Ecomone

Stand Oktober 2026

Start-Checkliste

Bist du bereit für deinen eigenen Onlineshop?

Sieben Themen, die du vor dem Start klären solltest: Zeit, Geld, Produkt, Shop, Recht, Werbung und typische Fehler. Ehrlich und ohne Schönfärberei.

Was drin steht

01	Zeit	Seite 2
02	Startbudget	Seite 2
03	Produkt und Markt	Seite 3
04	Shop und Zahlung	Seite 4
↗	Dein nächster Schritt	Seite 8
05	Recht und Steuern	Seite 5
06	Werbung testen	Seite 6
07	Typische Anfängerfehler	Seite 6
✓	Selbst-Check	Seite 7
§	Quellen	Seite 8

1

Ankreuzen

Kreuz an, was schon passt. Am Bildschirm oder ausgedruckt.

2

Ehrlich bleiben

Lieber ein Kästchen leer lassen, als dir etwas vorzumachen.

3

Lücken notieren

Schreib auf, was noch fehlt. Im Selbst-Check siehst du, wo du stehst.

Für alle, die neben Job, Lehre oder Studium über einen eigenen Onlineshop nachdenken. Keine Rechts- oder Steuerberatung.

Ecomone GmbH · Nottwil LU

01 · Zeit

Hast du feste Zeit für deinen Shop?

Ein Shop entsteht nicht in der Mittagspause. Am Anfang lernst du vieles neu: Shop, Produkte, Werbung und Zahlen. Das braucht feste Zeiten.

- [ ] Ich weiss, an welchen Tagen und zu welchen Zeiten ich am Shop arbeite.
- [ ] Diese Zeiten stehen in meinem Kalender, wie ein fester Termin.
- [ ] Ich kann das über Monate durchziehen, nicht nur ein paar Wochen.
- [ ] Prüfungen, Schichten und Ferien habe ich mit eingeplant.
- [ ] Familie, Partnerin, Partner oder WG wissen Bescheid und tragen es mit.

Richtwert

1 bis 2 Stunden pro Tag

Für den Anfang. Das geht neben Job, Lehre oder Studium, verlangt aber feste Zeiten.

Quelle: Ecomone Academy, Webinar und FAQ, Stand Oktober 2026 [1]. Ein Richtwert, keine feste Regel.

Meine festen Shop-Zeiten:

02 · Startbudget

Wie viel Geld kannst du einsetzen?

Für das Webinar und diese Checkliste brauchst du kein Geld. Für einen eigenen Shop schon. Rechne ehrlich, bevor du startest.

- [ ] Ich kann mit dem Startbudget testen, ohne dass mir Geld für Miete, Essen oder Rechnungen fehlt.
- [ ] Mir ist klar: Nicht jedes Produkt funktioniert. Ein Teil des Budgets ist Lehrgeld, und das ist eingeplant.
- [ ] Ich kenne meine laufenden Kosten pro Monat, zum Beispiel für Shop, Apps und Domain.
- [ ] Ich trenne Shop-Geld und privates Geld, zum Beispiel mit einem eigenen Konto.
- [ ] Ich weiss: Umsatz ist nicht Gewinn. Gewinn ist, was nach Einkauf, Versand, Gebühren, MWST und Werbung übrig bleibt.

Richtwert

500 bis 1'000 CHF

für Werbung und erste Bestellungen, wenn du nach dem Webinar einen eigenen Shop startest. Dazu kommen laufende Kosten, zum Beispiel für den Shop.

Quelle: Ecomone, Webinar-Seite (FAQ), Stand Oktober 2026 [1]. Ein Richtwert, je nach Produkt und Markt mehr oder weniger.

Mein Startbudget (CHF)

Davon für Werbetests (CHF)

Laufende Kosten pro Monat (CHF)

03 · Produkt und Markt

Verkaufst du, was Leute wirklich suchen?

Was dir gefällt, verkauft sich nicht automatisch. Entscheide nach Daten statt nach Bauchgefühl: Was wird schon beworben und gekauft?

Dein Produkt

- [ ] Es löst ein klares Problem oder hat einen Aha-Effekt, den man in einem kurzen Video zeigen kann.
- [ ] Es hat wenige Varianten und einfache Grössen. Faustregel: höchstens vier Varianten.
- [ ] Ähnliche Produkte werden schon beworben, zum Beispiel in der öffentlichen Werbebibliothek von Meta.
- [ ] Es lässt sich ohne eigenes Lager verschicken, und ich kenne die Lieferzeit in Tagen.
- [ ] Der Preis lässt nach allen Kosten genug Gewinn übrig. Rechne es auf Seite 4 nach.
- [ ] Ich habe geprüft, ob für das Produkt besondere Vorschriften gelten, etwa bei Kosmetik, Elektrogeräten oder Spielzeug.

Dein Markt

- [ ] Ich starte mit einem Markt, nicht mit allen gleichzeitig.
- [ ] Ich weiss, wer mein Produkt kauft und welches Problem es für diese Person löst.
- [ ] Ich habe angeschaut, wie andere das Produkt bewerben und was Leute in den Kommentaren fragen.

Zuerst die Schweiz

In der Ecomone Academy verkaufst du zuerst in die Schweiz, egal wo du wohnst. Wohnst du in der Schweiz, verkaufst du so in einer Währung und nach einem Recht. Wohnst du in Deutschland oder Österreich, gelten für dein Unternehmen die Regeln deines Landes (Seite 5).

Deine drei Produktideen

Produkt	Welches Problem löst es?	Wo hast du es beworben gesehen?	Lieferzeit (Tage)
1			
2			
3			

Im Webinar

Mit welchen ganz normalen Alltagsprodukten Member gestartet sind, verraten wir im Webinar.

Quelle Kriterien und Faustregel Varianten: Ecomone Academy, Methodenunterlagen 2026 [1].

04 · Shop und Zahlung

Kann man bei dir einfach bezahlen?

Ein schöner Shop allein verkauft noch nichts. Aber ein unklarer Shop verhindert Käufe. Prüf ihn mit den Augen deiner Kundschaft, am besten am Handy.

Dein Shop

- [ ] Eigene Domain, am besten mit der Endung .ch, wenn du in die Schweiz verkaufst.
- [ ] Die Produktseite sagt klar, was es ist, für wen und welches Problem es löst.
- [ ] Lieferzeit in Tagen, Versandkosten und Rückgabe-Regeln sind sichtbar, bevor jemand zur Kasse geht.
- [ ] Preise stehen als Endpreis in CHF (Seite 5).
- [ ] Impressum, Datenschutzerklärung und Kontakt sind auf jeder Seite verlinkt.
- [ ] Ich habe selbst eine Testbestellung gemacht, am Handy, bis zur Bestätigungs-E-Mail.

Zahlung

- [ ] TWINT ist eingeplant. In der Ecomone Academy gehört es für die Schweiz zum Standard.
- [ ] Dazu Karte und Zahlung auf Rechnung oder in Raten, PayPal als Reserve.
- [ ] Ich kenne die Gebühren pro Zahlung und habe sie im Preis eingerechnet.
- [ ] Ich plane Zeit für die Freischaltung ein: Zahlungsanbieter prüfen deinen Shop, bevor sie TWINT freigeben.

Mit der Ecomone Plattform, unserer eigenen Shop-Software, laufen Shop, Kasse, Versand und Zahlen an einem Ort. TWINT gibt es dort, sobald dein Shop in CHF auf eigener, verifizierter Domain läuft und die Rechtstexte vollständig sind.

Bleibt genug übrig? Dein Rechenblatt pro Verkauf

	Verkaufspreis inklusive MWST	CHF
–	MWST-Anteil nur wenn du MWST-pflichtig bist: Preis ÷ 108.1 × 8.1	CHF
–	Einkauf inklusive Versand zur Kundschaft	CHF
–	Zahlungsgebühren	CHF
–	Verpackung und weitere Kosten pro Bestellung	CHF
=	**Gewinn pro Verkauf vor Werbung**	CHF
	BEROAS = Verkaufspreis ÷ Gewinn vor Werbung	×

Was der BEROAS sagt: wie viel Umsatz ein Werbefranken mindestens bringen muss, damit du pro Verkauf nichts verlierst. BEROAS heisst Break-even-ROAS.

Und der ROAS? Das ist dein echter Umsatz pro Werbefranken. Liegt er über deinem BEROAS, bleibt pro Verkauf nach der Werbung etwas übrig. Davon zahlst du noch deine laufenden Kosten. Liegt er darunter, zahlst du drauf.

Rechenweg: Ecomone Academy [1]. MWST-Normalsatz 8.1 %: ESTV [2].

05 · Recht und Steuern in der Schweiz

Was gilt ab dem ersten Verkauf?

Diese Seite gilt, wenn du in der Schweiz wohnst. Für den Start brauchst du keine GmbH. Wer allein und auf eigene Rechnung verkauft, führt automatisch ein Einzelunternehmen. Ein paar Regeln gelten trotzdem sofort.

Mehrwertsteuer (MWST)

Pflicht ab CHF 100'000 Umsatz pro Jahr

Darunter rechnest du keine MWST ab. Der Normalsatz beträgt 8.1 %.

ESTV, Art. 10 und 25 MWSTG [2]

Handelsregister

Eintrag ab CHF 100'000 Umsatz pro Jahr

gilt für Einzelunternehmen, freiwillig geht es früher. Eine GmbH braucht mindestens CHF 20'000 Stammkapital.

Art. 931 und 773 OR [3]

☐ **Impressum**

Wer online verkauft, nennt klar Namen, Adresse und E-Mail-Adresse.

Art. 3 Abs. 1 lit. s UWG [4]

☐ **Datenschutzerklärung**

Du sagst, welche Personendaten du sammelst, wofür, an wen und in welche Länder sie gehen, zum Beispiel an Zahlungsdienste oder an einen Lieferanten im Ausland.

Datenschutzgesetz DSG, seit 1. September 2023 [5]

☐ **Preise**

Zeig den Endpreis in Franken. Streichpreise nur mit einem Vorpreis, den du wirklich verlangt hast.

Preisbekanntgabeverordnung PBV [6]

☐ **Ehrliche Werbung**

Keine erfundenen Bewertungen, keine falsche Knappheit, keine Versprechen, die das Produkt nicht hält.

Art. 3 Abs. 1 lit. b UWG [4]

☐ **Rückgabe und Widerruf**

In der Schweiz gibt es für Online-Käufe kein gesetzliches Widerrufsrecht. In Deutschland und Österreich haben Privatkunden in der Regel 14 Tage. Was du freiwillig anbietest, schreibst du klar in den Shop.

Art. 40a ff. OR [3] · EU-Richtlinie 2011/83/EU [9]

☐ **AHV**

Als Selbständige oder Selbständiger meldest du dich bei der Ausgleichskasse deines Kantons. Für kleine Nebeneinkommen gelten Sonderregeln, frag dort nach.

AHV/IV, Merkblatt 2.02 [7]

☐ **Steuern und Belege**

Der Gewinn gehört in deine Steuererklärung. Unter CHF 500'000 Umsatz reicht beim Einzelunternehmen eine einfache Buchhaltung. Belege bewahrst du 10 Jahre auf.

Art. 957 und 958f OR [3]

☐ **Ware aus dem Ausland**

Bei der Einfuhr können Einfuhrsteuer und Zoll anfallen. Kläre vorher, wer sie bezahlt, und rechne sie in den Preis ein.

Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit BAZG [8]

Keine Rechts- oder Steuerberatung. Diese Seite ist ein Überblick, Stand Oktober 2026. Für deinen Fall frag eine Treuhänderin oder einen Treuhänder, die ESTV oder die Ausgleichskasse. Wohnst du in Deutschland oder Österreich, oder verkaufst du dorthin, lass dich vorher beraten. Dann gelten für Anmeldung, Steuern, Zoll und Rechtstexte andere Regeln.

06 · Werbung testen

Testest du mit Plan oder mit Hoffnung?

Werbung wird planbar, wenn du vorher festlegst, was du testest, wie viel du ausgibst und wann du entscheidest.

Schritt 1
Budget festlegen
Ein festes Testbudget pro Produkt. Mehr gibt es nicht.

Schritt 2
Ein Produkt pro Test
Mit mehreren Werbevideos, die es unterschiedlich zeigen.

Schritt 3
Auswerten
Klicks, Warenkorb, Kasse: Wo springen die Leute ab?

Schritt 4
Entscheiden
Ausbauen oder das nächste Produkt. Nicht jedes funktioniert, das ist eingeplant.

- [ ] Mein Werbekonto steht, und ich habe mein Unternehmen bei Meta früh verifizieren lassen.
- [ ] Ich teste mit kurzen Videos, nicht nur mit Bildern.
- [ ] Ich zeige das Produkt aus verschiedenen Blickwinkeln: Problem, Gefühl, Aha-Moment.
- [ ] Ich lege vorher fest, nach wie vielen Tagen ich entscheide, und halte mich daran.
- [ ] Ich vergleiche meinen ROAS mit meinem BEROAS von Seite 4.

Mein Testbudget pro Produkt (CHF)

Ich entscheide spätestens nach (Tage)

Vorgehen: Ecomone Academy, Webinar und Methodenunterlagen 2026 [1].

07 · Typische Anfängerfehler

Welche Fehler kannst du dir sparen?

- **Umsatz mit Gewinn verwechseln**
  Ein Tag mit viel Umsatz kann ein Tag mit Verlust sein, wenn die Werbung zu teuer war.
- **Mehrere Shops gleichzeitig**
  Realistisch führst du einen Shop aktiv. Mehr verteilt deine Zeit und dein Budget.
- **Allein bleiben**
  Wer keine Fragen stellt, sucht Fehler oft lange selbst.
- **Am Shop feilen statt testen**
  Der Shop muss sauber sein, nicht makellos. Was sich verkauft, zeigt erst der Test.
- **Videos schauen statt umsetzen**
  Wissen hilft erst, wenn du es anwendest.
- **Recht und MWST aufschieben**
  Impressum, Datenschutz und Preise gehören von Anfang an in den Shop.

Drei Fehler schauen wir im Webinar genauer an

- [ ] Wählst du Produkte nach Bauchgefühl?
- [ ] Gibst du zu früh auf?
- [ ] Fängst du ständig neu an?

Warum genau diese drei so teuer sind, zeigen wir dir im Webinar.

Selbst-Check

Wo stehst du gerade?

Kreuz bei jeder Aussage ehrlich an, was heute stimmt. Es gibt kein falsches Ergebnis, nur einen passenden Zeitpunkt.

	Aussage	Passt	Noch nicht
1	Ich habe feste Zeiten für den Shop. Richtwert: 1 bis 2 Stunden pro Tag (Seite 2)	☐	☐
2	Mein Startbudget ist da, ohne dass mir Geld für den Alltag fehlt. Seite 2	☐	☐
3	Shop-Geld und privates Geld sind getrennt.	☐	☐
4	Ich habe eine Produktidee, die ein klares Problem löst. Seite 3	☐	☐
5	Ich habe gesehen, dass ähnliche Produkte schon beworben werden.	☐	☐
6	Ich kenne meinen Gewinn pro Verkauf und meinen BEROAS. Seite 4	☐	☐
7	Lieferzeit, Versandkosten und Rückgabe stehen vor der Kasse.	☐	☐
8	TWINT und mindestens eine weitere Zahlungsart sind eingeplant.	☐	☐
9	Impressum und Datenschutzerklärung sind bereit. Seite 5	☐	☐
10	Ich kenne die Grenzen für MWST und Handelsregister.	☐	☐
11	Mein Testbudget pro Produkt steht fest. Seite 6	☐	☐
12	Ich bleibe dran, auch wenn die ersten Tests nicht klappen.	☐	☐

10 bis 12 × Passt

Gute Voraussetzungen

Die wichtigsten Punkte bringst du mit. Ob es klappt, hängt von deiner Umsetzung ab.

6 bis 9 × Passt

Möglich, mit Plan

An ein paar Stellen fehlt noch etwas. Schliess die Lücken, dann starte in Ruhe.

0 bis 5 × Passt

Lieber noch warten

Im Moment fehlt noch Wichtiges, zum Beispiel Zeit oder Budget. Starte, wenn das da ist.

Nur eine grobe Orientierung, keine Prognose.

Mein nächster Schritt: _____ **Bis wann:** _____

Kostenloses Webinar

Sieh dir an, wie ein Start konkret aussieht.

In 60 Minuten zeigen wir dir, wie E-Commerce 2026 wirklich funktioniert und welche Fehler Einsteiger am meisten Geld kosten.

- Welches Shop-Modell wir Einsteigern empfehlen und warum.
- Warum die drei Fehler von Seite 6 so teuer sind.
- Mit welchen ganz normalen Alltagsprodukten Member gestartet sind.
- Wie die ersten Wochen Schritt für Schritt aussehen.

Kostenlos · ohne Zahlungsdaten · 60 Minuten online · live oder als Aufzeichnung, je nach Termin

Webinar-Termin wählen ↗

oder im Browser: www.ecomone.ch

Ehrlich gesagt: Wie es bei dir läuft, hängt von deiner Zeit, deinem Budget und deinen Produkten ab. Ein bestimmtes Ergebnis kann dir niemand versprechen.

Quellen

1 Ecomone Academy: Webinar, Webinar-Seite mit FAQ und Methodenunterlagen, Stand Oktober 2026. Richtwerte für Zeit und Startbudget, Vorgehen bei Produktwahl und Werbetests, Rechenweg BEROAS.

2 Eidgenössische Steuerverwaltung ESTV, Mehrwertsteuer: Steuerpflicht ab CHF 100'000 Umsatz pro Jahr (Art. 10 MWSTG), Normalsatz 8.1 % seit 1. Januar 2024 (Art. 25 MWSTG).

3 Obligationenrecht OR: Art. 931 (Eintrag Einzelunternehmen), Art. 773 (Stammkapital GmbH), Art. 957 und 958f (Buchführung, Aufbewahrung), Art. 40a ff. (Widerruf nur bei Haustür- und ähnlichen Geschäften).

4 Bundesgesetz gegen den unlauteren Wettbewerb UWG, Art. 3 Abs. 1 lit. b (irreführende Angaben) und lit. s (Angaben im Onlinehandel).

5 Bundesgesetz über den Datenschutz DSG, in Kraft seit 1. September 2023, Art. 19 (Informationspflicht).

6 Preisbekanntgabeverordnung PBV: Endpreise in Franken inklusive MWST, Regeln für Vergleichspreise.

7 AHV/IV, Merkblatt 2.02: Beiträge der Selbständigerwerbenden.

8 Bundesamt für Zoll und Grenzsicherheit BAZG: Einfuhr von Waren, Einfuhrsteuer und Zoll.

9 EU-Richtlinie 2011/83/EU über die Rechte der Verbraucher, Art. 9: 14 Tage Widerrufsrecht im Fernabsatz.

Ecomone

Ecomone GmbH · Kantonsstrasse 16 · 6207 Nottwil · UID CHE-411.156.039 · office@ecomone.ch

Keine Rechts- oder Steuerberatung. Stand Oktober 2026. © 2026 Ecomone GmbH