

Dein Ablauf für Bestellungen und Monatsabschluss

Ab jetzt ändert sich die Art der Arbeit: Es geht nicht mehr ums Aufbauen, sondern ums zuverlässige Wiederholen.
Dieses Blatt hängst Du an die Wand, dort wo Du verpackst.

1 Der Ablauf je Bestellung

NR.	SCHRITT	WICHTIG DABEI
1	Bestellung vollständig lesen	Käufernotiz nicht überspringen
2	Bei Unklarheit sofort nachfragen	nicht später
3	Anfertigen	innerhalb der zugesagten Zeit
4	Verpacken, Karte beilegen	handgeschrieben wirkt
5	Etikett erstellen und aufkleben	Maße prüfen
6	In Etsy als versendet markieren	wird am häufigsten vergessen
7	Sendungsnummer eintragen	fließt in Deine Sichtbarkeit ein
8	Kurze Nachricht an den Käufer	drei Sätze, ohne Bitte um Bewertung

2 Deine Versandnachricht, einmal schreiben

Kein Formbrief. Ein Hinweis, dass das Paket unterwegs ist, und ein Angebot, sich bei Fragen zu melden. Diese drei Sätze verschickst Du künftig immer.

Monatsroutine und Ausbau

3 Die Monatsroutine, zwanzig Minuten

Immer am selben Tag, etwa am ersten Werktag im Monat. Etsy hält die Unterlagen nicht unbegrenzt vor. Wer im März des Folgejahres merkt, dass Belege fehlen, kommt an manche nicht mehr heran.

- ☐ Monatsabrechnung herunterladen , als CSV und als PDF
- ☐ Gebührenabrechnung getrennt herunterladen. Dort steht der Hinweis zur Steuerschuldnerschaft
- ☐ Beides in einen Ordner mit Jahr und Monat im Dateinamen legen
- ☐ Eingangsrechnungen des Monats dazulegen: Material, Porto, Verpackung, Software
- ☐ Eine Kopie an einen zweiten Speicherort

4 Der Monatszettel

MONAT	BESTELLUNGEN	UMSATZ	GEBÜHREN	NEUE ARTIKEL	ABRECHNUNG GESICHERT
					☐
					☐
					☐
					☐
					☐
					☐

5 Der Ausbau: ein Artikel pro Woche

Der wichtigste Hebel für Sichtbarkeit ist am Anfang schlicht die Anzahl der Listings. Jeder Artikel ist eine weitere Gelegenheit, in einer Suche aufzutauchen. Für jeden neuen gehst Du wieder über Arbeitsblatt 4 bis 7.

Mein fester Tag

Ziel bis Monatsende

Auszahlung ist nicht Umsatz. Auf Deinem Konto landet nicht das, was Deine Kunden bezahlt haben, denn Etsy zieht die Gebühren vorher ab. Wer den Kontoeingang als Umsatz bucht, hat Umsatz und Betriebsausgaben zu niedrig angesetzt. Beides gehört einzeln erfasst, nicht saldiert.

Bewertungen bekommt man nicht durch Fragen. Was wirkt: gute Kommunikation und ein Paket, das mehr Sorgfalt zeigt, als der Preis erwarten lässt. Was Du nicht darfst: Bewertungen kaufen, gegen Vergünstigungen tauschen oder Kunden bei schlechten Bewertungen unter Druck setzen.