



# Jak bezpiecznie sprzedawać na Etsy – najważniejsze zasady

Kompleksowy przewodnik dla sprzedawców Etsy po  
bezpiecznej i zgodnej z zasadami sprzedaży na platformie.



# Dlaczego polityki Etsy są kluczem do sukcesu

Sprzedaż na Etsy to dostęp do globalnej społeczności twórców, ale także obowiązek przestrzegania [Zasad Wewnętrznych \(House Rules\)](#). Naruszenia zasad mogą skutkować ostrzeżeniami, usunięciem ofert, ograniczeniem widoczności lub zawieszeniem konta.



# Kreatywność – fundament sprzedaży na Etsy

Produkty muszą spełniać Standardy Kreatywności (Creativity Standards). Etsy wyróżnia 4 kategorie unikalnych przedmiotów:

Wykonane przez sprzedawcę  
rękodzieło, rzeczy zmienione lub złożone samodzielnie

Zaprojektowane przez sprzedawcę  
oryginalne projekty, także pliki cyfrowe

Pozyskane przez sprzedawcę  
np. materiały kreatywne, dekoracje, elementy do personalizacji

Wyselekcjonowane przez sprzedawcę  
produkty vintage, rzeczy z natury, specjalne kolekcje

# Jakie produkty nie są dozwolone?

Etsy zakazuje sprzedaży określonych produktów ([Zakazane produkty](#)):

## Towary nielegalne

niebezpieczne lub  
promujące przemoc

## Naruszenia praw autorskich

produkty naruszające prawa  
autorskie i znaki towarowe

## Treści dyskryminujące

lub nawołujące do  
nienawiści

  Nawet jeśli prawo lokalne dopuszcza sprzedaż, Etsy może ją zablokować w trosce o bezpieczeństwo społeczności.



# Transparentność w opisach i zdjęciach

Sprzedawca ma obowiązek podawać pełne i rzetelne informacje:



## Zdjęcia

muszą przedstawiać faktyczny produkt – nie wolno używać stockowych zdjęć na miniaturze



## Opisy

powinny zawierać szczegóły: materiały, rozmiary, personalizację



## Tagi i tytuły

nie mogą wprowadzać w błąd ani zawierać cudzych marek bez zgody



# Komunikacja z klientem – jasność to podstawa

Etsy promuje otwartą i uczciwą komunikację:

## Szybka odpowiedź

Odpowiadaj szybko i uprzejmie na pytania kupujących.

## Jasne warunki

Umieszczaj jasne warunki zwrotów, reklamacji i wysyłki.

## Transparentność

Bądź transparentny w sprawach czasu realizacji – unikaj „niespodzianek”.



# Własność intelektualna – najważniejsze pojęcia

Etsy chroni prawa twórców dzięki Polityce własności intelektualnej (Intellectual Property Policy):

## Prawa autorskie (Copyright)

chronią dzieła artystyczne, literackie, muzyczne

## Znaki towarowe (Trademark)

dotyczą logo, nazw firm i symboli marek

## Patenty (Patent)

obejmują unikalne wynalazki i rozwiązania techniczne

⚠️ ➡️ Naruszenia prowadzą do zgłoszeń DMCA i usunięcia ofert.





# Fan art i inspiracje – gdzie przebiega granica?

Tworzenie produktów inspirowanych znanymi markami to ryzyko  
([wskazówki od Etsy](#)):

**Uwaga na inspiracje**  
„Zainspirowane przez” nie  
chroni przed roszczeniami  
prawnych właścicieli.

**Unikaj cudzych  
marek**

Sprzedawcy powinni  
unikać korzystania z  
cudzych bohaterów, nazw  
czy grafik.

**Zgłaszaj naruszenia**

Jeśli ktoś narusza Twoje prawa, Etsy umożliwia zgłoszenie  
naruszenia.

# Treści wrażliwe i produkty dla dorosłych

Etsy ściśle reguluje sprzedaż treści dojrzałych:



## Oznaczenie treści

Produkty erotyczne muszą być oznaczone jako **Treści dla dorosłych (Adult Content)**.



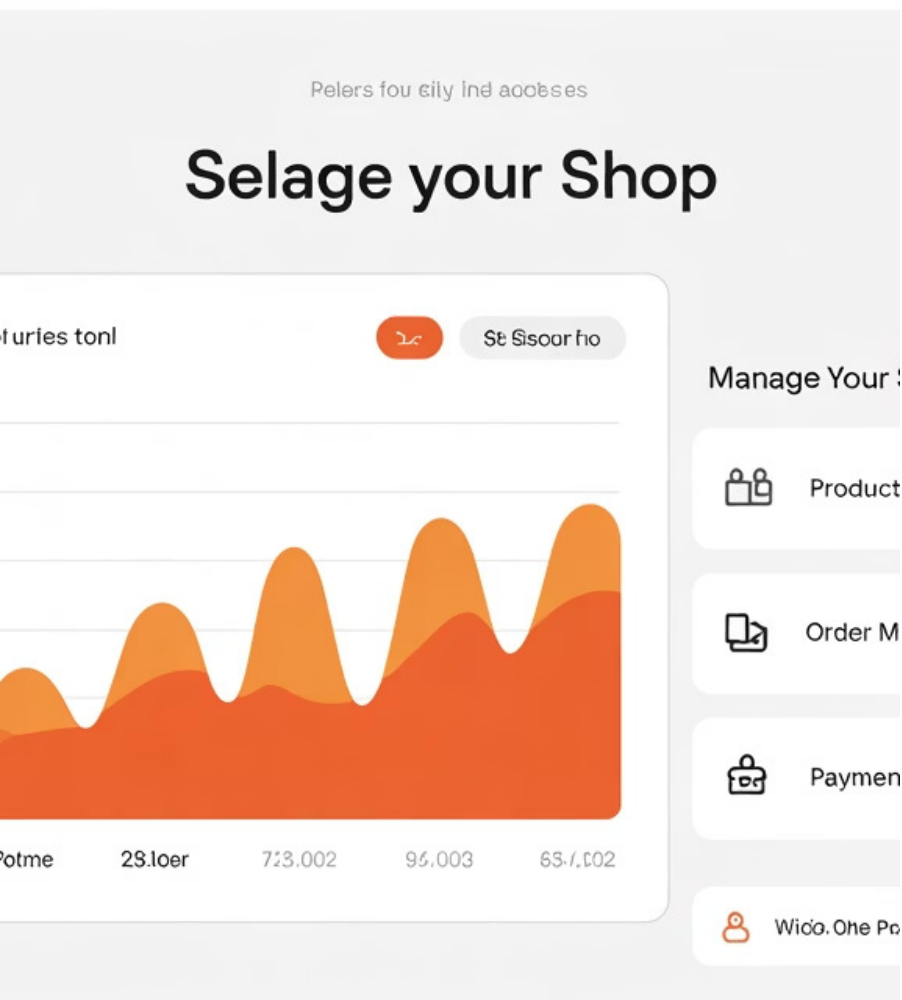
## Odpowiednie miniatury

Miniatury nie mogą prezentować jawnej nagości.



## Zakaz treści nielegalnych

Treści seksualizujące osoby małoletnie są całkowicie zakazane skutkują usunięciem konta.



# Narzędzia Etsy wspierające sprzedawców

Aby lepiej rozumieć naruszenia, Etsy wprowadziło dodatkowe funkcje ([wskazówki od Etsy](#)):

## Naruszenia polityki (Policy Violations)

panel, w którym  
sprawdzisz, dlaczego  
oferta została usunięta

## Odwołania (Listing Appeals)

możliwość przywrócenia  
oferty usuniętej w wyniku  
błędu

Te narzędzia pozwalają zachować większą kontrolę nad ofertami.

# Przejrzystość i zaufanie w społeczności

Etsy buduje zaufanie poprzez raportowanie naruszeń ([wskazówki od Etsy](#)):



## Raporty przejrzystości

Regularne **Raporty przejrzystości (Transparency Reports)** pokazują dane o zawieszonych kontach i ofertach.



## Wiedza o ryzyku

Dzięki temu sprzedawcy wiedzą, które działania są ryzykowne i jak ich unikać.

# Opinie klientów – Twoja wizytówka

Opinie mają znaczenie w algorytmie Etsy. Odznaki nie sprawiają, że Twoje produkty są bardziej widoczne, natomiast obsługa klienta poniżej Standardu Społeczności sprawia, że Twoje produkty są rzadziej wyświetlane potencjalnym kupującym:

Pozytywne recenzje  
podtrzymują widoczność i  
sprzedaż



Negatywne to okazja

do poprawy – pokaż klientowi,  
że reagujesz na komentarz

Dbłość o jakość

i terminowość to najprostsza  
droga do wysokiej oceny

# Reklamacje i spory – Etsy Case System

Peace of mind. Guaranteed.

Jeśli klient nie jest zadowolony, może otworzyć spór w Systemie rozstrzygania spraw (Case System):

## Decyzja Etsy

Etsy może podjąć decyzję na korzyść jednej ze stron.

## Bezpośrednie rozwiązanie

Najlepiej rozwiązywać problemy bezpośrednio z kupującym, zanim sprawa trafi do systemu.

## Budowanie reputacji

Sprawne zarządzanie sporami buduje reputację sklepu.



# Sprzedawcy z UE – dodatkowe obowiązki

Sprzedawcy z Unii Europejskiej muszą stosować się do prawa konsumenckiego:

1

Prawo odstąpienia  
od umowy w ciągu 14 dni

2

Jasne zasady  
zwrotów i reklamacji w  
polityce sklepu

3

Pełne dane  
kontaktowe i informacje o  
podatkach

# Aktualizacje polityk – bądź na bieżąco

Etsy regularnie zmienia swoje zasady, aby dostosować się do prawa i rynku:

Śledź aktualizacje

w [Podręczniku Sprzedawcy \(Seller Handbook\)](#).

Unikaj naruszeń

Dzięki temu unikniesz sytuacji, gdy oferta nagle przestaje spełniać wymogi.





# Najważniejsze praktyki bezpieczeństwa – podsumowanie

Sprzedawaj  
transparentnie

rzetelne zdjęcia, opisy i  
polityki sklepu

Szanuj cudze  
prawa

unikaj kopiowania  
projektów i używania  
marek

Korzystaj z narzędzi Etsy

monitoruj naruszenia, składaj odwołania, śledź  
aktualizacje

Dzięki temu Twój sklep będzie działał stabilnie, a klienci chętnie wrócą.



# POWODZENIA!

**dlatworcow.pl**

**Nazywam się Michał** i od kilku lat wspieram sprzedawców z USA i Europy w prowadzeniu ich sklepów na Etsy. Jestem doświadczonym marketingowcem posiadającym kompletną wiedzę o tym jak działają algorytmy w globalnych platformach sprzedażowych.

Jeżeli szukasz wsparcia w prowadzeniu Twojego sklepu Etsy skorzystaj z **Audytu**, umów się na **Sesję Naprawczą**, lub **Sesję Strategiczną**.

Możesz też dołączyć do darmowej **grupy na Facebooku**, lub skorzystać z mojej **Darmowej Diagnozy** dla Twojego sklepu.

Możesz zgłosić się do mnie z dowolną kwestią związaną z Twoim sklepem Etsy, po prostu napisz na **michal@dlatworcow.pl** lub odwiedź moją **stronę internetową**.