/DE/FR/IT/ES"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GM2HYLSWFBZ267BB?locale=it-IT) (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GM2HYLSWFBZ267BB?locale=it-IT) Consultata il 24 settembre 2026.
3. [Amazon Seller Central, "Creare un coupon"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202189350?locale=it-IT) (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202189350?locale=it-IT) Consultata il 24 settembre 2026.
4. [Amazon Seller Central, "Come funzionano i budget dei coupon?"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202189370?locale=it-IT) (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G202189370?locale=it-IT) Consultata il 24 settembre 2026.
5. [Amazon Seller Central, "Comprendere gli errori associati ai coupon"](https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GLBL4T5C9UAB9T5P?locale=it-IT) (https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GLBL4T5C9UAB9T5P?locale=it-IT) Consultata il 24 settembre 2026.

6. Amazon Seller Central, "Promozioni Amazon" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G60951?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
7. Amazon Seller Central, "Creare una promozione" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G60961?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
8. Amazon Seller Central, "Creare uno sconto sui prezzi" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GPYFMJWYJ5H2NSLL?locale=it-IT>) Consultata il 24 settembre 2026.
9. Amazon Seller Central, "Acquista di più e risparmia" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G52QWLGT7KZ33NPJ?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.

