



Wie ich 200.000€ mit Etsy PoD verdient habe

Eine komplette Anleitung für deinen Etsy Erfolg



Aufrufe →	570.092	🕒 Soeben
Bestellungen →	6.981	🕒 Soeben
Aufrufe →	286.350	🕒 Soeben
Umsatz →	200.852,24 €	🕒 Soeben

Ich freue mich riesig, dass du hier bist und dir dieses Workbook schnappst. Ich weiß, der Gedanke, ein eigenes Online-Business zu starten, kann ein bisschen überwältigend sein. Aber keine Sorge, genau deshalb habe ich dieses Workbook für dich erstellt!

Als ich mit Etsy Print on Demand angefangen habe, fühlte ich mich komplett **planlos**. Ich wusste nicht, wo ich anfangen sollte, und ehrlich gesagt: Alles, was ich online fand, war entweder unklar, unvollständig oder einfach nicht hilfreich.

Viele Infos da draußen sind pure Clickbait, halten die besten Tipps zurück oder sind schlicht unpraktisch. Deswegen habe ich dieses Workbook geschrieben – genau die Anleitung, die ich mir damals gewünscht hätte, als ich gestartet bin.

Ich habe in weniger als 2 Jahren über 200.000 € Umsatz erzielt, weil ich herausgefunden habe, was wirklich funktioniert – und genau das möchte ich mit dir teilen.

Ich kann es kaum erwarten, dir alle echten Strategien und Tipps zu zeigen, die mir geholfen haben, mein Etsy Print on Demand Business von null auf erfolgreich zu bringen. Lass uns loslegen!

Noch ein kleiner Tipp:

Während du dieses Workbook durcharbeitest, kannst du mir gerne auf Instagram [@lottismasterclass](#) folgen. Dort teile ich regelmäßig Einblicke in mein Business, neue Ideen und Inspirationen für deinen Etsy-Erfolg.

Außerdem habe ich gegen Ende des Workbooks einen absoluten Geheimtipp eingebaut – etwas, das ich sonst nirgendwo teile.

Ich bin so gespannt, was du mit deinem Shop erreichen wirst! Los geht's!

Inhaltsangabe

Wer oder was ist Etsy?	3
Warum Etsy PoD einfachste Online-Business, das wirklich funktioniert	5
Achtung! 99% aller Etsy Einsteiger scheitern bei diesem Punkt	9
Etsy 007: Die Lizenz zum Marktpionieren	10
Kein Picasso? Kein Problem! Deine Designformel für Etsy	13
Von der Datei zum Produkt: Dein unsichtbares Team am Werk	17
Rockin around the World: Skalierung per Knopfdruck	19
Meine 30/70 Formular enthüllt	21
Etsy POD – aber funktioniert das Business 2026 noch?	23
Die Etsy Masterclass - Schritt für Schritt zum Erfolg	29

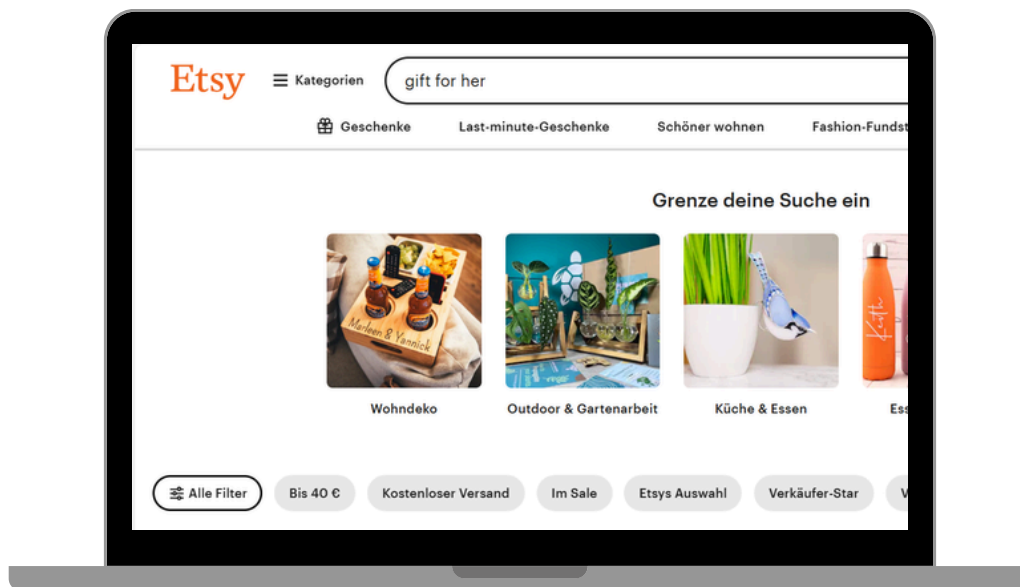
Wer oder was ist Etsy?

Bevor wir loslegen, lass uns noch einen Schritt zurückgehen und erstmal klären:

Was ist Etsy überhaupt?

Der eine oder andere kennt Etsy vielleicht schon als Marktplatz. Aber für alle, die noch nie davon gehört haben: Etsy ist ein Online-Marktplatz für kreative, handgemachte und personalisierte Produkte.

Stell dir Etsy **ungefähr so vor wie Amazon** – mit einem entscheidenden Unterschied: Hier dürfen nur Produkte verkauft werden, an deren Erstellung die Verkäufer aktiv beteiligt waren. Keine Massenware, keine generischen Artikel – dafür ganz viel Persönlichkeit und Individualität.



Aber warum dann nicht gleich Amazon?

Jetzt fragst du dich vielleicht: Warum nutzen wir nicht einfach Amazon? Die Antwort ist überraschend: Etsy ist heute dort, wo Amazon vor 10 Jahren war.

Damals war Amazon noch ein wachsender Marktplatz mit überschaubarer Konkurrenz. Verkäufer, die damals eingestiegen sind, haben heute erfolgreiche Businesses aufgebaut, weil sie die Chance genutzt haben, bevor der Markt überfüllt war. Und genau das ist Etsy jetzt!

Besonders in Deutschland fängt Etsy gerade erst an, richtig durchzustarten. Vielleicht hast du schon mal Werbung auf Pro7 oder im Internet gesehen? Etsy investiert stark in Wachstum, und das bedeutet für dich: Eine riesige Chance, jetzt einzusteigen.

Welche Produkte werden wir auf Etsy verkaufen?

Nachdem wir jetzt wissen, warum Etsy der perfekte Marktplatz ist, müssen wir klären, welche Art von Produkten du hier verkaufen wirst.

Vielleicht denkst du dir jetzt: „Aber Lotti, auf Etsy gibt's doch vor allem *handgemachte Produkte*, oder? *Selbst gehäkelte Kuscheltiere, eigens getöpferte Schüsseln oder handgemachten Schmuck.*“



Und ich weiß, was du jetzt sagen willst:

„Ich habe weder den Platz, mir eine eigene Töpferei aufzubauen, noch die Zeit, mich für jede Bestellung hinzusetzen!“

Und weißt du was? **Das musst du auch nicht.**

Wir schauen uns das Business Etsy Print on Demand gleich mal an.

Warum Etsy PoD einfachste Online-Business,.. das wirklich funktioniert

Ich freue mich riesig, dir zu zeigen, wie einfach Etsy Print on Demand funktioniert! Als ich zum ersten Mal von diesem Geschäftsmodell gehört habe, konnte ich es kaum glauben:

Keine Lagerkosten, keine Versandprobleme, keine hohen Startkosten. Es klang fast zu gut, um wahr zu sein. Aber ich habe es ausprobiert – und es funktioniert wirklich.

Etsy Print on Demand ist der perfekte Weg, um ein kreatives Online-Business zu starten, selbst wenn du bisher keine Erfahrung hast. Das Konzept ist super simpel:

- Du erstellst Designs (*keine Sorge, ich zeige dir, wie einfach das geht*).
- Du lädst die Produkte auf Etsy hoch, z. B. T-Shirts, Poster, Tassen oder Notizbücher.
- Wenn jemand bestellt, übernimmt ein Druckpartner den Rest: Produktion, Verpackung, Versand. (*Du selbst hast das Produkt also nie in den Händen gehalten - irre oder?*)

Das bedeutet: Du kannst dich komplett auf die kreativen Dinge konzentrieren, während die Technik im Hintergrund alles für dich erledigt.



Warum es so genial ist:

Kein Startkapital nötig: Du lässt erst dann produzieren, wenn jemand bestellt.

Automatisiert und stressfrei: Du musst dich nicht um Lagerhaltung oder Versand kümmern – das erledigt die Druckerei.

Ortsunabhängig: Egal, ob vom Sofa oder unterwegs – du kannst dein Business von überall führen.

Warum Etsy Print on Demand?

Ich habe viele Geschäftsmodelle ausprobiert – *Dropshipping, Amazon FBA, eigene Websites* – aber nichts war so einfach, so flexibel und so erfolgreich wie Etsy Print on Demand...

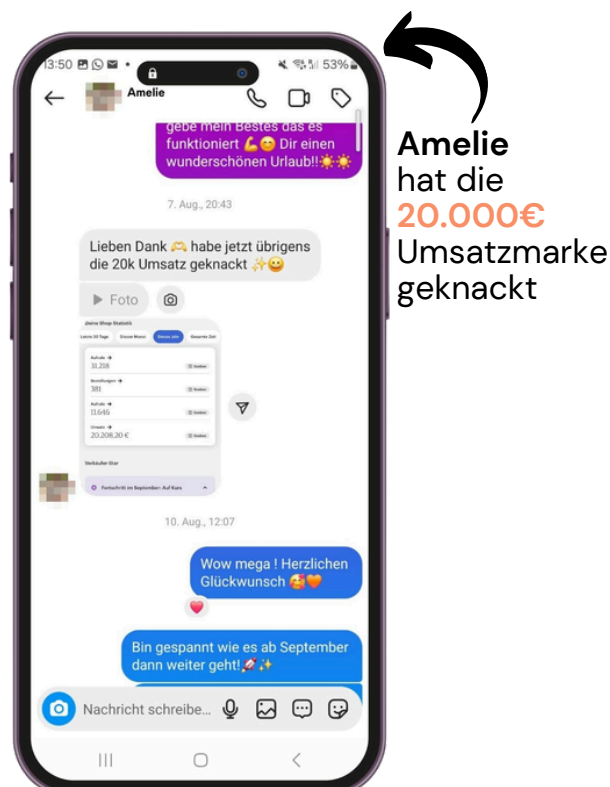
Es ist der perfekte Weg, um ein skalierbares Einkommen aufzubauen, ohne dich mit der Logistik eines klassischen Online-Business herumzuschlagen.

In diesem Workbook werde ich dir zeigen, wie du deinen Etsy-Shop startest, die besten Produkte auswählst und deinen ersten Verkauf machst. *Glaub mir, es ist einfacher, als du denkst!*

Und jetzt: Lass dich inspirieren!

Theorie ist schön und gut, aber was wirklich zählt, sind die Ergebnisse. Deshalb möchte ich dir jetzt drei Erfolgsgeschichten zeigen – echte Menschen, die mit Etsy Print on Demand unglaubliches erreicht haben.

Das Beste daran? Sie alle haben mit genau denselben Strategien begonnen, die ich dir in diesem Workbook zeige. Keine riesigen Budgets, keine besonderen Vorkenntnisse – nur eine Portion Kreativität, ein bisschen Zeit und die Lust, *etwas Eigenes aufzubauen*.



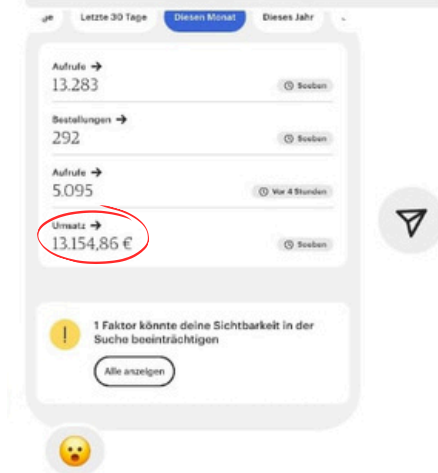
Wahsinn oder?

Wie du siehst, ist ihre Nachricht von August. Und die 20.000€ Umsatz hat sie in einer sehr kurzen Zeit erreicht - aber es wird noch besser.

Halt dich fest...

Sa. 08:20

Hallo Lotti, der Dezember läuft auf jeden Fall richtig gut, also damit hab ich nicht gerechnet 😊✨💰



Sa. 11:57

Woow! Megaaaa 🤖🤖🤖

Das ist gerade mal 4 Monate später. Sie schrieb mir dies am 11ten Dezember. *Die 13.154,86€ hat sie also in 11 Tagen eingenommen!!!*

Was für ein Anstieg. Aber auch nicht komplett verwunderlich - schließlich ist Weihnachten der Heilige Gral (*direkt nach Mittertag*) im Etsy PoD Business. Zu dieser Zeit werden die meisten Umsätze gemacht.

Und falls du jetzt glaubst, das wäre ein Einzelfall...oh nein, ich habe noch mehr für dich.

Mach dich bereit!

Nimm dir einmal kurz Zeit, diese durchzulesen.

Denn es ist ganz wichtig, dass du verstehst, was alles mit Etsy PoD möglich ist. Es ist mehr als nur ein kleines Hobby, welches einige belächeln. Mit etwas Kreativität und einer Strategie im Gepäck kann man bei Etsy nämlich sehr viel erreichen.



Genug gestaunt – jetzt bist du dran!

Die Erfolgsgeschichten zeigen, was alles möglich ist, wenn man loslegt. Und genau das machen wir jetzt. Krempel die Ärmel hoch, schnapp dir dieses Workbook und lass uns gemeinsam den Grundstein für deinen eigenen Etsy-Erfolg legen.

Achtung! 99% aller Etsy Einsteiger scheitern bei diesem Punkt.

Okay, wir sind motiviert, wir wollen loslegen. Am liebsten würden wir direkt mit dem Designen starten, oder? Aber halt, stopp – genau hier liegt der Fehler, den 99% aller Anfänger auf Etsy machen.

Bevor du überhaupt an Designs denkst, musst du eine Sache klären: **Was designst du – und für wen?**

Vielleicht denkst du dir jetzt:

„Aber Lotti, ich mache einfach Designs, die ich schön finde und die ich selbst kaufen würde. Das reicht doch, oder?“

Leider nein. Genau hier liegt der größte Stolperstein:

- Es geht nicht darum, was du gut findest.
- Es geht nicht darum, was deine besten Freundin gut finden.
- Es geht einzig und allein darum, was der Markt braucht und was deine Zielgruppe tatsächlich kaufen will.



Das führt oft zu klassischen Anfängerfehlern:

1. **Designs, die niemand sucht:** Du erstellst wunderschöne Produkte – aber niemand findet sie, weil sie nicht in die Suchanfragen passen.
2. **Zu allgemeine Designs:** Ohne Zielgruppe entwirfst du „irgendwas für alle“ – und genau das spricht am Ende niemanden an.
3. **Zeit und Energie verpuffen:** Stundenlang arbeitest du an Designs, nur um später festzustellen, dass sie nicht verkaufen werden.

Warum fangen wir mit der Marktanalyse an?

Bevor wir also in die kreative Phase starten, legen wir erstmal den Fokus darauf, was wirklich zählt: Herausfinden, was der Markt braucht.

- **Produkte, die sich verkaufen:** Wenn du verstehst, wonach Kunden suchen, erstellst du Designs, die gekauft werden. So einfach ist das.
- **Nischen, die funktionieren:** Statt wahllos Ideen auszuprobieren, weißt du genau, worauf du dich konzentrieren solltest – das spart dir jede Menge Frust.
- **Das Denken deiner Kunden verstehen:** Welche Designs lösen bei ihnen „*Das muss ich haben!*“-Gefühle aus? Mit einer Marktanalyse triffst du genau diese Bedürfnisse.

Der erste Schritt: Kenne deinen Markt

Also, bevor wir uns in die kreative Phase stürzen, machen wir einen kurzen Boxenstopp. Wir analysieren den Markt, um herauszufinden, was wirklich gefragt ist – und stellen damit sicher, dass dein Etsy-Shop die Produkte bietet, die Kunden lieben.



Etsy 007: Die Lizenz zum Marktspionieren

Wie du deinen Markt analysierst, ist eine Kunst für sich. Es gibt Tools, Strategien und kleine Tricks, die dir dabei helfen, herauszufinden, wonach Kunden suchen.

In [meinem Kurs](#) erkläre ich dir Schritt für Schritt, wie du diese Tools nutzt und deinen Shop direkt richtig aufstellst. (Mehr Infos zum Kurs findest du übrigens am Ende vom Workbook.)

Heute habe ich dir einen kleinen **Sneak Peak daraus kostenlos** mitgebracht - also lass uns direkt einsteigen.

Mission Marktanalyse: Die Lizenz zum Erfolg

Bevor wir ins Detail gehen, lass uns etwas klären: Erfolg auf Etsy beginnt mit zwei einfachen, aber *entscheidenden Fragen*. Sie sind der Grundstein für alles, was du später designen und verkaufen wirst.

Frage 1: Welches Produkt wollen wir verkaufen?

Tasche, Tasse, Poster, T-Shirt – die Auswahl ist riesig, und genau das macht es spannend. Aber nicht jedes Produkt passt zu jeder Zeit oder in jede Nische.

Ein Beispiel: Ornamente. Diese sind ein super beliebtes Produkt, das sich zur Weihnachtszeit hervorragend verkauft. Aber stell dir vor, du würdest mitten im Januar mit Ornamenten starten – fatal, oder? Kunden suchen sie in dieser Zeit einfach nicht.



Das Gleiche gilt für Produkte wie Sweater oder T-Shirts:

- Sweater laufen im Winter fantastisch, aber im Sommer sind sie kaum gefragt.
- T-Shirts hingegen sind ein Dauerbrenner für den Sommer, bleiben aber im Winter eher liegen.

Und jetzt kommt der Knackpunkt:

Du hast eine Sommernische ausgesucht? Prima! Aber bitte, platziere dein Design nicht auf einem Ornament oder einem Sweater – das passt einfach nicht zusammen und wird keine Verkäufe bringen.

Frage 2: In welcher Nische wollen wir verkaufen?

Nischen sind genauso wichtig wie das Produkt selbst. Denn sie geben deinem Shop Charakter, helfen dir, deine Zielgruppe besser zu verstehen und machen es viel einfacher, **Kunden zu finden**. Aber auch hier gibt es ein paar Dinge zu beachten:

1. Zeitliche Einordnung:

Die Wahl der Nische sollte immer zur Jahreszeit passen. Beispiel:

- **Hochzeits- und Brautparty-Designs?** Perfekt von März bis September – aber im Winter kaufen kaum Kunden in dieser Nische.
- **Muttertagsgeschenke?** Natürlich ein Highlight im Frühling, aber im November laufen sie deutlich schlechter.

Wenn du deine Nische clever wählst, kannst du dich besser auf die saisonalen Bedürfnisse deiner Zielgruppe einstellen

2. Die Konkurrenz:

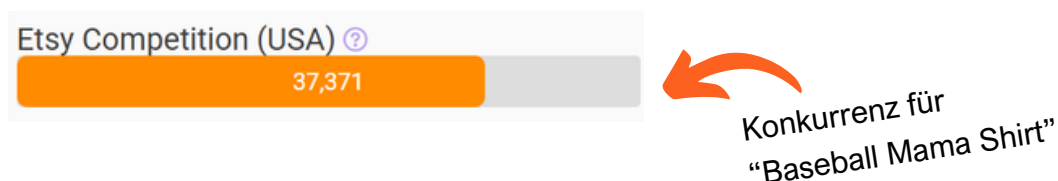
Nische bedeutet nicht automatisch Erfolg – sie muss auch durchdacht sein. Ein Design in der Mama-Nische? Herzlichen Glückwunsch, du stehst vor 625.738 Konkurrenten. Stell dir vor, du müsstest dich gegen all diese Shops durchsetzen. Klingt nicht besonders vielversprechend, oder?



Wie du eine Nische smarter eingrenzt:

Hier kommt der Trick: Statt dich in einer riesigen, allgemeinen Nische zu verlieren, schränkst du sie gezielt ein. Zum Beispiel:

- Statt „Mama“ nimmst du „Baseball Mama Shirt“.
- Plötzlich sinkt die Zahl der Konkurrenten von 625.738 auf nur 33.767



Puh, das war jetzt viel Input!

Natürlich gibt es noch mehr Faktoren und Dinge zu beachten - aber für heute denke ich raucht uns bereits beim Thema Analyse der Kopf.

Lass uns weiter machen mit den Themen, die mehr Spaß machen.

Nämlich dem designen ;)

Kein Picasso? Kein Problem! Deine Designformel für Etsy

Lass uns ehrlich sein: Die Vorstellung, jetzt ein Meisterwerk à la Picasso erstellen zu müssen, kann **ziemlich einschüchternd** sein, oder? Aber hier kommt die gute Nachricht:

Auf Etsy verkaufen sich einfache Designs oft viel besser als aufwendige, grafisch anspruchsvolle Kunstwerke.

Warum ist das so?

- Kunden suchen nach **klaren Botschaften**: Designs, die mit wenigen Elementen eine Aussage treffen, sind emotional zugänglicher und bleiben besser im Kopf.
- **Weniger ist mehr**: Schlichte Designs wirken professionell, sauber und lassen sich leicht auf verschiedene Produkte wie T-Shirts, Tassen oder Poster anwenden.
- **Kaufentscheidungen werden in Sekunden getroffen**: Ein überladenes Design verwirrt – ein einfaches Design überzeugt.

Das bedeutet: Du musst **keine monatelangen Kurse in Photoshop** machen oder ein Design-Profi sein.

Du möchtest **Beweise** für meine Aussage? Die kannst du haben - lass uns mal ein paar der erfolgreichsten Etsy Produkte ganz genau unter die Lupe nehmen.



Okay dieses Mama Design. Wir werfen jetzt einmal einen genauen Blick darauf. Es besteht hauptsächlich aus Text...zum Teil farblichen Text - oh und aus einem Herz.

Schau es dir ruhig genauer. Und jetzt frag dich - *würdest du das hinbekommen?* Farbliche Schrift und ein Herz? *Oh aber hallo, na klar!*

Und soll ich dir jetzt noch was sagen? Für dieses Design würde ich nicht mehr als **5 Minuten** brauchen - Ehrenwort. Und du auch nicht.

Jetzt kommt aber der beste Teil! Wir merken uns die 5 Minuten und schaue dann einmal rechts auf die Grafik. Dieses simple Design hat in einem Jahr ganz genau **417.511€** eingenommen. Schon mal so viel mit 5 Minuten Arbeit verdient?

Natürlich habe ich jetzt extra ein extremeres Beispiel herausgesucht. Aber die Strategie ist klar geworden oder?

Lass uns noch ein anderes Beispiel anschauen - einfach weil es so viel Spaß macht :)

Okay, neue Challenge, ich wähle eine **neue Nische** und auch ganz anderes Produkt. Los geht's mit einer Kuscheldecke. *Nicht gedacht, das wir auch solche Produkte herstellen lassen können? Oh doch!*



Okay du kennst jetzt das Spiel. Wir schauen uns das Design an - rosa farbener Hintergrund, ein Text - und, wer hätte es gedacht - erneut ein Herz.

Na - kannst du hier schon ein Muster erkennen? ;)

Auch diese Decke kratzt an der Halbe-Millionen-Marke wie sein Vorgänger - und das alles innerhalb von nur 12 Monaten.

Gut, ich weiß jetzt, was du denkst. *“Das sind doch bestimmt alles ganz alte Produkte, die schon lange auf dem Markt etabliert sind. Gegen diese hat man doch ganz sicher keine Chance als Neuling”*

Weißt du was? Herausforderung angenommen! Lass uns als letztes Produkt eins ansehen, was erst ganz frisch auf dem Markt ist.

Wieder ein neues Produkt (*wir hatten vorhin schon einmal darüber gesprochen, vielleicht Erinnerst du dich.*) Es ging um Ornamente für den Weihnachtsbaum. Und das besondere an diesem Produkt?



Wir sehen, dieses Ornament hat bereits **\$17.257** eingenommen. Aber wo ist die Grafik? Wieso können wir keine Grafik sehen?

Weil das Produkt einfach zu neu ist. Denn es ist genau *“Trommelwirbel bitte”*... **36 Tage alt.**

Und das Design? Wieder simpel. Erneut viel Text - nur anstatt des Herzens sind hier Tannenbäume zu sehen.
Easy austauschbar!

Für dieses Design? Brauche ich mhh...lass mich überlegen... 7 Minuten. Kein Scherz!

Details

Stats	Details	Specifications	Delivery
Views	28 518		
Favorites	1 394		
Listing age	36 days		
Price	\$21.90		

Erinnerst du dich noch an die Erfolgsgeschichten aus den ersten Kapiteln? Amelie? Die plötzlich im Dezember so einen Höhenflug hingelegt hat? Ich denke genau das ist passiert, weil sie diese Art von Bestseller für die Weihnachtszeit designt hat. Zum **richtigen Zeitpunkt** das **richtige Produkt** mit einem **simpeln Design** online gestellt. Ein Glück war sie Teilnehmerin in [meinem Video-Kurs](#) ;)

Von der Datei zum Produkt

Dein unsichtbares Team am Werk

Wie du deinen Shop komplett automatisierst

Stell dir vor: Ein Kunde kauft ein T-Shirt in deinem Shop. Während du gemütlich deinen Kaffee trinkst oder Zeit mit deiner Familie verbringst, wird dein Produkt bereits produziert, verpackt und auf den Weg zu deinem Kunden geschickt – ganz ohne dein Zutun.

Das ist die Magie von Print on Demand.

Die **Druckereien und Produktionspartner** sind das Herzstück dieses Geschäftsmodells. Sie sorgen dafür, dass deine Designs zum Leben erwachen, ohne dass du dich um Lagerhaltung, Versand oder Verpackung kümmern musst.

Das bedeutet für dich: mehr Zeit für die Dinge, die wirklich wichtig sind – wie neue Designs oder deine nächste kreative Idee.

Mehr als nur Shirts und Tassen: Die Vielfalt von Print on Demand

Wahrscheinlich denkst du dir jetzt: „*Okay, cool, T-Shirts, Pullis und Tassen – die Klassiker eben.*“ Aber halt dich fest, denn Print on Demand bietet viel mehr, als du dir vielleicht vorstellen kannst.

Wusstest du, dass es **über 800 verschiedene Produkte** gibt, die du bedrucken lassen kannst? Von Postern, Handyhüllen und Notizbüchern bis hin zu Jogginghosen, Decken oder sogar Puzzles – die Möglichkeiten sind nahezu endlos.

Das bedeutet für dich:

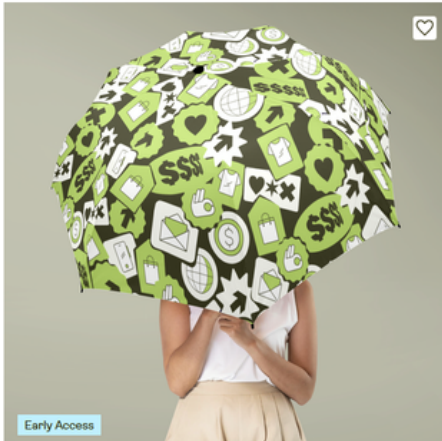
- **Flexibilität ohne Grenzen:** Egal, welche Nische du dir ausgesucht hast, es gibt immer das perfekte Produkt dafür. Hochzeit? Notizbücher und Einladungen. Muttertag? Kuscheldecken und Tassen.
- **Einzigartigkeit für deinen Shop:** Je kreativer dein Angebot, desto stärker hebst du dich von der Konkurrenz ab. Ein Baseball-Mama-Shirt gibt's überall – aber eine Baseball-Mama-Trinkflasche? Schon deutlich seltener!

Und das Beste: Egal, welches Produkt du wählst, der Prozess bleibt für dich genauso einfach und automatisiert wie bei den Klassikern.

Ich finde, es ist an der Zeit, das wir deine **Vorstellungskraft erweitern**.

Lass uns doch mal die Produkte anschauen, von denen ich mir sicher bin, dass du diese nicht auf dem Schirm hattest.

Oh, apropos Schirm, da war doch was?



Ohja, das siehst du ganz richtig, du kannst deine eigenen Regenschirm designen und in deinem Shop anbieten.

Irgendwie muss ich jetzt an Mary Poppins denken...



Okay, weiter geht es.

Schon mal von der Marke Apple gehört? Ja?

Für deren Kopfhörer kannst du seit neustem jetzt auch Designs erstellen und verkaufen.

Übrigens nicht nur für die AirPods sondern auch für die großen Kopfhörer.



Gut, womit könnte ich dich jetzt vielleicht noch schocken?

Ah ich hab's, Kerzen!

Du fragst dich, was man hier designen kann?

Begehrte sind momentan Kerzen, auf denen ein floter Spruch steht.

<-- Bestes Beispiel dafür siehst du hier.

Diese Nische funktioniert sehr gut mit etwas derberem Humor.

Und noch mehr bedruckbare Produkte als Inspiration...



Rockin around the World: Skalierung per Knopfdruck

Das Beste an Etsy Print on Demand?

Deine Designs kennen keine Grenzen. Du kannst mit einem Klick nicht nur in **Deutschland**, sondern in ganz **Europa** oder sogar in den **USA** verkaufen – und das ohne zusätzlichen Aufwand.

Deine Reichweite sprengt alle Grenzen

Stell dir vor:

- In Deutschland erreichst du etwa 80 Millionen Menschen.
- Aber schaltest du die USA dazu, explodiert dein potenzieller Kundenstamm auf über 350 Millionen Menschen.

Etsy macht es dir dabei unglaublich einfach:

- **Automatische Übersetzung:** Deine Produktbeschreibungen, Titel und Schlüsselwörter werden direkt in die Sprache der jeweiligen Länder übersetzt. Keine zusätzliche Arbeit für dich!
- **Lokale Produktion:** Deine Druckpartner vor Ort in Europa oder den USA kümmern sich um die Herstellung und den Versand – keine langen Lieferwege, keine Zollprobleme für deine Kunden.

Keine Angst vor der USA: Es ist einfacher, als du denkst!

Viele schrecken davor zurück, international zu verkaufen, weil sie sich vor den steuerlichen oder logistischen Herausforderungen fürchten. Aber hier ein Fun Fact:

In die USA zu verkaufen ist für uns Deutsche oft sogar steuerlich einfacher als in Deutschland selbst.

Und was ist mit Zoll, Versand oder den Details zum grenzüberschreitenden Handel? Keine Sorge, darauf gehe ich in meinem Kurs noch viel tiefer ein. Was du jetzt wissen musst: Die Welt steht dir offen – du musst sie nur nutzen.

Hier einmal ein kurzer Einblick in die Länder, in die ich verkaufe und wie viele Einwohner diese haben. Ich sehe diese Einwohner als potenzielle Käufer.



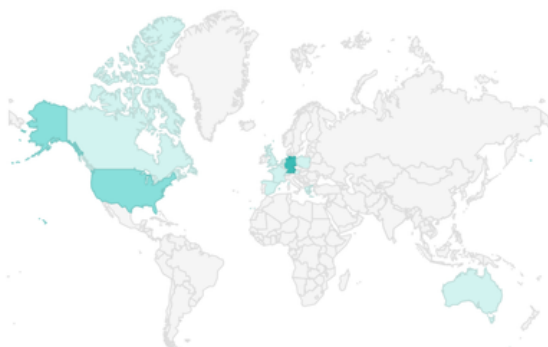
Aber die vielleicht viel interessantere Frage ist: **Wie viel verkaufe ich in die einzelnen Länder?**

Dafür habe ich einmal einen Auszug aus meinem letzten Monat mitgebracht.

Achtung, wir sehen hier 2 Screenshots, weil ich mit 2 verschiedenen Druckereien arbeite. Die eine hat ihren Fokus eher auf Europa und die andere auf die USA.

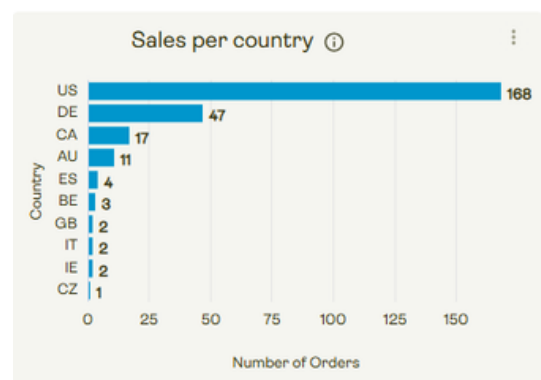
Druckerei 1

Fokus auf Europa



Druckerei 2

Fokus auf USA



Country	Orders	Fulfillment ⓘ	Shipping
Germany	144	€2,418.83	€93
United States (USA)	56	€804.05	€38
United Kingdom (UK)	29	€588.76	€1

Meine 30/70-Formel – enthüllt: So planst du Verkäufe wie ein Profi

Bevor wir jetzt weitermachen, lass mich dir etwas verraten, das viele Etsy-Anfänger nicht wissen: Verkäufe sind nicht gleichmäßig über das Jahr verteilt.

Es wäre ja schön, wenn du jeden Monat genau dieselben Einnahmen hättest – aber im E-Commerce funktioniert das leider nicht so. Es gibt immer verkaufsstarke und verkaufsschwache Zeiten, und **Etsy ist da keine Ausnahme.**



Ein typisches Verkaufsjahr auf Etsy

Schau dir mal an, wie ein typisches Verkaufsjahr auf Etsy aussieht:

- Das Jahr startet mit Neujahr.
- Dann kommen Valentinstag und Muttertag.
- Danach geht's weiter mit dem 4th of July, Halloween, Thanksgiving – und endet schließlich bei Weihnachten, der größten Verkaufszeit des Jahres.

Das klingt erstmal super, oder? Jede Menge Gelegenheiten, um tolle Verkäufe zu machen! Aber hier kommt der Haken:

Der Fehler, den viele Etsy-Shop-Betreiber machen

Viele Etsy-Verkäufer jagen von einem Event zum nächsten. Valentinstag vorbei? Dann schnell Muttertagsdesigns erstellen. Muttertag vorbei? Direkt mit den 4th of July-Designs weitermachen.

Aber was passiert, wenn das Event vorbei ist? Genau: **Deine Verkäufe stürzen ab**, weil niemand mehr nach diesen Produkten sucht.

Vielleicht hattest du einen Bestseller in der Valentinstagsnische – Glückwunsch! Aber nach nur vier Wochen schaut niemand mehr hin, und deine Verkäufe sinken ins Bodenlose.

Die Lösung: Evergreen-Designs

Deshalb empfehle ich dir, nicht nur auf Trendthemen zu setzen, sondern das Fundament deines Shops auf Evergreen-Designs aufzubauen.

Evergreen-Designs? Das sind Produkte, die sich das ganze Jahr über verkaufen, unabhängig von Jahreszeiten oder Events. Hier sind ein paar Beispiele:

- Geburtstagsnischen (z. B. „Endlich 30 Jahre alt“).
- Designs zu Berufen („Stolze Krankenschwester“).
- Hobby- und Familienthemen („Angeln ist mein Therapie“ oder „Beste Mama der Welt“).

Diese Designs sorgen dafür, dass du auch in verkaufsschwachen Monaten Einnahmen generierst – und nicht ständig dem nächsten großen Event hinterherlaufen musst.



Meine 30/70-Formel

Hier kommt mein Geheimtipp:

- 70 % deines Shops sollten Evergreen-Designs sein. Diese Produkte garantieren dir konstante Verkäufe, weil sie das ganze Jahr über relevant sind.
- 30 % deines Shops dürfen Trendthemen abdecken. Diese Designs sind perfekt für verkaufsstarke Events wie Weihnachten, Halloween oder Muttertag.

Mit dieser Aufteilung stellst du sicher, dass dein Shop nicht nur von kurzfristigen Erfolgen lebt, sondern das ganze Jahr über stabil bleibt.

Merke dir: Es ist völlig okay, auf Trends zu setzen – sie bringen schnelle Verkäufe. Aber sie sollten nicht dein Fokus sein. Dein Etsy-Shop braucht ein solides Fundament aus Evergreen-Designs, damit du langfristig erfolgreich bist.

Etsy POD – aber funktioniert das Business 2026 noch?

Eine Frage, die ich ständig höre: „Lotti, lohnt sich Etsy Print on Demand überhaupt noch? Oder ist der Markt bald voll?“

Und ich verstehe diese Sorge total! Vielleicht denkst du dir: „Was, wenn ich zu spät dran bin?“ Aber lass mich dir etwas sagen: Dieses Geschäftsmodell hat Zukunft – **und ich erkläre dir, warum.**

Anstatt dir hier lange Texte zu schreiben und dir zu erklären, warum Etsy auch 2026 noch funktioniert, dachte ich mir: Warum zeige ich es dir nicht einfach?

Lass mich dir beweisen, dass es selbst heute noch möglich ist, auf Etsy erfolgreich zu sein – sogar mit **einem ganz frischen Shop**. Ja, du hast richtig gelesen: Du musst kein jahrelang etabliertes Geschäft haben, um auf Etsy durchzustarten. Los gehts!

CustombyTexas

Lass uns diesen Shop einmal ganz genau **unter die Lupe nehmen**

Dafür habe ich mir die Statistiken zu diesem Shop rausgesucht:



Eröffnet wurde der Shop vor 11 Monate. Den ersten Verkauf hatte er im April. Seitdem ging es steil Berg auf.

Im April waren es noch 301 Verkäufe. Im Mai schon **1.781 Bestellungen**.

Jetzt kommt das ungewöhnliche - weißt du noch wie ich erzählt hatte, dass die Weihnachtszeit die stärkste Verkaufszeit des Jahres ist? Warum gehen dann die Zahlen dieses Shops etwas runter?

Lass mich dir sagen woran das liegt. Dieser Shop hat den Trend "Präsidentenwahlen in der USA" mitgemacht im Sommer und daher die überproportional hohen Verkäufe.

Zum Glück ist der Shop aber nach den Wahlen nicht abgestürzt, aufgrund der zusätzlichen **Evergreen Designs** konnte der Etsy Shop sich auf einem hohen Niveau halten.

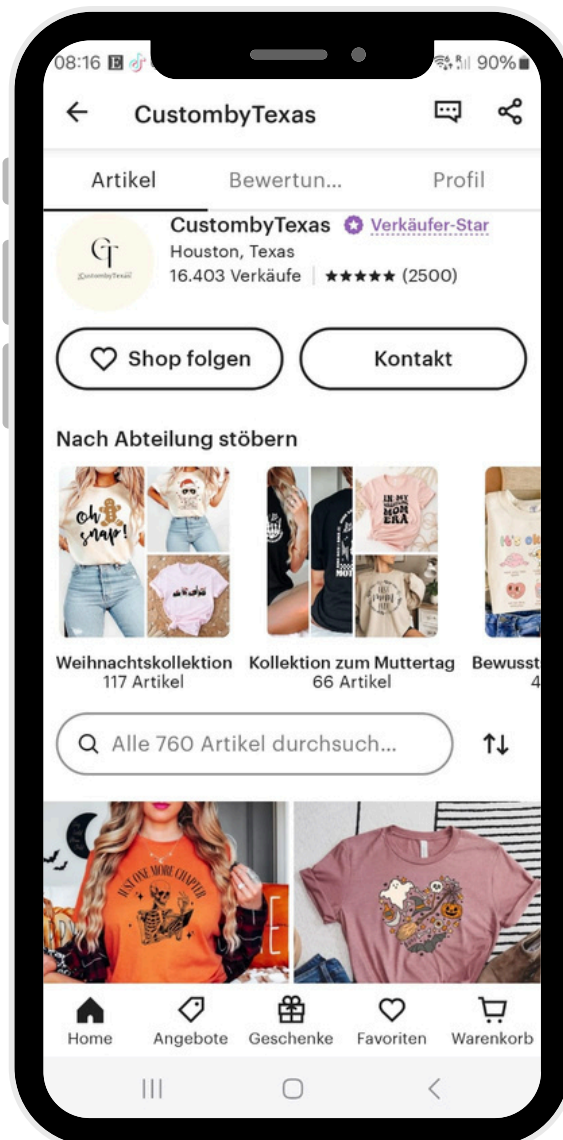
Okay und wie sieht jetzt ein so erfolgreicher Shop aus?

Ganz ehrlich? Ganz normal!

Keine extrem aufwendigen Designs, keine geheime Nische. Ja, der Shop hat viele Artikel hochgeladen - 760 Stück um genau zu sein.

Und ja, dieser Shop hat das Verkäufer-Star Abzeichen erhalten von Etsy.

Übrigens: Wie man das mit ein paar Tricks und Kniffen schnell bekommt, dass zeige ich ganz ausführlich [in meinem Kurs \(Etsy Masterclass\)](#).



Aber reden wir einmal Klartext - was bedeuten denn diese Zahlen? Wir können sehen, der Shop hat insgesamt 16.403 Verkäufe. Aber was bedeutet das in €?

Eine durchschnittliche Marge von Shirts und Sweaters (was der Shop hauptsächlich verkauft) beträgt 6-7€. Lass uns mit 6€ rechnen.

$6€ \times 16.403 = 98.418€$ Gewinn vor Steuer.

Und das in seinem aller ersten Geschäftsjahr. **Wahnsinn!!!**

Gut, das könnte natürlich jetzt ein Glücksfall sein. Davon gibt es dann einen und die restlichen Shops schneiden unterdurchschnittlich ab.

Nix da.

Soll ich dir was sagen? Ich habe dir nicht mal den erfolgreichsten Shop vorgestellt, Einige Shops haben dieses Jahr erst gestartet und der Shop von eben belegt dabei **gerade mal Platz 4**.

Ich zeige dir die Tabelle, dann kannst du es mit eigenen Augen sehen.

RANK 	SHOP 	SALES 
1	 AzaleaTees	37.832
2	 BluePigeonTX	22.372
3	 EagleTeesTx	22.035
4	 CustombyTexas	16.401
5	 DaisyTeeShopUS	15.202
6	 MichaelCrochetCorner	15.042
7	 StarStyleCoUS	14.154
8	 RogerDesigner	13.487

Schnapp dir dein Handy, Tablet oder Laptop und such auf Etsy nach diesen Shops. Vielleicht findest du ja auf dem ersten Blick **Gemeinsamkeiten** - so etwas wie "Faktoren - was macht einen erfolgreichen Shop aus".

Ich würde dir gerne noch einen 2ten Shop vorstellen - der etwas heraussticht gegenüber den anderen Shops.

Bereit? Dann kann es losgehen!

EmbroiderWise

EmbroiderWise belegt **Platz 11** auf der Rangliste der erfolgreichsten Shops die 2024 gestartet sind.

Auf dem ersten Blick sieht alles aus wie immer. Dieser Shop verkauft hauptsächlich Sweater - also auch kein "besonderes" Produkt.

Wir werfen jetzt einen Blick wieder hinter die Kulissen des Shop - auf die Zahlen.



Nicht wundern, der Shop ist 10 Monate alt, hatte aber vor 4 Monaten seinen ersten Verkauf. **Dauert es so lange bis zu deiner ersten Bestellung?**

Nein. In der Regel 4 Wochen. Ab und zu nehmen sich Menschen vor ein Business zu starten, eröffnen den Shop aber dann kommt was dazwischen und der Shop verweilt im Ferienmodus - bis man endlich wieder Zeit dafür findet.

Schließlich muss man oft Job, Familie und Selbstständigkeit unter einen Hut bringen.

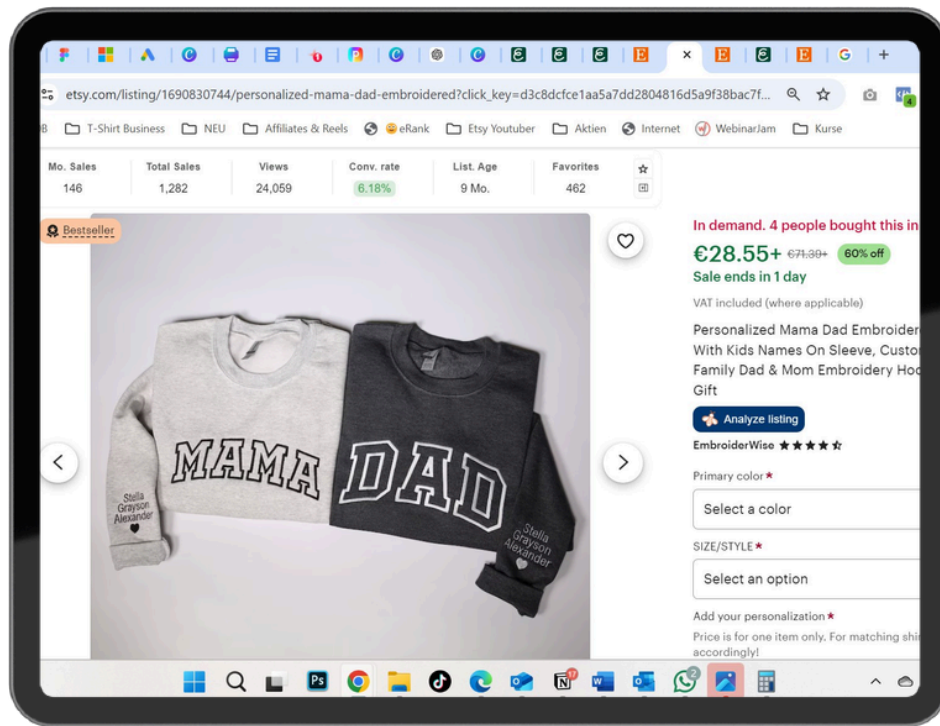
Das ist aber nicht der besondere Punkt, auf den ich hinaus wollte. Sondern auf die Anzahl *"aktiver Artikel: 37"*.

Falls du dir eben die anderen Shops auf der Liste einmal angeschaut hast, wirst du feststellen, das fast alle über 500 Artikel im Shop haben.

Was auch logisch ist - **Mehr Artikel bedeutet mehr Produkte die verkauft werden können.**

Wieso gehört also dieser mit nur 37 Artikeln zu den Besten der Besten?

Dafür schauen wir uns einmal die Artikel genauer an...



Dieser Artikel im Shop ist ein Bestseller. Und das besondere dabei ist? Dieser ist nicht bedruckt worden sondern **bestickt**. Dadurch *hebt sich dieser Artikel von den anderen auf Etsy ab*.

Natürlich, ein bestickter Pulli kostet mehr, aber dafür hast du am Ende weniger Konkurrenz.

Aber können wir besticke Produkte **auch anbieten**? Ja, lass mich dir ein paar Beispiele zeigen, damit du siehst, was Möglich ist.



Wie das im Detail funktioniert und welche Dinge du dabei beachten musst, dass bringe ich dir bei - *du hast es bestimmt schon erraten* - in meinem Kurs: [Etsy Masterclass](#).

Doch was genau lernt man da eigentlich?

Das zeige ich dir jetzt...



Bei der Etsy Masterclass bekommst du:

- **Umfassendes Videotraining:** Über 20 Stunden Videomaterial, das du in deinem eigenen Tempo durcharbeiten kannst.
- **Lebenslanger Zugriff:** Unbegrenzter Zugang zu allen Videos sowie zukünftigen Updates.
- **Über 30 kostenlose Dateien:** Zusätzliche Ressourcen wie: Ganz NEU: Ein 30 Tage Fahrplan für Beginner!!, Mockups und Preisrechner, die deinen Erfolg unterstützen.
- **100% Zufriedenheitsgarantie:** Teste den Kurs 14 Tage lang völlig risikofrei. Nicht zufrieden? Du bekommst dein Geld zurück – ohne Fragen.

Zur Etsy Masterclass

Du denkst dir: Mega Lotti! Aber zeig mir mehr. Ich will nicht die Katze im Sack kaufen. Welche Themen werden angesprochen? Was genau werde ich von dir lernen? Schnall dich an, ich werde dir **alle Themen offen zeigen**.

(Ich weiß, das ist unüblich - aber ich möchte, dass du so gut wie Möglich für dich entscheiden kannst, ob die Etsy Masterclass zu dir passt.)

Dieser Kurs ist kein trockenes Theorie-Gebäude, sondern ein **praxisnaher Schritt-für-Schritt-Plan**, mit dem du deinen Shop aufbauen und langfristig profitabel machen kannst. **(Und Ganz NEU: Ein 30-Tage Fahrplan für komplette Anfänger, der dich durch meinen Kurs begleitet!!)**

Hier ist ein genauer Blick auf die Kursinhalte:

1. Analyse

In diesem Kapitel lernst du:

- Wie du herausfindest, wonach **Kunden wirklich suchen**.
- Wie du Design-Trends erkennst und dir ein **Portfolio an Nischen-Wissen** aufbaust, auf welchem du immer zurückgreifen kannst.
- Wie du mit **cleveren Tools** und **einfachen Methoden** genau die Produkte findest, die sich verkaufen werden.

2. Designs erstellen

In diesem Kapitel lernst du:

- Wie du mit Canva wunderschöne, verkaufsstarke Designs erstellst – auch wenn du **keine Vorkenntnisse** hast.
- Wie du **Vorlagen** clever nutzt, um **effizient zu arbeiten** und trotzdem individuelle Produkte zu erstellen.
- Welche **Designs erlaubt sind** und welche nicht: Du erfährst, wie du rechtliche Fallstricke vermeidest, welche Motive du verwenden darfst alles rundum das Thema **Markenrecht & Designrecht**.

3. Etsy Shop aufbauen

In diesem Kapitel lernst du:

- Wie du deinen Shop **professionell** und **rechtssicher** einrichtest.
- Wie du mit der **SEO-Technik** sicherstellst, dass deine Produkte gefunden werden.
- Wie du durch ansprechende **Produktbeschreibungen** und Shop-Designs Kunden von Anfang an überzeugst.
- Wie du mit einer **klugen Preisstrategie** deinen Produkten mehr Sichtbarkeit verschaffst und deine Konkurrenz ausstichst.

4. Marketing

In diesem Kapitel lernst du:

- Wie du die Features **Etsy Plus** und **Etsy Ads** richtig für dich einsetzt.
- Wie du mit **Coupons Verkäufe ankurbelst** und Kunden zum Wiederkaufen animierst.
- Warum **organisches Pinterest-Marketing** ein absoluter Game-Changer für deinen Shop sein kann.

5. Sales Booster

In diesem Kapitel lernst du:

- Wie du mit ein paar Tricks und Kniffen schneller **Verkäufer-Star** wirst und welche Vorteile das für dich bringt.
- Wie du **weltweit verkaufst**, ohne dir den Kopf zerbrechen zu müssen über Themen wie Zoll oder ausländische Steuern.
- Wie du Gruppendesigns erstellst um mit **einer Bestellung direkt 5 Produkte** zu verkaufen und so einen höheren Warenkorbwert erreichst.
- Wie du **personalisierte Designs** für deine Kunden anbietest damit diese sogar automatisierst.

6. Kundenmanagement

In diesem Kapitel lernst du:

- Wie du mit **vorgefertigten Antworten Zeit sparst** und trotzdem professionell bleibst.
- Wie du **Retouren clever vermeidest**, bevor sie entstehen. Und wenn doch mal eine kommt? Zeige ich dir, wie du mit dieser umgehst und einen unglücklichen Kunden in einen zufriedenen umwandelst.
- Wie du spielend leicht **5-Sterne-Bewertungen** bekommst, die wiederum neue Kunden anziehen und deinen Shop pushen.

7. Steuern & Gewerbe

In diesem Kapitel lernst du:

- Hier lernst du, ob die **Kleinunternehmerregelung oder Einzelunternehmerstatus** besser für dich ist.
- Wie du deine **Steuern ganz einfach selbst erledigen** kannst – oder worauf du bei der Zusammenarbeit mit einem Steuerberater achten solltest.
- Welche Steuern wann fällig sind. Ich erkläre dir alle **Formulare** und was du wo einzutragen hast.

8. Kundenwünsche

Fehlt dir ein Thema? Kein Problem! Dieses Kapitel **wächst mit dir**, denn hier kommen alle Videos rein, die sich die Kursteilnehmer wünschen.

Du brauchst Hilfe bei einem ganz spezifischen Thema? Lass es mich wissen, und ich drehe ein Video dazu. Dein Erfolg liegt mir am Herzen – und ich bin hier, um sicherzustellen, dass du alles hast, was du brauchst.



Oh, und weißt du was das Beste an diesem Videokurs ist?

Du hast eine **14 Tage Rückgabegarantie**. Schnupper gerne erstmal rein und schau, ob das was für dich ist - **ganz ohne Risiko**.

Also melde dich jetzt [hier für die Etsy Masterclass](#).

Aber Achtung, ich habe noch ein kleines Geschenk für dich!

Wow, du hast es wirklich bis hierhin geschafft! Das bedeutet, dass du nicht nur alle Seiten fleißig gelesen hast, sondern auch bereit bist, etwas Neues zu lernen und umzusetzen. Du hast dich nicht unterkriegen lassen und jedes bisschen Wissen aufgesaugt wie ein Schwamm.

Genau das ist die Einstellung, die perfekt zu einem erfolgreichen Etsy-Business passt. Und weil ich diese Entschlossenheit so schätze, möchte ich dir ein kleines Geschenk machen:

Du erhältst einen exklusiven **10%-Gutschein für meine Etsy Masterclass!** Damit kannst du den Kurs günstiger bekommen und direkt in deinen eigenen Etsy-Erfolg investieren.

Wie funktioniert das?

Es ist ganz einfach:

- Nutze den **Gutscheincode [WORKBOOK10]** beim Kauf meiner Masterclass.
- Und zack, du sparst 10 % auf den Kurs!

Dieser Gutschein ist für dich, weil du gezeigt hast, dass du *es ernst meinst*. Du bist genau der Typ Mensch, der *das Beste aus diesem Kurs* herausholen wird – und ***ich freue mich schon riesig darauf, dich auf deinem Weg zu begleiten.***

Das ist dein Moment. Nutze diese Gelegenheit, starte dein Etsy-Business und lass uns gemeinsam an deinem Erfolg arbeiten.
Ich sehe dich in der Masterclass!



 [@lottismasterclass](https://www.instagram.com/lottismasterclass)

 www.lottismasterclass

 [@lottismasterclass](https://www.tiktok.com/@lottismasterclass)