

Drei Ideen, nicht eine. Die meisten Versuche werden nichts, und niemand weiß vorher, welche. **Formulier jede Idee als Satz mit Zielgruppe und Anlass**, nicht als Kategorie. „Planer“ ist keine Idee. „Umzugsplaner für Familien, die zum ersten Mal ins Eigenheim ziehen“ ist eine.

1 Deine drei Ideen

Je ein Satz: Wer kauft das, zu welchem Anlass, und was bekommt er.

2 Die vier Anzeichen für Sättigung

Such nach jeder Idee, so wie ein Käufer es täte, und sieh Dir die ersten zwanzig Treffer an. Zwei Kreuze sind ein Warnsignal, drei bedeuten: andere Idee.

ANZEICHEN	IDEE 1	IDEE 2	IDEE 3
Die ersten 20 Treffer sehen gleich aus			
Mehr als 5 Angebote unter 3 Euro			
Die Bestseller sind Jahre alt			
Die jüngsten Bewertungen sind Wochen alt			
Kreuze zusammen			

3 Aufwand, Preis und Vorteil

	IDEE 1	IDEE 2	IDEE 3
Aufwand in Stunden			
Preis, oberes Drittel der Spanne			
Ertrag je Verkauf			
Verkäufe bis zur Deckung			
Mein Vorteil			
Der Vorteil ist die wichtigste Zeile: Fachwissen, Zugang zu einer Zielgruppe, eine Fertigkeit, ein Blick für etwas. Wo Du keinen hast, wird es schwerer, aber nicht unmöglich.			

4 Deine Reihenfolge

Zuerst die mit dem geringsten Aufwand, auch wenn sie die schwächste ist: Daran lernst Du den Ablauf. Dann die mit dem größten Vorteil. Zuletzt die aufwendigste, wenn feststeht, dass Dein Shop gefunden wird.

PLATZ	IDEE	WARUM DIESE ZUERST
1		
2		
3		

5 Falls keine Idee durchkommt

Auch das ist ein Ergebnis. Schreib hier auf, worüber Du unaufgefordert Auskunft geben könntest: Beruf, Hobby, Lebenslage, Fachwissen. Jede dieser Zeilen ist eine mögliche Nische, und die meisten davon sind auf Etsy nicht bedient.

