

# Bei null starten

Start from zero – your first sales

Du brauchst kein Startkapital und kein Lager. Deine ersten Verkäufe machst du mit dem, was du schon zuhause hast — bewusst günstig, um schnell ins Rollen zu kommen und die ersten Bewertungen zu sammeln.

## S.1 Verstehen

### 1 Reselling in einem Satz

Günstig (oder gratis) rein, teurer wieder raus. Mehr ist es im Kern nicht.

### 2 Starte mit Home-Stock

Kleiderschrank, Keller, Dachboden. Was du nicht mehr trägst, ist dein kostenloses Startsortiment.

### 3 Bewusst niedrig bepreisen

Am Anfang zählt Tempo, nicht Marge. Niedrige Preise = schnelle Verkäufe = erste Bewertungen.

### 4 Das brauchst du an Tag 1

Smartphone, ein kostenloses Verkaufskonto und Verpackungsmaterial. Das reicht.

### 5 Das brauchst du (noch) nicht

Kein Kapital, kein Lager, kein Gewerbe am Tag 1. Wann Steuer & Gewerbe zählen, klärt Lektion 06.

#### PROFI-TIPP

Die ersten Bewertungen sind mehr wert als der erste Gewinn. Ein Konto mit 10 guten Bewertungen verkauft später teurere Artikel deutlich leichter — deshalb am Anfang lieber Tempo als Marge.

## S.2 Dein erster Verkauf

Von der Idee zum ersten verschickten Paket — in sechs Schritten:

- 1 Artikel raussuchen**  
5–10 Dinge aus dem eigenen Bestand, gut erhalten und gefragt
- 2 Bei Tageslicht fotografieren**  
Ruhiger Hintergrund, Vorder-/Rückseite und ein Detailfoto der Mängel
- 3 Einfachen Titel schreiben**  
Marke + Teil + Größe + Farbe — die Worte, nach denen Käufer suchen
- 4 Ehrlich beschreiben**  
Zustand klar benennen, Mängel offen zeigen — das verhindert Retouren
- 5 Niedrig bepreisen & einstellen**  
Lieber etwas zu günstig — auf Nachrichten & Vorschläge schnell reagieren
- 6 Verpacken & schnell versenden**  
Schneller Versand = bessere Bewertung = stärkeres Konto

**i** Bei 5 Artikeln machst du jeden Schritt locker von Hand. Bei 50 pro Woche wird genau diese Wiederholung zum Zeitfresser — **ab da lohnt ein System.**

### S.3 Mitnehmen

#### STARTER - CHECKLISTE

- Kostenloses Verkaufskonto angelegt (Vinted und/oder eBay)
- Verpackungsmaterial besorgt (Versandtaschen, Karton, Klebeband, Füllmaterial)
- Versandanbieter & Paketgrößen geklärt (Preise und Abgabestellen gecheckt)
- Erste 10 Artikel aus dem eigenen Bestand rausgesucht
- Fotoplatz am Fenster mit ruhigem Hintergrund eingerichtet
- Erste 3 Artikel eingestellt — bewusst günstig

#### WO ZUERST VERKAUFEN? – KURZVERGLEICH

	Vinted	eBay	Kleinanzeigen
<b>Am besten für</b>	Mode, Schuhe, Accessoires	Fast alles, auch Elektronik	Sperriges & lokale Abholung
<b>Zielgruppe</b>	Jung, modebewusst	Sehr breit, kauffreudig	Regional, gemischt
<b>Gebühren</b>	Für Verkäufer keine	Provision pro Verkauf	Privat meist kostenlos
<b>Aufwand</b>	Niedrig, schnell gelistet	Mittel, mehr Felder	Niedrig, Verhandeln vor Ort



Sobald du auf **mehreren Plattformen gleichzeitig** verkaufst, vervielfachst du deine Reichweite — aber auch den Aufwand. Wie du das ohne Mehrarbeit löst, kommt in Lektion 05 & 06.