

Errori da evitare e cosa serve per iniziare

Checklist pratica: e-commerce, dropshipping e Amazon FBA in Italia

Nessuna cifra di guadagno, nessun metodo garantito: solo i passaggi pratici che, verificati di persona guida dopo guida, fanno davvero la differenza tra un negozio che dura e uno che chiude entro il primo anno.

1. Prima di aprire qualsiasi negozio online

- Partita IVA con codice ATECO corretto per il commercio elettronico, attiva dalla prima vendita — non esiste una soglia di fatturato sotto cui vendere in modo sistematico è esente.
- Comunicazione SCIA al Comune per il commercio elettronico e iscrizione al registro imprese.
- Scelta della piattaforma (e-commerce proprio, marketplace, o entrambi) in base a dove si vuole costruire marchio e lista clienti.
- Un budget realistico che includa la spesa pubblicitaria dei primi mesi, non solo il sito o il primo lotto di stock.

2. Prima di scegliere un fornitore in dropshipping

- Ragione sociale del fornitore verificabile, non solo un nome commerciale sul sito.
- Condizioni di reso scritte, con indicazione di chi gestisce materialmente il reso e chi paga la spedizione.
- Tempi di spedizione reali verso l'Italia, verificati con un ordine campione pagato — non la dicitura generica sulla scheda prodotto.
- Presenza di un magazzino europeo, se disponibile: riduce drasticamente i tempi rispetto alla spedizione diretta da un Paese extra-UE.
- Registrazione allo sportello IOSS per le importazioni extra-UE fino a 150 euro, per evitare sorprese in dogana al cliente finale.

3. Prima di iniziare con Amazon FBA

- Account Seller Central Professional attivo, con documenti aziendali e bancari verificati.
- Un piano di rifornimento basato sulla velocità di vendita reale, non su una stima ottimistica di lancio.
- Monitoraggio dell'Inventory Performance Index (IPI): sotto una certa soglia, Amazon può limitare lo spazio di stoccaggio disponibile.
- Una data di ultimo riordino stagionale anticipata di qualche settimana, per non restare con inventario fermo a stagione finita.

4. Errori più comuni da evitare

- Aprire un negozio senza aver mai testato il fornitore con un ordine vero, pagato come farebbe un cliente.
- Ignorare gli obblighi fiscali (partita IVA, OSS/IOSS) pensando che valgano solo sopra una certa soglia di fatturato.

- Lasciare l'inventario fermo oltre la fine della stagione, accumulando fee di stoccaggio crescenti invece di liquidarlo per tempo.
- Promettere al cliente tempi di consegna che il fornitore non ha mai confermato per iscritto.

Approfondimenti: smartshoper.net/iva-dogana-dropshipping-extra-ue-regime-oss-ious/ —

smartshoper.net/come-scegliere-fornitore-dropshipping-affidabile/ — smartshoper.net/storage-fee-amazon-fba-come-evitare/

Checklist informativa pubblicata da SmartShoper (smartshoper.net). Contenuto pratico, nessuna promessa di reddito: risultati e margini dipendono da fattori che questa guida non può garantire.