

Ecom Profit Guard

Manuale pratico in italiano · FREE 0.6 e PRO 1.0

Per capire quanto rimane da un ordine dopo prodotto, spedizione, commissioni e pubblicità. Il calcolo riguarda una vendita o un ordine tipo: non il fatturato totale del negozio.

Cosa ottieni: una stima del margine sulla base dei costi inseriti. Il risultato non è l'utile netto dell'azienda e non comprende automaticamente tutti i costi o le imposte sul reddito.

Come iniziare in cinque passaggi

1. Apri il file **.html** in una finestra normale di Chrome o Edge. Non occorre installare un programma né creare un account. Se ricevuto in uno ZIP, estrailo prima. Il file scaricato funziona anche senza Internet; i collegamenti al sito richiedono la connessione.
2. Scegli la **Valuta**: EUR, CHF o USD. Tutti gli importi devono essere nella stessa valuta. Il selettore cambia l'unità di calcolo, ma **non converte** gli importi.
3. Per una prima prova premi **Carica esempio**: il margine dopo la pubblicità sarà **8,65** nella valuta selezionata. A pagina 4 trovi l'esempio completo in euro.
4. Sostituisci i dati con quelli del tuo ordine e premi **CALCOLA PROFITTO**. Dopo una modifica i risultati vengono cancellati: premi nuovamente il pulsante.
5. Nella PRO assegna un nome e premi **Salva prodotto**. Nella FREE i valori non vengono conservati quando chiudi o ricarichi la pagina.

Quale versione stai usando?

Funzione	FREE 0.6	PRO 1.0
Margine, CPA massimo, ROAS di pareggio	Sì	Sì
CPA da spesa campagna e ordini	No	Sì
Margine obiettivo e confronto A/B	No	Sì
Archivio prodotti e backup	No	Sì
Riepilogo dedicato per stampa/PDF	No	Sì
Base marketplace e base ROAS selezionabili	No	Sì

Edizione del manuale: 22 settembre 2026. Le sezioni PRO descrivono funzioni non disponibili nella FREE. Il manuale non richiede competenze tecniche.

Inserire correttamente i dati

Lavora su **un ordine**. Se contiene più articoli, usa il prezzo complessivo e il costo complessivo dei prodotti. Inserisci la spedizione una sola volta.

Campo	Cosa inserire
Prezzo di vendita	Prezzo effettivo dei prodotti dopo gli sconti, senza sommare qui la spedizione. Deve essere maggiore di zero.
Spedizione addebitata al cliente	Quanto paga il cliente per la consegna. Inserisci 0,00 se la offri gratuitamente.
Costo prodotto	Costo economico dei prodotti inclusi nell'ordine, non il prezzo a cui li vendi.
Spedizione realmente sostenuta	Costo del corriere a tuo carico, anche quando per il cliente la consegna è gratuita.
Packaging / altri costi	Imballaggio e altri costi attribuiti all'ordine. Puoi includere una quota media di lavoro, resi o costi fissi, senza contarli due volte.
Commissione marketplace	Percentuale effettiva trattenuta dal marketplace. Lascia 0,00 se non applicabile.
Commissione pagamento	Percentuale del fornitore di pagamento. La quota fissa per transazione va nel campo separato.

IVA / Tax e modalità imposta

Inclusa nel prezzo: imposta già compresa nel prezzo e nella spedizione inseriti. Esempio: 122,00 con aliquota 22,00% produce 100,00 di ricavo netto imposta.

Aggiunta al checkout: prezzo e spedizione inseriti sono al netto dell'imposta; il programma calcola il totale pagato dal cliente aggiungendola.

Non considerata: il programma usa gli importi senza separare l'imposta. Non identifica automaticamente il tuo regime fiscale.

Attenzione ai costi: vengono sottratti esattamente come inseriti. Il programma presuppone costi al netto dell'IVA recuperabile e comprensivi di quella non recuperabile. Non determina quale parte sia recuperabile: usa i dati economici corretti per la tua attività.

Formati e limiti

Scrivi per esempio **49,90** o **1.000,00**, senza simbolo di valuta. Sono ammessi massimo due decimali; 1.000 indica mille. Importi non negativi, percentuali da 0,00% a 100,00%. Gli importi hanno un limite di un miliardo per campo. Un campo facoltativo vuoto viene trattato come zero.

Viene usata una sola aliquota per prezzo e spedizione: gli ordini con aliquote miste richiedono un'elaborazione separata. I dati non sono prelevati da fatture, negozi o piattaforme Ads.

Pubblicità e lettura del risultato

CPA: costo pubblicitario per vendita

Il **CPA** è quanto spendi in pubblicità per ottenere una vendita; non è il costo di un clic. Nella FREE inserisci direttamente questo importo. Nella PRO puoi scegliere anche **Spesa campagna e ordini attribuiti**.

Esempio: 60,00 € di pubblicità e 10 ordini attribuiti alla stessa campagna producono un CPA medio di **6,00 €**. Usa lo stesso periodo e lo stesso gruppo di prodotti. Con zero ordini il CPA non è calcolabile; gli ordini devono essere un numero intero positivo.

Risultato	Come leggerlo
Ricavo netto imposta	Prezzo più spedizione, meno l'imposta quando il programma la separa.
Margine prima della pubblicità	Ricavo netto meno prodotto, spedizione, altri costi e commissioni.
Margine dopo la pubblicità	Margine precedente meno CPA. È quanto resta rispetto ai costi inseriti.
Margine sul ricavo netto	Margine dopo Ads diviso ricavo netto imposta, espresso in percentuale.
CPA massimo di pareggio	Budget teorico per acquisire un ordine arrivando a margine zero. Non è un guadagno.
Break-even ROAS	Ricavi di riferimento divisi per il CPA di pareggio. Indica il ROAS teorico necessario per il pareggio.

ROAS: usa la stessa base ricavi

Il **ROAS** è ricavo attribuito alla pubblicità diviso costo pubblicitario. Nella FREE il ricavo di riferimento è al netto dell'imposta, spedizione inclusa. Nella PRO puoi scegliere anche il totale pagato dal cliente. Il ROAS della piattaforma Ads è confrontabile solo se usa la stessa base e lo stesso perimetro.

PRO: margine desiderato

Inserisci quanto vuoi conservare per ordine dopo la pubblicità. Il **CPA massimo per il margine desiderato** è il margine prima Ads meno l'obiettivo. Se vuoi 5,00 € e prima Ads restano 14,65 €, il budget è circa 9,65 €. Se il risultato è negativo, l'obiettivo non è raggiungibile neppure senza pubblicità.

Tre casi da distinguere: "POSITIVO" significa margine maggiore di zero; "PAREGGIO" indica zero arrotondato al centesimo; "IN PERDITA" indica margine negativo. Se sei già in perdita prima degli Ads, il CPA massimo mostrato a zero non significa che il pareggio sia possibile. Con CPA zero il ROAS attuale non è definito.

Commissioni: nella FREE entrambe le percentuali si applicano al totale cliente. Nella PRO puoi cambiare la base del marketplace; la commissione di pagamento resta sul totale cliente, più l'eventuale quota fissa. Evita duplicazioni se una commissione ne include già un'altra.

GUIDA 04 / 06

Esempio completo: un ordine da 49,90 €

Scegli EUR e premi **Carica esempio**. Nella PRO la modalità è CPA diretto, il margine desiderato iniziale è zero e la base ROAS è il ricavo netto imposta.

Dati inseriti	Valore	Risultati attesi	Valore
Prezzo di vendita	49,90 €	Ricavo netto imposta	40,90 €
Spedizione al cliente	0,00 €	Commissione pagamento	1,25 €
Aliquota	22,00%	Costi prima Ads	26,25 €
Modalità imposta	Inclusa	Margine prima Ads	14,65 €
Costo prodotto	18,00 €	Margine dopo Ads	8,65 €
Corriere	6,00 €	Margine percentuale	21,16%
Packaging / altri costi	1,00 €	CPA di pareggio	14,65 €
Marketplace	0,00%	ROAS di pareggio	2,79×
Pagamento percentuale	2,00%	ROAS attuale (PRO)	6,82×
Pagamento fisso	0,25 €		
CPA	6,00 €		

Come si arriva al margine

1. Ricavo netto imposta: $49,90 \div 1,22$.
2. Commissione pagamento: $49,90 \times 2,00\% + 0,25$.
3. Margine prima Ads: ricavo netto – 18,00 – 6,00 – 1,00 – commissione.
4. Margine dopo Ads: margine prima Ads – 6,00 = **8,65 €**, arrotondato.

Il programma conserva la precisione nei calcoli e mostra due decimali. Per questo sommare a mano gli importi già arrotondati può produrre uno scarto di un centesimo.

PRO: due prove utili

Obiettivo: inserisci 5,00 in “Margine desiderato per ordine dopo la pubblicità” e ricalcola. Il CPA massimo obiettivo sarà **9,65 €**.

Confronto: fissa questo calcolo come A. Cambia soltanto il CPA da 6,00 a 10,00 e fissa il calcolo come B. Il margine B sarà **4,65 €**, con differenza B – A di **-4,00 €**.

Un margine positivo non garantisce che una campagna sarà redditizia: prezzo, costi, ordini attribuiti e CPA devono rappresentare la tua attività. Questo esempio serve a imparare a usare il programma, non suggerisce aliquote o commissioni da applicare.

PRO: salvare, confrontare e stampare

Salvare un prodotto o un ordine tipo

1. Compila i dati e assegna un **Nome prodotto / ordine tipo**, per esempio “Kit volante nero”.
2. Premi **Salva prodotto** e verifica il messaggio di conferma.
3. La voce compare in **Prodotti e ordini salvati**.
4. Premi **Apri** sulla sua riga per recuperare dati e risultati.

Pulsante	Effetto
Aggiorna prodotto	Dopo aver aperto una voce salvata, aggiorna quella stessa voce con le modifiche correnti.
Salva come nuovo	Crea una voce distinta. Per riconoscere una variante, cambia prima il nome, ad esempio “Kit - spedizione gratuita”.
Nuovo / Azzerà	Prepara un nuovo calcolo vuoto. Non cancella i prodotti già salvati nell’archivio.
Elimina	Rimuove la voce scelta dall’archivio dopo conferma. Recuperabile solo da un backup che la contenga.

Il salvataggio è esplicito: modificare o calcolare non significa salvare. Controlla l’indicazione **Modifiche non salvate**. Il limite è di 500 prodotti; i nomi possono avere fino a 120 caratteri.

Confrontare A e B

1. Prepara il primo calcolo e premi **Fissa il calcolo come A**.
2. Modifica i dati, per esempio prezzo, spedizione o CPA.
3. Premi **Fissa il calcolo come B**.
4. Leggi le due colonne e la differenza di margine $B - A$: positiva significa che B lascia più margine, a parità di valuta.

Gli scenari fissati non cambiano quando modifichi i campi. Se usano valute diverse il programma mostra un avviso e non calcola una differenza monetaria. **Svuota confronto** elimina soltanto le copie temporanee A/B.

Il confronto A/B è temporaneo. Non viene conservato alla chiusura e non è incluso nel backup. Per mantenere le varianti, salva ciascuna come prodotto distinto prima di chiudere.

Stampare o creare un PDF

Premi **Stampa / PDF**. Nella finestra del browser scegli la stampante oppure “Salva come PDF”. Il riepilogo contiene **il calcolo corrente**, i dati, le basi di calcolo e i risultati. Non esporta tutto l’archivio e non include la tabella A/B.

Per una copia leggibile usa formato A4 e controlla l’anteprima. Il PDF è un riepilogo consultabile: per ripristinare i prodotti nel programma serve invece il backup JSON.

Backup, problemi frequenti e limiti

PRO: conservare e trasferire l'archivio

Esporta backup: premi il pulsante nella sezione dei prodotti salvati. Il browser scarica un file .json con le sole voci già salvate. I campi non salvati e il confronto A/B non sono inclusi.

Importa backup: apri la PRO nel browser di destinazione, premi il pulsante, seleziona il .json e conferma. I prodotti vengono aggiunti: quelli esistenti non vengono sostituiti. Le copie identiche per nome, valuta e dati vengono ignorate; varianti diverse possono comparire come nuove voci.

Limiti: 500 prodotti complessivi e file di importazione fino a 3 MB. Un file non valido viene rifiutato senza modificare l'archivio. Conserva il backup in una cartella che riconosci, preferibilmente con una seconda copia su un supporto distinto.

Il file HTML non contiene il tuo archivio. I prodotti sono conservati nel browser e nel relativo profilo. Cambiare browser, spostare il file o cancellare i dati di navigazione può renderli indisponibili. Prima di un aggiornamento esporta il backup. Usa una finestra normale, non in incognito.

Se qualcosa non torna

Situazione	Cosa fare
Risultati vuoti dopo una modifica	È previsto: premi CALCOLA PROFITTO. Se appare un errore, correggi i campi evidenziati.
"Non raggiungibile"	Il margine desiderato supera quello disponibile prima Ads. Rivedi prezzo, costi oppure obiettivo.
Zero ordini nella campagna	Non è possibile dividere la spesa per zero. Controlla periodo e ordini attribuiti; non inventare un CPA.
Prodotti non più visibili	Verifica browser, profilo e posizione del file. Se hai un backup JSON, importalo. La FREE non conserva l'archivio.
Archivio non disponibile	Non considerare i dati salvati. Prova una finestra normale di Chrome o Edge e ripristina un backup valido in un altro browser.
Archivio cambiato in un'altra finestra	Evita modifiche contemporanee. Esporta i prodotti della sessione prima di ricaricare; il backup non include i campi non salvati.

Prima di usare il risultato per una decisione

Verifica valuta unica, prezzo effettivo, costi economici corretti, spedizione addebitata e sostenuta, commissioni non duplicate, CPA riferito agli ordini giusti e base ROAS coerente. Il programma non stima automaticamente resi, costi fissi, lavoro o imposte sul reddito. Non offre previsioni di vendita né garanzie di rendimento.

Riferimento: funzioni presenti in Ecom Profit Guard FREE 0.6 ITA e PRO 1.0 ITA. Nessun collegamento automatico a piattaforme pubblicitarie, marketplace o sistemi contabili. www.nexilolab.com