Amazon e i furbetti del reso

Data: Invalid Date | Autore: Redazione



I furbetti del reso: così Amazon penalizza le piccole imprese dell’e-commerce

Il boom dei resi online mette in crisi artigiani e commercianti: ecco cosa sta succedendo

Negli ultimi anni, il fenomeno dei **"furbetti del reso"**ha assunto proporzioni preoccupanti, mettendo a rischio la sostenibilità economica di migliaia di piccole imprese italiane. Complice l’impennata degli acquisti online e le politiche permissive dei grandi marketplace, tra cui **Amazon**, il sistema dei resi sta diventando un incubo per chi vende su piattaforme digitali.

Secondo un’analisi dell’**Osservatorio Marketplace Yocabè 2023**, i **tassi di reso al dettaglio**sono cresciuti del **+63% su base annua**, trasformando un servizio pensato per tutelare il consumatore in una vera e propria giungla commerciale.

Cosa significa davvero “furbetti del reso”?

Con questa espressione si identificano i clienti che acquistano prodotti con l’intento di utilizzarli temporaneamente, per poi restituirli sfruttando le policy di reso gratuito. Il comportamento più comune? Ordinare più articoli simili (vestiti, scarpe, accessori), provarli comodamente a casa e poi

restituire quelli che non convincono. Ma c'è di peggio: **prodotti usati, danneggiati o addirittura manomessi** che vengono rispediti indietro e non possono più essere rivenduti.

I settori più colpiti dal fenomeno

Tra i comparti più esposti alla **cultura del reso facile** troviamo:

- **Abbigliamento** (38% dei resi)
- **Scarpe** (29%)
- **Accessori** come occhiali e portachiavi (25%)

In particolare, gonne, pantaloni, tronchetti e ballerine sono tra gli articoli più frequentemente restituiti.

Amazon e le commissioni che strangolano i piccoli

Chi vende su Amazon è costretto ad accettare **regole rigide e penalizzanti**. Quando un cliente effettua un reso, la piattaforma:

- **Trattiene il 20% della commissione iniziale**, fino a un massimo di **5 euro per articolo**
- Rimborsa il cliente **prima ancora che l'articolo venga restituito**
- Non distingue tra prodotti resi **nuovi, usati o danneggiati**

Per un piccolo imprenditore, tutto questo significa **perdere denaro**, soprattutto se si tratta di prodotti a basso margine. «Se un cliente acquista, restituisce e poi riacquista lo stesso prodotto a prezzo scontato, Amazon mi rimborsa il 35% della prima vendita, ma mi addebita una nuova commissione piena sul secondo acquisto», racconta un venditore italiano.

Le conseguenze: costi invisibili, margini azzerati

Dietro il servizio clienti impeccabile di Amazon si nascondono **costi invisibili** per i venditori:

- **Spese di logistica e magazzino** anche su articoli restituiti
- **Tempi di gestione lunghi e complessi**
- **Impossibilità di rivendere il prodotto restituito**, in quanto spesso danneggiato o incompleto

Una microimprenditrice racconta: «Il nostro margine è minimo. Basta un solo reso per trasformare una vendita in perdita. E fare reclamo è quasi inutile: il sistema favorisce sempre l'acquirente».

Le piccole imprese in trappola

Chi ha una struttura artigianale, con pochi articoli in catalogo, subisce un doppio svantaggio: visibilità ridotta e impossibilità di ammortizzare le perdite. Il programma Amazon Prime, che garantisce maggiori vendite, è infatti accessibile solo rispettando rigidi standard logistici e una **tolleranza zero ai resi**.

Come difendersi dai furbetti del reso?

Purtroppo, le opzioni sono limitate. Ma alcune azioni possono ridurre i danni:

- Offrire **descrizioni dettagliate** e foto realistiche dei prodotti
- Specificare **chiaramente le condizioni di reso**
- Utilizzare piattaforme alternative dove è possibile **impostare regole personalizzate**

- Valutare soluzioni di **customer service avanzato** per scoraggiare comportamenti opportunistici

Conclusione: serve una nuova etica dell’e-commerce

Il reso è un diritto sacrosanto, ma la sua gestione deve tornare a essere sostenibile. Serve una regolamentazione che tuteli non solo i consumatori, ma anche i piccoli imprenditori che stanno pagando il prezzo più alto.

Per ora, i **furbetti del reso**sembrano avere la meglio. Ma è tempo di cambiare rotta, prima che l’e-commerce perda la sua vera forza: **la varietà, l’artigianalità e la concorrenza sana**.

Vuoi restare sempre aggiornato con le notizie più importanti? Iscriviti al nostro canale WhatsApp InfoOggi e ricevi in tempo reale gli aggiornamenti direttamente sul tuo smartphone! Clicca qui per unirti

Articolo scaricato da www.infooggi.it
https://www.infooggi.it/articolo/amazon-e-i-furbetti-del-reso/147238