

WILLKOMMEN BEI ETSY



SKETCHBOOK.ETSY.COM



SCHÖN DICH KENNENZULERNEN.

Etsy.com, gegründet 2005, ist ein Online-Marktplatz für den Kauf und Verkauf von handgemachten Dingen, Vintage-Produkten und Zubehör.

Wir wünschen uns eine Welt, in der auch kleine Unternehmen die Gestalt der Wirtschaft beeinflussen können, überall lokale Geschäfte gedeihen und Konsumenten Urheberschaft und Herkunft genauso zu schätzen wissen, wie Preis und Nutzen eines Produktes. Wir geben dem Kommerz eine Seele und machen die Welt so ein bisschen fairer, nachhaltiger und auch ein wenig schöner.

Unser Ziel ist es, eine enge Verbindung zwischen Hersteller und Konsument zu ermöglichen, um so der Weltwirtschaft aus ihrer Anonymität zu helfen und ein Gemeinschaftsgefühl zu fördern. Als neuer Verkäufer profitierst du von einer starken Community und hilfreichen Ressourcen, die dir auf Etsy.com zur Verfügung stehen. Du bist nicht allein, sondern kannst dich mit Gleichgesinnten austauschen, die sich an handgemachten Sachen und einer nachhaltigen Lebensweise begeistern.

„Ich liebe Etsy. Ich denke, Etsy kann deine kleinen, persönlichen und kreativen Ideen in ein weltweites Business verwandeln. Das Internet ist ein unglaublich unpersönlicher Ort, aber Etsy hat gezeigt, dass dies nicht sein muss.“

- [CURIOUSKNOPF.ETSY.COM](https://www.curiousknopf.etsy.com)

LOS GEHT'S!

SEI MIT LEIDENSCHAFT DABEI.

Höre auf deine innere Stimme und habe Vertrauen in die Dinge, die dich selbst begeistern. Du wirst erstaunt sein, wie sich das auf den Erfolg deines Shops auswirken wird.

SEI DU SELBST und du wirst aus der Menge herausstechen. Zeige ein Stück von dir selbst in deinem Shop. Stelle eine Beziehung zwischen dir, deinem Produkt und deinen Kunden her.

„Ein von mir selbst gemachtes Produkt ist mir lieb und wichtig. Es ist, als ob ein Teil meiner Seele in ihm steckt. Manchmal fällt es mir schwer, einen handgefertigten Artikel wegzuschicken. Die Gewissheit, dass er an einem guten Ort ankommen wird, macht es ein bisschen leichter.“

-ANDYEATSONLYCANDY.ETSY.COM

COMMUNITY UND RESSOURCEN

Vernetze dich, tausche dich aus und lerne von anderen Etsy-Mitgliedern.



Etsys Deutsche Community
www.etsy.com/teams/7265



Etsy Success Team
www.etsy.com/teams/5002

Inspirierende und nützliche Quellen für Verkäufer auf dem Etsy Blog (www.etsy.com/blog):



Seller Handbook
etsy.me/thesellerhandbook



Your Shop 101
etsy.me/shop101



Die Festlegung des Artikelpreises
de.etsy.com/blog/eigenkosten



Etsy's Merchandising Desk
etsy.me/merchdesk



Quit Your Day Job Series
etsy.me/quityourdayjob



Rund um die Mitgliedschaft bei Etsy
de.etsy.com/blog/mitgliedschaft



LITTLEALOUETTE.ETSY.COM

RICHE DEINEN SHOP EIN

Einen Etsy-Shop zu führen, ist eine spannende Aufgabe, die dir hoffentlich eine Menge Spaß machen wird.

PAYPAL

Jeder Verkäufer kann seine favorisierten Zahlungsmethoden aus einer Reihe von Optionen auswählen: Zahlung per Scheck, Geldtransfer, PayPal, Banküberweisung oder „Andere“. Du kannst entweder nur eine oder mehrere Zahlweisen angeben. Diese Einstellung für deinen Shop gilt weltweit. Alle deine Angebote zeigen diese Auswahl an.

Da PayPal die von internationalen Kunden bevorzugte Methode ist, empfehlen wir dir, diese Zahlungsmethode in deinem Shop anzubieten. Wenn du dein erstes Produkt einstellst, fragt Etsy dich automatisch nach den Bezahloptionen.

PROFILBILD UND SHOPBANNER

Diese beiden Dinge tragen wesentlich dazu bei, wie dein Shop vom Käufer wahrgenommen wird. Dein Profilbild sollte die Aufmerksamkeit eines Käufers auf sich ziehen und ihn dazu motivieren, einen Blick in deinen Shop zu werfen.

GIB DEINEN STANDORT IN DEINEM PROFIL AN

Nutze das Feature „Location Autosuggest“ und gib deine Stadt, deine Region und dein Land an und klicke dann auf die Landkarte, um deinen Standort zu markieren. Diese Funktion hilft Käufern aus deiner Region, deine Produkte in ortsgefilterten Suchen zu finden („Local Items“ und Einkaufsoption: „Lokal kaufen“) und auch Etsy Admins in Europa werden so schneller auf deine Produkte aufmerksam und können sie ins Scheinwerferlicht rücken.

RICHE DEIN PROFIL EIN

Käufer sind neugierig auf die Person hinter dem Produkt. Sie interessieren sich für deinen Hintergrund, deine Inspirationsquellen und den kreativen Herstellungsprozess deiner Produkte. Für präzise und freundliche Informationen deinerseits sind sie sicher dankbar.



Etsy Writing Workshop
<http://etsy.me/IGTMfN>



Richte dein Profil ein
de.etsy.com/blog/profilseite

LEGE DEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN FEST

Käufer fühlen sich sicherer, wenn sie klare Informationen zur Bezahlung, zum Versand und zu den Rückgabemöglichkeiten erhalten.

„Gehe sicher, dass du möglichst viele Informationen zur Kaufabwicklung, Bezahlung, Versand, Rückgaberecht etc. zur Verfügung stellst. Solide Geschäftsbedingungen machen dein Leben um einiges leichter, falls ein Käufer eine konkrete Anfrage zu deinem Shop haben sollte.“

- LAZYGIRAFFE.ETSY.COM



MORNINGCALM.ETSY.COM

DIE RICHTIGEN FOTOS

„Wenn Ihr an eure Lieblingsgeschäfte denkt, dann zieht euch neben den eigentlichen Produkten sicherlich auch das Design und die Atmosphäre der Läden an. Dieses Prinzip ist auch online entscheidend. Versucht eine Stimmung und ein Raumgefühl zu erschaffen, indem Ihr die Artikel an einem bestimmten Ort und mit wiederkehrenden Requisiten fotografiert. Euer Shop ist eure eigene kleine Welt. Habt Spaß damit! Investiert in eine gute Kamera und lernt mit ihr umzugehen.“

- AUGENBLICKPHOTO.ETSY.COM

FOTOGRAFIE

Deine Bilder sind der erste und wichtigste Eindruck, den deine Käufer von dir und deinen Produkten bekommen. Im Gegensatz zum Ladengeschäft kann dein Kunde das Produkt nicht in die Hand nehmen. Oberfläche, Geruch und die Größe kann er nur erahnen oder deinen Beschreibungen entnehmen. Du solltest versuchen möglichst viele Informationen bestmöglich auf deinen Fotos zu transportieren und dabei eine interessante Bildsprache entwickeln.

Um gute Fotos zu machen, musst du keine teure und professionelle Kamera besitzen. Alles, was du brauchst, ist ein wenig Know-how! Hier sind unsere 7 Tipps zum Thema „Gelungene Produktfotos“.

1. Natürliches Tageslicht: Wir raten dir dringend davon ab, mit Blitz zu fotografieren! Geh zum Fotografieren ins Freie oder stell dich mit deiner Kamera vor ein großes Fenster. Vermeide allerdings direktes Sonnenlicht. Sollte es ein wenig zu dunkel sein, kannst du versuchen den Belichtungswert deiner Kamera zu verändern.

2. Weißabgleich: Der Weißabgleich teilt der Kamera mit, was auf dem Bild wirklich weiß ist. Der richtige Weißabgleich sorgt für eine reale Farbwiedergabe deiner Produkte. Bei falscher Einstellung bekommen die Bilder einen Warm- oder Kaltstich. Nimm am besten die Gebrauchsanweisung deiner Kamera zur Hand oder recherchiere im Internet, um den Weißabgleich bei deiner Kamera einstellen zu können.

Die meisten Kameras bieten verschiedene Modi für den Weißabgleich an, die auch ganz gut funktionieren. Probier die verschiedenen Einstellungen einfach mal aus und du wirst die Unterschiede sehen. Viele Kameras geben dir zudem die Option den Weißabgleich manuell einzustellen. Dazu machst du ein Probefoto von einem komplett weißen Hintergrund unter den Lichtverhältnissen, die du nutzen möchtest.



VERENASCHREPPPEL.ETSY.COM

3. Makrofunktion: Bei kleinen Gegenständen (z.B. Schmuck) solltest du die MakroEinstellung deiner Kamera auswählen, um Detailaufnahmen machen zu können. Dazu gibt es bei den meisten Kompaktkameras ein Symbol in Form einer Blume. Um verschwommene Produktbilder zu vermeiden, kannst du einen festen Untergrund beim Fotografieren verwenden wie z.B. einen Tisch oder einen Stapel Bücher.

4. Hintergrund: Du hast die Wahl: Schlicht und einfach oder vielleicht ein farbenfroher Blickfang? Im ersteren Fall kann schon ein weißes Blatt Papier ausreichen um dein Produkt auf gelungene Art und Weise in den Vordergrund zu rücken. Auffällige Farben und Muster können ebenso effektiv sein und Spannung erzeugen. Achte aber darauf, dass der Hintergrund nicht zu sehr vom eigentlichen Produkt ablenkt, sondern es stattdessen hervorhebt.

Kontrastierende Farben eignen sich da am besten. Helle Gegenstände treten meist gut auf dunklen Flächen in Erscheinung.

Besorge dir verschiedenfarbige Pappe und probiere aus, welche Farbe sich für das jeweilige Produkt am besten eignet. Du kannst auch kreativ sein und nach ungewöhnlichen Kombinationen suchen oder mit dem Bild eine Geschichte erzählen. Benutze Requisiten wie zum Beispiel antike Bücher oder Naturmaterialien, um deinem Shop ein besonderes Ambiente zu verleihen.

5. Komposition: Probier verschiedene Perspektiven und Winkel aus. Ganz nah, weit entfernt, von der Seite und von oben. Spiele mit der Tiefenschärfe, wobei die wichtigen Informationen deines Produktes scharf sein sollten. Durch Ausprobieren findest du heraus, was am besten zu deinem Produkt passt.

Gute Bildausschnitte machen das Foto und somit dein Produkt interessanter. Muss man das komplette Produkt im Bild haben, um zu verstehen, was es ist? Oder ist z.B. eine Detailaufnahme wichtig, um die Struktur der Oberfläche mit den Augen fast "fühlen" zu können?



EVERYESKIMO.ETSY.COM



KRITZELMAEDCHEN.ETSY.COM

6. Kontext: Wenn deine Fotos eher fade aussehen, dann hilft es vielleicht, wenn du die Funktion deines Produktes hervorhebst. Handelt es sich um ein Portemonnaie, dann könntest du es mit Visitenkarten und Geldscheinen ausstatten. Häng dein selbst gemaltes Kunstwerk an deiner Zimmerwand auf und dein genähtes Kissen könntest du ja vielleicht auf einem schönen Stuhl platzieren?

Personen lassen Fotos wesentlich dynamischer wirken als eine Kleiderpuppe. Das Foto kannst du später auch so zuschneiden, dass man die Gesichter oder andere Körperpartien nicht mehr erkennt.



CAPTAINCAT.ETSY.COM

7. Bildbearbeitung: Auch wenn du mit deinen neu erworbenen fotografischen Fähigkeiten gut gerüstet bist fürs nächste Shooting, möchtest du später vielleicht dennoch die Bilder etwas bearbeiten, um ihnen das gewisse „Extra“ zu geben. Dafür kannst du verschiedene Bildbearbeitungsprogramme benutzen, zum Beispiel Gimp, Picasa oder Picnik.com. Mit diesen Programmen kannst du ganz einfach deine Bilder zuschneiden, die Belichtung ändern, die Farben abstimmen (achte auf die Sättigung und Temperatur) und deine Fotos anderweitig verbessern. Etsy lässt dich ein Hauptfoto und zusätzlich vier weitere Bilder

hochladen. Mach das Beste daraus! Dein potenzieller Kunde kann dein Produkt nicht anfassen und auch nicht riechen. Wenn du also eine tolle Vanille-Seife anbietest, dekoriere sie mit Vanilleschoten. Das sieht nicht nur schön aus, sondern lässt auch erahnen, wie deine Seife riecht. Sollte aus dem Bild nicht deutlich erkennbar sein, wie groß dein Produkt ist, lege als Maßstab neben deine Brosche z.B. eine Blume.

Auch zusätzliche Funktionen eines Produktes könnten in den Fotos gezeigt werden (z.B. der Schal, der auch als Gürtel schick ist).

Das erste der fünf Bilder erscheint auf der Startseite deines Shops und in den Suchergebnissen. Du solltest dementsprechend das ansprechendste Foto aus dem Set auswählen, bei dessen Anblick die Betrachter mehr über das Produkt erfahren möchten und darauf klicken. Schließe mit einem Schnappschuss des Produktes in voller Größe ab.



MILLANDBIRD.ETSY.COM

RESSOURCEN FOTOGRAFIE



Seller Handbook Photography
www.etsy.com/blog/en/?s=seller-handbook-photography



Nützliche Materialien
de.etsy.com/blog/hello-etsy-workshop-produktfotografie



Alle Artikel auf Etsys Deutscher Blog zum
Thema Produktfotografie
de.etsy.com/blog/tag/produktphotographie

EIN PRODUKT AUFLISTEN

Um ein neues Produkt in deinem Shop einzustellen, loggst du dich in dein Konto ein und klickst auf „Neues Produkt hinzufügen.“ Für \$0.20 kannst du einen Artikel für vier Monate auf Etsy einstellen. Für jeden Artikel, den du verkaufst, erhebt Etsy eine Transaktionsgebühr von nur 3,5% des Endpreises (Versand nicht mit eingerechnet).

HIER SIND UNSERE TIPPS FÜR EINE GELUNGENE AUFLISTUNG:

Ein kurzer, aussagekräftiger und interessanter **TITEL** hilft dir dabei, Käufer auf deinen Artikel aufmerksam zu machen. Nimm die Perspektive des Käufers ein und überlege dir, mit welchen Schlagwörtern du nach einem Produkt wie deinem suchen würdest.



Etsy SEO Guide
etsy.me/jnj01E

Die **BESCHREIBUNG** deines Produktes sollte über folgende drei Dinge informieren:

1. Das eigentliche Produkt.
2. Eine kurze Geschichte des Herstellungsprozesses, woher deine Inspiration kommt und was dir besonders an diesem Produkt gefällt.
3. Die Form und Größe des Produktes. Denke daran für internationale Käufer die genauen Maße in cm und in inch (1cm = 0,4 inch) anzugeben.

Durch **TAGS** können deine Produkte leichter gefunden werden. Das erste Suchwort, das du auswählst, legt die Kategorie für dein Produkt fest. Danach kannst du dich noch für 13 weitere Tags entscheiden. Fange mit den offensichtlichsten Suchwörtern an und gehe dann ins Detail. Du kannst auf die von Etsy vorgeschlagenen Tags klicken oder du gibst neue Wörter ein. Denke bei deiner Wahl der Tags an Form, Größe, den potentiellen Empfänger, Art der Herstellung, Farbe, Stil, Material, Inhalt und Motive.

Versetze dich in die Lage eines Käufers: Mit welchen Worten würdest du nach diesem Produkt suchen? Schau nach, welche Tags andere Verkäufer mit ähnlichen Produkten verwendet haben.



Wie tagge ich richtig
etsy.me/wie-tagge-ich-richtig

VERSAND

Wenn du für deine Produkte internationalen Versand anbietest, erreichst du Etsy-Mitglieder auf der ganzen Welt. Nachdem du die Größe und das Gewicht deines Paketes ausgemessen hast, kannst du dich bei Versandanbietern im Internet nach den genauen Kosten erkundigen. Oder du schaust beim netten Postbeamten um die Ecke vorbei und lässt dich beraten.



Versand
de.etsy.com/blog/how-tuesday-wie-verschicke-ich-meine-produkte



Versandprofile
www.etsy.com/help/article/190



Die richtige Verpackung
de.etsy.com/blog/how-tuesday-die-richtige-verpackung

DURCH ERNEUTE EINSTELLUNG kannst du einen verkauften Artikel mit ein paar Klicks wieder in deinem Shop anbieten.

Jeder eingestellte Artikel, der nicht verkauft wird, bleibt für vier Monate aktiv. Optional kannst du ihn für weitere vier Monate mit der Funktion **RENEWING** verlängern.

Besucher von Etsy.com können sich die Ergebnisse ihrer Suche anzeigen lassen sortiert nach **RELEVANZ**, **DATUM**, **PREIS ABSTEIGEND** und **PREIS AUFSTEIGEND**.



Relevanz
etsy.me/relevant-search



etsy.me/piNH85

SHOPSTATISTIK

Mithilfe deiner Shopstatistik erhältst du Auskunft über die Quellen und die Anzahl der Aufrufe deines Shops. Dadurch kannst du sehen, von welchen Seiten aus Personen zu deinem Shop finden, deine Marketing-Erfolge beobachten und nach Möglichkeiten Ausschau halten, wie du den Traffic verbessern kannst. Die **TOP KEYWORDS** geben Aufschluss darüber, auf welche Weise Personen bei Etsy, Google und anderen Suchmaschinen nach deinen Produkten suchen.



Shopstatistik
etsy.me/Shopstatistik1



<http://etsy.me/Shopstatistik2>

PRÄSENZ UND SICHTBARKEIT

Gelungene Angebote mit ansprechenden Bildern helfen dir dabei, von Etsy Admins entdeckt zu werden und auf dem Etsy Blog, im Newsletter oder an anderer präserter Stelle auf Etsy.com zu erscheinen. Und natürlich auch im Rest der weiten Welt des Internets. Ein bisschen mehr Aufwand kann nicht schaden, um deinen Shop noch ein wenig mehr Aufmerksamkeit zu verschaffen.

AUF ETSY:

STELLE REGELMÄßIG neue Produkte ein oder erneuere verkaufte Artikel. Erfahrene Verkäufer werden dir bestätigen, dass ein neues Angebot pro Tag die Anzahl an Besuchern deines Shops und Verkäufen ansteigen lassen wird.

TRETE EINEM ODER MEHREREN ETSY TEAMS BEI.

Team-Mitglieder sind auf Etsy im Durchschnitt ca 30% erfolgreicher. In Etsys Deutscher Community kannst du dich mit anderen deutschsprachigen Etsy-Verkäufern auszutauschen und in anderen Teams kannst du sogar Mitglieder aus derselben Region oder mit denselben Interessen finden.



Team Seite
www.etsy.com/teams



Etsys Deutsche Community
www.etsy.com/teams/7265

„Etsy ist ein sehr großes Netzwerk von Leuten, in dem man kaufen und verkaufen kann, aber noch wichtiger – hier könnt Ihr Leute finden, mit denen Ihr Euch treffen und austauschen könnt.“

- JIMUPCYCLING.ETSY.COM

TREASURYS sind von Mitgliedern zusammengestellte Listen aller möglichen Produkte auf Etsy.



Treasury home
www.etsy.com/treasury

CIRCLES UND AKTIVITÄTEN

Diese beiden Funktionen erleichtern es dir, mit Hilfe von anderen Mitgliedern schnell viele, schöne und neue Produkte auf Etsy zu entdecken. Indem du Etsy-Mitglieder, die du kennst oder deren Geschmack deinem ähnlich ist, zu deinem Circle hinzufügst, wirst du über ihre Aktivitäten auf Etsy auf dem Laufenden gehalten.



Circles und Aktivitäten
etsy.me/circlesDE

AN ANDERER STELLE :

Unterschätze nicht den Einfluss von sozialen Netzwerken. Eine eigene Facebook-Seite für deine Produkte kann viele Vorteile mit sich bringen und auch über Twitter erreichst du unglaublich viele Leute. Wenn du erst einmal genügend „Follower“ hast, wirst du den Anstieg deiner Artikelansichten bemerken können.

Du hast einen eigenen Blog? Nutze ihn, um auf deinen Etsy-Shop aufmerksam zu machen und einen Einblick in deine Arbeit und den kreativen Prozess beim Herstellen deiner Produkte zu geben.



Gain Media Exposure
etsy.me/EllieTennant



Promote deinen Shop auf Facebook
etsy.me/auf-facebook



Lass die Welt davon erfahren
etsy.me/lass-die-welt



Die Top 5 Twitter Tipps
etsy.me/twitter-tipps

WEITERE RESSOURCEN



Neuigkeiten, Veranstaltungen und handverlesene Produkte für die deutschsprachige Community erhältst du in unserem Deutschen Etsy Newsletter
etsy.me/DEnews



Etsy's deutsche Community: Hier könnt Ihr eure Fragen loswerden, euch mit anderen deutschsprachigen Etsy-Freunden austauschen und erfahrt relevante News aus der Etsy Welt.
www.etsy.com/teams/7265



Etsy Seller Handbook
etsy.me/seller-handbook



„Ich wünschte, ich hätte mir am Anfang nicht solche Sorgen gemacht. Es ist in Ordnung, Dinge zu verändern, die eigenen Preise und Fotos anzupassen und zu überarbeiten ... bis es sich richtig anfühlt. Wie sagt man doch: Rom wurde auch nicht an einem Tag erbaut!“

- [LITTLEJOBIEBOO.ETSY.COM](https://www.etsy.com/shop/LittleJobbieboo)

NOTIZEN

NOTIZEN

NOTIZEN

NOTIZEN

NOTIZEN

NOTIZEN

NOTIZEN

NOTIZEN

ETSY.COM 2011
STAY HANDMADE