

Etsy. Deine Idee. Dein erstes Angebot.

Der schriftliche Selbstlernkurs für eigene digitale Produkte. Mit Produktbeispiel, Arbeitsbuch und lokaler Werkstatt.



Eigene Ideen entwickeln. Nutzen zeigen. Kosten verstehen.

Unabhängig von Etsy. Keine Einkommensgarantie.
Ausgabe 1.0 · September 2026

Geld verdienen: Wofür bezahlt der Käufer?

Du verdienst auf Etsy nicht Geld dafür, dass du einen Shop eröffnest oder eine PDF hochlädst. Ein Käufer bezahlt für ein konkretes Produkt. Bei einem brauchbaren Download kann der Nutzen etwa darin liegen, verstreute Informationen zu ordnen, eine eigene Gestaltung schneller umzusetzen oder einen Anlass vorzubereiten. Dein Angebot muss diesen Nutzen mit einer tatsächlich funktionierenden Datei einlösen.

Im Matze-Beispiel bezahlt eine Halterin nicht für zwei beliebige Seiten Papier. Sie bekommt eine durchdachte Struktur für ihre eigenen Übergabeangaben. Ob sie dafür tatsächlich zahlen möchte, ist eine offene Marktfrage. Genau deshalb prüfen wir Problem, Produkt, Vorschau und Preis, bevor wir Geld in größere Pakete investieren.

Vier konkrete Verkaufswege

Eigener Sofortdownload: Du entwickelst beispielsweise einen druckbaren Organisationsbogen. Nach einem Kauf erhält der Kunde die hinterlegte Datei. Du kannst dieselbe eigene Ausgabe mehrfach anbieten, musst sie aber weiterhin pflegen und Rückfragen bearbeiten.

Eigene bearbeitbare Vorlage: Du verkaufst eine selbst entwickelte Gestaltung, die Käufer anpassen können. Das setzt passende Nutzungsrechte, klare Softwareanforderungen und einen getesteten Bearbeitungsweg voraus. Ein fremdes Template nur neu einzufärben ist kein tragfähiger eigener Beitrag.

Passendes Bundle: Du kombinierst eigene Produkte, die denselben Arbeitsablauf sinnvoll ergänzen. Ein Übergabebogen und ein Besuchsprotokoll können unterschiedliche Aufgaben lösen. Zehn Farbkopien desselben Bogens sind noch kein zehnfacher Nutzen.

Personalisierte digitale Datei: Du erstellst eine eigene Datei nach vereinbartem Kundenwunsch, etwa mit Namen oder passender Anordnung. Der Verkaufserlös steht hier zusätzlicher Arbeitszeit gegenüber. Das Angebot ist kein Sofortdownload, wenn du erst nach dem Kauf daran arbeitest. [S1, S6]

Der Einstieg in diesem Kurs ist der eigene Sofortdownload. Er hält den ersten Test überschaubar. Die anderen Wege sind Erweiterungen, keine Pflichtkäufe und keine garantierten Einkommensquellen.

12 · Matzes Rechenbeispiel

Alle Beträge auf dieser Seite sind ein vereinfachter Übungsfall. Angenommener Erlös vor Gebühren: 8,00 EUR. Transaktionsbasis und Zahlungsbasis: jeweils 8,00 EUR. Angenommene Einstellkosten je Verkauf: 0,20 EUR. Variable weitere Kosten: 0,10 EUR. Umsatzsteuer, Fixkosten und Arbeitszeit werden hier nicht berechnet.

Rechenschritt	Übungswert
Transaktionsgebühr: $8,00 \times 6,5 \%$	0,52 EUR
Zahlungsgebühr: $8,00 \times 4 \% + 0,30$	0,62 EUR
Einstellannahme und weitere Kosten	0,30 EUR
Kosten zusammen	1,44 EUR
Verbleibender Deckungsbeitrag	6,56 EUR

Bei zusätzlich angenommenen 15 Prozent Werbegebühr auf 8,00 EUR kämen 1,20 EUR dazu. Der Deckungsbeitrag wäre 5,36 EUR. Das ist eine Szenariorechnung, keine Aussage darüber, ob dein Verkauf einer Werbung zugerechnet wird oder welcher Satz für deinen Shop gilt. [S2]

Wären einmalig 60 EUR Vorbereitungskosten zu decken, bräuchtest du bei 6,56 EUR Deckungsbeitrag rechnerisch zehn solche Verkäufe. Das ist die Aufrundung von 60 geteilt durch 6,56, keine Absatzprognose. Bei null oder negativem Deckungsbeitrag funktioniert diese Amortisationsrechnung nicht.

Aufgabe: Rechne deinen Preis und einen ungünstigeren Fall. Ändere nur klar benannte Annahmen und notiere, welche Kosten noch fehlen.

Dein nächster Schritt

Eine Idee auswählen ist der Anfang. Im vollständigen Etsy-Praxispaket entwickelst du daraus einen eigenen, geprüften Download und ein nachvollziehbares Angebot.

Das erhältst du

Den schriftlichen Guide, zwölf ausfüllbare Arbeitsblätter, eine lokale Werkstatt für Briefing, Kosten und Listing, sowie den zweitseitigen Hundesitter-Musterdownload. Kein Videokurs und keine persönliche Beratung.

Die Nischen-Auswahl ist optional

Das Hauptpaket enthält die vollständige Methode zur eigenen Themenwahl. Der separat angebotene Kompass ergänzt 50 konkrete Ideen mit Verkaufsansätzen und Tests.

Etsy-Praxispaket: einmalig 99 EUR.

Optionaler Nischen-Kompass: 9,99 EUR.

Produktdetails und tatsächlicher Verkaufsstatus:

<https://einfachmitmatze.de/etsy/>

Unabhängiges Lernangebot. Keine Einnahmen- oder Verkaufsgarantie. Bitte prüfe den aktuellen Lieferumfang und die Checkout-Angaben vor einem Kauf. Fragen: info@einfachhaltbar.de.