

Piano Individuale o Professionale su Amazon: quale scegliere

Sul solo canone il Professionale conviene dal quarantesimo articolo venduto al mese. Ma la scelta vera la fanno le funzioni: pubblicità, categorie con approvazione e offerta in evidenza sono riservate al Professionale.



Team Punto Zero

AGGIORNATA IL 23 SETTEMBRE 2026 • 6 MIN DI LETTURA

IN QUESTA GUIDA

1. Quanto costano i due piani
2. La soglia dei 40 articoli, fatta con i numeri
3. Le funzioni che l'Individuale non ha
4. Come funziona il canone del Professionale
5. Come si cambia piano
6. Gli errori che vediamo più spesso
7. Domande frequenti

La scelta tra piano Individuale o Professionale su Amazon si decide con due conti. Il primo è sul costo: l'Individuale costa 0,99 euro per articolo venduto, il Professionale 39 euro al mese, entrambi IVA esclusa⁻¹⁻, quindi sul solo canone il Professionale conviene dal quarantesimo articolo venduto al mese. Il secondo è sulle funzioni, e di solito pesa di più: pubblicità, categorie con approvazione, promozioni e offerta in evidenza sono riservate al Professionale⁻¹⁻³⁻.

Quanto costano i due piani

	INDIVIDUALE	PROFESSIONALE
Canone	Nessuno	39 € al mese
Costo per articolo venduto	0,99 €	Nessuno
Commissioni di segnalazione	Sì	Sì
Tariffe di Logistica di Amazon, se la usi	Sì	Sì

Importi IVA esclusa, validi per Amazon.it⁻¹⁻²⁻. Tutte le tariffe del piano dei costi di Seller Central sono indicate al netto dell'IVA⁻⁴⁻.

Nella pagina di aiuto di Amazon Italia i 0,99 euro dell'Individuale compaiono con il loro nome tecnico: **commissione di chiusura fissa**, per ogni prodotto venduto su Amazon.it⁻²⁻. Si aggiunge alla commissione di segnalazione, che si paga con entrambi i piani ed è una percentuale del prezzo che cambia in base alla categoria⁻¹⁻. Il piano quindi non sostituisce le commissioni: si somma a loro. Per il calcolo completo rimandiamo alla guida su commissioni e margine.

C'è poi la commissione sui servizi digitali: per chi ha sede in Italia e vende su Amazon.it è un 3% in più sulle tariffe di vendita, commissione di chiusura fissa compresa⁻⁷⁻. Pesa poco sul confronto tra i due piani, ma va messa nel conto economico.

La soglia dei 40 articoli, fatta con i numeri

Il conto è semplice: 39 euro diviso 0,99 euro fa 39,4. Con 39 articoli al mese l'Individuale ti costa 38,61 euro, meno del canone; con 40 articoli sale a 39,60 euro e il Professionale diventa più economico⁻¹⁻. È lo stesso ordine di grandezza che indica Amazon nella pagina dei prezzi, dove l'Individuale è suggerito a chi vende meno di 40 articoli al mese⁻¹⁻.

Una nota di precisione: nella guida alla registrazione Amazon usa invece la soglia di 35 articoli al mese⁻⁵⁻. Le due pagine non coincidono. Il conto aritmetico dà ragione ai 40, ma per chi sta in quella fascia la differenza vale pochi euro e non deve essere lei a decidere.

Sull'IVA: gli importi sono al netto. Se hai partita IVA e puoi detrarla, il costo per te è quello indicato; se vendi senza partita IVA, l'IVA è un costo in più. Come si comporta nel tuo caso lo sa il tuo commercialista, non Amazon.

Le funzioni che l'Individuale non ha

Qui sta la differenza che conta. Secondo la tabella di confronto di Amazon, con il piano Individuale puoi aggiungere prodotti al catalogo e usare Logistica di Amazon, ma non puoi⁻¹⁻:

- chiedere l'autorizzazione a vendere in categorie che la richiedono;
- creare offerte in blocco e gestire l'inventario con file, fogli di calcolo e report;
- collegare software esterni tramite API;
- fixare le tue tariffe di spedizione per i prodotti che non sono libri, musica, video e DVD: con l'Individuale valgono quelle stabilite da Amazon, anche quando il credito di spedizione non copre il costo reale;
- usare gli strumenti pubblicitari interni;
- gestire promozioni, spedizione gratuita compresa;
- aggiungere altri utenti all'account.

A queste Amazon aggiunge, nelle domande frequenti sulla quota di abbonamento, l'idoneità al posizionamento in cima alle pagine prodotto, cioè all'offerta in evidenza, e l'assegnazione automatica del prezzo⁻³⁻. Solo i venditori Professionali possono offrire la confezione regalo⁻²⁻, e solo loro possono contattare il supporto dedicato allo stato dell'account dalla pagina Stato dell'account⁻⁶⁻.

Leggendo l'elenco si capisce perché, nella nostra esperienza, l'Individuale ha senso solo in due casi: chi vuole provare a vendere pochi pezzi per capire come funziona, e chi vende occasionalmente oggetti che già possiede. Per chi ha un marchio, un catalogo o un obiettivo di fatturato, l'Individuale toglie proprio le leve che servono a crescere. Se poi vendi in una categoria con approvazione, la scelta è già fatta: vedi la guida sulle categorie con approvazione.

Come funziona il canone del Professionale

Alcune regole che è bene conoscere prima di iscriversi, tutte dalle domande frequenti di Seller Central⁻³⁻:

- il canone viene addebitato solo se, alla data di fatturazione, hai almeno un prodotto acquistabile in un negozio;
- viene addebitato anche se in quel mese non hai venduto nulla, e anche quando l'account è in modalità vacanza;
- non viene addebitato per il mese in cui l'account è bloccato o sospeso;
- se non hai usato nessuno strumento del piano puoi chiedere un rimborso una tantum, per un massimo di tre mesi, entro 90 giorni dal pagamento;
- se vendi con account unificati in più aree del mondo, il canone complessivo è l'equivalente di 39,99 dollari al mese ripartito tra i paesi in cui hai offerte attive.

Il canone del primo mese viene addebitato quando completi la registrazione e i tuoi dati sono verificati⁻⁵⁻.

Come si cambia piano

Si può passare dal Professionale all'Individuale dalle impostazioni dell'account, ma solo dopo aver completato la verifica dell'identità ³. Dal mese successivo il canone non viene più addebitato, a patto di non avere offerte attive con il piano Professionale in altri negozi; se hai account unificati, il cambio va fatto per ciascun paese o area ³. Chi passa all'Individuale non può più pubblicare nelle categorie con approvazione: le offerte già attive restano, ma con le tariffe di spedizione e i livelli di servizio delle altre categorie ¹.

Per il passaggio inverso, da Individuale a Professionale, Amazon scrive in generale che il piano si può modificare in qualsiasi momento ¹. Se stai ancora aprendo l'account, la procedura completa è nella guida su come aprire un account venditore.

Gli errori che vediamo più spesso

Scegliere l'Individuale per risparmiare e poi fare pubblicità "a mano". Senza strumenti pubblicitari e senza promozioni, chi lancia un prodotto nuovo resta invisibile. I 39 euro risparmiati si pagano in vendite mancate.

Dimenticarsi del canone su un account fermo. Basta un solo prodotto acquistabile per far partire l'addebito ³. Chi mette l'account in pausa pensando di non pagare, con la modalità vacanza, continua a pagare ³.

Confrontare solo il canone. Il piano è la voce più piccola del conto. Commissioni di segnalazione, logistica e resi pesano molto di più, e il margine va calcolato su quelli.

Pensare che con il Professionale si venda di più. Il piano dà accesso agli strumenti, non ai risultati. Se la scheda prodotto è debole o il prezzo fuori mercato, il Professionale costa 39 euro al mese e basta.

Domande frequenti

Quanto costa il piano Professionale di Amazon?

39 euro al mese IVA esclusa su Amazon.it, a cui si aggiungono le commissioni di vendita ¹. Con account unificati in più aree del mondo il canone complessivo è l'equivalente di 39,99 dollari al mese ³.

Il piano Individuale di Amazon è gratis?

Non ha canone, ma costa 0,99 euro IVA esclusa per ogni articolo venduto, in aggiunta alle commissioni di segnalazione ¹⁻².

Posso passare dal piano Professionale all'Individuale?

Sì, dalle impostazioni dell'account, dopo aver completato la verifica dell'identità. Il canone smette di essere addebitato dal mese successivo, se non hai offerte Professionali attive in altri negozi ⁻³⁻.

Se non vendo niente pago lo stesso il piano Professionale?

Sì, se alla data di fatturazione hai almeno un prodotto acquistabile. Non paghi se non hai offerte acquistabili o se l'account è sospeso ⁻³⁻.

Con il piano Individuale posso fare pubblicità su Amazon?

No. Secondo la tabella di confronto di Amazon, gli strumenti pubblicitari interni sono inclusi solo nel piano Professionale ⁻¹⁻.

ARGOMENTI CORRELATI

[APERTURA ACCOUNT](#)[COMMISSIONI](#)[PRINCIPIANTI](#)

Fonti

1. Amazon, "Prezzi e piani di vendita", [sell.amazon.it \(https://sell.amazon.it/prezzi\)](https://sell.amazon.it/prezzi) Consultata il 23 settembre 2026.
2. 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.
3. Amazon Seller Central, "Domande frequenti sulla quota di abbonamento mensile" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GAB9AXEU2FEC4GXM?locale=it-IT>) Consultata il 23 settembre 2026.
4. 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.
5. Amazon, "Guida alla registrazione del venditore", [sell.amazon.it \(https://sell.amazon.it/vendere-online/guida-alla-registrazione\)](https://sell.amazon.it/vendere-online/guida-alla-registrazione) Consultata il 23 settembre 2026.
6. Amazon Seller Central, "Domande frequenti sullo stato dell'account" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/G200285250?locale=it-IT>) Consultata il 23 settembre 2026.

7. Amazon Seller Central, "Commissione sui servizi digitali" (<https://sellercentral.amazon.it/help/hub/reference/external/GMVQXVHHG8Q8KN7L?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.

