



Gesellschaft für Markt- und
Absatzforschung mbH

Verkaufen ohne eigenen Onlineshop – einfach & smart

Birgitt Wachs (Geschäftsführerin GMA)
Stina Burgard (Zentrenmanagerin GMA Köln)

November 2025

HINTERGRUND

Warum lohnt sich Online-Verkauf ohne Webshop?

Viele kleine Betriebe denken, sie müssten einen eigenen Onlineshop haben, um online verkaufen zu können. Dabei geht es viel einfacher: Plattformen wie Etsy oder eBay bieten fertige Lösungen – ohne Technik, ohne laufende Wartung und mit minimalem Aufwand.

Was bedeutet „Verkaufen ohne Onlineshop“?

Statt einen eigenen Shop zu betreiben, nutzen Sie bestehende Plattformen. Dort stellen Sie Ihre Produkte ein – mit Beschreibung, Bild und Preis – und erhalten Bestellungen direkt. Alternativ reichen auch PDF-Flyer oder Social-Media-Posts mit Kontaktmöglichkeit.

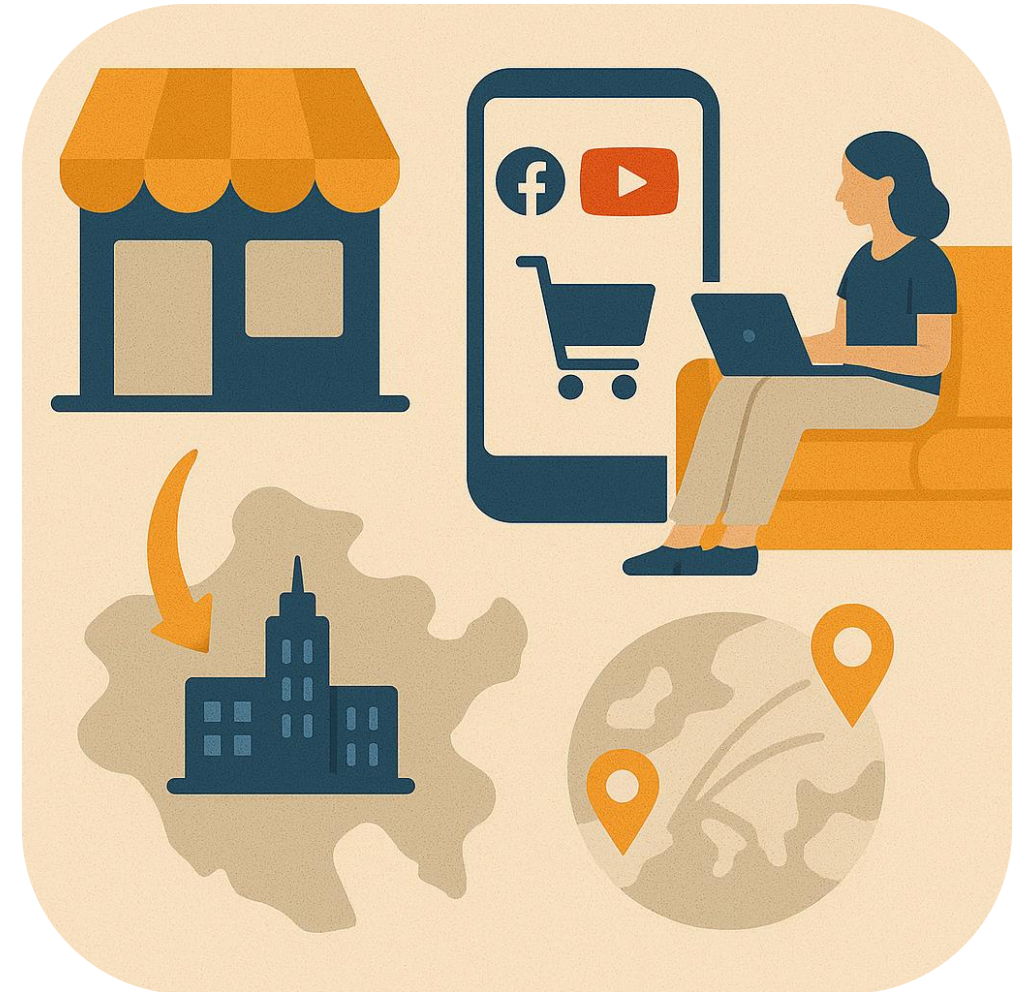


Grafik: KI-generiert

VORTEILE

Was bringt mir das konkret?

- Kunden können online bestellen – auch ohne Besuch im Geschäft
- Kein technischer Aufwand – alles läuft über bestehende Plattformen
- Sie erweitern Ihre Reichweite über die Stadtgrenzen hinaus
- Sie bestimmen selbst, wann Sie liefern oder zur Abholung bereit sind



Grafik: KI-generiert

SO FUNKTIONIERT'S – IN 5 EINFACHEN SCHRITTEN

1. Konto bei Etsy oder eBay erstellen
2. Produkt mit Foto, Beschreibung und Preis hochladen
3. Bestellungen erhalten und Rückmeldung geben
4. Bezahlung organisieren (z. B. Bar, Paypal, Überweisung)
5. Produkt versenden oder zur Abholung bereitlegen



Grafik: KI-generiert

CHECKLISTE

1. Vorbereitung

- Ich weiß, welche Produkte ich digital zeigen möchte
- Ich habe Fotos, Preise und kurze Beschreibungen
- Ich habe eine E-Mail-Adresse oder Telefonnummer zur Kontaktaufnahme

2. Verkaufswege nutzen

- Ich habe ein Konto bei Etsy oder eBay erstellt
- Ich habe ein Produkt bei Etsy/eBay eingestellt oder geplant
- Ich verlinke meine Produkte auf Social Media oder per E-Mail/Flyer

CHECKLISTE

3. Bestellungen abwickeln

- Ich beantworte Kundenanfragen zeitnah
- Ich biete Abholung, Versand oder Lieferung an
- Ich akzeptiere Barzahlung, Überweisung oder Paypal

4. Sichtbarkeit steigern

- Ich teile meine Angebote in lokalen Gruppen oder Netzwerken
- Ich nutze Hashtags (#frechen, #lokaleinkaufen)
- Ich frage zufriedene Kunden nach Bewertungen

Tipp: Starte mit wenigen Produkten, beobachte was funktioniert, und baue es nach und nach aus!

TYPISCHE FRAGEN & ANTWORTEN:

„Ist das kompliziert?“

- Nein, mit Anleitung dauert es nur 15 – 30 Minuten.

„Was kostet Etsy oder eBay?“

- Nur bei erfolgreichem Verkauf fallen geringe Gebühren an.

„Brauche ich ein Gewerbe?“

- Ja, aber das haben Sie als Unternehmer:in ohnehin.



Grafik: KI-generiert

TYPISCHE FRAGEN & ANTWORTEN:

Was brauche ich konkret?

- 2 – 3 gute Produktfotos
- Kurze Beschreibung & Preis
- Zugang zu Etsy oder eBay
- Kontaktmöglichkeit für Rückfragen

Unterstützung durch das Zentrenmanagement Frechen:

- Schritt-für-Schritt-Anleitung für Etsy/eBay
- Checkliste für rechtliche Hinweise (z. B. Impressum)
- Beratung zur Produktauswahl und Präsentation



Grafik: KI-generiert



Viel Spaß beim Verkaufen!

GMA Gesellschaft für Markt- und
Absatzforschung mbH

Siegburger Straße 215

50679 Köln

Telefon: +49 221 989438-0

Mail: info@gma.biz