

Najczęstsze błędy sprzedawców na Etsy

Przewodnik po 10 kluczowych problemach, które hamują rozwój sklepów na platformie Etsy i sposobach ich rozwiązania.

dlatworcow.pl || michal@dlatworcow.pl





Słabe zdjęcia produktów

Problem

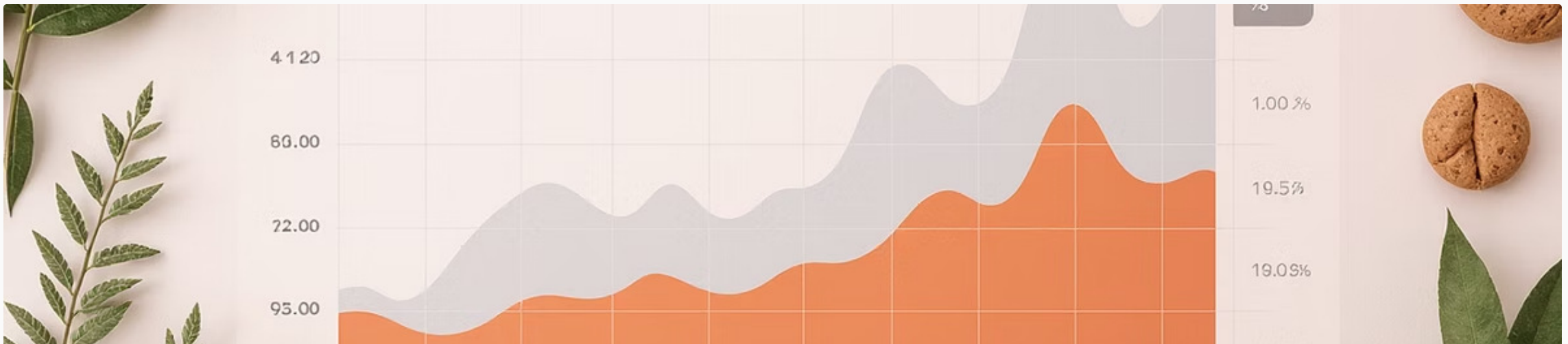
Zdjęcia niskiej jakości, źle oświetlone, z bałaganem w tle albo nieatrakcyjne zniechęcają kupujących. Etsy to rynek wizualny, więc takie oferty są pomijane.

Przyczyna

Sprzedawcy chcą zaoszczędzić, używają sztucznego światła, nie pokazują produktu z różnych perspektyw ani w użyciu. Czasem też przesadzają z edycją, przez co kolory są przekłamane.

Rozwiązanie

Korzystać z naturalnego lub rozproszonego światła, stosować proste i czyste tło, pokazywać produkt z różnych stron, dodać zdjęcia w skali (np. w dłoni) lub w użyciu. Unikać zbyt mocnej edycji.



Zaniedbanie SEO / Złe użycie słów kluczowych

Problem

Jeśli tytuły, tagi i opisy nie są zoptymalizowane, oferty nie pojawiają się w wynikach wyszukiwania.

Przyczyna

Sprzedawcy nie znają zasad działania wyszukiwarki Etsy albo używają zbyt ogólnych, mało trafnych słów kluczowych.

Rozwiązanie

Badać, czego faktycznie szukają kupujący, korzystać z dłuższych fraz (long-tail), najważniejsze słowa umieszczać na początku tytułów i tagów. Regularnie testować te same produkty w nowych ofertach (A/B).

Brak spójnej tożsamości marki



Problem

Sklepy bez wyraźnego stylu, nazwy, tonu komunikacji czy niszy wydają się przypadkowe i mniej godne zaufania.



Przyczyna

Sprzedawcy skupiają się na produkcie, zaniedbując budowanie marki.



Rozwiązanie

Określić wartości i styl sklepu, stosować spójne elementy wizualne (logo, kolory, styl zdjęć), przygotować ciekawy opis „O nas”, zachować konsekwentny ton w komunikacji.





Błędy cenowe (za nisko lub za wysoko)

Problem: Zbyt niskie ceny prowadzą do strat, a zbyt wysokie – do braku sprzedaży.

Przyczyna

Niedoszacowanie kosztów (materiały, czas, opakowania, prowizje), brak badań rynku albo kierowanie się emocjami zamiast realiami.

Rozwiązanie

Dokładnie wyliczać wszystkie koszty, porównywać ceny u konkurencji, tworzyć wartość dodaną (np. personalizacja), by uzasadnić wyższą cenę.

Kopiowane / ogólnikowe opisy

1

Problem

Identyczne lub bardzo podobne opisy dla wielu produktów obniżają widoczność w wyszukiwarce i zniechęcają klientów.

2

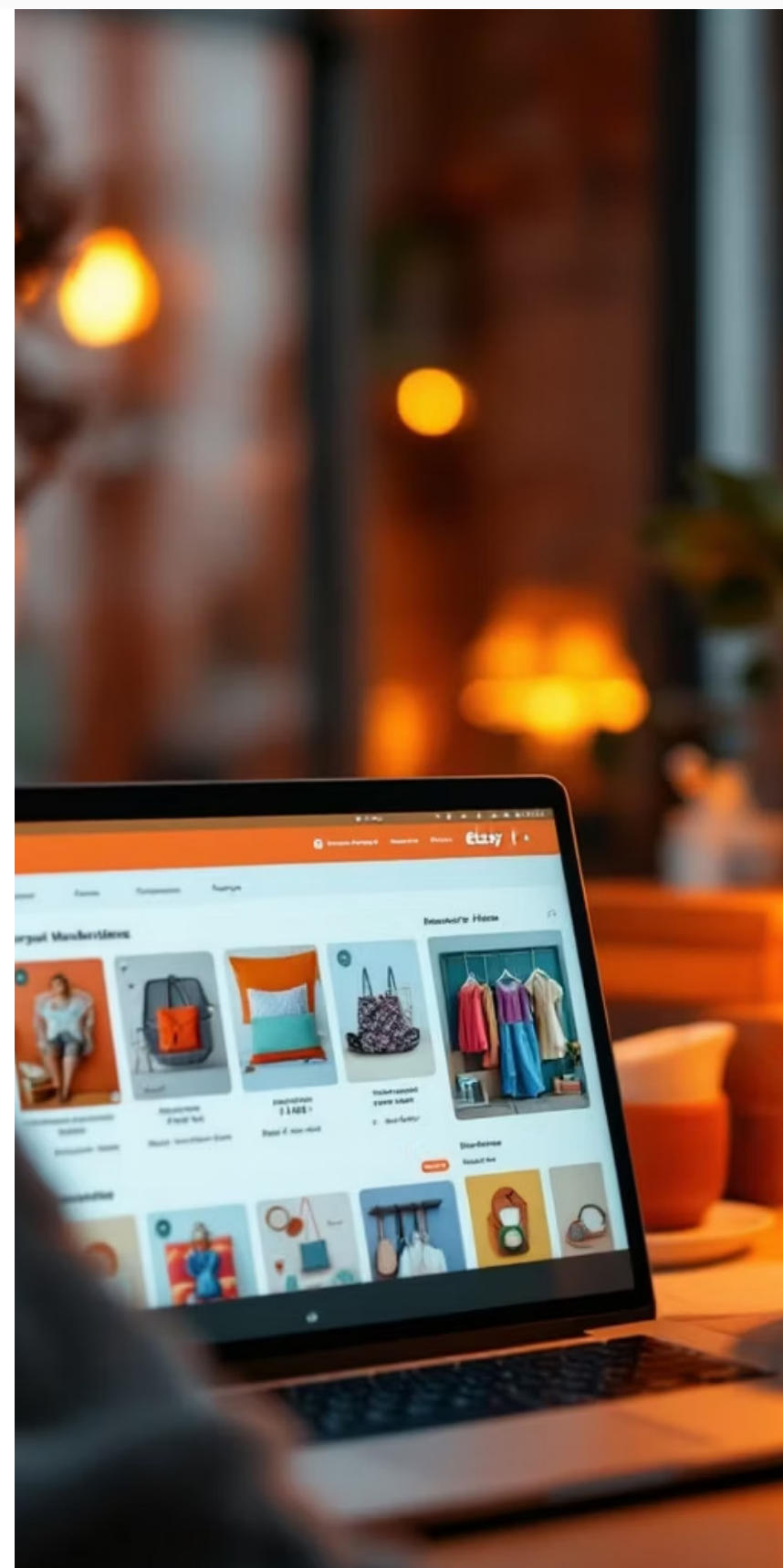
Dlaczego tak się dzieje

Sprzedawcy chcą oszczędzić czas, brakuje im pomysłów lub pewności przy pisaniu opisów.

3

Rozwiązanie

Dopasować opis do każdego produktu – podać szczegóły (materiały, rozmiary, zastosowania), dodać element historii lub procesu tworzenia, stosować wypunktowania, by ułatwić czytanie.





Zaniedbywanie obsługi klienta i zasad sklepu

Problem

Powolne odpowiedzi, brak jasnych zasad dotyczących wysyłki i zwrotów albo ignorowanie negatywnych opinii szkodzi reputacji.

Przyczyna

Brak czasu, brak jasno ustalonych procedur, niepewność, ile można obiecać klientom.

Rozwiązanie

Spisać i udostępnić czytelne zasady (zwroty, czas realizacji, wysyłka), szybko odpowiadać na wiadomości, monitorować zamówienia, reagować proaktywnie na opóźnienia.



Brak analizy wyników i dostosowań

Problem

Bez śledzenia statystyk (wyświetlenia, kliknięcia, konwersja) trudno ocenić, co działa, a co trzeba poprawić.

Przyczyna

Sprzedawcy skupiają się na tworzeniu produktów, nie wiedząc, które dane są istotne.



Rozwiązanie

Regularnie sprawdzać statystyki Etsy, analizować oferty z dużym ruchem, ale niską sprzedażą. Testować zmiany w tytułach, zdjęciach i opisach, a następnie obserwować efekty.



Brak promocji poza Etsy

Problem

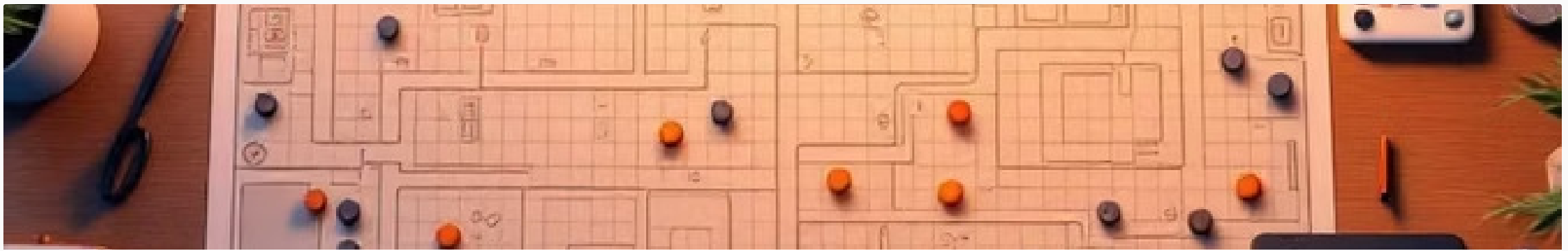
Poleganie tylko na ruchu z wyszukiwarki Etsy ogranicza zasięgi i spowalnia rozwój.

Przyczyna

Sprzedawcy wierzą, że Etsy zrobi wszystko za nich, ignorując używanie marketingu w social media.

Rozwiązanie

Wykorzystywać Instagram, TikTok, Pinterest, e-mail marketing czy współpracę z influencerami.
Pokazywać nie tylko produkt, ale też proces, kulisy i historię marki.



Brak badań rynku przed wprowadzeniem produktów

Problem

Wprowadzanie nowych produktów bez sprawdzenia popytu i konkurencji często kończy się stratą czasu i pieniędzy.

Przyczyna

Pasja do tworzenia przysłania analizę – sprzedawcy kierują się własnym gustem, a nie potrzebami klientów.

Rozwiązanie

Sprawdzać trendy w wyszukiwarce Etsy, analizować konkurencję, testować małe serie przed wprowadzeniem pełnej oferty.



Zbyt szybkie poddawanie się

1

Problem

Wielu sprzedawców oczekuje natychmiastowych efektów. Jeśli sprzedaż nie rośnie od razu – rezygnują.

2

Przyczyna

Porównywanie się z odnoszącymi sukcesy sklepami, brak cierpliwości, presja finansowa.

3

Rozwiązanie

Mieć realistyczne oczekiwania – rozwój trwa. Świątować małe sukcesy (pierwsza sprzedaż, pozytywne recenzje), regularnie ulepszać ofertę i zachować konsekwencję.

Pamiętaj: Sukces na Etsy to maraton, nie sprint. Konsekwencja i ciągłe doskonalenie prowadzą do długotrwałych rezultatów.



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](#).