

JULIA BRÄUNIG

A collection of simple line-art illustrations of banknotes and coins scattered across the top half of the page. The banknotes are rectangular with a central circle, and the coins are circular with a textured edge.

MONEY FLOW! 55 IDEEN FÜR PASSIVES EINKOMMEN

A collection of simple line-art illustrations of banknotes and coins scattered across the middle and bottom right of the page. The banknotes are rectangular with a central circle, and the coins are circular with a textured edge.

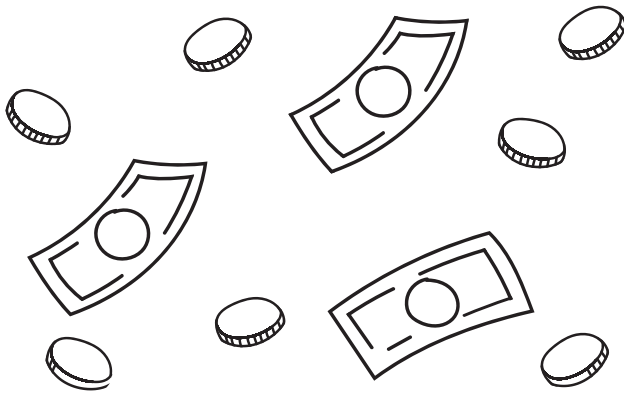
BAU DIR MULTIPLE
EINKOMMENSSTRÖME MIT
DEINEM ONLINEBUSINESS

SHERO VERLAG

A single simple line-art illustration of a coin with a textured edge, located at the bottom right of the page.

MONEY FLOW!

55 IDEEN FÜR PASSIVES EINKOMMEN



INTRO

Volle Kraft voraus!	Seite 5
Mein eigener Weg zum passiven Einkommen	Seite 6

GRUNDLAGEN ZUM PASSIVEN EINKOMMEN

Was ist passives Einkommen (und was ist es nicht)?	Seite 8
Ist das überhaupt etwas für dich?	Seite 9
Welche Möglichkeiten eröffnen sich durch automatisierte Einkommensströme?	Seite 11
Wie kannst du dir ein passives Einkommen aufbauen?	Seite 12
Welches Produkt eignet sich für dich und dein Business?	Seite 22
Digitale Produkte vermarkten (auch ohne große Reichweite)	Seite 23
Wertvolle Produkte mit Impact erschaffen	Seite 25
Die 10 Erfolgskriterien für passives Einkommen	Seite 26

55 IDEEN FÜR PASSIVES EINKOMMEN

55 Expert*innen geben Einblick in ihre digitalen Erfolgsprodukte	Seite 29
--	----------

OUTRO

Das Evergreen Money Flow System	Seite 162
Über die Autorin	Seite 164
Impressum	Seite 166

VOLLE KRAFT VORAUSS!

Ich freue mich riesig, dass du dieses Buch in den Händen hältst und ich dich eine Zeit lang mit meinen Worten begleiten darf. Denn ich habe eine große Mission und bin nun endlich bereit, damit nach draußen zu gehen und mein Potenzial voll zu leben.

Seit 16 Jahren bin ich nun im Onlinebusiness tätig und habe viele verschiedene Dinge ausprobiert, um mir ein passives Einkommen aufzubauen. Ich wollte schon immer finanziell frei sein und über meine Zeit frei bestimmen können. Ein Leben nach meinen Wünschen aufbauen, mit wunderbaren Projekten und Kund*innen, die ich mir selbst aussuche. Dinge in die Welt bringen, die wirklich etwas verändern und Mehrwert haben. Es hat lange gedauert und ich bin viele, viele Umwege gegangen. Aber nun bin ich angekommen und möchte mein Wissen weitergeben – damit du die Abkürzung nehmen kannst und schneller ans Ziel kommst. An all meinem Wissen aus den vergangenen 16 Jahren lasse ich dich in diesem Buch teilhaben. Neben mir kommen auch noch fünf weitere erfolgreiche Businessheldinnen zu Wort, die von ihrem Weg zum passiven Einkommen berichten. Denn weißt du, was wir am Meisten brauchen? Vorbilder, die diesen Weg schon gegangen sind. Held*innen, die auf ihrer Reise zahlreiche Ups and Downs gemeistert haben und nun eine riesige Inspirationsquelle und Motivation sind für alle, die sich ebenfalls auf dieses Abenteuer einlassen wollen.

Doch es geht mir nicht nur um den finanziellen Aspekt, den ein stabiles passives Einkommen mit sich bringt. Viel inspirierender ist für mich das große Ganze, was dahinter steht. In meinen Coachings erlebe ich fast täglich Frauen, die sich klein machen, an sich und ihrer Arbeit zweifeln, wahnsinnig viel geben (kostenfrei oder im Tausch), ohne selbst endlich zu nehmen, was ihnen zusteht. Frauen, die wahnsinnig tolle Businessse gegründet haben (oder gründen wollen), eine mega Message haben, eine tolle Persönlichkeit und Energie ausstrahlen und RIESIGEN Mehrwert in diese Welt bringen – aber gelernt haben, sich im Hintergrund zu halten, nicht zu viel zu wollen – und schon gar nicht, wirklich gut mit ihren Talenten zu verdienen.

Ich war selbst sehr sehr lange eine von ihnen. Auch heute noch gibt es Momente, in denen ich in den Mangel rutsche und Zweifel hochkommen. Aber ich habe mir mittlerweile eine Werkzeugkiste voller hilfreicher Tools zusammengestellt, um wieder auf die richtige Spur zu kommen. So kann und möchte ich anderen Menschen helfen, in ihre volle Größe zu kommen. Ihr eigenes Licht selbst zu sehen und strahlen zu lassen. Ihre wunderbaren Gaben in die Welt zu bringen. Sich ein tolles Leben zu ermöglichen, von dem sie keinen Urlaub mehr brauchen. Rundum erfüllt und glücklich zu sein – ohne Kompromisse. Das ist meine Mission. Das ist der Weg, auf dem ich auch DICH gern begleiten möchte. Spürst du schon das Kribbeln in deinem Bauch? Dann lass uns loslegen!

MEIN EIGENER WEG ZUM PASSIVEN EINKOMMEN

Erst einmal möchte ich mich vorstellen. Hi, ich bin Julia - leidenschaftliche Entrepreneurin, Expertin für passives Einkommen und sinnstiftendes Onlinebusiness, Mama von zwei Kindern, Mutmacherin, Design-Liebhaberin und kreative Visionärin. Ich begleite mit meiner Plattform „Businessheldinnen“ selbstständige Frauen und Gründerinnen in die finanzielle Freiheit mit ihrem Onlinebusiness. Meine Mission ist es, passives Einkommen mit Leidenschaft und Impact zu verbinden. Das heißt: Es geht mir nicht ums schnelle Geld mit „irgendeinem Business“, sondern um eine solide, authentische und hilfreiche Tätigkeit. Es ist mir ein absolutes Herzensanliegen, wirklichen Impact in die Welt zu bringen und Dinge zu bewegen. In diesem Kapitel möchte ich dir einen kleinen Einblick in meinen Werdegang von der freiberuflichen Designerin zur Inhaberin eines Onlinebusiness mit passivem Einkommen geben.

Gefühlt war ich schon immer selbstständig, auch wenn ich tatsächlich mal ein Jahr in einer Festanstellung gearbeitet habe. Zu Beginn startete ich als Freelancerin im Bereich Grafik- und Webdesign. Meine erste Zeit als Selbstständige war mega aufregend. Als meine eigene Chefin konnte ich entspannt von zuhause arbeiten und glücklicherweise auch gleich zu Beginn mehrere Aufträge an Land ziehen. Meine Kund*innen waren sehr zufrieden und empfahlen mich weiter, die Aufträge wurden immer größer und ich verdiente genug zum Leben. Diese neue Art zu arbeiten brachte für mich jedoch neue Herausforderungen mit sich. Um tolle Arbeit zu leisten und meine Kunden zu halten, machte ich fast täglich Überstunden und arbeitete oft sogar am Wochenende. Außerdem fiel es mir megaschwer, wirklich adäquate Preise festzulegen. Mein Stundensatz war viel zu niedrig, um wirklich profitabel zu wirtschaften und irgendwann auf eine „gesunde“ Arbeitszeit zu kommen. Doch ich traute mich nicht, mehr zu verlangen – aus Angst, dann meine Stammkunden wieder zu verlieren. Die innere Arbeit, den Wert meiner Arbeit (und meiner geleisteten Zeit) wirklich realistisch anzusetzen, dauert sogar bis heute an! Schon bald merkte ich, dass ich wieder in der Tretmühle saß. Ich arbeitete ausschließlich im Kundenauftrag, erfüllte also wieder nur die Wünsche anderer und arbeitete an IHREN Projekten und IHREM Business – anstatt meinem eigenen.

Ich spürte immer mehr, dass ich immernoch nicht wirklich MEIN DING machte. Außerdem wuchs der Wunsch, mir ein passives Einkommen aufzubauen und dadurch viel flexibler und unabhängiger zu sein. Arbeiten wann, wie lange und wo ich will und Produkte erstellen, die sich immer wieder verkaufen und somit automatisiert Einnahmen bringen, auch wenn ich nicht am Rechner sitze. Das wäre doch der Knaller! Während ich an meiner Businessidee tüftelte, las ich zahlreiche Blogs und Bücher über das freie, selbstbestimmte Leben durch passives Einkommen. Ideen begannen in meinem Kopf Form anzunehmen, doch ein genaues Konzept hatte ich noch nicht.

Ich begann mein neues Business 2011 erstmal ganz langsam mit meinem Nähblog „Kreativlabor Berlin“. Dort zeigte ich meine Nähwerke, gab Tipps & Tricks zum Nähen und veröffentlichte schon bald meine ersten Nähanleitungen samt Schnittmuster. Die kamen so gut an, dass ich schon nach wenigen Monaten eine feste Stammkundschaft hatte, die weitere Schnittmuster haben wollten. Ich war auf eine Goldmine gestoßen! Mein Traum vom passiven Einkommen rückte näher und ich kniete mich so richtig rein. Erstellte zahlreiche neue Schnittmuster für Taschen, Kleidung und Accessoires – die ich als PDF zum Download unendlich oft verkaufen konnte. Zusätzlich baute ich meinen Blog aus, um damit durch Bannerwerbung und Affiliate-Links ebenfalls ein automatisches Einkommen aufzubauen. Kurze Zeit später kam ein Buchverlag auf mich zu und wollte ein Projekt mit mir umsetzen: Mein erstes Verlagsbuch! Ich sagte zu und hielt nach sechs aufregenden Monaten mein erstes eigenes Buch in den Händen. Was für ein Wahnsinnsgefühl! Durch das Buch bekam ich viele neue Blogleser*innen und natürlich auch Kunden. Ich nahm an zwei DIY-Wettbewerben teil, und belegte Platz 1 als „Deutschlands kreativste DIY-Bloggerin“ (so krass!) und Platz 2 als „Schönster Nähblog“. Ab da ging es Schlag auf Schlag. Durch all die positiven Rückmeldungen glaubte ich immer mehr an mich (und mein Können) und traute mir zu, mit meinem Label noch mehr zu wachsen. Ich erweiterte mein Sortiment und arbeitete superviel, um mir meinen Traum vom passiven Einkommen zu erfüllen. Nach 1,5 Jahren verdiente ich bereits pro Monat 3.000 – 6.000 € komplett passiv mit meinen Schnittmustern.

Meine Kenntnisse und Erfahrungen als Bloggerin – mein Nähblog war bereits auf 500 Blogbeiträge angewachsen und ich hatte zahlreiche Kooperationen abgewickelt – gab ich in mehreren selbst produzierten Büchern weiter. Denn das Schreiben bzw. Gestalten von Büchern ist meine große Passion. Bis heute veröffentliche ich mindestens ein neues Buch pro Jahr und gebe darin Coaching-Tipps zum Businessaufbau, Potenzialentfaltung & Selbstständigkeit.

Da ich immer mehr Coaching-Anfragen bekam, beschloss ich 2016, mich als Business-Coach selbstständig zu machen – die Businessheldinnen waren geboren. Neben zahlreichen Onlinekursen und -Programmen biete ich 1:1 Mentoring für deinen Businessaufbau bzw. passives Einkommen an.



WAS IST PASSIVES EINKOMMEN?

Der Grundgedanke ist schnell erklärt: Passives Einkommen bedeutet, dass du mit einem einmalig aufgesetzten Verkaufsprozess automatisierte Einnahmen erzielst, ohne weitere Zeit investieren zu müssen. Das kann zum Beispiel ein Onlinekurs sein, den du einmal produzierst und dann über deine Webseite unendlich oft verkaufen kannst. Somit ist ein skalierbares, automatisiertes Einkommen möglich. Du tauschst also nicht deine Zeit gegen Geld ein, wie im Angestelltenverhältnis oder als Freiberufler*in mit Stundenlohn.

Andere Beispiele für passive Einnahmequellen sind z.B. digitale E-Books, Druckvorlagen zum Download oder Tantiemen die du über den Verkauf digitaler Dateien (Grafiken, Videos, Fotos, ...) erhältst. Auch ein Blog mit so genannten Affiliate-Links generiert automatische Einnahmen immer dann, wenn jemand über einen dieser Links etwas kauft und du dafür eine Provision erhältst. Weitere Arten von passivem Einkommen wären z.B. Mieteinnahmen aus Immobilien oder Dividende aus Aktiengeschäften.

Aber gibt es das wirklich? Ein komplett passives Einkommen mit Produkten, die ich nur einmal erstelle und die sich dann vollautomatisch wie warme Semmeln verkaufen? Nein, ganz so einfach ist das tatsächlich nicht. Deshalb möchte ich an dieser Stelle gleich mit dem Mythos vom komplett passiven Einkommen aufräumen. In der Realität sieht das Ganze nämlich meist etwas anders aus.

MUSST DU DANN WIRKLICH NICHT MEHR ARBEITEN?

Viele denken beim passiven Einkommen, dass sich dadurch wie durch ein Wunder - ohne ihr Zutun - ein stabiler Geldstrom etabliert. Das ist leider nicht ganz richtig, auch wenn sich nach einigen Jahren Erfahrung und mit einem professionellen Team zur Unterstützung tatsächlich solche Prozesse umsetzen lassen. Passive Einkommensströme musst du dir aufbauen. Du musst Zeit, Energie, Geld und Arbeit hineinstecken.

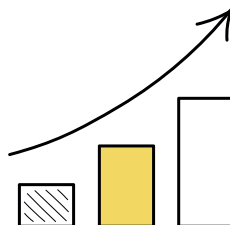
Nehmen wir zum Beispiel einen Onlinekurs. Der erstellt sich nicht von selbst, sondern du musst ihn konzipieren, die Videos aufnehmen, das ganze technisch zusammenstellen und verfügbar machen. Ein E-Book schreibt sich nicht von alleine. Deine Download-Dateien entstehen nicht aus dem Nichts, sondern müssen kreiert werden. Doch sind diese Dinge

einmal erstellt, kannst du damit ein automatisiertes und nach oben skalierbares Einkommen erzielen. Denn diese Produkte können nun unendlich oft gekauft werden, da sie digital überall zur Verfügung stehen. Bietest du zum Beispiel einen Onlinekurs für 200 Euro an und verkaufst ihn 10 mal pro Monat, hast du damit automatisiert 2000 Euro verdient. Hier haben wir aber den nächsten Mythos: Deine Produkte verkaufen sich nicht von selbst, sondern du musst etwas dafür tun. Dich zeigen, deine Expertise vermitteln, netzwerken. Kontakte aufbauen, Gespräche mit potenziellen Kund*innen führen, Anzeigen schalten, präsent sein. Und das ganze dauerhaft, nicht nur einmalig.

Doch je mehr dein Business wächst, desto mehr Unterstützung kannst du dir ins Boot holen. Ein Team aufbauen, das dich tagtäglich bei deinen Aufgaben unterstützt, Prozesse abwickelt und dir den Rücken freihält. Dadurch hast du mehr Zeit, neue Angebote zu entwickeln oder in deine Sichtbarkeit zu investieren.

Für mich ist ein passives Einkommen eine Mischung aus unterschiedlichen Einnahmequellen, bei denen ich nicht 1:1 meine Zeit gegen Geld tauschen muss. Das bedeutet: Ich werde nicht nach Stundensatz (oder Paketpreis) bezahlt, sondern habe Einkommensquellen, die regelmäßig automatisiert Einnahmen bringen. Dennoch habe ich damit einen gewissen Arbeitsaufwand, wie z.B.

- Erstellung eines digitalen Produktes (Konzept, Text, Grafik, Video, ...)
- Eventuelle Kosten für zugebuchte Leistungen für die technische Umsetzung des Produktes (Grafiker*in, Programmierer*in usw.)
- Launch eines digitalen Produktes
- Konstante Marketing-Aktivitäten zur Promotion (Newsletter, Social Media, Blog, Podcast, Webinare, ...)
- Eventuelle Vertriebskosten (Gebühren & Provisionen für die Verkaufsplattformen)
- Regelmäßige Instandhaltung oder Verbesserung des Produktes
- Kundenservice



IST DAS ÜBERHAUPT ETWAS FÜR DICH?

Die Antwort ist klar und einfach: JA! Ich habe in meinen 16 Jahren im Onlinebusiness noch keine Kundin gehabt, für deren Business passive Einkommensströme nicht passend gewesen wären. Und auch die Umsetzung ist sehr viel einfacher als du denkst.

Wenn wir etwas noch nicht aktiv ausprobiert haben, kann es beängstigend groß wirken. Aber wenn du Schritt für Schritt vorgehst, kann nichts schief gehen. Versprochen! Lege dafür zuerst dein konkretes Ziel fest, z.B. deinen eigenen Onlinekurs zu erstellen bis zum Datum X. Überlege dir dann alle notwendigen Einzelschritte bis dort hin. Diese Teilschritte sollten jeweils in 1-2 Stunden umsetzbar sein. Wenn sie also noch zu groß gefasst sind, unterteile sie nochmal in kleinere To-Dos. Zum Schluss schreibst du ein Datum hinter jeden einzelnen Punkt, an welchem du diesen abgearbeitet haben musst – um dein geplantes Launch-Datum einzuhalten. Und dann: An die Arbeit! Leg los! Und wenn du nicht weiterkommst: Hol dir Unterstützung!

Passives Einkommen heißt nicht, dass du nie wieder Kundenkontakt haben wirst oder nur noch im stillen Kämmerlein vor dich hinwerkeln musst. Den Umfang bestimmst du ganz allein. Vielleicht möchtest du dein klassisches Offline-Angebot mit Kursen, Trainings usw. einfach um ein oder zwei digitale Varianten erweitern. Oder ein E-Book zu deinem Thema herausbringen. Oder einige deiner Arbeitsmaterialien zum Download gegen Bezahlung anbieten. Onlinebusiness bedeutet nicht zwingend, dass du komplett nur noch online arbeiten musst. Ich erwähne das, weil der Gedanke an ein Onlinebusiness immernoch viele abschreckt und sie sich Schreckensszenarios ausmalen, wie sie nur noch allein zuhause arbeiten und keine Kontakte mehr haben. Du musst nicht allein arbeiten, sondern kannst deine Angebote auch in einem Büro oder Co-Working-Space entwickeln. Du kannst 50% offline mit Menschen arbeiten und 50% in deine Onlineangebote stecken. Alles ist möglich – du machst die Regeln!

Es geht auch darum, dir dein Leben einfacher zu machen. Vielleicht erzählst du in deinen Kundengesprächen und Kursen immer wieder das Gleiche. Vielleicht kommen deine Workshop-Unterlagen so gut an, dass manche diese sogar gern kaufen würden. Halte die Augen offen für Möglichkeiten, mit einfachen Mitteln zusätzliches Einkommen zu generieren. Erstelle aus deinen Offline-Kursen auch eine Onlinevariante, die etwas günstiger ist als die „Live-Version“ und von jedem weltweit und jederzeit absolviert werden kann. Verpacke dein Wissen in wertvolle, hilfreiche Produkte und biete diese zum Kauf an. So profitieren noch mehr Menschen von deinem Angebot und du erweiterst dein finanzielles Portfolio. Win-Win für alle!

WELCHE MÖGLICHKEITEN ERÖFFNEN SICH?

Jetzt kommen wir endlich zum magischen Part. Denn ein passives Einkommen ermöglicht dir so viele wunderbare Dinge, dass ich gar nicht weiß, wo ich anfangen soll.

- Du musst deine Zeit nicht mehr 1:1 gegen Geld tauschen.
- Du verdienst „Geld im Schlaf“, oder einer anderen schönen Tätigkeit deiner Wahl – auf jeden Fall nicht am Schreibtisch bei der Arbeit.
- Du kannst deine Zeit freier einteilen. Niemand schreibt dir vor, wann du mit deiner Arbeit beginnst und aufhörst. Du allein entscheidest.
- Du kannst wählen, an welchen Projekten und mit welchen Kunden du zusammenarbeitest. Du musst nicht mehr jeden Job annehmen. Fokussiere dich auf die Dinge, die dir wirklich Freude machen!
- Du kannst dich in deinem Business auf deine Stärken konzentrieren und nur noch das machen, was dir wirklich Freude bereitet. Alles andere gibst du an Assistent*innen ab.
- Du hast mehr freie Zeit für dich und deine Bedürfnisse. Du kannst dich gut um dich kümmern. Dich von Kosmetikerin & Co verwöhnen lassen, mitten am Tag spazieren gehen oder etwas Neues lernen. Diese Zeit wird dir wie Urlaub vorkommen und dir so viel Power und Strahlkraft geben. So kannst du wiederum viel besser für deine Familie & Kund*innen da sein.
- Du hast mehr freie Zeit für deine Liebsten. Hol dein Kind schon früher von der Schule ab und mach einen schönen Ausflug. Schiebe einen Kurzurlaub ein. Genieße eine entspannte Zeit mit Familie, deinem/-r Liebsten oder Freunden.
- Du baust dir ein stabiles finanzielles Polster auf. Wenn du mehrere Einnahmequellen hast, fällst du nicht in ein Loch, falls mal eine ausfällt. Du hast Backups und bekommst dann weiterhin passives Einkommen.
- Du bringst wertvolle, sinnstiftende Produkte und Dienstleistungen in die Welt, die das Leben anderer Menschen bereichern und einfach GUTES tun. Mega!
- Du kannst auch mal spontan frei nehmen. Du musst nicht mehr wie ein Uhrwerk funktionieren und deine Runden im 9-to-5 Hamsterrad drehen. Teil deine Zeit selbst ein!

- Du wirst finanziell unabhängig! Diesen Punkt kann ich gar nicht genug betonen. Du verdienst dein eigenes GUTES Geld, kannst dir etwas für später ansparen, tolle Dinge leisten und bist dabei absolut unabhängig (z.B. von deinem Mann). Du übernimmst SELBST die Verantwortung für dich, dein Leben, deine Finanzen.
- Das wiederum bringt dir wahnsinnig viel Freiheit. Du musst in keiner Beziehung bleiben, weil dein Partner das Geld nach Hause bringt. Du bringst es selbst nach Hause. Wirst du nicht gut behandelt, kannst du jederzeit gehen.
- Du kannst von überall aus arbeiten! Wie wäre es z.B. mit einem Städtetrip mit deinem/-r Liebsten, bei dem du morgens ein paar Stunden am Laptop arbeitest und danach frei hast, um das Leben in vollen Zügen zu genießen?
- Du kannst dein Einkommen stark nach oben skalieren. Entwickle immer neue digitale Produkte bzw. erschließe andere passive Einkommensströme.
- Mit deinem erwirtschafteten Geld kannst du Projekte und Initiativen unterstützen, Menschen in deinem Umfeld helfen, dir und deinen Kindern eine finanziell sorgenfreie Zukunft ermöglichen.

WIE KANNST DU DIR EIN PASSIVES EINKOMMEN AUFBAUEN?

Nach meiner Erfahrung kann so gut wie jedes Business aus jeder Branche auch online funktionieren oder zumindest digitale Angebote ins Portfolio aufnehmen. Möglichkeiten für automatisierte Einnahmen gibt es viele. Konkrete Ideen und Beispiele werde ich dir in diesem Buch vorstellen. Vielleicht hast du sogar bereits aus deinem bisherigen Arbeitsalltag Texte, Vorlagen, Videos, Grafiken, Audiodateien usw., die du als digitale Produkte verkaufen kannst?

E-BOOKS

E-Books sind elektronische Bücher, die im PDF-Format oder einem speziellen E-Book Format wie .epub oder .mobi erstellt werden. Letztere eignen sich für elektronische E-Book-Lesegeräte wie z.B. den Kindle. E-Books im PDF-Format können am Computer, Handy oder

Tablet geöffnet und gelesen werden. Natürlich kann man sie sich auch zuhause ausdrucken. E-Books kannst du entweder in deinem eigenen Shop verkaufen, oder du lässt sie von einem so genannten Reseller verkaufen, der die komplette Abwicklung für dich erledigt. So musst du dich nicht um Downloads, versäumte Zahlungen usw. kümmern. E-Book Verkaufsplattformen sind z.B. Amazon, Tredition, Digistore, BOD oder epubli.

Zur Erstellung deines E-Books im PDF-Format kannst du entweder deinen Text in ein Textdokument tippen, dann formatieren und als PDF exportieren. Oder du verwendest ein Grafikprogramm, um ein komplexeres Layout zu gestalten – wie z.B. Adobe InDesign. Das fertige Dokument kannst du dann als PDF exportieren und über deinen eigenen Shop oder Digistore verkaufen. Wenn du E-Books für Kindle oder andere E-Book-Reader herausbringen möchtest, müssen diese als .mobi oder .pub Datei vorliegen. Dafür gibt es einige Tools, mit denen du deine Textdatei ins richtige Format konvertieren kannst – z.B. Kindle Create oder calibre.

Digitale Bücher (E-Books)
erstellen und verkaufen



TASCHENBÜCHER

Buchprojekte finde ich besonders spannend, weil es für die eigene Reputation und Außenwirkung einen enormen Unterschied macht, wenn man ein gedrucktes Werk veröffentlicht hat. Dies kann dann wiederum für nachfolgende Kooperationen ein entscheidender Vorteil sein. Dein eigenes Buch kannst du selbst herausbringen - als so genannter Selfpublisher. Selbstverlag bedeutet hier nur, dass du keinen großen Verlag hast, sondern das Buch selbst verlegst, also publizierst.

Natürlich kannst du dein Manuskript auch an passende Verlage senden bzw. eine*n Literaturagent*in damit beauftragen, um einen Autor*innenvertrag zu ergattern. Allerdings sind die Verdienstmöglichkeiten bei einem großen Verlag nicht so gut wie beim Selfpublishing – es sei denn du schreibst einen Bestseller, der sich viele tausend Mal verkauft. Dann kannst du auch bei einem großen Verlag gutes Geld verdienen.

Amazon KDP (ehemals CreateSpace) ist eine Plattform, über die du deine eigenen Bücher anbieten kannst. Sie werden dann auf Amazon als normales Buch angezeigt und können von jedem weltweit auch über den Buchhandel bestellt werden (sofern du eine ISBN beantragt

hast). Das Buch wird dann jeweils pro Bestellung („on demand“ – also auf Anfrage) gedruckt – du musst also nicht in Vorleistung gehen und tausende Bücher drucken lassen. Und vorallem musst du die Bücher nicht selbst lagern, versenden oder dich um Reklamationen kümmern. Die komplette Abwicklung erledigt Amazon für dich. Deine Gewinne bekommst du monatlich ausgezahlt.

Um ein Buch über Amazon KDP zu verkaufen, musst du das Manuskript im PDF Format vorbereiten und dort hochladen. Das kann ein einfaches Textdokument sein, aber du kannst auch ein richtiges Layout erstellen (z.B. mit dem Programm Adobe InDesign) und das Manuskript dann als PDF exportieren. Die druckfertige PDF kannst du – wenn du möchtest – auch zusätzlich noch als digitales Ebook in deinem eigenen Shop oder über Reseller verkaufen. Denn die PDF hast du ja schon fertig und hast somit keinen Mehraufwand.

Gedruckte Bücher selbst
veröffentlichen



Weitere Anbieter für das reine Selfpublishing deiner Bücher sind epubli und BOD (Books on Demand). Wenn du lieber ein paar Verlagsdienstleistungen hinzubuchen möchtest, sind Tredition oder novaMD vielleicht das Richtige für dich.

AUDIOBÜCHER / HÖRBÜCHER

Ein Audiobuch oder Hörbuch ist die gesprochene Variante eines E-Books oder Taschenbuchs. Du kannst es einzeln anbieten oder im Paket mit deinem E-Book bzw. Buch - was einen tollen Mehrwert darstellt und den Kaufanreiz erhöht. Plattformen zum Verkauf deiner Audiobücher sind z.B. Feiy, Xinxii, Liberaudio, Hörbuch-Manufaktur Berlin, Findaway Voices und Author's Republic. Natürlich kannst du sie auch einfach auf deiner Webseite bzw. in deinem eigenen Onlineshop als digitales Produkt zum Download nach Kauf anbieten. Zum Erstellen eines Audiobuches brauchst du ein gutes Mikrofon und eine Software zum Bearbeiten deiner aufgenommenen Tonspuren. Hierfür eignen sich z.B. Audacity, Mp3splt Project, mp3DirectCut oder Soundtrap von Spotify. Nach dem Bearbeiten deiner Tonspur exportierst du diese als MP3 (kleinere Dateigröße, gute Qualität) oder WAV (große Dateigröße, sehr hohe Qualität).

EIGENE AUDIOS ZUM DOWNLOAD

Wenn du eigene Meditationen oder Musik erstellst, kannst du diese natürlich ebenfalls als digitales Produkt zum Download nach Bezahlung auf deiner Webseite anbieten, oder über einen Reseller-Shop wie Digistore.

ONLINEKURSE & ONLINE-AUSBILDUNGEN

Zur Wissensvermittlung eignen sich Onlinekurse besonders gut. Mit Videos oder Audios kannst du bestimmte Sachverhalte einfach besser vermitteln bzw. direkt in Aktion zeigen. Es gibt Onlinekurse und -Ausbildungen, die du entweder allein durcharbeitest oder dabei Support von einer Mentorin bzw. einem Mentor hast. Sie finden meist auf einer geschützten Kursplattform wie coachy, elopage oder Digimember statt, für deren Zugang man bezahlen muss. Dort sind dann Video- und Audiolektionen, Texte, PDFs, Downloads usw. als Inhalte des Onlinekurses zu finden. Bei den meisten Onlinekursen ist auch eine Austausch-Gruppe über Facebook enthalten, um Fragen zu stellen oder sich mit anderen Kursteilnehmer*innen zu vernetzen.

Manchmal finden Onlinekurse oder -Ausbildungen in Echtzeit über einen bestimmten Zeitraum statt, d.h. du bekommst dann innerhalb einer vorgegebenen Laufzeit alle Materialien zum Durcharbeiten. Einen Onlinekurs zu erstellen ist nicht so schwierig, wie es sich vielleicht anhört. Die meisten Laptops bieten heutzutage die Möglichkeit, Videos und Tonspuren aufzunehmen. Falls nicht, kannst du den kostenfreien Service von Zoom nutzen und dich selbst beim Sprechen aufnehmen oder Deinen Bildschirm teilen und dort Abläufe auf deinem Laptop in Echtzeit zeigen. Begleitmaterial für deinen Kurs kannst du mit Word oder Canva erstellen und als PDF exportieren.

Mit Hilfe eines Onlinekurses kannst du dein wertvolles Wissen mit noch mehr Menschen teilen, ohne dafür mehr arbeiten zu müssen. Du festigst deinen Expertenstatus und baust dir zeitgleich eine nachhaltige und skalierbare passive Einkommensquelle auf.

Der große Vorteil eines Onlinekurses ist, dass du ihn nur einmal erstellen musst und dann beliebig oft verkaufen kannst. Aus diesem Grund werden diese automatisierten Einnahmen auch als „passive“ Einnahmen bezeichnet – denn du erzielst Einnahmen, ohne weiter an deinem Produkt zu arbeiten.

ONLINE-COACHINGPROGRAMM

Online-Coachingprogramme bzw. Online-Gruppenprogramme sind eine ideale Möglichkeit, noch viel mehr Menschen mit deinen einzigartigen Talenten helfen zu können. Anders als bei einem reinen Selbstlern-Kurs bietest du deinen

Teilnehmer*innen bei einem Online-Coachingprogramm nicht nur wertvolle Inhalte, sondern auch deine persönliche Begleitung und eine Community für den direkten Austausch an. Das Gemeinschaftsgefühl und der individuelle Austausch unter den Mitgliedern sorgen für einen Motivations-Boost und beste Ergebnisse!

Prinzipiell können solche Coachingprogramme auch sehr ähnlich zu einem Onlinekurs ablaufen - zusätzlich gibt es jedoch die Komponente von Live-Calls (Live-Coachings mit dir), bei denen du wertvollen Input gibst oder mit einem oder mehreren der Teilnehmer*innen live ein Coachingthema besprichst. Ein Online-Coachingprogramm ist daher nicht komplett passiv, da du auch während des Programms aktiv sein musst. Jedoch kannst du die meisten Inhalte vorproduzieren, E-Mail Automatisierungen einrichten und administrative Tätigkeiten an einen Assistenten bzw. eine Assistentin auslagern. So bleibt für dich nur die reine Live-Tätigkeit (z.B. 1 x wöchentlich oder 1 x 14-tägig). Die Einnahmemöglichkeiten sind hier etwas höher, da Coachingprogramme durch deinen aktiven Eigenanteil einen höheren Preis haben als reine Onlinekurse.

Onlinekurse, Mitgliederbereich, Webseite & Community erstellen



MITGLIEDERBEREICH

In deinem eigenen Mitgliederbereich kannst du exklusive Inhalte zu deinem Spezialgebiet veröffentlichen, die nur angemeldete Mitglieder einsehen können. Den Mitgliedsbeitrag kannst du selbst festlegen, ebenso ob eine monatliche oder andere Zahlweise angeboten werden soll. Um solch einen Mitgliederbereich auf deiner Webseite einzurichten, eignet sich das WordPress-Plugin "DigiMember" hervorragend. Aber auch mit den Plattformen Apprex, coachy oder elopage lassen sich solche Systeme einrichten.

ONLINE-KONGRESS

Ein Onlinekongress funktioniert vom Prinzip her ähnlich wie ein normaler Kongress. Er findet über mehrere Tage statt – online auf einer bestimmten Webseite. Für die Teilnahme muss man sich kostenfrei mit seiner Emailadresse registrieren. An jedem Tag gibt es mehrere Redner*innen, die zu einem bestimmten Thema sprechen. Meist geschieht das über aufgezeichnete Video-Interviews mit dem Kongressveranstalter, aber auch Webinare werden vereinzelt eingesetzt. Die Videos sind dann jeweils 24 – 48 Stunden kostenfrei anschaulich. Danach wandern sie ins kostenpflichtige Kongresspaket, das die Teilnehmer während oder nach dem Kongress erwerben können (aber natürlich nicht müssen).

Einen Onlinekongress zu veranstalten ist ein sehr aufwändiges, aber auch spannendes und herausforderndes Projekt. Die Verdienstmöglichkeiten sind ebenfalls sehr gut – hängen aber stark von der Anzahl der Teilnehmer ab, welche wiederum davon abhängt, wie bekannt du bzw. Business bereits bist und wie gut du und die teilnehmenden Redner den Kongress bewerben.

Onlinekongresse sind eine tolle Möglichkeit, um deine Ideen und dein Wissen in die Welt hinauszutragen und viele Menschen damit positiv zu beeinflussen. Der Großteil der Einnahmen wird erst nach dem Kongress erzielt, durch den Verkauf deiner Dienstleistung als Coach bzw. Berater*in oder über digitale Produkte.

Wie du einen Onlinekongress veranstaltest



ATTRAKTIVE ANGEBOTSPAKETE (BUNDLES)

Eine weitere Möglichkeit sind Angebotspakete mit Inhalten verschiedener Kooperationspartner*innen. Hierbei könntest du z.B. eins deiner digitalen Angebote (E-Book, Kurs, Templates / Vorlagen, ...) mit einem digitalen Produkt einer Kollegin zu einem größeren Paket bündeln. Dieses besondere Paket-Angebot könnt ihr dann beide in eurer Community teilen. Die gerechte Aufteilung der Einnahmen eines solche digitalen Produktes kannst du ganz einfach mit Digistore als so genannte „Joint Ventures“ einrichten.

EXPERT*INNENBLOG BZW. NISCHEN-WEBSEITE MIT AFFILIATE-LINKS

Zu deinem Expert*innenthema kannst du einen Blog schreiben bzw. eine umfassende themenspezifische Webseite erstellen. Mit den dort veröffentlichten Beiträgen gibst du wertvolles Wissen weiter, stellst Inhalte besonders übersichtlich dar oder hilfst bei der Entscheidungsfindung zu einem bestimmten Thema.

Darüber hinaus kannst du Werbelinks auf deinem Blog platzieren und sogenanntes Affiliate-Marketing betreiben. Als Affiliate (engl. für „Partner“) empfiehlst du auf deinem Blog Produkte eines Unternehmens. Das können zum Beispiel bestimmte Notizbücher sein, welche du den Teilnehmern deines Onlinekurses empfiehlst, damit sie sich die wichtigsten Learnings mitschreiben können. Du kannst jedoch auch digitale Produkte empfehlen wie Onlinekurse, E-Books oder ähnliches. Kauft ein Leser deines Blogs über den von dir gesetzten Affiliate-Link ein Produkt, erhältst du eine Provision. Diese fällt je nach Unternehmen und Produkt unterschiedlich aus.

Mit Digistore24 einfach
& schnell automatisierte
Einnahmen erzielen



EMPFEHLUNGS-PROVISIONEN

Empfehlungen kannst du nicht nur online in Form von Links, sondern auch offline ansprechen. In meinem Business nutze ich diese zwei Modelle:

Ich habe ein Expert*innenteam aus Grafikern, Textern, Marketing-Experten usw. zusammengestellt. Wir empfehlen uns gegenseitig unseren Kund*innen weiter. Bei einer erfolgreichen Vermittlung (Auftrag wird erteilt) fließt eine Provision. Als Business-Coach ist es für mich sehr wertvoll, ein festes Team aus zuverlässigen Freelancern zu haben, die ich bei Bedarf empfehlen kann.

Ich nehme an verschiedenen Programmen teil, bei denen ich eine Provision erhalte, wenn ich jemandem eine*n Kund*in für sein bzw. ihr Angebot verschaffe. Jeder deckt ein anderes Spezialgebiet ab - dort wo du nicht selbst Expert*in bist, kannst du also deine Kolleg*innen empfehlen (bzw. ihr euch gegenseitig) und dafür eine Provision bekommen.

Diese beiden Ansätze kannst du ganz einfach selbst umsetzen. Kontaktiere befreundete Kolleg*innen und schaut gemeinsam, ob ihr auf diese Weise Synergieeffekte für euch

schaffen könnt. Zudem gibt es auch Lizenzmodelle, bei denen ein*e Unternehmer*in ein bestimmtes Modell oder eine Methode entwickelt und diese dann lizenziert. Als „Affiliate“ kannst du diese Lizenz für das Modell dann kaufen und für dein Business nutzen. Der bzw. die Unternehmerin verdient automatisch an dem einmal erstellen Modell, für das er bzw. sie Lizenzen unendlich oft verkaufen kann.

DRUCKPRODUKTE

Möchtest du nicht nur digital arbeiten, sondern deinen Kund*innen auch eine haptische Erfahrung bieten, so kannst du deine Produkte auch professionell produzieren lassen. Das können zum Beispiel sein:

- Kartenset mit Inspirationen & Affirmationen
- Postkarten zum Verschicken
- Kalender
- Journal
- Vision Board Bastelset
- Workbooks zu deinem Thema bzw. passend zu deinen Kursen
- Eigenes Magazin
- Eigenes Spiel

Ein analoges Produkt ist natürlich nicht komplett passiv, da du hier sowohl Arbeitszeit als auch Geld hineinstecken musst, um sie herstellen zu lassen. Dennoch musst du sie nur einmalig gestalten und kannst sie dann beliebig oft verkaufen. Zur weiteren Automatisierung kannst du mithilfe eines Assistenten bzw. einer Assistentin den Ablauf von Produktion und Vertrieb koordinieren und/oder ein Fulfillment-Center beauftragen, welches die komplette Abwicklung deiner Käufe übernehmen kann.

Verkaufen kannst du diese Produkte sowohl in deinem eigenen Shop, z.B. mit WooCommerce, Digistore oder Shopify - aber auch in großen Onlineshops wie Amazon & Co. Vielleicht findest du sogar thematisch passende Läden (wie z.B. Buchhandlungen), die deine Produkte ins Sortiment aufnehmen wollen.

EIGENER T-SHIRT- BZW. MERCHANDISE-SHOP

Deine selbst erstellten Designs kannst du auf Produkte wie T-Shirts, Hoodies, Beutel, Tassen, Poster und vieles mehr drucken lassen. Du könntest dir z.B. einen Spreadshop einrichten

und dort verschiedenste Produkte mit deinen Designs erstellen. Den Shop kannst du dann auf deiner Webseite einbetten oder einzelne Produkte auf deiner Webseite bzw. in deinem Blog vorstellen und verlinken. Neben Spreadshirt gibt es auch noch weitere Anbieter wie Zazzle, Shirtee oder Society6.

Spreadshirt ist der bekannteste und größte Anbieter für deinen eigenen Shirtshop auf dem deutschen Markt. Außerdem hast du dort die Möglichkeit, deine Motive auch über den Marktplatz zu verkaufen und damit ein größeres Publikum zu erreichen. Denn selbst wenn potentielle Kund*innen deinen Shop nicht kennen, können sie deine Motive über den Marktplatz finden und kaufen.

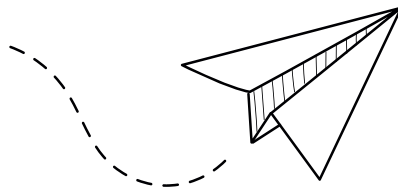
Erstelle einfach deine Designs am Computer, lade sie in deinen Shop (bzw. auf den Marktplatz), gestalte Produkte damit und biete diese in deinem eigenen Spreadshop an. Bestellabwicklung, Versand & Retouren werden dabei komplett von Spreadshirt abgewickelt. Pro verkauftem Artikel erhältst du eine Provision, deren Höhe du in deinen Shop-Einstellungen festlegen kannst.

Shop-Business mit
eigenen T-Shirt Designs



VERZEICHNIS / PROMOTION

Viele Unternehmer*innen nutzen auch diese indirekte passive Einkommensquelle. Sie erstellen ein digitales Verzeichnis, z.B. für Coaches / Freelancer einer bestimmten Branche, vergleichbar mit den Plattformen XING oder LinkedIn. Möchte man dort gelistet werden, bezahlt man eine jährliche Gebühr. Ebenso wäre auch möglich, für ein Interview in deinem Blog bzw. Podcast eine Gebühr zu verlangen. Diese Einnahmequelle ist nur teilweise passiv, da du etwas Aufwand damit hast. Mit guter Vorbereitung (Fragebögen) und Auslagerung von administrativen Tätigkeiten an eine*n Assistent*in kannst du jedoch auch hier sehr gut passive Einnahmen erzielen.





WELCHES PRODUKT EIGNET SICH FÜR DICH & DEIN BUSINESS?

Um das herauszufinden, solltest du für dich einige Fragen zu deinen Rahmenbedingungen beantworten:

- Welches Thema soll dein Produkt behandeln? Welche Herausforderung bzw. welches Bedürfnis deiner Kund*innen löst du damit?
- Soll es ein Einsteigerprodukt sein (kleineres Unterthema) oder ein Problem komplett lösen?
- Löst du das Problem bzw. die Herausforderung deiner Kund*innen selbst mithilfe deines Produktes oder gibst du Empfehlungen (für Produkte / Dienstleistungen von Drittanbietern)?
- Welchen Preis soll dein Produkt haben? Was ist deine Zielgruppe bereit zu zahlen?
- Was mag deine Zielgruppe am Liebsten? Wie bildet sie sich weiter? Mache dafür eine Umfrage auf deinen Kanälen (Social Media, Blog, Newsletter, Facebook-Gruppe, ...) oder frage deine Kund*innen direkt im Gespräch.
- Was machst du gern? Was liegt dir? Z.B. schreiben, Videos aufnehmen, Audios aufnehmen, kreatives Gestalten, direkter Live-Austausch oder lieber Aufzeichnung usw.
- Wie kannst du das Thema am Besten rüberbringen? Auf welche Weise kannst du deinen Kund*innen am besten bei ihrer Herausforderung bzw. ihrem Bedürfnis helfen? Brauchen sie Support? Können sie das Produkt allein durcharbeiten? Reicht ein Text oder brauchen sie Arbeitsblätter, Videos usw.?)
- Was kannst du selbst machen und wo müsstest du dir Hilfe holen (und willst du das?) Z.B. Text, Grafik, Foto, Design, Technik,

IDEEN & IMPULSE FÜR DEIN DIGITALES PRODUKT

Kreiere zunächst ein Einsteigerprodukt zu einem günstigen Preis, z.B. einen Mini-Kurs oder ein kurzes E-Book. Schau dann, wie es ankommt und ob weitere Nachfrage besteht. Oder, wenn du weiterführende (größere Produkte wie Kurse, Coachingprogramme bzw. 1:1

Coachings) hast, verlinke diese aus dem Einsteigerprodukt heraus.

Wenn deine klare Stärke und Vorliebe im Texten liegt und du dich bei Videoaufnahmen nicht gut fühlst, ist ein Onlinekurs vermutlich nicht das Richtige für dich. Umgekehrt kann es auch sein, dass du supergern sprichst, aber das Schreiben langer Texte dir Kopfschmerzen bereitet. Konzentriere dich auf das, was dir wirklich Spaß macht und wofür du Talent hast.

Brauchen deine Kund*innen Support beim Lösen ihres Problems? Dann kommt ein Selbstlern-Kurs bzw. ein Buch eher weniger in Frage (es sei denn, du bietest Coaching-Sessions an, die man dazubuchen kann). Wie wäre es mit einer Facebook-Gruppe für den Austausch deiner Kund*innen? Oder einem begleiteten Coachingprogramm?

Ist deine Zielgruppe bereit, den von dir gewünschten Preis zu zahlen? Oder brauchst du erstmal ein günstiges Einsteigerangebot (z.B. E-Book oder kleiner Onlinekurs), um dir einen Kundenstamm aufzubauen und ihnen anschließend ein höherpreisiges Produkt anzubieten?

Wenn du dein Produkt selbst umsetzen willst (ohne Unterstützung hinzu zu buchen), beginne mit einem kleinen Einsteigerprodukt (z.B. E-Book als PDF) oder einem Mini-Kurs. Zum Start brauchst du keinen komplizierten Mitgliederbereich oder komplexe Technik. Fang erstmal klein an und steigere dich dann. Hab dabei immer die Bedürfnisse bzw. Nachfrage bei deinen Kund*innen im Hinterkopf und kreierte Produkte, die wirklich gebraucht werden und deinen Kund*innen von Nutzen sind.

DIGITALE PRODUKTE VERMARKTEN (AUCH OHNE GROSSE REICHWEITE)

Der Mythos, dass jeder im Internet ganz schnell reich werden kann, wird durch die sozialen Medien täglich stark befeuert. Da ist es kein Wunder, dass immer mehr Menschen sich mit ihrem Onlinebusiness selbstständig machen wollen – und auf den großen Coup mit ihrem ersten Onlineprodukt hoffen. Und klar: wer will das nicht? Natürlich sprechen diese Verheißungen vom schnellen Erfolg viele Menschen an. Aber ist dir mal aufgefallen, dass die Leute, die diese Anzeigen schalten, selbst schon viele Jahre im Business sind und eine enorme Followerschaft haben? Klar mag die „magische Erfolgsformel“ für den ein oder anderen funktionieren – aber die Mehrheit schafft es nicht, ihre Onlineprodukte ohne Reichweite zu verkaufen. Ganz ohne eine vorhandene Leserschaft (Follower, Fans und Newsletter-Abonnenten) wird es sehr schwer werden, deine Online-Angebote zu vermarkten. Möchtest du wirklich langfristig am Markt erfolgreich sein und dich und dein Business als

Marke positionieren? Dann kommst du nicht drumherum, dir zuerst Reichweite aufzubauen.

DIGITALE PRODUKTE VERKAUFEN OHNE GROSSE REICHWEITE

- Definiere deine Wunsch-Zielgruppe. Mit wem möchtest du gern zusammenarbeiten? Welche Bedürfnisse haben diese Menschen? Baue dir eine Community auf und erstelle regelmäßig Umfragen, um die momentanen Probleme herauszubekommen.
- Erstelle wertvolle Inhalte mit konkreten Lösungsansätzen für diese Probleme. Verbreite diese auf deinen Social Media Kanälen.
- Erstelle ein Freebie (z.B. ein PDF-Arbeitsbuch zu einem bestimmten Thema) und biete dieses gegen Eintragung in deine Newsletterliste an. Verbreite dann auch über deinen Newsletter wertvolle Inhalte und natürlich auch News zu deinen Angeboten.
- Ohne viele Follower bieten sich eigentlich nur Werbeanzeigen als effektive Werbemethode an. Aber auch hier brauchst du erst ein paar Wochen Vorlaufzeit und Expertise, damit du dein Werbebudget nicht zum Fenster hinaus wirfst.
- Über deine Werbeanzeigen kannst du dann z.B. dein Freebie oder ein Webinar bewerben. Um daran teilzunehmen, müssen sich die Nutzer in eine Email-Liste eintragen. Das kann entweder deine reguläre Newsletter-Liste sein oder eine weitere, die du nur für Werbeanzeigen verwendest. Diese Liste kannst du dann mit weiteren Inhalten bespielen und später auch deine Angebote darüber vermarkten.
- Vernetze dich mit Kollegen aus deiner Branche und biete ihnen eine Kooperation an, bei der ihr euch z.B. gegenseitig auf euren Kanälen vorstellt / bewirbt.
- Suche nach Bloggern bzw. Influencern, die dein digitales Produkt testen und darüber berichten. Hinweis: Solche Kooperationen müssen als Werbung gekennzeichnet werden.
- Schreibe Gastbeiträge zu deinem Thema auf relevanten Blogs und erwähne darin (in Absprache mit dem Host) dein Produkt
- Manche Plattformen bieten ein Unternehmerportrait in ihrem Blog & Social-Media-Kanälen gegen Zahlung an. Schau dir mal ein paar Business-Blogs & Online-Netzwerke an oder frage nach.

WERTVOLLE PRODUKTE MIT IMPACT ERSCHAFFEN

Ich glaube fest daran, dass die „alte Art“, ein Business aufzubauen, bald nicht mehr funktionieren wird. Mit der „alten Art“ meine ich: Es geht nur um Profitmaximierung und Wachstum um jeden Preis. Was für Produkte erstellt werden, ob diese sinnvoll sind oder deren Herstellung sogar Umwelt und Menschen schadet, war lange egal – solange nur der Kontostand stimmte. Es wurden feste Strategien verkauft, die man einfach nur befolgen sollte, um schnell reich zu werden. Auch heute passiert das noch aber ich bin der festen Überzeugung, dass eine neue Art des Entrepreneurship bzw. der Selbstständigkeit auf dem Vormarsch ist.

Heute geht es um Inhalte und Impact. Wirklich etwas in der Welt zu bewegen. Menschen aktiv zu helfen, ihr Leben zu verbessern. Dinge in die Welt zu bringen, die einen wirklichen Mehrwert haben, und nicht nur dazu dienen, jemanden schnell reich zu machen.

Heute geht es um DICH im Zentrum deines Business. Deine Energie, dein Wohlbefinden. Denn nicht die Strategie eines anderen wird dein Business erfolgreich machen, sondern du selbst und die Energie, in der du arbeitest. Es darf und soll dir gut gehen, damit auch deine Selbstständigkeit so richtig florieren kann. Du musst dich nicht mehr abrackern, sondern darfst soviel arbeiten, wie es dir gut tut. Du erschaffst Produkte und Dienstleistungen aus der Freude heraus, nicht aus Mangel und Existenzangst.

Heute geht es um das Gemeinwohl. Nicht mehr „Geld verdienen um jeden Preis“, sondern Mehrwert schaffen, Gutes tun, eine große Mission verfolgen – und als Nebeneffekt wirklich gut verdienen.

WARUM ES MEHR BRAUCHT ALS EINE VORGEGEBENE STRATEGIE

Es ist nichts schlechtes daran, viel Geld verdienen zu wollen. Die Frage ist: Was hast du mit diesem Geld vor? Wie willst du es einsetzen? Wer profitiert davon? Denn vollkommen sinnbefreit wirst du keine großen Summen anziehen können. Es geht um Energie. Geld fließt zu dir, wenn du im Flow bist und wertvolle, hilfreiche Produkte kreierst. Wenn du wirklichen MEHRWERT schaffst. Etwas neues, einzigartiges, was mit dir, deinen Erfahrungen, deiner Expertise zu tun hat. Je mehr du gibst, desto mehr bekommst du zurück.

Wenn du keinen Sinn in deinem Business siehst, wird deine Motivation nach und nach abnehmen. Du musst superviel arbeiten, um den Erfolg zu „erzwingen“, weil du eben nicht im Flow bist. Deine Kunden kaufen vielleicht einmal, werden aber nicht zu Stammkunden und empfehlen dich auch nicht weiter. Weil du nicht mit Leib & Seele dabei bist.

Was wirklich funktioniert? Aus deiner positiven Energie schöpfen und wirklich sinnstiftende Produkte und Dienstleistungen erschaffen. Aus Freude und Leichtigkeit. Kreativität. Intuition. Tief in dir drin hast du alle Antworten bereits. Du weißt, wofür du hier bist und was du in die Welt bringen solltest. Wenn du es momentan noch nicht sehen kannst, so ist die Antwort trotzdem da und kann wieder gefunden werden. Erforsche dein Warum, deine Mission und Vision. Überlege dir, wann du in deiner größten Freude bist. Was du wirklich von Herzen gern tust.

DIE 10 ERFOLGSKRITERIEN FÜR PASSIVES EINKOMMEN

1. BAU ZUERST DEINE MARKE AUF

Digitale Produkte allein reichen für ein erfolgreiches Onlinebusiness nicht aus. Du solltest eine Marken- bzw. Themenwelt rund um das Thema deiner Produkte (bzw. generell DEIN Businesssthema) aufbauen. Dabei spielt zum Einen dein Branding eine Rolle, also Logo, Farben, Schriften, Fotostil, Schreibstil usw. - die zusammenpassen und konsequent einheitlich eingesetzt werden sollten. Ebenfalls spielt auch deine Message eine große Rolle. Dein Slogan - also das, wofür du mit deinem Business stehst. Bei mir ist das zum Beispiel „Passives Einkommen für Frauen“. In den Köpfen deiner Leser*innen muss ein klares und unverrückbares Bild von dir und deinem Angebot entstehen. Dazu solltest du auch thematisch passende Inhalte herausgeben, z.B. über einen Blog, oder Podcast oder via Social Media. So wirst du im Laufe der Zeit als Expertin auf deinem Gebiet wahrgenommen.

2. QUALITÄT GEHT IMMER VOR QUANTITÄT

Qualität ist der Schlüssel! Dein Produkt sollte gestalterisch und inhaltlich herausragend sein. Achte darauf, keine Schreib- und Formulierungsfehler in deinem Produkt zu haben. Sorge für eine überzeugende Gestaltung, die toll aussieht, deinem Branding entspricht (Farben, Schriften, Bildstil usw.) und gut lesbar ist. Kreiere das BESTE Produkt zu diesem Thema.

3. BIETE MEHRWERT

Dein Produkt sollte sinnstiftend und wertebasiert sein. Es hilft Menschen bestmöglich, ein bestehendes Problem bzw. eine Herausforderung zu meistern. Mit deinem Wissen schaffst du einen einzigartigen Mehrwert durch deine Expertise & eigene Geschichte.

4. ERSCHAFFE EINZIGARTIGE PRODUKTE

Dein Produkt ist einzigartig, d.h. es gibt kein zweites vergleichbares Produkt in Bezug auf Qualität, Inhalt und Thema. Du findest eine Nische, in der es wenig Konkurrenzprodukte gibt bzw. erschaffst deine eigene Nische durch DEINE Methode oder Herangehensweise.

5. NUTZE VERSCHIEDENE MEDIEN

Jeder Mensch lernt anders. Setze in deinen Produkten daher auf einen Medienmix, z.B. aus Text, Audio, Video, PDFs und aktiven Selbstlern-Elementen. So kann jeder Lerntyp von deinem Produkt profitieren.



6. BAUE VERTRAUEN AUF

Im Durchschnitt kauft ein Kunde bzw. eine Kundin nach 7 Kontakten mit dir, sei es auf Social Media, via Newsletter, in deinem Blog oder Podcast. Zeige dich und sei präsent, auch als Speakerin oder Interviewgast bei anderen Selbstständigen (z.B. in deren Podcast, bei einem Onlinekongress oder bei Offline-Events). Teile deine wertvollen Inhalte auch bei Pinterest, Instagram & Co. sowie in passenden Facebook-Gruppen. Erst wenn Menschen dir und deiner Expertise vertrauen, werden sie auch bei dir kaufen. Investiere in dieses hohe Gut und halte deine Qualität. Auch wenn sich nicht sofort Ergebnisse in Form von Verkäufen zeigen: Bleib dran! Erstelle immer neuen Content zu deinem Thema, so dass deine Message bzw. dein Expertinnenstatus im Gedächtnis bleiben.

7. SETZE AUF CROSS-PROMOTION

Verlinke in jedem deiner Produkte auch weitere passende Angebote von dir. Z.B. Kannst du in deinem E-Book auch auf deinen Onlinekurs oder dein Coaching hinweisen - und umgekehrt. Nutze auch deine Social-Media-Kanäle, sowie Blog oder Podcast (falls du hast), um auf dein Angebot aufmerksam zu machen. Versende regelmäßige Newsletter an deine

Bestandskunden - denn sie haben meist auch Interesse an Nachfolgeprodukten von dir.

8. NUTZE DIE LAUNCH-MAGIE

Um einen echten Verkaufsboost zu erreichen, kannst du auch eine zeitlich begrenzte Marketing-Aktion durchführen - wie z.B. eine kostenfreie Challenge, Masterclass oder ein Webinar. Biete in dieser Aktion tollen Mehrwert für die Teilnehmer*innen und stehe für Fragen zur Verfügung. Besonders gut kommen auch Live-Videos an, in denen die Teilnehmer*innen direkt mit dir in Austausch sein können. Im Anschluss an dieses Gratis-Angebot kannst du dann eines deiner Produkte anbieten, das thematisch dazu passt.

9. ENTWICKLE DICH WEITER

In der digitalen Welt kommen stetig neue Trends und Tools auf den Markt. Halte dich auf dem Laufenden und setze anhaltende (und für dich sinnvolle) Trends auch in deinem Business um. Nutze moderne Technologien und biete deinen Kund*innen somit stets die bestmögliche Qualität. Entwickle dich auch auf persönlicher Ebene weiter, so dass du immer authentischer und professioneller in deinem Herzensbusiness wirst und bestmöglich wirken kannst.

10. HAB GEDULD

Ein erfolgreiches Onlinebusiness mit einem stabilen passiven Einkommen entsteht nicht über Nacht. Die meisten Unternehmerinnen benötigen etwa 6 - 12 Monate dafür, viele sogar bis zu 3 Jahre - bis es wirklich läuft und sie zu 100% davon leben können. Hab also Geduld und bleibe deiner Message, deinem Branding und deinen wertvollen Inhalten treu - Konsistenz zahlt sich aus!



55 IDEEN

FÜR PASSIVES EINKOMMEN

Anzahl Produkte

23

Preis pro Produkt

10 - 500 €

Umsatz

5-stellig

**Kathy Ursinus**, wohnt in Fuerteventura

- Verschiedene Berufe ausgeübt, z.B. als Schauspieler*in, Management-Assistenz & Investment-Banker*in
- Expertin für kreatives Content-Design für Online Unternehmer*innen
- Offizieller Canva Creator und Expert

<https://kathyursinus.de>

Meine große Leidenschaft ist das Content Design. Ich helfe Expert*innen dabei, ihre Inhalte optimal zu verpacken, so dass diese von den Kund*innen bestmöglich aufgenommen werden. Egal, ob Instagram-Post oder Onlinekurse: Ich glaube, dass das richtige Design eine große Rolle spielt. Und ich bin überzeugt davon, dass man kein Design-Profi sein muss, um schöne Layouts zu kreieren.

Deshalb erstelle ich als Contentdesignern hochwertige Designvorlagen für Social-

Media-Posts - die du ganz einfach mit deinen eigenen Inhalten befüllen kannst.

Mittlerweile generiere ich 80 - 90% meiner Einnahmen rein über digitale Produkte wie meine Vorlagen-Sets und Onlinekurse. Dabei ist meine Motivation nicht monetärer Natur. Mir ist es wichtig, selbstbestimmt und unabhängig leben zu können - nach meinen Regeln und Vorlieben. Außerdem möchte ich gern als Vorbild vorangehen und anderen Menschen zeigen, was alles möglich ist.

Mein Tipp für dich:

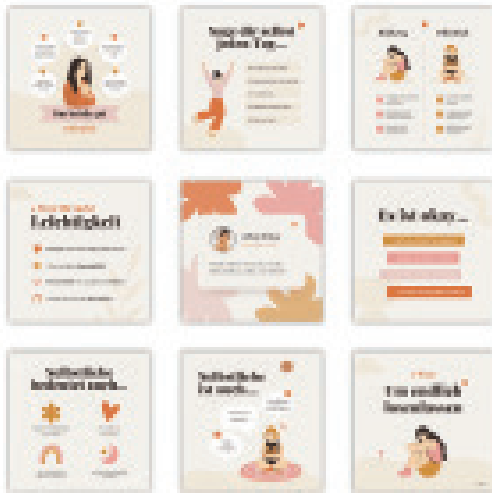
Lass dich nicht entmutigen, sondern bleib dran. Denn es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen.

VERWENDETE TOOLS

- Canva
- Elopage
- ActiveCampaign

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Canva
- Elopage

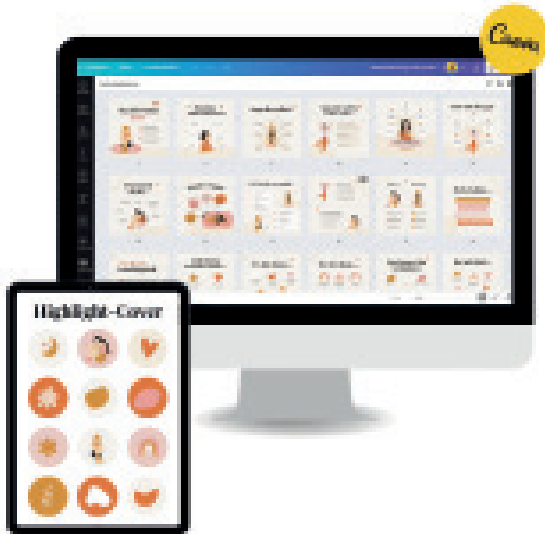


Design-Vorlagen für Selbstliebe Coaches

Du bist auf der Suche nach Design-Vorlagen für Instagram, die dein Business perfekt widerspiegeln?

Das Design-Set im „Selbstliebe“-Style ist perfekt, um deinem Content eine Bühne zu geben.

- ➊ 50 Design-Vorlagen in zwei Formaten: Quadrat (1080x1080) und Portrait (1080x1350)
- ➋ + Video-Tutorial, wie du die Vorlagen mit wenigen Klicks deinem Branding anpassen kannst.
- ➌ + Bonus: 15 Vorlagen für deine Highlight-Cover



Inklusive Canva-Rundgang

- ➊ **Canva-Grundlagen**
Ich zeige dir, wie du dich im kostenlosen Design-Tool Canva zurechtfindest und schnell findest, was du suchst.
- ➋ **Erste Design-Schritte**
Lerne, wie du mit wenigen Klicks eigene Designs erstellst und die Design-Vorlagen anpassen kannst.
- ➌ **Experten-Wissen**
Ich verrate dir die besten Tricks, die das Erstellen von Designs mit Canva wirklich einfach machen.

"Für mich war klar, dass ich nicht der Typ für 9-to-5 bin, weil das nicht die Zeit ist in der ich kreativ bin."

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Umsatz
100 Tickets	47 €	4700 €



Rabea Hildner, wohnt in Berlin

- Gelernte Werbekauffrau
- Gründerin des Schnittmuster-Labels „Pretty Pattern“
- Veranstalterin der „Handmade Fashion Show“

prettypattern.de
handmadefashionshow.com

Das Nähen ist meine absolute Leidenschaft. Aus dem Nähen meiner eigenen Kleidung ist die Idee entstanden, eigene Schnittmuster zu verkaufen. Um sich in der Hobby Näh-Branche richtig zu positionieren und einen Mehrwert über die Schnittmuster hinaus zu schaffen, entwickelte ich das Konzept der Handmade Fashion Show. Sie soll ein Ausrufezeichen setzen.

Alle Hobby NäherInnen sind hier eingeladen, selbstgenähte Mode zu feiern! In Zeiten von Corona sind Live-Events

komplett weggefallen. Die Handmade Fashion Show ist der digitale Laufsteg für selbstgenähte Mode - von jedem Ort anzusehen und mit unzählig vielen Hobby Näherinnen zu feiern! In einer Show werden über 100 selbst genähte Outfits gezeigt, ein Inspirationsfeuerwerk der extraklasse.

Die Vorteile von digitalen Produkten: Man bleibt unabhängig von Ort und Zeit, viele Prozesse sind automatisierbar und das Ergebnis ist skalierbar.

Mein Tipp für dich:

Verkaufe dich nicht unter
deinem Wert

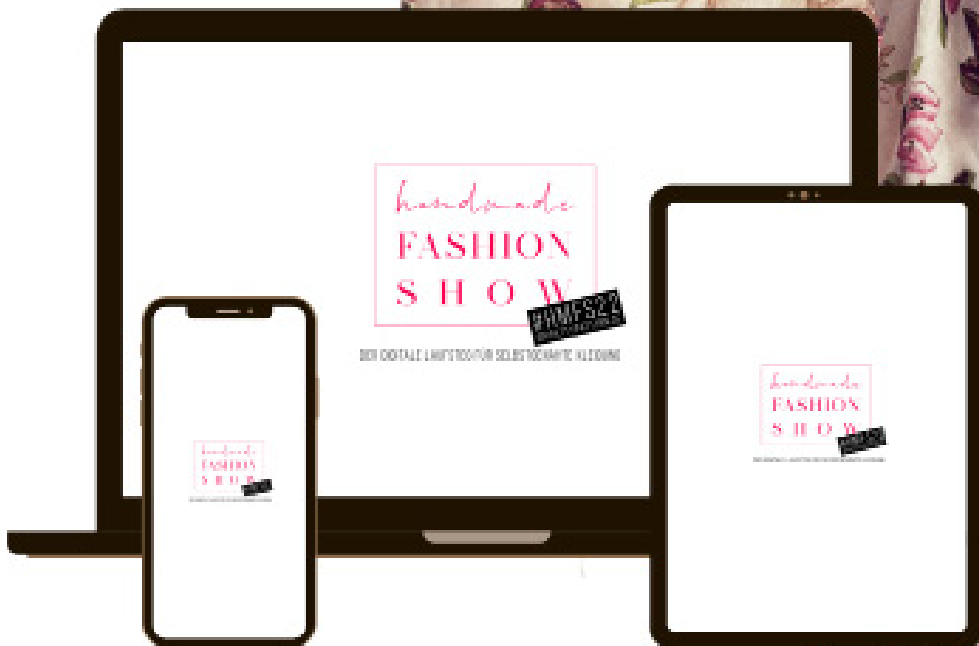
VERWENDETE TOOLS

- Wordpress
- Elegant Themes
- ActiveCampaign
- Elopape

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Instagram

"Alle Hobbynäher*innen sind hier eingeladen,
selbstgenähte Mode zu feiern!"



1 SHOW, 100 SELBSTGENÄHTE OUTFITS
Der digitale Laufsteg für selbstgenähte Mode

Anzahl Produkte

4

Preis pro Produkt

100 - 20.000 €

Umsatz

6-stellig

**Katrin Hill**, wohnt in Wittenförden

- Tourismus Studium
- 2011 Start als „One-Women-Show“ im Online Marketing Bereich in Neuseeland
- Seit 2014 Online Business und Wachstums-Mentorin mit Kursen und inzwischen über 30.000 Teilnehmern

www.katrinhill.com

Ich bin 2012 als Online-Marketing Dienstleisterin gestartet und kam bei der Skalierung an meine Grenzen. Eine Agentur wollte ich nicht werden und so entschied ich 2014 das Onlinebusiness mit Kursen aufzubauen. Schritt 1: Positionierung! Ich wurde Expertin auf einem Gebiet: Facebook. Schritt 2: Reichweite. 1,5 Jahre Expertenstatus und Sichtbarkeit aufbauen. Schritt 3: Angebotserstellung. 2016 verkaufte ich meinen ersten Onlinekurs und verdiente in einem Monat so viel wie sonst in einem Jahr!

In meinem ersten Onlinekurs hatte ich gleichzeitig 18 TeilnehmerInnen. Ich musste nicht mehr eine Stunde arbeiten, 1 Stunde bezahlt bekommen. Mittlerweile sind in meinen Programmen gleichzeitig über 200 TeilnehmerInnen.

Ich kann ihnen online nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch motivieren, unterstützend unter die Arme greifen, sie untereinander vernetzen für noch schnelleres Wachstum und so viel mehr.

Mein Tipp für dich:

Du brauchst 3 Strategien: Anziehung, Beziehung und Conversion. Jeden Tag 30 Minuten pro Bereich und du wirst erfolgreich werden!

VERWENDETE TOOLS

- Wordpress mit Digi-member und AccessAlly
- Facebook Gruppen
- Zoom

VERTRIEB ÜBER

- Podcast
- Facebook Seite
- Werbeanzeigen & Koops

LEVEL *Up!*

NEXT LEVEL MENTORING
mit Katrin Hill



- ♥ Für fortgeschrittene Online-UnternehmerInnen
- ♥ Wachstum in der Gruppe mit individuellem Coaching
- ♥ Hot Seats, One Ideas, Do-Days, Offline Treffen und sooo viel mehr



*"Mit meinem ersten Onlinekurs verdiente ich in
einem Monat so viel wie sonst in einem Jahr!"*

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Umsatz
700	2 - 20 \$	4- bis 5-stellig



Alyssa Hamilton, wohnt in Iowa (USA)

- Kunstführerin am Denver Art Museum
- Freischaffende Künstlerin
- Verkauft ihre Werke über society6, Etsy und Mixtiles

www.allyssahamiltonart.com

www.etsy.com/shop/allyssahamiltonart

<https://society6.com/blushingbrushstudio>

Meine Karriere begann als Leidenschaft, die ich immer weiter verfolgt habe. Während eines Praktikums am Denver Art Museum war ich den ganzen Sommer von atemberaubenden Kunstwerken umgeben. Jeden Tag ging ich nach Hause und malte, voller Inspiration von meinen Eindrücken des Tages. Meine Mitbewohnerin stolperte im Internet über die Plattform Society6. Ich begann, über mehrere Jahre meine Werke dort hochzuladen und wurde immer professioneller. Als die Einnahmen aus meinen Society6-Verkäufen ausreichen,

um meine Miete zu zahlen, kündigte ich meinen Job und startete meine Karriere als Vollzeit-Künstlerin. Passives Einkommen hat viele Vorteile. Ich kann von zuhause arbeiten und neue Werke erschaffen, während ich mit meinen vorhandenen Kunstwerken täglich Geld verdiene. Meine Arbeitszeit teile ich selbst ein und kann genau dann arbeiten, wenn ich inspiriert bin (oder genug Kaffee intus habe). Seit zwei Monaten bin ich Mama und kann mit meinem Sohn zuhause bleiben, während ich mich weiterhin meiner Kunst widme.

Mein Tipp für dich:

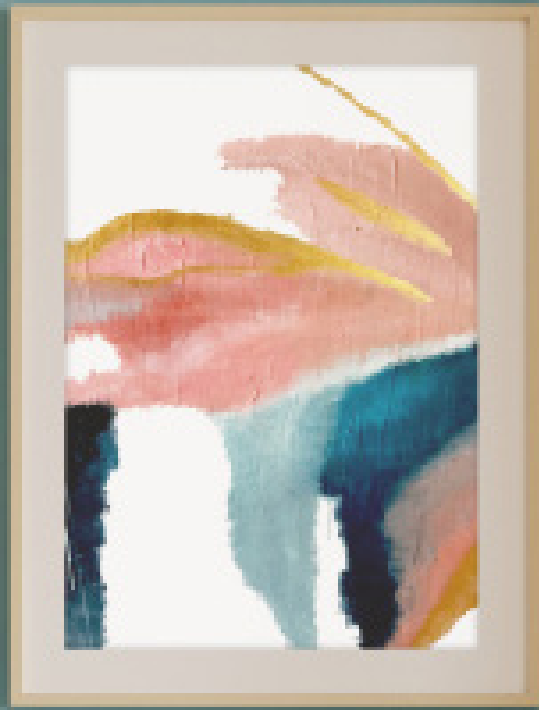
Finde heraus was du liebst und widme dich dieser Sache mit voller Leidenschaft.

VERWENDETE TOOLS

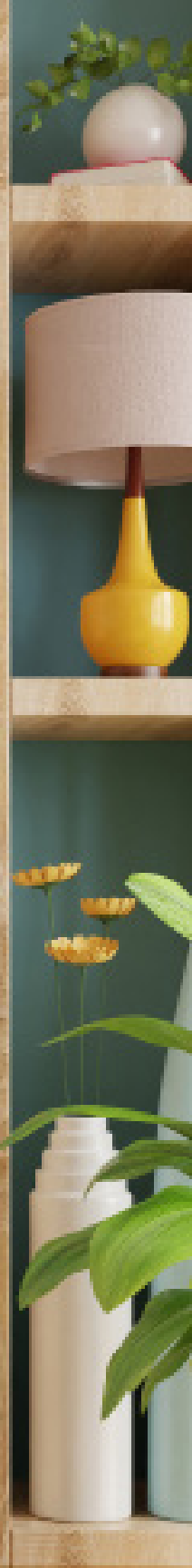
- Wasserfarben
- Photoshop

VERTRIEB ÜBER

- Society6
- Etsy
- Mixtiles
- Eigene Webseite & Instagram



"Ich kann von zuhause arbeiten und neue Werke erschaffen, während ich mit meinen vorhandenen Kunstwerken täglich Geld verdiene."



Vergütung über die VG Wort für deine Bücher, Blogartikel & Co.



VG Wort, sitzt in München

- steht für „Verwertungsgesellschaft Wort“
- sammelt Geld über Zwangsabgabe und schüttet diese Einnahmen einmal jährlich an Journalisten, Autoren und Blogger aus


www.vgwort.de

“VG Wort” steht für “Verwertungsgesellschaft Wort” und funktioniert ähnlich wie die GEMA (Musik-Verwertungsgesellschaft). Die VG Wort sammelt Geld über Zwangsabgaben für beispielsweise Kopierer und Drucker. Diese Einnahmen werden dann an Journalisten, Autoren und Blogger ausgezahlt. Man kann als Autor bei der VG Wort unter bestimmten Voraussetzungen zusätzliche Einnahmen für selbst verfasste Bücher jeder Art sowie Blogbeiträge bekommen. Bei der

VG Wort kann sich jeder anmelden. Als Buchautor muss eine ISBN angegeben werden. Zudem muss das Werk in der Deutschen Nationalbibliothek vorliegen oder es muss eine Mindestanzahl an Verkäufen mit Belegen nachgewiesen werden, um die Ausschüttungen zu erhalten. Blogger können jeden einzelnen Blogbeitrag bei der VG Wort melden. Vergütet werden Beiträge, die pro Jahr mindestens 1500 mal aufgerufen wurden und eine Mindestlänge von 1800 Zeichen aufweisen.

Mein Tipp für dich:

Durch die VG Wort kannst du mit eigenen Büchern und guten Blogbeiträgen zusätzliche Einnahmen generieren.

A woman with blonde hair, wearing a pink hat and a blue and yellow floral dress, is sitting at a dark wooden desk. She is looking towards the camera with a slight smile, resting her chin on her hand. On the desk in front of her is an open notebook, a pen, and a small black device. To her left is a stack of books and a potted plant. To her right is another stack of books and a vase with dried flowers. The background shows a rustic living room with a grey sofa, a wooden dining table, and a staircase with a black metal railing. The lighting is warm and natural, suggesting a window nearby.

Regelmäßige zusätzliche Einnahmen als Autor*in
oder Blogger*in über die VG Wort

Mitgliederbereich (Steady)

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Umsatz
1	9,95 € (Abo)	4-stellig



Maja Wörner, wohnt bei Karlsruhe

- Ordnungscoach mit über 25.000 Follower bei Instagram
- Verdient durch den Support ihrer Fans über ihre Membership bei Steady konstant 4-stellig pro Monat

<https://steadyhq.com/de/eswirdnochbesser/about>
<https://www.instagram.com/eswirdnochbesser>

Meine Schwester brachte mich auf die Idee, mit meiner Ordnungsliebe ein eigenes Business aufzubauen. Also begann ich damit, Ordnungstipps bei Instagram zu veröffentlichen und baute mir damit eine starke Community auf. Als ich bei etwa 5000 Followern war, startete ich meinen Steady-Kanal. Hier können Fans meine Arbeit durch eine monatliche Zahlung unterstützen und bekommen exklusive Premiuminhalte von mir. Als ich mit Steady dann 450 € monatlich einnahm, kündigte ich meinen Angestelltenjob

und konzentrierte mich voll auf das Ordnungscoaching - während meiner Elternzeit mit zwei Kleinkindern.

Ich hab meinen Fokus noch nie auf dem Geld gehabt. Das ist für mich einfach der geilste Job der Welt! Ich habe dabei nichts geplant, sondern es hat sich einfach so entwickelt und lief immer besser. Mittlerweile ist es eine Vollzeitbeschäftigung für mich geworden und bringt uns als Familie monatlich rund 7000 Euro brutto ein.

Mein Tipp für dich:

Tue alles mit Liebe!

VERWENDETE TOOLS

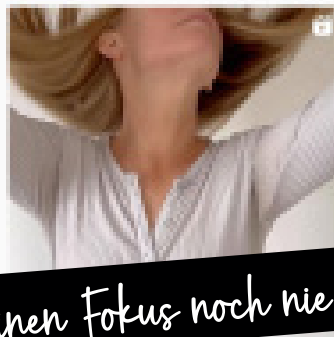
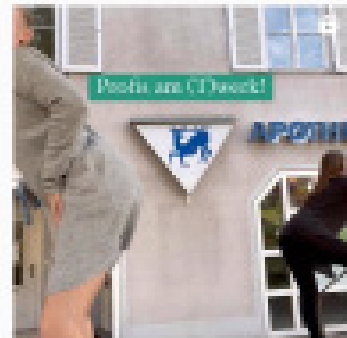
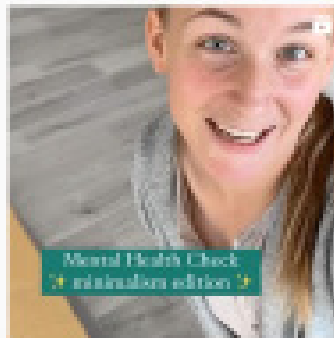
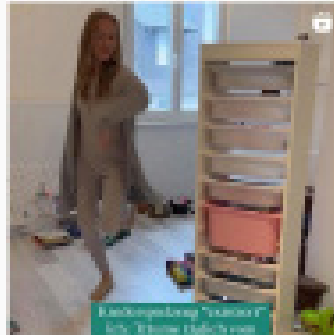
- Instagram
- Inshot App
- Pixelmator App

VERTRIEB ÜBER

- Steady
- Instagram



starte jetzt.
Dein Instagram Ordnungcoaching



"Ich hab meinen Fokus noch nie auf dem Geld
gehabt. Für mich ist es einfach der geilste Job
der Welt."

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
40	ø 15 €	3-stellig



Nadine Bieg, wohnt in Den Haag

- Dipl. Kommunikationsdesignerin
- Designerin, Illustratorin, Content Creatorin, Expertin für digitales Marketing & Unternehmerin

www.konfettirausch.de
@konfettirausch

Ich wurde oft nach kleinen Bastelideen und Projekten rund um Hochzeiten gefragt. Am besten mit einem großen DIY Anteil. Da es sich immer um die gleichen Produkte handelte (Banderolen für Freudentränen, Tischnummern, Seifenblasenanhänger etc.) habe ich irgendwann beschlossen, diese einfach als digitales Produkt hochzuladen. Mit unserem Umzug in die Niederlande habe ich mich dann gänzlich von allen physischen Produkten verabschiedet und voll auf digitale Produkte gesetzt.

An digitalen Produkten schätze ich: Örtliche Flexibilität, keine Zusatzkosten durch Versand, niedrige Kosten für die Kund*innen, DIY Anteil, d.h. Teamwork, für mich ist die Arbeit (halbwegs) erledigt, wenn das Produkt online ist und ich kann mich neuen Aufgaben widmen. Mittlerweile habe ich damit ein sehr gutes regelmäßiges Grundeinkommen.

Mein Tipp für dich:

Es braucht Zeit.

VERWENDETE TOOLS

Sämtliche Adobe Grafikprogramme

VERTRIEB ÜBER

- Eigener Shop
- Instagram
- Newsletter
- SEO
- Pinterest



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
4+	10 - 1500 €	4-stellig



Dani Parthum, wohnt in Hamburg

- Ökonomie Studium
- 20 Jahre Erfahrung als Wirtschaftsjournalistin und Moderatorin
- Ausgebildete Finanzanlagenfachfrau
- 2016 Gründung Finanzportal Geldfrau.de

<https://www.geldfrau.de>

<https://kurse.geldfrau.de>

Nach meinem Studium der Ökonomie habe ich fast 20 Jahre für den Öffentlich Rechtlichen Hörfunk als Wirtschaftsjournalistin und Moderatorin gearbeitet. Dabei wurde mir immer mehr bewusst, wie systematisch Frauen finanziell auch heute noch entmündigt sind. 2016 gründete ich deshalb das Finanzportal Geldfrau.de - Frauen können Finanzen, um Frauen einen Raum zu bieten, in dem Sie Finanzwissen tanken, Erfahrungen sammeln, sich austauschen und Freude an Geld, Vermögen, Macht und

finanzieller Selbstwirksamkeit entwickeln können. Ich blogge, biete Finanzcoachings an und eine Palette von Online-Kursen.

Für mich sind meine digitalen Produkte kein passives, sondern ein aktives Einkommen. Weil sie erstens immer up-to-date gehalten werden müssen. Zum zweiten, weil ich einen Teil meiner Online-Kurse 3 Mal im Jahr persönlich über 8 Wochen begleite. Online-Kurse zu entwickeln und zu begleiten sind mein Hauptjob als Finanzcoach.

Mein Tipp für dich:

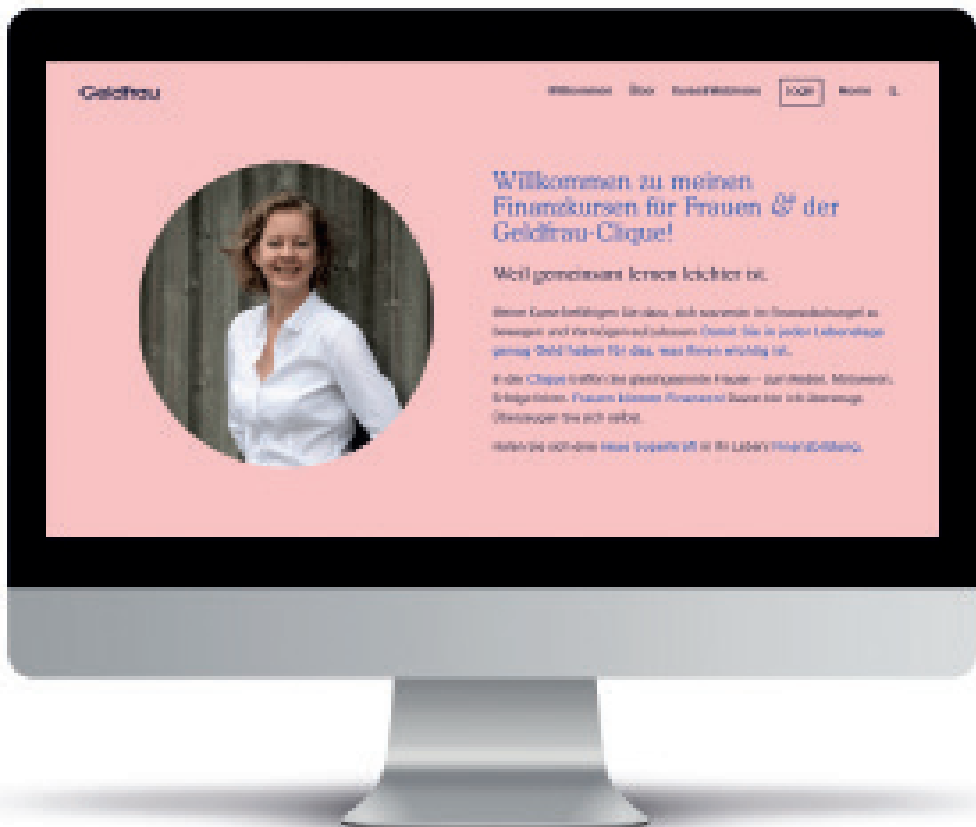
Fachexpertise, flankiert mit technischem Anwenderwissen und einer Präsentation in klarer Sprache sind für mich die entscheidenden Zutaten, um erfolgreich mit digitalen Produkten zu sein.

VERWENDETE TOOLS

- Camtasia
- Vimeo
- Learndash
- Canva

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Instagram & LinkedIn
- Newsletter



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
65	0,99 - 99 €	4-stellig



Michelle Amecke, wohnt in Dortmund

- Expertin für authentisches Leben und Lieben
- Coach, Autorin & Verlegerin

www.michelle-amecke.de
www.silberblatt-verlag.de

Seit 2016 biete ich digitale Produkte wie Online-Kurse und Bücher an. Ich hatte den Ehrgeiz, vieles selbst zu machen, sodass ich lange mit Ausprobieren der Technik beschäftigt war.

Vom Coaching- und Körpertherapie-Business ging es über ins Online-Coaching, über Kurse und jetzt habe ich mich hauptsächlich auf Bücher verlegt, um meinen Kunden optimal zu helfen. Ich erreiche so einfach ein großes Publikum.

Online-Kurse und Bücher / Ebooks sind sehr gut geeignet, um passives Einkommen zu ermöglichen. Sie unterliegen saisonalen Schwankungen, aber gerade mit Büchern erreiche ich sehr viele Menschen und kann Folgeprodukte anbieten, die meine Kunden unterstützen können. Ich liebe es, zu schreiben und Bücher mit interessanten Themen zu erstellen. Der positive Nebeneffekt ist das „skalierte“ Einkommen. Es ermöglicht im Grunde finanzielle Freiheit.

Mein Tipp für dich:

*Dranbleiben und
permanent optimieren*

VERWENDETE TOOLS

- Wordpress
- Canva
- Fiverr
- Quentn

VERTRIEB ÜBER

Facebook, Amazon, YouTube, Pinterest, Instagram

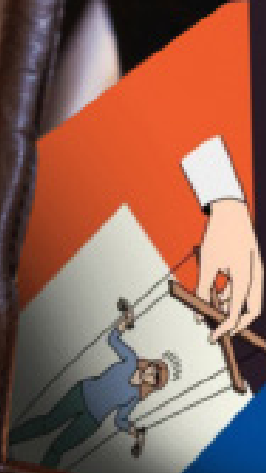
Buch „Manipulation & Narzissmus“ von Michelle Armecke, erhältlich über Amazon

„Ich liebe es, zu schreiben und Bücher mit
interessanten Themen zu erstellen. Der positive
Nebeneffekt ist das skalierte Einkommen.“

DIE FADEN SE
NIMMST DU
DEN SEGELN UND
FÜHRUNG.

MANIPULATION
& NARZISSMUS

Menschen erkennen und sich wehren. So
übernimmst du Manipulatoren den Wind aus
den Segeln und übernimmst selbst die
Führung.



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
2	25 - 43 €	3 - 4 stellig



Heike Gielen, wohnt in Sprendlingen

- Führungskraft, Coach, Gründerin - das sind meine heutigen Berufe
- Diplom Pflegewirtin (FH)
- zertifizierter systemischer Coach
- Heilpraktikerin
- zertifizierte Gründungsberaterin
- Puppenmacherin

www.belambolo.de

Puppen sind ein wunderbares Spielzeug für Kinder. Es reizt mich besonders, dass die Herstellung der Puppen soviel Potential birgt. Zum einen handwerklich und zum anderen wohnt der Entstehung jeder einzelnen Puppe ein Zauber inne.

Die stetig ansteigende Nachfrage konnte ich irgendwann nicht mehr befriedigen und so entstand die Idee ein umfangreiches E-Book zu gestalten, damit jede(r) Interessierte eine eigene Puppe herstellen kann.

Passive digitale Produkte werden einmal erstellt und sichern mir dann über lange Zeit ein passives Einkommen. Ich muss nicht täglich dafür arbeiten und die Einkommensströme laufen auch wenn ich im Urlaub, krank oder anderweitig beschäftigt bin. Das passive Einkommen ermöglicht mir mich um die Weiterentwicklung meines Unternehmens zu kümmern, neue Produkte zu entwickeln und meine persönliche Weiterentwicklung voranzubringen.

Mein Tipp für dich:

Zeitliche und monetäre Investition in die Erstellung eines Produktes zahlen sich auf Dauer aus, da ein langlebiges Produkt entsteht das über Jahre verkauft werden kann.

VERWENDETE TOOLS

- Externe Grafikerin
- Canva

VERTRIEB ÜBER

- Eigener Shop
- Etsy

Puppen nähen

Stoffpuppen selber machen

ich bin
HILDA



Ausführliche
Foto-Anleitungen
für einfache Puppe,
Gliederpuppe &
Babypuppe

Multiple Einkommensquellen bzw. Passives Einkommen als Musiker*in



Yannic Roithmaier, wohnt in Neuburg

Co-Gründer und Mitinhaber von Artistant

Artistant hilft Musiker*innen dabei, sich auf eigene Faust eine nachhaltige Karriere aufzubauen und mit ihrer Musik die Welt zu verändern.

<https://artistant.de>

<https://artistanthub.com>

Hi lieber Yannic! Du betreibst die Plattform artistant.de und hilfst damit Musikern, von ihrer Leidenschaft leben zu können. Wie bist du zu diesem Thema gekommen und warum liegt es dir so sehr am Herzen?

Bei uns geht es darum, Musikerinnen und Musikern zu zeigen, wie sie ihre Karriere selbst in die Hand nehmen und mit ihrer Musik erfolgreich werden können. Dazu gekommen bin ich selbst eher über Umwege. Ich bin schon fast mein ganzes Leben lang selbst Musiker (auch wenn

mir dafür mittlerweile leider die Zeit fehlt). Über meine eigene Musik bin ich damals zur Musikproduktion gekommen und habe das dann in Kombination mit Musikbusiness auch studiert. Während des Studiums hat mich auch das Business hinter der Musik immer mehr interessiert, wobei ich prinzipiell schon immer in Richtung Selbstständigkeit/Startup/etc. gegangen bin. Es hat sich dann ergeben, dass eine befreundete Band auf mich zugekommen ist und mich um Hilfe gebeten hat. *weiter ab S. 52*

Mein Tipp für dich:

Die Einnahmequellen haben sich heutzutage einfach verschoben und die Musik an sich ist eigentlich eher ein Marketingwerkzeug geworden, mit dem man Fans gewinnt, die man dann wiederum über andere Wege monetarisieren kann.

"Ich sehe den Einfluss der Digitalisierung auf die Musikindustrie definitiv als positiv, da sich gerade für unabhängige Musikerinnen und Musiker sehr viel verändert hat."



Sie hatten nämlich einen Vertrag eines Labels auf dem Tisch liegen und wollten meine Meinung dazu wissen. Dieser Vertrag war leider absolut unterirdisch und quasi der klassische Knebelvertrag. Davon habe ich ihnen dann natürlich abgeraten und wir haben beschlossen das Ganze gemeinsam anzugehen. Ich habe meine Firma also ursprünglich nur für diese Band gegründet. Anfangs habe ich „nur“ das Management und Verlagsarbeit für die Band gemacht, dann aber nach und nach quasi von A-Z alles übernommen. Musikproduktion, Booking usw. Das Ganze ist dann einfach immer weiter gewachsen und ich habe mit immer mehr Artists gearbeitet. Zum Jahreswechsel 2021/2022 haben (mittlerweile) wir uns dann dazu entschieden, das Konzept nochmal zu spezifizieren.

Wir haben sämtliche „klassischen“ Services, also Management, Label, Verlag & Co. eingestellt und uns komplett auf den Bereich „Beratung“ konzentriert. Einerseits stehen wir einfach nicht mehr hinter diesen (in unseren Augen) veralteten Strukturen, und andererseits können wir beratend einfach viel mehr Artists helfen. Mittlerweile teilt sich unsere Tätigkeit in drei Säulen: Mentoring, digitale Produkte und Content. Damit versuchen wir für jede Situation und jeden Geldbeutel etwas für ambitionierte Artists anzubieten.

Ich bin der Meinung, dass man als Artist heutzutage so große Chancen und so viele Möglichkeiten wie noch nie zuvor hat. Streaming, Social Media, verschiedenste Einnahmequellen & Co. bieten uns unfassbares Potenzial. Deshalb ist es mir so wichtig, dieses Potenzial auch zu den ganzen unglaublich talentierten Musikerinnen und Musikern zu bringen und ihnen zu zeigen, wie sie dieses für sich nutzen können. Natürlich ist es nach wie vor schwer das Hobby zum Beruf zu machen, aber heutzutage liegt es einfach an einem selbst. Es gibt keine „Gatekeeper“ mehr, die entscheiden, ob man erfolgreich wird oder nicht. Die heutigen Gatekeeper sind man selbst und natürlich die Fans. Und das finde ich eine super motivierende und befreiende Situation, die man als Artist unbedingt wahrnehmen sollte.

Warum ist es für Musiker schwierig, mit ihrer Leidenschaft genug Geld zum Leben zu verdienen?

Ich glaube das größte Problem in dieser Hinsicht ist, dass der Wert von Musik in den letzten zwei Jahrzehnten drastisch gesunken ist. Musik ist immer und überall fast völlig kostenlos abrufbar. Und natürlich gibt es durch die heutigen technischen Möglichkeiten auch eine riesige Flut an Musikerinnen und Musikern, aus der man erstmal hervorstechen muss. Hier kommt dann eben wieder gutes Marketing und ein Verständnis für die richtigen Strategien, Methoden und Möglichkeiten dazu.

Es haben sich extrem viele neue Möglichkeiten aufgetan, aber damit selbstverständlich auch wieder neue Herausforderungen. Rein von der „aufgenommenen“ Musik zu leben ist viel schwieriger geworden. Früher haben Künstler einen Großteil ihrer Einnahmen mit Platten oder CDs gemacht. Sie sind auf Tour gegangen, um das neue Album zu promoten und dadurch Geld zu verdienen. Heute hat sich das Ganze quasi um 180 Grad gedreht. Heutzutage veröffentlicht man neue Musik um wieder auf Tour gehen zu können und damit einen Großteil der Einnahmen zu erwirtschaften. Rein von Streams kann man nur leben, wenn man wirklich eine große Masse dieser ansammeln kann. Zum Vergleich: 1 Million Streams auf Spotify sind ca. 3000-4000 Euro, sofern man die Einnahmen nicht teilen muss. Das ist natürlich eine Herausforderung.

Die Einnahmequellen haben sich heutzutage einfach verschoben und die Musik an sich ist eigentlich eher ein Marketingwerkzeug geworden, mit dem man Fans gewinnt, die man dann wiederum über andere Wege monetarisieren kann. Dafür gibt es heutzutage glücklicherweise super viele Möglichkeiten, aber natürlich muss man hier als Artist erstmal umdenken und sich ggf. an die Situation anpassen.

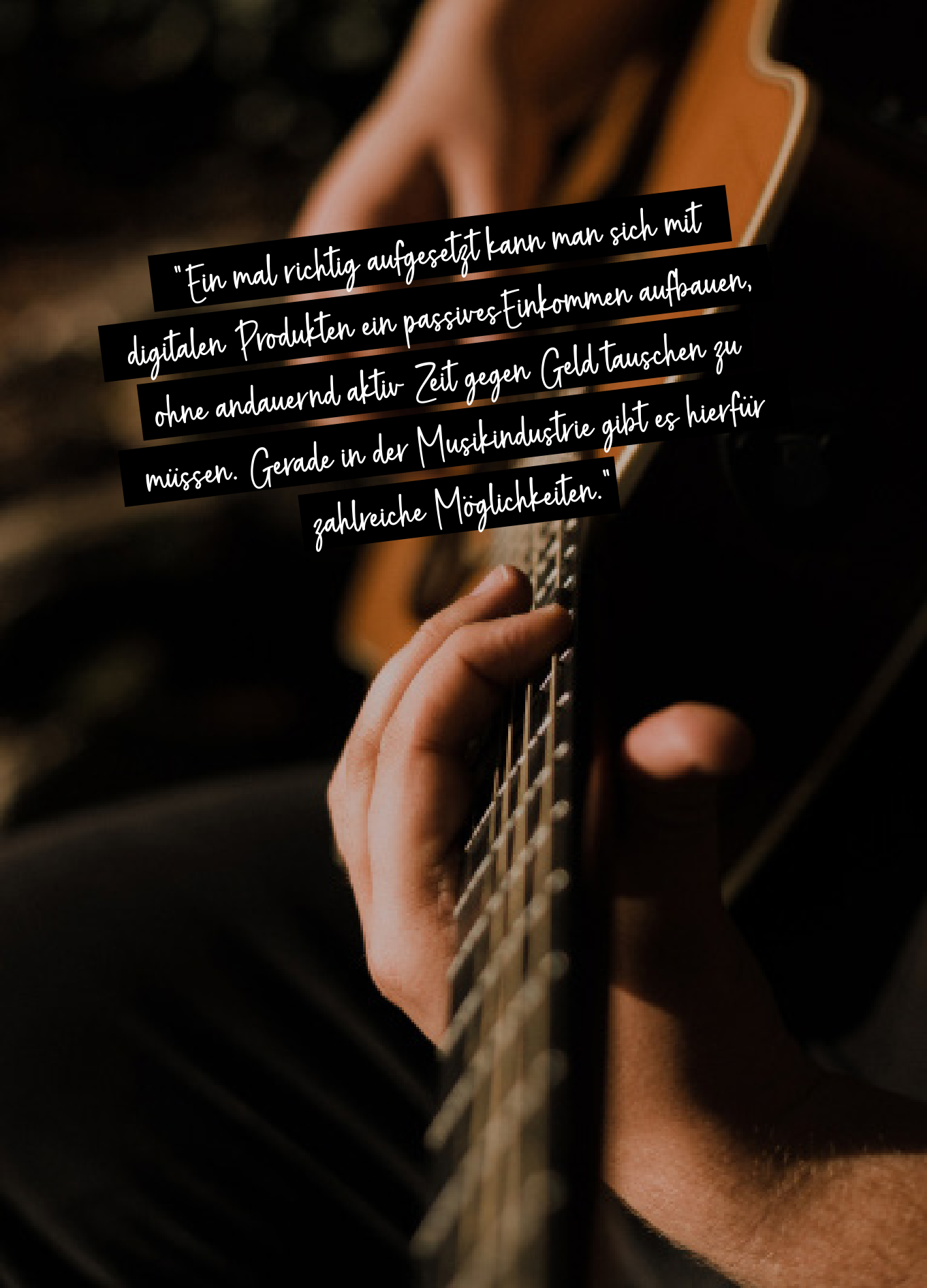
Wie verändert der digitale Wandel die Musikwirtschaft?

Die Digitalisierung war für die Musikwirtschaft erstmal ein gigantischer Fluch und dann ein riesiger Segen in meinen Augen. Es hat ja wahrscheinlich jeder mitbekommen, wie stark Plattformen wie z.B. Napster Anfang der 2000er in die Einnahmen der Musikbranche gefressen haben. Erstmals mussten die Leute nicht mehr für Musik bezahlen und konnten sich die Dateien illegal hin und her schicken. Das hat die Branche natürlich extrem viel gekostet. Leider waren hier die "alten" Player einfach zu langsam, haben nicht schnell genug reagiert und versucht so einen Trend aufzuhalten bzw. umzukehren. Meiner Meinung nach hätte man hier eher das Gegenteil tun und eben nicht mit allen Mitteln dagegen kämpfen sollen. Die Digitalisierung war (glücklicherweise) eh nicht mehr aufzuhalten. Anstatt also alles zu verteufeln, jeden zu verklagen und zu jammern, hätte man sich einfach zeitgemäße Strategien und Geschäftsmodelle überlegen sollen. Seit 1997 sind die Einnahmen der Musikindustrie eigentlich nur gefallen, gerade von 2000-2003 wie im freien Fall. Digitale Downloads konnten hier ein bisschen bremsen, aber trotzdem ging es immer weiter Berg ab.

Mit der "Erfindung" des Streamings und allen voran natürlich Spotify hat sich das dann aber aber ca. 2012 endlich geändert. Seitdem steigen die Zahlen der Musikindustrie fast jedes Jahr wieder an. Wir sind zwar noch lange nicht auf den alten Höchstständen, aber die Industrie wächst wieder dynamisch und Streaming macht hier mit mittlerweile fast 3/4 den absoluten Löwenanteil aus.

Neben diesen Entwicklungen haben aber meiner Meinung nach auch die ganzen Trends um Social Media Plattformen, Creator Economy & Co. einen riesigen Einfluss auf die heutigen Möglichkeiten für Musikerinnen und Musiker. Erstmals ist es möglich, mit quasi einem Klick ein globales Publikum für die eigene Musik zu erreichen. Früher brauchte man Zeitungen, Radios, TV & Co., in die man nur mit dem richtigen Netzwerk gekommen ist. Heutzutage kann ich als Artist meine Musik der ganzen Welt präsentieren, ein virales TikTok-Video posten und damit den kompletten Verlauf meiner Karriere verändern. Natürlich gibt es auch hier super viel "Konkurrenz", aber die Chancen sind heutzutage größer denn je.

Und noch als "kleiner" Nebeneffekt, wurde natürlich auch das Thema Musikproduktion um ein Vielfaches günstiger. Früher musste ich zehntausende Euro zahlen, um überhaupt eine Single produzieren zu können. Heute geht das in höchster Qualität ganz einfach am Computer. Das hat selbstverständlich auch nochmal viel für kleinere Artists verändert. Ich sehe den Einfluss der Digitalisierung auf die Musikindustrie also alles in allem definitiv als positiv, da sich gerade für unabhängige Musikerinnen und Musiker sehr viel verändert hat. Die Macht verlagert sich immer weiter in diese Richtung und weg von den großen, damaligen Gatekeepern, wie Labels oder Verlagen. Heute kann ich als Artist meine Karriere in die eigene



"Ein mal richtig aufgesetzt kann man sich mit digitalen Produkten ein passives Einkommen aufbauen, ohne andauernd aktiv Zeit gegen Geld tauschen zu müssen. Gerade in der Musikindustrie gibt es hierfür zahlreiche Möglichkeiten."

Hand nehmen und mir auf eigene Faust eine Fanbase aufbauen. Das ging früher nicht.

Warum wird es deiner Meinung nach wichtiger, immer mehr „out of the box“ zu denken und neue Lösungen zu kreieren, um von seiner Musik bzw. seinem Musikwissen leben zu können?

In der Musikindustrie ändern sich die Gegebenheiten so unfassbar schnell. Es ist einfach heute nicht mehr so wie vor 30 Jahren. Die einen blicken engstirnig auf diese Zeit zurück und sagen, dass früher alles besser war. Die anderen nutzen die gigantischen Chancen, die uns heutzutage geboten werden und nutzen sie zu ihrem Vorteil. Zu welcher Gruppe man am Ende gehört, muss man für sich selbst entscheiden.

Wir werden alle Zeugen von so vielen Entwicklungen, die gerade unabhängigen, kleineren Artists zu Gute kommen. Natürlich bringt das Ganze auch neue Herausforderungen mit sich, aber wenn man sich an die Gegebenheiten anpasst und sie nutzt, kann man heutzutage sehr viel erreichen. Dafür muss man halt versuchen aus veralteten Denkmustern herauszukommen. Bestes Beispiel sind wahrscheinlich CDs. Die CD Verkäufe sinken jedes Jahr immer und immer weiter. Das ist vielleicht noch für manche Zielgruppen ein cooler Artikel, den man sich mal bei einem Konzert kauft, aber für die meisten Artists ist das verschwendetes Geld. Man hat immer noch diesen Traum von der eigenen CD im Kopf, bestellt eine Auflage und dann verstauben sie, weil kaum noch jemand die Möglichkeit hat, diese überhaupt abzuspielen. Genau so ist das mit dem Traum vom großen Erfolg über einen Plattenvertrag. Das passiert heute auch nicht mehr, dass man irgendwie entdeckt und dann von 0 an aufgebaut wird.

Man kann sich jetzt darüber beschweren oder eben die zahlreichen anderen Möglichkeiten nutzen, um sich selbst eine Karriere aufzubauen. Das Schöne heutzutage ist, dass man diese ganzen externen Partner nicht mehr braucht. Durch Streaming, Social Media & Co. kann ich meine Karriere selbst in die Hand nehmen. Dafür muss man in meinen Augen aber offen für Neues sein und sich nicht an obsoleten Strukturen und Denkmustern festkrallen. Die Zeit für unabhängige Artists war noch nie besser, man muss sie nur nutzen.

Welche Möglichkeiten gibt es für Musiker, ihre Einnahmen zu steigern?

Ich würde sagen die „einfachste“ und beste Möglichkeit ist, sich breit aufzustellen. Das hat in meinen Augen zwei entscheidende Vorteile: Einerseits haben wir in den letzten Jahren ja gesehen, was passieren kann, wenn man sich nur auf eine Einnahmequelle (in dem Fall Livemusik) verlässt. Wenn man alles auf ein Pferd setzt, kann das natürlich sehr schnell zum Problem werden. Mit mehreren Einnahmequellen, die gemeinsam zum Einkommen beitragen, kann ich so einen Bruch selbstverständlich deutlich besser kompensieren und abfedern.

Andererseits kann ich mit mehreren Einnahmequellen „schneller“ von meiner Musik leben. So muss nämlich nicht alles super viel Geld einbringen. Wenn jede Quelle in bisschen was abwirft, summiert sich das relativ schnell auf. Alles zusammen macht dann irgendwann

ein gutes Einkommen aus, von dem man leben kann. Nur von Streams zu leben ist sehr schwer. Nur von Konzerten zu leben in der aktuellen Zeit ist auch nicht mehr so leicht. Nur von Merchandise zu leben ist auch schwierig. Alles zusammen kann aber schon mit einer vergleichsweise kleinen Fanbase zum Leben ausreichen.

Ich würde also versuchen, schon früh die Grundsteine für verschiedene Einnahmequellen zu legen und diese nach und nach weiter auf- bzw. auszubauen. Hier sollte man allerdings vorsichtig sein, dass man das Ganze nicht zu schnell bzw. zu plakativ ausbaut. Man sollte den treuesten Fans definitiv die Möglichkeit geben, auch finanzielle Unterstützung zu leisten, aber niemand sollte dazu gezwungen werden. Wenn man zu früh versucht möglichst viel Geld zu verdienen, trifft man oft die falschen Entscheidungen. Trotzdem macht es meiner Meinung nach durchaus Sinn, schon früh in Richtung Merchandise, Live-Auftritte, Songwriting oder andere Einnahmequellen zu denken und hierfür die Basis zu schaffen. Dann können sich diese nach und nach entwickeln und man findet auch die für sich besten Quellen.

Welche passiven Einnahmequellen würdest du Musikschaffenden empfehlen?

Eines der für mich interessantesten Dinge an der Musikindustrie ist, dass hier sehr viel auf Rechten und geistigem Eigentum beruht. Ein mal einen Song geschrieben, der erfolgreich wird, partizipiert man hier Jahrzehnte an den Einnahmen. Als Songwriter wird man bis 70 Jahre nach dem Tod an den Einnahmen eines Werkes beteiligt, als ausführender Musiker (Interpret) bis 50 Jahre nach der Aufnahme. In anderen Ländern können einem diese Rechte abgekauft werden (sog. Buy-Outs), in Deutschland aber nicht. Hier kann man zwar z.B. Nutzungsrechte veräußern, aber die "richtigen" Urheber- bzw. Leistungsschutzrechte bleiben immer bei den Musikerinnen und Musikern. Man baut sich also über die Jahre ein immer größeres Repertoire an Musik auf, das Jahrzehnte lang passiv Geld abwirft.

Allein das finde ich persönlich an der Musikindustrie schon extrem interessant. Darüber hinaus gibt es aber heutzutage auch weitere sehr spannende Möglichkeiten, um als Musikerin bzw. Musiker passiv Geld zu verdienen. Diese ganzen Einnahmequellen stehen und fallen aber mit der Fanbase und der eigenen Marke. Ohne treue Fans, die den Artist unterstützen wollen und ohne eine etablierte (Personen-)Marke fallen diese ganzen Einnahmequellen weg. Hier herrscht ganz normal Angebot und Nachfrage. Ohne Nachfrage bringt das ganze Angebot nichts. Deshalb halte ich es für so unglaublich wichtig, viel Wert auf Fanbindung und einen nachhaltigen Karrierenaufbau zu legen.

Wenn man sich dann nach und nach eine Fanbase aufbaut, gibt es super viele interessante Einnahmequellen für Artists. Neben der eigenen Musik kann man natürlich auch für andere Künstlerinnen und Künstler Songs schreiben. Wenn diese dann veröffentlicht werden, bekommt man jedes Jahr passiv Geld von der GEMA und das bis 70 Jahre nach dem Tod, wie vorhin schon angesprochen. Genau so kann man Musik in Filmen, Serien, Videospielen & Co. platzieren und ähnlich daran verdienen. Abseits davon finde ich persönlich "Print-on-Demand" total spannend, gerade für aufstrebende Artists. Hier stellt man auf einer Plattform quasi nur die eigenen Designs zur Verfügung, erstellt damit Produkte und den Rest erledigt die Plattform. So kann man quasi kostenlos und ohne wirklichen Aufwand Merchandise verkaufen. Das ist gerade am Anfang total interessant, weil man eben nicht in

Vorleistung gehen muss und erstmal testen kann, welche Designs, Produkte, Größen, etc. gut ankommen.

Das wären vermutlich aktuell die spannendsten passiven Einnahmequellen, wobei sich hier ja durch NFTs, Crowd-Investing und diese ganzen Trends auch einiges dazukommen kann.

Was sind die Vorteile passiver Einnahmequellen für Musiker?

Der riesige Vorteil steckt ja schon in der Bezeichnung an sich: passiv. Ein mal richtig aufgesetzt kann man sich damit ein Einkommen aufbauen, ohne andauernd aktiv Zeit gegen Geld tauschen zu müssen. Gerade in der Musikindustrie gibt es hierfür zahlreiche Möglichkeiten. Und selbst wenn bei den einzelnen Quellen nicht so viel Geld generiert wird, sind sie zusammen mindestens ein sehr guter Zuverdienst. Wenn man das konsequent, sinnvoll und vor allem auch zum richtigen Zeitpunkt aufbaut, können das wirklich tolle Standbeine werden. Deshalb finde ich es auch so spannend. Man kann sich hier mit vergleichsweise wenig Arbeit langfristig super aufstellen und macht sich immer unabhängiger.

Deine Plattform [artistant.de](https://www.artistant.de) ist ja ebenfalls eine Möglichkeit, mit dem Thema Musik Einnahmen zu erzielen – z.B. durch deine Kurse. In welcher Höhe erzielst du mit deiner Plattform auch passive Einnahmen?

Das ist tatsächlich sehr sehr unterschiedlich, je nach Monat, was wir so an Content posten, welche Aktion wir starten, wie gut die YouTube-Videos laufen, etc. Dreistellig ist es meistens schon, aber das schwankt wirklich sehr stark. Am berechenbarsten sind tatsächlich die YouTube-Einnahmen, die digitalen Produkte sind mal mehr und mal weniger.

Gibt es weitere Einnahmequellen bei [artistant.de](https://www.artistant.de), z.B. über Provisionen/Empfehlungslinks usw.?

Unsere Haupteinnahmequelle sind tatsächlich unsere Mentorings, also Beratungsangebote für Musikerinnen und Musiker. Hier geht es von einzelnen Beratungsstunden bis hin zu regelmäßiger und langfristiger Betreuung. Neben YouTube, den digitalen Produkten und Mentoring gibt es noch ein paar kleine Einnahmequellen, die aber nicht wirklich ins Gewicht fallen. Ein bisschen Provisionen/Affiliate-Einnahmen, aber das ist zu vernachlässigen.

Wie können Musiker*innen mit dir zusammenarbeiten, wobei unterstützt du sie konkret? Wo finden sie deine Angebote?

Unsere Mission ist es, Musikerinnen und Musikern dabei zu helfen, ihre Karriere in die eigene Hand zu nehmen und mit ihrer Musik die Welt zu verändern. Dafür stehen wir ihnen mit unserem kostenlosen Content auf verschiedensten Plattformen, den zahlreichen digitalen Produkten und unserem Mentoring zur Seite. So kann man das Ganze individuell auf sich zuschneiden, je nachdem wie viel und welche Art von Unterstützung man benötigt.

Thematisch sind wir hier sehr breit aufgestellt und können eigentlich in allen relevanten Bereichen beratend unterstützen. Marketing, Musikbusiness, Monetarisierung, Social Media, Branding, Mindset und alles was dazugehört. Alle Infos findet man unter [artistant.de](https://www.artistant.de), wir sind aber auch auf fast allen Plattformen vertreten und können kontaktiert werden.

Ganz frisch haben wir jetzt noch unsere eigene Plattform, den Artistant Hub gestartet. Hier bauen wir nach und nach DIE Plattform und Community für ambitionierte Artists auf. Der Community-Bereich mit zahlreichen super Features ist jetzt an den Start gegangen und weitere Bereiche, Projekte und Ideen stehen bereits in den Startlöchern. Das Ganze findet man unter [artistanthub.com](https://www.artistanthub.com). Wenn irgendjemand Fragen oder Interesse hat, dann gerne jederzeit melden, wir helfen immer gerne.



"1 Million Streams auf Spotify sind ca. 3000-4000 €,

sofern man die Einnahmen nicht teilen muss.

Das ist natürlich eine Herausforderung."

Multiple Einkommensquellen bzw. Passives Einkommen als Musiker*in



Oliver Bohstedt, wohnt in Hamburg

Gründer von musikerkanal.com

Der Musikerkanal hilft Musikern und Profis aus der Musikbranche, verschiedene Aspekte der Musikindustrie zu erlernen.

<https://musikerkanal.com>

Lieber Oliver, erzähl doch mal wie es zur Idee und Gründung von musikerkanal.com gekommen ist.

Ich bin selbst leidenschaftlicher Musiker und stand irgendwann mal an dem Punkt, dass ich meine EP vermarkten wollte und vollkommen überfordert war. Über viele Umwege bin ich dann zum Online Marketing gekommen. Ein Thema, welches mich seitdem genau wie die Musik total fasziniert hat. Ich wollte neben der Musik immer ein Online-Business haben.

Irgendwann habe ich einfach eins und eins zusammengezählt.

Was sind deiner Meinung nach die Gründe, warum viele Musiker*innen nicht von ihrer Leidenschaft leben können?

Ich denke, viele Musiker haben ein ungesundes Verhältnis zum Thema Geld. Da gibt es sehr viele Blockaden und limitierende Glaubenssätze.

weiter auf S. 62

Mein Tipp für dich:

Alleine im Bereich Merchandising gibt es eine grosse Bandbreite an Möglichkeiten, wenn man etwas "out of the box" denkt.

"Ich empfehle jedem Musiker, sich sowohl passive als auch aktive Einkommensquellen aufzubauen. In den heutigen Zeiten ist es als Musiker so wichtig wie noch nie, die Einkommensquellen möglichst breit zu diversifizieren."



Viele Musiker wollen ihre Fans mit ihren Angeboten nicht “vor den Kopf stoßen“ und verkaufen sich unter Wert. Viele haben auch nicht verstanden, dass ihre Musik ein Business ist und sie es auch dementsprechend strukturieren müssen. Dazu kommt noch, dass durch den digitalen Wandel in der Musikindustrie, insbesondere durch das Aufkommen des Musik-Streaming, der wahrgenommene Wert von Musik stark gesunken ist. Musiker müssen sich neu erfinden, um mit ihrer Leidenschaft genug Geld zum Leben verdienen zu können.

Welche Veränderungen bringt der digitale Wandel für Musiker*innen?

Sämtliche Musik ist auf einmal kostenlos für jeden verfügbar. Musikfans können einfach auf YouTube gehen oder sich einen kostenlosen Spotify Account holen, um ihre Lieblingskünstler zu hören. Der finanzielle Rückfluss durch diese Plattformen an die Artists wird jedoch erst ab einigen Hunderttausend bzw. Millionen von Streams relevant. Soziale Plattformen wie TikTok & Co ermöglichen Musikern direkte Fan-Interaktionen und massive Reichweiten. Unabhängige Künstler werden über Nacht zu Stars. Ohne Label oder fremde Hilfe. Major Labels und andere Gatekeeper verlieren nach und nach ihre Vormachtstellung. Es ist ein Umbruch auf jeder Ebene. Die breite Masse von Musikern wird niemals so hohe Streamingzahlen erreichen, dass es für sie finanziell relevant sein wird. Diese Künstler brauchen alternative Monetarisierungsmodelle, um von der Musik leben zu können. Diese sind zum Teil schon vorhanden und funktionieren sehr gut. Jedoch ist die digitale Entwicklung so rasant geworden, dass sich in Zukunft auch immer wieder neue Chancen und Möglichkeiten für Musiker bieten werden. Diejenigen Musiker, die “out of the box” denken, werden diese neuen Lösungen mit kreieren.

Kannst du uns ein paar Tipps und Optionen verraten, um als Musiker*in seine Einnahmen zu steigern?

Alleine im Bereich Merchandising gibt es eine große Bandbreite an Möglichkeiten, wenn man etwas “out of the box” denkt. Es gibt digitales Merch, personalisiertes Merch, limitierte VIP Bundles, Starter Packages, NFTs uvm. Eine weitere gute Möglichkeit sind Events wie Live Shows, Meet & Greets, Privatshows oder Retreats. Diese müssen nicht immer zwingend im “real life“ stattfinden, sondern können auch virtuell sein. Dann gibt es die sogenannten VIP Experiences, bei denen Fans gegen eine monatliche Abo-Gebühr einem exklusiven Fanclub beitreten können und dort verschiedene Vorteile genießen. Aber auch Coaching, Unterricht und Online Kurse können gute Einkommensmöglichkeiten sein.

Gibt es auch passive Einnahmequellen für Musikschaaffende?

Eine der interessantesten passiven Einkommensquellen ist das sogenannte SYNC. Dabei geht es um die Platzierung von Musikstücken in Film, Werbung oder Games gegen Tantiemen und Lizenzgebühren. Durch Musik Libraries kann dieses Geschäftsmodell sehr gut automatisiert werden und langfristig zu einem attraktiven passiven Einkommensstrom führen. Aber auch alles, was man zum Download anbieten kann. Zum Beispiel digitale Alben, E-Books, Online-Kurse oder Video-Bundles. Dank Print-on-demand lassen sich jetzt auch physische Produkte wie Tonträger oder Fanartikel gut automatisieren.

Passive Einkommensquellen bieten Musikern den Luxus, sich auf das “wichtigste”, nämlich die Musik konzentrieren zu können. Sie sind skalierbar und können beliebig oft verkauft werden. Damit können Musiker ihr Einkommen also erheblich steigern. Aber ich empfehle jedem Musiker, sich sowohl passive als auch aktive Einkommensquellen aufzubauen. In den heutigen Zeiten ist es als Musiker so wichtig wie noch nie, die Einkommensquellen möglichst breit zu diversifizieren.

Als Musiker erzielst du mit deiner Plattform musikerkanal.com ebenfalls Einnahmen durch deinen Blog und die Trainings - auch eine spannende Möglichkeit. Kannst du aktuell davon leben?

Mein Blog generiert durch Affiliate Marketing monatliche Einnahmen im 3- bis 4-stelligen Bereich. Dazu kommen die Einnahmen durch meine Online-Trainings und digitalen Produkte, welche monatlich 4-stellige Umsätze generieren.

Wie können Musiker*innen mit dir zusammenarbeiten, wobei unterstützt du sie konkret?

In meinen Online-Trainings zeige ich Musiker*innen, wie sie mehr Reichweite, Sichtbarkeit und Fans gewinnen. Außerdem gibt es auch Branding & Business Themen. Einfach mal auf <https://musikerkanal.com> vorbeischaun. Dort findet man alle unsere Angebote. Ich habe auch eine Musik Marketing Agentur gegründet. Dort bieten wir Dienstleistungen und Beratung in den Bereichen bezahlte Werbung, Influencer und Content Marketing an.

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
150	1 - 20 €	4-stellig



Simone Ludwig, wohnt in Köln

- 2017 Gründung Youtube-Kanal „Floh im Ohr TV“ als musikalisches Wissensmagazin für Kinder
- Ausbau mit digitalen Download-Produkten im Flohshop

www.flohimohr.tv

2017 haben mein Mann und ich den Youtube-Kanal „Floh im Ohr TV“ gegründet, um ein musikalisches Wissensmagazin für Kids zu veröffentlichen. Daraus sind z. B. die mittlerweile sehr beliebten „Notenschnutzes“ entstanden. Das sind lustige sprechende Noten, mit denen man die Noten ganz spielerisch erlernen kann.

Bei uns gibt es nun musikalischen Input für Kinder und für Menschen, die mit

Kids arbeiten. Youtube ist die primäre Plattform für unser Cross-Marketing, über die die Käufer in unseren Flohshop gelangen.

Ein digitales Produkt kann jeden Menschen auf der Welt erreichen. Meine Lieder als MP3, Noten, Klanggeschichten, pädagogische Inhalte und mehr werden mittlerweile von den verschiedensten Kontinenten aus eingekauft und heruntergeladen, das freut uns sehr.

Mein Tipp für dich:

Habt Geduld und seid authentisch! Man wird erst sichtbar, wenn man regelmässig postet, coole Inhalte kreiert und zeigt, dass man es ernst meint.

VERWENDETE TOOLS

- Microsoft Word
- Affinity Photo
- Finale
- Photoshop

VERTRIEB ÜBER

Eigener Shop, Facebook
Instagram, Pinterest

FLOH iM OHR TV



Für Kinder und
für Menschen,
die mit Kids arbeiten!

Onlinekurse

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
9	90 - 290 €	4-stellig



Gesa Heiden, wohnt in Wiehl

- Studium Verwaltungs- und Politikwissenschaften
- Start des Onlinebusiness „Gesas Elterngeldberatung“

www.gesaelterngeldberatung.de

Ich habe Verwaltungs- und Politikwissenschaften studiert. Während meiner eigenen Schwangerschaften habe ich die Fragen anderer werdender Mütter zu Elterngeld & Co beantwortet.

Daraus entstand 2018 erst ein Info-Abend in der Hebammenpraxis und durch Corona 2020 dann ein Online-Business.

Schätzen gelernt habe ich digitale Produkte in der Pandemie – aus Gründen, die wohl allen bekannt sind. Durch gesundheitliche Probleme, meine vielen anderen Interessen und nicht zuletzt durch meine beiden Kinder schätze ich die zeitliche und örtliche Freiheit, die ich durch die Online-Kurse habe, aber auch nach der Pandemie sehr.

Mein Tipp für dich:

Nicht lange überlegen, machen! Aber einen Schritt nach dem anderen und auf

DEINE Weise.

VERWENDETE TOOLS

- Coachannel
- Digistore24
- Zoom
- Active Campaign

VERTRIEB ÜBER

Blog, Pinterest, E-Mail-Marketing, Instagram, Kooperationen



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
8	38 €	4-stellig



María Fernández, wohnt in Dortmund

- Spanischlehrerin
- 2020 Gründung Podcast „Spanisch für Anfänger“
- Erweiterung um Spanisch-Lehrmaterial als PDF und Audio

www.spanischmitmaria.de

2020 habe ich meinen Podcast Spanisch für Anfänger gestartet - einen Sprachkurs, in dem jede Folge einer Lektion entspricht. Nach wenigen Wochen bekam ich die Anfrage, ob die Transkriptionen zu kaufen wären. So kam ich auf die Idee, zu jeder Podcast-Lektion eine PDF-Datei vorzubereiten, die nicht nur die Mitschrift, sondern auch ein Arbeitsblatt und weitere Zusatzmaterialien beinhaltet. Daraus ist ein kompletter Audiokurs für das Niveau A1 und A2 entstanden. Seitdem verkaufe

ich diese Dateien automatisiert über eine Verkaufsseite und habe auch weitere Produkte wie Hörbücher, E-Books oder Infografiken erstellt.

Ein großer Vorteil ist, dass digitale Produkte skalierbar sind. Wenn du ein Produkt fertig hast, kannst du es unendlich oft verkaufen. Ich schätze sehr die Freiheit, von überall arbeiten zu können und dass ich auch Geld verdiene, wenn ich nicht arbeiten möchte oder kann.

Mein Tipp für dich:

Kenne die Bedürfnisse deiner Zielgruppe, damit du ihnen mit deinem Produkt optimal helfen kannst.

VERWENDETE TOOLS

- Acrobat Reader Pro
- Canva
- Squadcast

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Elopape
- Instagram
- Podcast

"Man kann auch mit kleinen Produkten viele Kunden erreichen und ein hohes Einkommen erzielen."



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
100	15 €	keine Angabe



Anna Lecour, wohnt in Cuxhaven

- Gelernte Journalistin
- Grafikdesignerin
- Gründerin von „Paperless Life“

<https://paperlesslife.de>

Ich studierte Journalismus, aber die Medienlandschaft war nicht meine Welt. Schon während meiner Abschlussarbeit, die sich mit der Digitalisierung und der Zukunft der Arbeit in Hinblick auf passive Einkommensmodelle beschäftigte, wurde der Drang immer größer, etwas eigenes auf die Beine zu stellen.

Digitale Produkte geben mir Flexibilität. Ich erstelle die Planer, wann ich will, und der Kunde kauft die Planer, wann er will. Hohe Herstellungskosten, Versand,

Lagerung usw. entfallen einfach bei digitalen Produkten und sie sind nach der Erstellung weitestgehend passiv.

Die Erstellung kann zwar zeitintensiv sein, aber sobald ein Produkt online ist, kann ich mich um das nächste Projekt kümmern. Zwischen Erstellung und Verkauf gibt es keine weiteren Instanzen und ich bin mein eigener Chef, das liebe ich! Jeder Verkauf kommt mir zugute und das wiederum motiviert mich, mehr zu geben.

Mein Tipp für dich:

Wenn du etwas alleine aufbaust, dann suche dir Menschen, die absolute Könner auf ihrem Gebiet sind. Dein Business wächst erst so richtig, wenn du lernst, abzugeben.

VERWENDETE TOOLS

- Illustrator
- Photoshop
- Keynote
- Canva

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Etsy

"Zwischen Erstellung und Verkauf gibt es keine weiteren Instanzen und ich bin mein eigener Chef, das liebe ich!"



Digitaler Wochenplaner, erhältlich über <https://paperlesslife.de>

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
2	27 €	3- bis 4-stellig



Peer Wandiger, wohnt in Gräfenhainichen

- BWL-Studium, Diplom-Kaufmann (FH)
- 2006 Selbstständigkeit als Webdesigner
- 2007 Start des Blogs selbstaendig-im-netz.de

www.selbstaendig-im-netz.de

Als ich mich 2005 auf meine Selbstständigkeit vorbereitet habe, ist mir das Phänomen der Fachblogs aufgefallen. Besonders in den USA gab es einige Blogs, die über Business-Themen, Suchmaschinenoptimierung usw. geschrieben haben. Und diese haben auch noch recht gutes Geld verdient. Da meine Selbstständigkeit als Webdesigner sehr viel Zeit in Anspruch genommen hat, lag es nah über meine Erfahrungen als Existenzgründer zu bloggen.

Digitale Produkte sind etwas ganz anderes, als täglich Artikel für Websites oder Blogs zu schreiben. Zu Anfang habe ich mich damit sehr schwer getan, da ich es sehr mag, sofort das Feedback der Leser zu bekommen und stetig meine Websites zu erweitern. Doch ich habe es dann doch gemacht und bin damit sehr zufrieden. Mein eBook gibt es schon in mehreren Auflagen und bringt immer noch gute Einnahmen, ca. 15% meines Gesamteinkommens.

Mein Tipp für dich:

Einfach loslegen. Man braucht aber Ausdauer und vor allem Reichweite, um das Produkt dann auch zu promoten.

VERWENDETE TOOLS

- Libre Office
- Photoshop
- Wordpress

VERTRIEB ÜBER

- Digistore24

PEER WANDIGER
**NISCHENSEITEN
AUFBAUEBOOK**
5. AUFLAGE

Schritt für Schritt zur Nischenwebsite

BACKLINKS
EINNAHMEQUELLEN
PLUGINS
ANALYSE
OPTIMIERUNG
NISCHENFINDUNG
AFFILIATE MARKETING
SOCIAL WEB
SEO
DATENSCHUTZ
LAYOUT
CMS
AUTOMATISIERUNG
INHALTE
MONETARISIERUNG
DOMAIN
OUTSOURCING

"Wenn man erstmal ein digitales Produkt erstellt hat, dann bringt es später Geld rein, ohne dass man direkt dafür was machen muss."

Provision für digitale Kunstwerke

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
600	20 \$	4000 \$



Sylvie Demers, wohnt in Greater Montreal (Kanada)

- Studium „Art et Lettres“ in Montreal
- Bachelor in Psychologie
- Malerin, lebt seit 2017 von ihrer Kunst

<https://society6.de/sylviedemes>

So lang sie denken kann, war Sylvie fasziniert von Farben. Sie liebt es, mit ihren Bildern Überraschungsmomente und Freude zu kreieren. Sylvie umgibt sich in ihrer Heimat in Kanada mit Vögeln, Blumen und leuchtenden Farben.

Mit Wasserfarben und Acryl drückt sie ihre Spontanität und Optimismus aus, entdeckt neue Dinge, lernt neue Techniken und möchte sich nicht auf einen kreativen Stil festlegen.

Ihre Bilder lädt sie in digitaler Form auf Plattformen wie Society6, wo sie dann als Kunstdruck bestellt werden können. Für jeden Verkauf erhält sie eine Provision.

Dieses passive Einkommen durch Provisionen für den Verkauf ihrer digitalen Werke machen 70% ihres Einkommens aus.

Mein Tipp für dich:

Vertraue deinem Bauchgefühl und lies die Bücher von Julia Cameron über Kreativität!

VERWENDETE TOOLS

- Wasserfarben
- Acrylfarben

VERTRIEB ÜBER

Society6, redbubble, Artlisencing Inc, Posterlounge, Duke art & mehr

"Ich kann immernoch nicht glauben, dass ich von meiner
Kunst leben kann - selbst nach all den Jahren. Ich bin
so dankbar!"

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
5	40 - 260 €	3-stellig



Anne Häfner, wohnt in Nürnberg

- Mode- und Textildesignerin
- Gründung eines Trachtenlabels in Stuttgart
- Gründung der Infoplattform Modekarriere

www.modekarriere.com

Mit meiner Infoplattform Modekarriere.com teile ich 15 Jahre Erfahrung aus der Modebranche. Zunächst habe ich mit einem Blog gestartet, während ich noch in einer Produktionsagentur fest angestellt war. 2020 veröffentlichte ich meinen ersten Ratgeber für die Umsetzung einer nachhaltigen Modeproduktion für kleine Unternehmen. Inzwischen schreibe ich an meinem dritten Buch.

Meine Vision ist es, die Modebranche transparenter zu gestalten und ambitionierten Gründern einen Blick

hinter die Kulissen der Textilindustrie zu gewähren.

Mit Modekarriere kann ich meine Erfahrung aus der Modebranche mit meiner Leidenschaft für das Schreiben verknüpfen und dabei junge Start-ups auf dem Weg zum eigenen Modelabel begleiten. Obwohl es sich um passive Produkte handelt, sind meine E-Books und Infoprodukte so konzipiert, dass ich im stetigen Austausch mit meinen Kunden sein kann.

Mein Tipp für dich:

Es ist super hilfreich, frühzeitig einen Emailnewsletter zu implementieren und eine Emailliste aufzubauen.

VERWENDETE TOOLS

- Indesign

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Elopape
- Instagram

ESTIMATE

BUSINESSPLAN & PREISGESTALTUNG

The image shows a collection of business plan documents and a tablet. The documents include sections for 'Finanzierung' (Financing), 'Materialbestellung' (Material Order), and 'Preiskalkulation für dein T-Shirt' (Price Calculation for your T-shirt). The tablet displays a fashion catalog page for 'ESTIMATE BY MOODKREIER' featuring a red dress. The text on the tablet reads: 'Für den langfristigen Erfolg deines Modelabels'.

Finanzierung
Wie wird mein Unternehmen finanziert? Wie wird es finanziert?
Die besten Optionen umfassen Investitionen, Bankkredite, Crowdfunding, etc. In der Praxis greifen diese jedoch selten einzeln zu. Die Finanzierung sollte jedoch ein zentraler Bestandteil der Businessplan-Entwicklung sein. Ein Konzept für die Finanzierung, bestehend aus verschiedenen Quellen, ist die beste Lösung.

Materialbestellung
Wie viel Material benötige ich?
Wählen deine Produkte aus, um zu sehen, wie viel Material du benötigst. Die Materialkosten sind in der Tabelle angegeben. Du kannst auch die Materialkosten für ein einzelnes Produkt in der Tabelle sehen.
Materialkosten werden automatisch berechnet.

Preiskalkulation für dein T-Shirt
Wie hoch sind die Kosten?
Materialkosten
Arbeitskosten
Vertriebskosten
Gewinn

Produkt	Materialkosten	Arbeitskosten	Vertriebskosten	Gesamte Kosten
T-Shirt	2,50 €	1,50 €	0,50 €	4,50 €
Hemd	3,50 €	2,50 €	0,50 €	6,50 €
Bluse	4,50 €	3,50 €	0,50 €	8,50 €

"Ich schätze es sehr, dass ich dadurch zeitlich flexibel bin, viel Reisen und Zeit mit meiner Familie verbringen kann."

Designs für Heimtextilien

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
300	variabel	steigend



Julia Schumacher, wohnt in Tübingen

- Freiberufliche Textildesignerin
- Zusammenarbeit mit Print on Demand Anbietern, z.b. spoonflower

www.juliaschumacher.com

Ich lebe und arbeite als freiberufliche Textildesignerin in Tübingen. Seit über 15 Jahren entwickle ich exklusive, rapportierte Designs für Kunden aus der Heimtextil Industrie weltweit. Meine Arbeit besteht aus einem kreativen Prozess mit unterschiedlichen Farben und Materialien. Die fertigen Designs erstelle ich am Computer.

Seit einigen Jahren arbeite ich mit Firmen zusammen, die POD (Print on demand) Produkte anbieten und meine

Designs auf Stoffe drucken, oder auch fertige Produkte, wie Kissen anbieten.

Ein Vorteil von lizenzierten Designs ist, daß ich die Rechte behalte und ein Design mehreren Kunden anbieten kann. Durch diese Zusammenarbeit mit anderen Firmen habe ich eine höhere Sichtbarkeit gewonnen und es haben viel mehr Menschen Einblick in meine Arbeit.

Mein Tipp für dich:

Es ist wichtig, regelmässig auf den sozialen Kanalen über seine Arbeit und die Produkte zu informieren.

VERWENDETE TOOLS

- Adobe CC

VERTRIEB ÜBER

- Spoonflower & Co.



"Ein Vorteil von lizenzierten Designs ist, dass ich die Rechte behalte und ein Design mehreren Kunden anbieten kann."



Als Selfpublisher*in eigene Bücher & E-Books professionell veröffentlichen



tredition, sitzt in Hamburg

Bucherfolg leicht gemacht. Mach deine Idee zum Buch! Mit smarten Tools, die Spaß bringen. Druck dir dein Buch, wie du es willst. Oder veröffentliche es zusätzlich weltweit im Handel.

<https://tredition.com>

Träumst du schon lange davon, dein eigenes Buch zu veröffentlichen – hast aber Zweifel, ob und wie du das umsetzen sollst? Im Interview spreche ich heute mit tredition, einem Verlag für Selfpublisher. Du erfährst, wie du ganz schnell und einfach deine eigenen Bücher superprofessionell aufsetzen und verkaufen kannst, wie du das passende Thema für dein Buch findest und welche Kriterien für deine erfolgreiche Karriere als Autor*in ausschlaggebend sind.

Was genau ist tredition und was können Autor*innen damit machen?

Wir sind ein Selfpublishing-Dienstleister für den optimalen Buchstart im Handel. tredition verwandelt clevere Texte und fantastische Geschichten in hochwertige Bücher. Wir begleiten unsere Autoren auf ihrer Reise zum Bucherfolg von der Einreichung der eigenen Buchidee – bis zum Vertrieb und der Vermarktung im Handel. *weiter auf S. 82*

Mein Tipp für dich:

Aus der Masse an Buchveröffentlichungen sticht ein Buch nur heraus, wenn Autoren auch beim Marketing Geschichten erzählen und durch ungewöhnliche Werbemaßnahmen auf sich aufmerksam machen.



"Kreativ werden ist das A und O. Natürlich ist es wichtig, Leser immer im Blick zu haben. Aber um deren Erwartungen zu erfüllen, sollten Autoren das Buch planen, das Sie selbst interessieren würde."

Was macht tredition so besonders?

tredition ist ein familiengeführter Dienstleister mit höchsten Ansprüchen. Wir verbinden das Beste aus zwei Welten: Self-Publishing und Verlag. Wir sind ständig auf der Suche nach neuen Wegen und Möglichkeiten, um das Veröffentlichen von Büchern für Autoren noch einfacher zu machen und auch dafür zu sorgen, dass die Bücher unserer Autoren im Markt gut angenommen werden. Was uns besonders ausmacht? tredition behauptet sich seit Jahren durch seine Innovationskraft. Kundenzufriedenheit und langfristige persönliche Beziehungen zu unseren Autoren sind für uns essentiell. Wir betreiben unser Unternehmen mit Herzblut und Begeisterung wie am ersten Tag.

Wie kam es zur Gründung? Was war eure Mission?

2006 setzten die Geschäftsführer Sandra Latubeck und Sönke Schulz alles auf eine Karte und gründeten tredition, eines der weltweit ersten Self-Publishing-Unternehmen. Als echte Quereinsteiger und Andersdenkende stellten sie das klassische Verlagswesen in Frage und auf den Kopf, immer mit der Überzeugung, dass jedes Buch eine Bühne verdient. Vielversprechende Manuskripte, wie Harry Potter von Joanne K. Rowling, wurden von dutzenden Verlagen abgelehnt. Das wollten sie um alles in der Welt ändern. Heute ist tredition eines der führenden Unternehmen in der Self-Publishing Branche. Eine ganze Kleinstadt an Autoren vertraut heute schon auf uns. Vom Anfänger bis Profi, vom Kreativen bis zum Macher. Mit 10 Mitarbeitern entwickelt tredition innovative Tools für Autoren komplett selber. Denn aus unseren über 16 Jahren Erfahrung wissen wir, was Autoren wirklich weiterhilft. Gute Technologie ohne viel Schnickschnack. Unsere Mission: Bucherfolg so einfach wie nie!

Welche Vorteile bietet tredition im Vergleich zu Selfpublishern, die alle Buchdesign & Marketing selbst machen?

tredition bietet nicht nur smarte Tools, die Spaß bringen und eine schnelle, flexible und einfache Buchveröffentlichung ermöglichen, sondern auch ein kompetentes Team, das Autoren von der Einstellung bis zum Marketing mit viel Know-how und Leidenschaft für Bücher am Markt begleitet. Autoren von tredition bestimmen selbst die Gestaltung und den Inhalt Ihres Buches, legen die Höhe ihrer Provisionen selbst fest und räumen tredition jederzeit kündbare, nicht-exklusive Rechte ein. Dies kombiniert tredition mit einem einmaligen Buchmarketing für jeden Titel und der Qualität eines Verlages. Unter Qualität verstehen wir zum einen die hervorragende Betreuung vom Erstkontakt, über die Begleitung bei der Veröffentlichung, sorgfältige Prüfung auf Mängel, Bereitstellung eines professionellen Umschlagdesigners und eines automatischen Online-Buchsatzes. Zum anderen sorgen wir für eine hochwertige Herstellung eines Werks als gedrucktes Buch sowie eine technisch einwandfreie Umwandlung in ein e-Book. Für Self-Publisher, die nicht bei einem Dienstleister veröffentlichen, ist es sehr schwer bis unmöglich, mit dem eigenen Werk in den Buchhandel zu kommen. Das geht nur über Verträge mit dem Großhandel, die wir haben. Unsere Bücher sind im stationären Buchhandel und in Onlineshops vor Ort – und weltweit – verfügbar.

Kann ich mit Büchern über tredition ein passives Einkommen aufbauen?

Einige wenige Bücher erzielen aufgrund aktueller Stoffe oder Spezialthemen im Markt ganz von selbst hohe Verkaufszahlen. Generell ist es bei über 90.000 neuen Büchern im Jahr im Markt aber heutzutage essentiell, auch als Autor im Marketing aktiv zu werden. Tredition gibt Autoren dafür die Tools an die Hand und sorgt für optimale Auffindbarkeit, eine der wichtigsten Stellschrauben für den Bucherfolg heute.

Wie richten Autor*innen ihr Buch bei tredition ein? Ist das auch ohne technisches Vorwissen möglich? Bietet ihr Anleitungen dazu?

Wir bieten Tools für Amateure und Experten. In wenigen Klicks ist es für Autoren möglich, ein Buch zu veröffentlichen, auf das Autoren stolz sein können — Mit unseren smarten Tools kann das tatsächlich jeder!

Können Autor*innen ihr Buch einfach in einem Word-Dokument schreiben und dann bei tredition hochladen? Oder ist ein spezielles Programm nötig, mit dem der Buchinhalt erstellt werden muss?

Ganz genau. Autoren können Word-Dateien hochladen und unseren einfachen automatischen Buchdesigner nutzen, um die eigene Datei in das richtige Format zu übertragen – oder ein PDF uploaden.

Sind tredition-Bücher auch im Online-Buchhandel wie z.B. Amazon, sowie in stationären Buchläden zu finden?

Bücher müssen unbedingt über den Großhandel verfügbar sein, damit Buchhandlungen anhand der ISBN Bestellungen vornehmen können. Diese Leistung – die Bücher in den Großhandel zu bringen – erbringen wir für jedes Buch. Alle Bücher von tredition erscheinen mit sofortiger Lieferung überall im deutschsprachigen Buchhandel und international. Das liegt an unserer sehr guten Anbindung an den Buchhandel – unsere Bücher sind bei allen wichtigen Barsortimenten (Großhändler, bei denen Buchhändler bestellen) gelistet. Für häufig verkaufte Bücher findet teilweise auch eine Belagerung im Großhandel statt. Bei Amazon, aber auch allen anderen wichtigen Online-Shops, sind alle unsere Titel direkt bestellbar (nicht nur über den Marketplace) und liegen zu 97% dort im Lager.

Wie können Autor*innen herausbekommen, welche Buchthemen gerade gefragt sind?

Die Augen offenhalten und den Buchmarkt regelmäßig scannen, ist von Anfang an wichtig. Bei der enormen Anzahl an Neuerscheinungen im Jahr gilt es, durch originelle Inhalte zu punkten, oder ein Thema mit Aktualitätswert aufzugreifen. Der Inhalt sollte nicht austauschbar sein. Am erfolgversprechendsten ist sicherlich ein Stand-Alone-Thema, das

"Heutzutage ist es wichtig, nicht allein Autor zu sein, sondern gleichzeitig auch die Marketingbrille aufzuhaben. Autoren sollten sich also bereits vor und während des Schreibens damit auseinandersetzen, welche Leserschaft Sie erreichen wollen."



keine bisherigen Bücher imitiert, sondern eine ganz eigene Welt erschafft. Das Rad muss dabei nicht komplett neu erfunden werden. Alle großen Schriftsteller haben sich gegenseitig inspiriert. Wichtig ist, das Vorbild oder ein bereits dagewesenes Thema zu etwas ganz Eigenem zu formen, Lesern etwas Neues zu bieten und diese zu überraschen. Inspirationen kann man sich heute nahezu überall holen, bei anderen Büchern, im Fernsehen, Internet, im täglichen Alltag. Wichtig ist, auch die Konkurrenz nicht außer Acht zu lassen. Kreativ werden ist das A und O. Natürlich ist es wichtig, Leser immer im Blick haben, aber um deren Erwartungen zu erfüllen, sollten Autoren das Buch planen, das Sie selbst interessieren würde. Gibt es eine Thematik, die noch nie zur vollen Zufriedenheit bearbeitet wurde oder die Autoren schon immer brennend interessiert hat und auch andere Leser interessieren könnte? Am besten für die Themenfindung vorab einen Plan skizzieren und daraus eine Buchidee, die auch andere überzeugen wird, entwickeln.

Welche Gemeinsamkeiten haben die Bestseller-Bücher bei tredition? Was macht ein erfolgreiches Buch aus?

Es gibt zwar kein Geheimrezept, aber es gibt doch einige Ratschläge, die es zu beherzigen gilt, um sich dem eigenen Traum zu nähern. Wenn überhaupt jemand über den Erfolg eines Autors bestimmt, ist es das Lesepublikum. Ein Buch, welches ein großes Massenpublikum packt, das einen Anknüpfungspunkt und Identifikationsräume für ganz verschiedene Leser oder Leserinnen in einem ganz eigenen Mikrokosmos erschafft, das hat das Zeug zum Bestseller oder gar zum Longseller. Bei unseren Bestsellern fällt auf, dass jeder Autor auch an vorderster Front und fortlaufend im Bereich Marketing aktiv ist. Ganz ohne Eigeninitiative geht es heute einfach nicht mehr. Leser wollen überrascht werden. Aus der Masse an Buchveröffentlichungen sticht ein Buch nur heraus, wenn Autoren auch beim Marketing Geschichten erzählen und durch ungewöhnliche Werbemaßnahmen auf sich aufmerksam machen.

Was sind deiner Meinung nach die wichtigsten Kriterien, um eine erfolgreiche Karriere als Selfpublisher*in aufzubauen und davon leben zu können?

Eine gesunde Portion Realitätssinn gehört unbedingt dazu, aber auch der Mut, die eigenen Träume zu leben. Heutzutage ist es wichtig, nicht allein Autor zu sein, sondern gleichzeitig auch die Marketingbrille aufzuhaben. Autoren sollten sich also bereits vor und während des Schreibens damit auseinandersetzen, welche Leserschaft Sie erreichen wollen und wie sie diese nach dem Titellaunch erfolgreich ansprechen. Am besten, man überprüft den Markt und die Absatzchancen schon beim Schreiben und baut sich sukzessive bereits bei der Planung und Durchführung des eigenen Buchprojekts ein Publikum für das eigene Werk auf. Ist das Buch dann einmal am Markt, kann der Autor oder die Autorin dann auf dieses Publikum zurückgreifen und es mit passenden Marketingmaßnahmen weiter ausbauen!

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
4-stellig	1- bis 3-stellig	3-stellig



Lutz Wallroth, wohnt in Berlin

- Grafikdesigner & Fotograf
- Beliefert Agenturen und Bilddatenbanken mit seinen Fotos

<https://www.photocase.de/p/130785>

Ich habe schon als Kind fotografiert, damals natürlich analog (Das war noch im vorigen Jahrtausend...). Meine Ausbildung führte mich allerdings zum Grafikdesign und die Fotografie war für mich dabei immer nur Beiwerk bzw. Knipserei fürs Familienalbum.

Aber auf jeden Fall fotografierte ich mein ganzes Leben hindurch und traf dann auf eine Bilddatenbank, bei der ich meine Fotos zum Verkauf anbieten konnte - übrigens als Ergebnis einer Wette.

Seither beliefe ich mehrere Agenturen mit meinen Fotos. Fotos sind zwar „digitale“ Produkte, aber auch in der vordigitalen Zeit waren sie sowas wie „chemische“ Produkte, sie waren also immer schon ein kurioses Zwitterwesen aus Kreativität und Technik. Die einfache Möglichkeit der Vervielfältigung macht es leicht, sie heute zu vermarkten. Das Preisspektrum ist dabei riesig: von ein paar Euro pro Foto bis zu dreistelligen Summen bei besonderen Lizenzen, die aber (leider) eher selten sind.

Mein Tipp für dich:

1. Geduld haben! Es kristallisieren sich im Laufe der Zeit "Download-Renner" heraus.
2. Nichts nachmachen!

VERWENDETE TOOLS

- Fotokamera
- Photoshop
- Lightroom

VERTRIEB ÜBER

- Photocase
- Shotshop
- und andere

"Das Preisspektrum ist riesig: von ein paar Euro pro Foto bis zu dreistelligen Summen bei besonderen Lizenzen."

Foto-Lizenzen, erhältlich über <https://www.photocase.de/p/130785>



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
200	1- bis 4-stellig	5-stellig



Agata Nesteruk, wohnt in Polen

- Grafikdesignerin und Canva Creator
- Erstellt Canva-Designvorlagen für Online-Unternehmer*innen

<https://anes-design.com>

Nachdem ich bereits einige Monate gebloggt hatte, fing ich an, digitale Produkte zu erstellen - so wollte ich mir etwas dazuverdienen. Ich hatte gesehen, dass andere sehr erfolgreich digitale Produkte verkauften und diese Branche immer mehr wuchs.

Ich mag am Onlinebusiness besonders, dass digitale Produkte skalierbar sind. Du kannst ein Produkt einmalig erstellen und unendlich oft verkaufen, was mit physischen Produkten nicht geht.

Außerdem finde ich super, dass meine Firma auch dann Umsatz macht, wenn ich nicht arbeite. Ich kann in den Urlaub fahren, schlafen oder andere Dinge tun - meine digitalen Produkte verkaufen sich weiterhin. Außerdem habe ich keinen Chef, der mir sagt was ich tun soll.

Natürlich ist es nicht so einfach, wie es oft aussieht - du musst wirklich mit dem Herzen dabei sein.

Mein Tipp für dich:

Mach dein Ding mit Leidenschaft und Ehrgeiz, dann wirst du auch Erfolg haben.

VERWENDETE TOOLS

- Canva
- Adobe Suite
- Procreate

VERTRIEB ÜBER

- Eigener Onlineshop
- Canva Bibliothek
- Abo-Plattformen

MOTHER'S DAY



Onlinekurse

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
6	160 - 200 €	k.A.



Carmen Hercegfi, wohnt in Hamburg

- Ernährungsberaterin
- Autorin mehrerer Bücher
- Onlinekurse zu veganer Ernährung

www.vegane-familien.de

Als Ernährungsberaterin war mir schnell klar, dass ich mein Wissen mehr streuen möchte und nicht alle Informationen im 1:1 Coaching vermitteln kann. Ich startete mit einfachen E-Books, versuchte mich an Gruppencoachings und landete schließlich bei Online-Kursen. Die größte Herausforderung bei Online-Kursen ist das konstante Interesse von Neukunden zu gewinnen und einen dauerhaft funktionierenden Funnel aufzubauen. Aus meiner Erfahrung muss das was gestern gut klappte, nicht

unbedingt auch morgen noch Umsätze bringen. Nach vielen Jahren mit digitalen Produkten komme ich zu dem Schluss, dass die Aufmerksamkeit immer auf dem Produkt und dem Zeitgeist bleiben muss, um immer die Nase vorn zu haben.

Ich bin alleinerziehend und habe wenig Zeit, muss das Familieneinkommen alleine organisieren. Zeitunabhängiges Einkommen gibt mir die Sicherheit finanziell über die Runden zu kommen, wenn ich krank oder im Urlaub bin.

Mein Tipp für dich:

Bilde dich stetig weiter im Bereich
Online-Marketing

VERWENDETE TOOLS

- Coachannel
- Digistore24

VERTRIEB ÜBER

- Newsletter
- Instagram & Facebook
- Webseite
- Webinaris



Onlinekurse zur veganen Ernährung, erhältlich über www.vegane-familien-masterclass.de

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
13	150 bis 4800 €	5-stellig



Julia Hermann, wohnt in der Nähe von Graz

- Ausbildung zur Anwältin in Corporate Law und Immobilienrecht
- Leitung Rechtsabteilung Konzern
- Podcasterin, Mutmacherin und Business Consultant
- Founder BusinessFlowHow
- Female Business Expertin für Kreative & Finanzen

www.BusinessFlowhow.com

Vertragsverhandlungen, Corporate Law und die Liebe zur Selbstständigkeit haben zum eigenen Onlinebusiness geführt. Es ist grandios, was auf diesem Level alles möglich ist. Ich nutze es, um so viele Frauen wie möglich von der Solopreneurin zur leidenschaftlichen Unternehmerin zu begleiten. Als Business-Mentorin und Mutmacherin habe ich mit meiner Arbeit, dem eigenen Podcast und Kundinnen den Business Creative Flow in mein Leben geholt. Ich liebe jeden Tag, was ich tue. Ich

gehe selbst massiv und schnell in die Umsetzung und zeige einen klaren Weg, wie das jede Frau kann, wenn sie ihre inneren Superkräfte aktiviert.

Es ist einfach unfassbar genial, egal wo auf der Welt ich bin, ob mit Kids, alleine in den Bergen oder bei Freunden: ich kann Kundinnen anziehen und Umsätze generieren. Mein Motto: Es ist wirklich alles möglich, die Frage ist nur, wie stark ich mir vertraue und wohin ich will.

Mein Tipp für dich:

Einfach machen, testen, anpassen und immer wieder mit Angeboten rausgehen.

VERWENDETE TOOLS

- WooCommerce
- Thrivecart
- Canva
- Vimeo

VERTRIEB ÜBER

- Podcast
- Blog
- Instagram & Facebook



JULIA HERMANN

ERFOLGREICH LAUNCHEN

erfolgreich verkaufen
erfolgreich sichtbar werden

BusinessFlowHow
@julia_hermann_flow

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
3	20 - 900 €	5.000 €



Florian Wagner, wohnt in Stuttgart

- Gelernter Wirtschaftsingenieur in der Automobilindustrie
- Start des Blogs „Geldschnurrbart“
- Buch „Rente mit 40“ (Ullstein Verlag)

www.geldschnurrbart.de

Während der Anstellung als Wirtschaftsingenieur in der Automobilindustrie (4 Jahre) habe ich den Blog „Geldschnurrbart“ gestartet. Nach 4 Jahren hat mir der Job keine Freude mehr bereitet und ich habe gekündigt. Daraufhin habe ich mein Finanzwissen in Form eines eBooks auf dem Blog zum Verkauf angeboten.

Das eBook hat der Ullstein-Verlag entdeckt und mit mir daraufhin das Buch „Rente mit 40“ veröffentlicht.

Mittlerweile bin ich 4 Jahre in der Selbstständigkeit und neben dem eBook gibt es nun noch einen Videokurs zum Thema Finanzen sowie das Website Business Bootcamp, indem Teilnehmer lernen, eine Website zu erstellen um online Einnahmen zu erhalten.

Warum digitale Produkte? Es ist skalierbar, Zeitentkoppelt (kein passives Einkommen, aber zeitentkoppelt - einmal schreiben, erstellen, danach Selbstläufer wenn man Reichweite generiert.)

Mein Tipp für dich:

Das Thema wählen, das inhaltlich Spass macht, sodass man lange am Ball bleibt.

VERWENDETE TOOLS

- Canva
- Elopape
- Clickfunnels
- Facebook Ads

VERTRIEB ÜBER

Blog, Youtube, Instagram, TikTok, Newsletter



Website Business — Bootcamp —

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
66	4 €	4-stellig



Anja Möwes, wohnt in Hamburg

- Ausbildung: Industrie-Kauffrau
- Studium: Marketing-Kommunikation
- Außerdem: Bindungsexpertin, Achtsamkeits Coach/psychologische Beraterin, Sichtbarkeits-Mentorin
- 12+ Jahre Erfahrung in Marketing und Werbung

www.kinderpartyalarm.com

Ich finde es schön, Motto-Geburtstage zu feiern, passende Spiele anzubieten und die kleinen Gäste für einen Nachmittag in eine neue Welt zu „zaubern“. Bei KinderPartyAlarm.com biete ich unzählige kostenfreie Ideen als digitale Downloads für Motto-Dekorationen zum Selber-Basteln an. Außerdem empfehle ich Produkte, die ich selbst gerne verwende und bekomme dafür eine kleine Provision. Ein passives Einkommen ermöglicht mir ein zeitlich flexibles Business. So habe ich schon relativ

früh wieder zum Familieneinkommen beitragen können und hatte Zeit für die oft auch „unsichtbaren“ Aufgaben, die Carearbeit nun einmal so mit sich bringt. Und ich war für unsere Kinder ansprechbar und zeitlich flexibel. Diese Flexibilität hat es mir ermöglicht mein zweites Business (Business Mentoring) zu etablieren, so dass ich jetzt auch anderen Müttern zeigen kann, wie sie ihr erfolgreiches Business aufbauen und gleichzeitig Zeit für die Familie behalten.

Mein Tipp für dich:

Investiere in dich, in deine mentale Fitness
und hab keine Angst vor Technik-Panik
- es ist alles lernbar.

VERWENDETE TOOLS

Zusammenarbeit mit Grafikern und virtuellen Assistenten, Facebook-Gruppe

VERTRIEB ÜBER

- Elopape
- Pinterest
- SEO

"Ein passives Einkommen ermöglicht mir ein zeitlich flexibles Business. So habe ich schon relativ früh wieder zum Familieneinkommen beitragen können."



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
2	150 - 3333 €	4-stellig



Bianca Feddersen, wohnt in Flensburg

- 13 Jahre Praxis als Therapeutin und Coach
- Gründung „Women Life Company“
- Eigene Ausbildung „Maya Astrologie“

www.women-life-company.de

Nach 13-jähriger Praxis und Seminartätigkeit hatte ich einfach Lust, mehr Menschen zu erreichen. Innerhalb von drei Wochen habe ich meine Praxis geschlossen und meinen ersten Onlinekurs als bezahlten Betatest gelauncht. Die Testphase hat ca. ein Jahr gedauert und ich habe in dieser Zeit einen Mitgliederbereich erschaffen, ein umfangreiches Workbook kreiert und auch noch ein Buch geschrieben, das voraussichtlich im Herbst 2023 inklusive eines Kartensets über einen Verlag

erscheint. Im Sommer 2022 habe ich dann diesen fertigen Onlinekurs erweitert und in eine Ausbildung mit anschließendem Membership-Programm umgewandelt. Für mich bringt ein ortsunabhängiges Arbeiten sehr viel Freiheit mit sich, da ich in zwei Ländern wohne und viel auf Reisen bin. Außerdem kann ich meine Produkte auch leicht so umgestalten, dass sie ohne mich weiter existieren können. Das gibt mir dann wiederum die Freiheit andere Ideen zu verfolgen und Neues zu kreieren.

Mein Tipp für dich:

Das Produkt muss eine Lösung bieten für ein relevantes Problem.

VERWENDETE TOOLS

- Digimember
- Digistore24
- Zoom
- Canva

VERTRIEB ÜBER

- Instagram
- Facebook

"Für mich bringt ein ortsunabhängiges Arbeiten sehr viel Freiheit mit sich, da ich in zwei Ländern wohne und viel auf Reisen bin."

Maya - Astrologie Ausbildung

Für Heldinnen und Pionierinnen, die Lust auf Abenteuer haben, weil sie auf der Suche nach "mehr" im Leben sind.

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
9	9 - 1000 €	5-stellig



Anne Jansson, wohnt in Leonberg

- Freie Journalistin
- Wirtschafts-Mathematikerin & Hochschul-Dozentin
- Management-Coach und -Trainerin
- Ayurveda-Expertin
- Business-Mentorin für Ayurveda- und Health-Coaches

www.annejansson.com

Super erfolgreich und mindestens genauso unerfüllt in meiner Management-Karriere startete ich neben meinem 9-5 ein Online-Business als Ayurveda-Coach. Meine hochpreisigen 1:1-Angebote verkaufte ich über Empfehlungen und Onlinekurse! Nach weniger als 1 Jahr konnte ich mein sehr gutes Gehalt übertreffen und 100% Unternehmerin werden. Immer häufiger wurde ich von Ayurveda-Kolleginnen gefragt, wie ich meinen Erfolg erreicht habe - und mein Business-Coaching

war geboren! Schnell merkte ich, dass mich das noch viel mehr erfüllt als reines Health-Coaching: Empowerment pur! Ich entwickelte meine ersten Gruppenprogramme, später auch Selbstlernkurse und meinen Ayurveda Business Circle. Ich bin eine hoch sensible und eher introvertierte Person. Je mehr Zeit ich für mich allein habe, sowohl kreativ am Schreibtisch als auch in der Natur und bei anderen Hobbies, desto mehr Impact kann ich für meine Kunden und Community erschaffen.

Mein Tipp für dich:

Liebe und lebe Deine Kreativität!

VERWENDETE TOOLS

- Zoom
- Canva
- PDF Escape

VERTRIEB ÜBER

- Elopape
- Facebook



Health Business Circle

Dein Weg in Dein selbstbestimmtes, sinnerfülltes
Leben und profitables Online-Business als Health-Coach

Onlinekurse & Membership für Ayurveda- & Health Coaches,
erhältlich über <https://annejansson.com>

Anne Jansson

Ausbildung Waldbaden-Kursleiter*in

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
1	200 €	3- bis 4-stellig



Julia Bräunig, wohnt in Hamburg

- Studium „Multimedia Production“
- Ausgebildete Coachin & Kursleiterin für Waldbaden & Naturtherapie

www.waldbadenausbildung.de

Neben meiner Coaching-Ausbildung und Tätigkeit als Designerin und Autorin bin ich außerdem gelernte Waldbaden Kursleiterin - und selbst fast täglich im Wald, um dort Kraft zu tanken, neue Ideen zu entwickeln oder einfach zu entspannen.

Mein Wissen gebe ich unglaublich gern in Kursen und Büchern weiter - daher war auch der Schritt zur eigenen Ausbildung nicht weit. Sie findet komplett online statt, beinhaltet jedoch zahlreiche Übungen und Meditationen

zur Selbsterfahrung im Wald, sowie zur Strukturierung eigener Kurse. Dabei wird detailliert erläutert, warum der Wald so gesundheitsfördernd auf uns wirkt und welche Effekte damit erzielt werden können. Es werden die Einsatzgebiete von Waldbaden besprochen, ebenso die Symbolsprache des Waldes und die heilsame Wirkung auf Körper und Seele.

Die Ausbildung ermöglicht mir ein stabiles passives Einkommen neben meinem Hauptjob als Coach & Autorin.

Mein Tipp für dich:

Gib dein Wissen weiter! Menschen lieben Weiterbildung und investieren gern in gute Kurse.

VERWENDETE TOOLS

- Indesign
- Photoshop
- Wordpress mit Digi-member
- DigiStore24

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Affiliates

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
12	10 - 37 €	400 €



Roland Kopp-Wichmann, wohnt in Heidelberg

- Gelernter Bankkaufmann
- Freiberuflicher Texter
- Psychologie-Studium

www.persoentlichkeits-blog.de

Ich arbeite seit über 40 Jahren mit Menschen. Achtunddreissig davon als Psychotherapeut in meiner Praxis. 2005 startete ich meinen Blog mit jetzt über 1.000 Artikeln und 400 Podcasts. Daraus sind dann mit der Zeit 12 eMail-Kurse entstanden. Einer geht 5 Tage lang mit einer Lektion am Tag. Auch eine 21-Tage-Challenge ist darunter. Andere gehen über sechs Wochen mit entsprechenden Pausen.

Ich habe zwei Bücher für einen Verlag geschrieben, aber die Werbung und der Verdienst davon haben mich davon abgehalten, das weiter zu verfolgen.

So kam ich zu den digitalen Produkten, die mir ein passives Einkommen beschieren.

Mein Tipp für dich:

Es muss eine hohe Qualität vom Inhalt her sein, unterhaltsam geschrieben zu einem Preis, bei dem Interessenten nicht lange zögern.

VERWENDETE TOOLS

- Word
- Audacity
- Digistore24
- Klicktipp

VERTRIEB ÜBER

- Blog
- Newsletter

ROLAND KOPP WICHMANN

Mehr Zeit.
Mehr Platz.
Mehr Sinn.

EIN 9-WOCHEN E-MAIL KURS

Onlinekurse

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
2	900 - 4000 €	4-stellig



Maïke Kipker, wohnt in München

- Immobilieninvestorin
- Expertin für Eigentumswohnungen
- Gründerin von Mrs. Property

<https://mrsproperty.de>

Ende 2020 (damals war ich noch Vollzeit in einer Unternehmensberatung angestellt) habe ich begonnen, als „Mrs. Property“ auf Instagram über meine vermieteten Immobilien und meine finanziellen Ziele zu bloggen. Anfang 2021 habe ich die ersten Einzel-Coachings über Instagram verkauft und kurz darauf meinen Job gekündigt. Im September 2021 habe ich das erste Mal meinen Onlinekurs, den „Mrs. Property Campus“ gelauncht. Das war der Startschuss in ein skalierfähiges, 6-stelliges Onlinebusiness!

Mein Onlinekurs bietet mir die Möglichkeit, mein Business zu skalieren. Ich kann viel mehr Kund*innen bedienen, als ich es in Einzel- oder Gruppen-Coachings könnte.

Mich fasziniert es sehr zu sehen, dass mein Umsatz nicht mehr zwingend mit meiner Arbeitszeit korreliert.

Mein Tipp für dich:

Dein Produkt muss zwingend ein Problem deiner Zielgruppe lösen. Nur dann sind Menschen bereit, Geld in dein Produkt zu investieren.

VERWENDETE TOOLS

- Keynote
- DaVinci Resolve
- Elopage

VERTRIEB ÜBER

- Instagram
- E-Mail-Marketing
- Elopage

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
	120 €	4-stellig



Daniela Seiberle, wohnt in Lauchringen

- Ausgebildet in Marketing & Vertrieb
- Social Media Managerin und Mentorin
- Instagram-Expertin

www.danielaseiberle.de

Ich habe angefangen als Virtuelle Assistenz und Social Media Managerin, und dann begonnen, mein Wissen über Social Media/speziell Instagram in Kurzwebinare zu verpacken. Diese Webinare gebe ich immer live und verkaufe anschließend die Aufzeichnungen als digitales Produkt.

Das funktioniert für mich und auch meine Kunden echt gut, da sie mein Wissen geballt bekommen, keinen langen Onlinekurs machen müssen und

niedrigschwellige Preise haben. Der Verkauf der aufgezeichneten Webinare ermöglicht mir ein gutes passives Einkommen.

Ich schätze daran, dass mich ein digitales Produkt noch unabhängiger macht, weil ich quasi einmal die Arbeit damit habe und es dann jederzeit zur Verfügung stellen kann. Es macht meine Arbeit wirklich flexibel und frei. Passives Einkommen ist so wertvoll, weil man nicht mehr Zeit gegen Geld tauscht.

Mein Tipp für dich:

Die Zielgruppe und ihren Bedarf genau zu kennen und Produkte anzubieten, die aufeinander aufbauen.

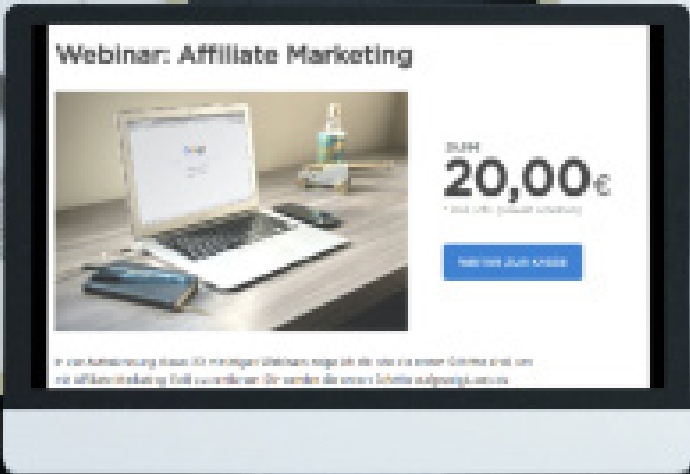
VERWENDETE TOOLS

- Elopage
- Google Drive


VERTRIEB ÜBER

- Instagram
- Eigener Blog
- E-Mail-Marketing

"Passives Einkommen ist so wertvoll, weil man nicht mehr Zeit gegen Geld tauscht."



Webinar: Affiliate Marketing



20,00€
* inkl. MwSt. & Gebühren

[Jetzt mit 1 Klick kaufen](#)

Es wird keine Werbung gemacht. Die meisten Webinare sind kostenlos. Sie können sich für ein Webinar anmelden und sich für ein Webinar anmelden. Sie können sich für ein Webinar anmelden und sich für ein Webinar anmelden. Sie können sich für ein Webinar anmelden und sich für ein Webinar anmelden.

Webinar „Affiliate-Marketing“, erhältlich über www.danielaseiberte.de

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
50	1 - bis 4-stellig	keine Angabe



Yvonne Kraus, wohnt in Mechernich

- Studium BWL und Bildungswissenschaft
- Business Analystin & Geschäftsführerin
- Seit 2017 selbstständig mit verschiedenen Business-Ideen

mynextself.com
buchheldinnen.de
webbusinessclub.com
nachgeholfen.de

Nach dem Abi habe ich BWL und Bildungswissenschaft studiert. Dann ging's ab in die Unternehmensberatung und später in ein E-Commerce-Unternehmen, wo ich schnell die Karriereleiter bis ganz nach oben kletterte. In dieser Zeit habe ich viel über die Onlinewelt gelernt und 2017 mein eigenes Unternehmen aufgebaut, nach meinen Vorstellungen und Regeln. Gestartet habe ich mit einem Nachhilfeportal, das ich auch heute noch betreibe. Daneben nahm das

Thema Schreiben endlich den Platz in meinem Leben ein, den ich ihm schon immer geben wollte - mit aktuell 13 veröffentlichten Büchern und zwei Websites für Autor*innen. Ich mag den Begriff „passives Einkommen“ nicht wirklich. Er vermittelt den Eindruck, dass man nur ein Knöpfchen drückt, und dann fließt Geld. Ich finde „asynchrones Einkommen“ als Begriff besser - und das erklärt auch, warum ich das Ganze mache: Ich entkopple Arbeitszeit und Einkommen voneinander.

Mein Tipp für dich:

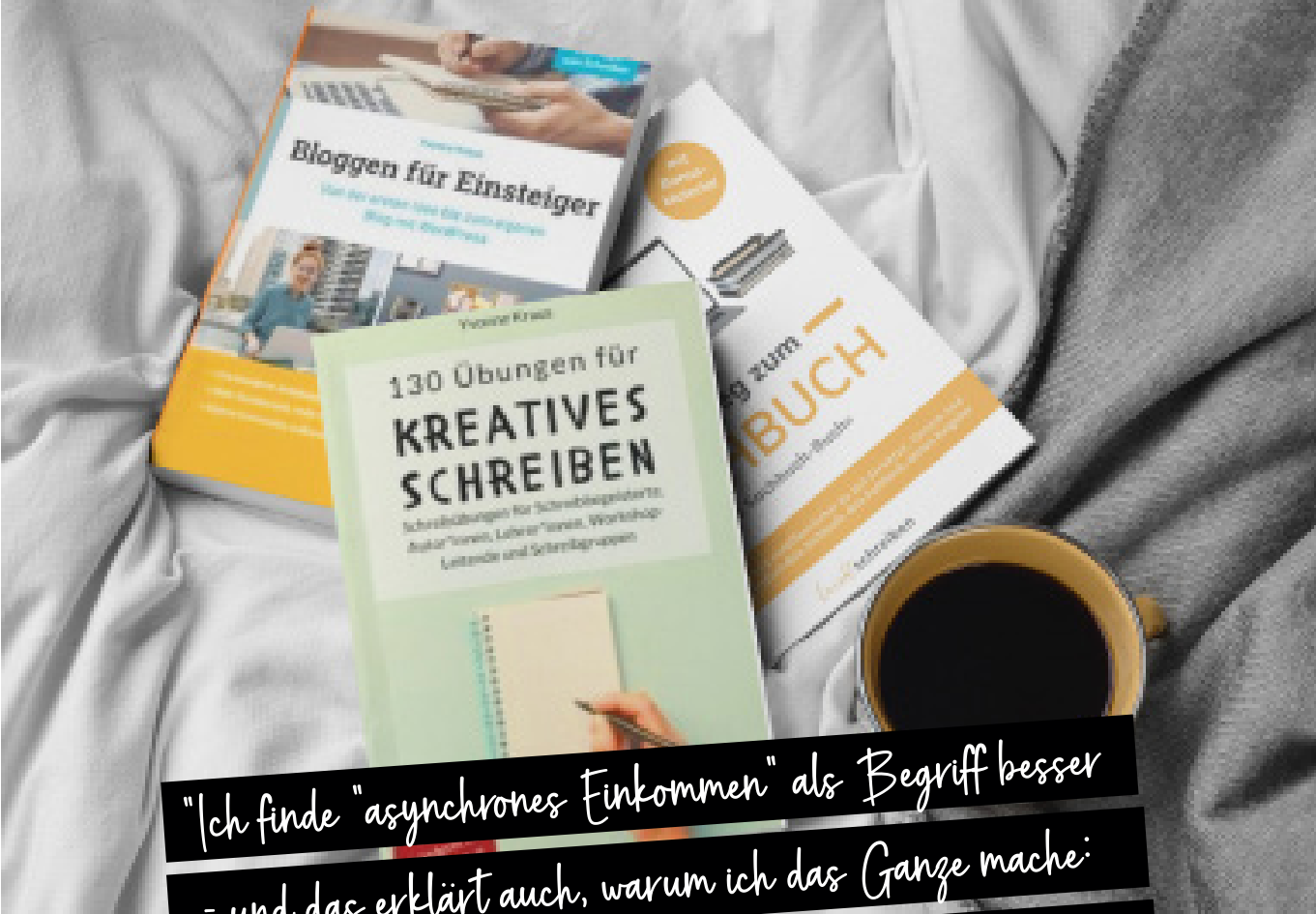
Ausprobieren. Sich Tipps von anderen anhören, aber vor allem auf sich selbst vertrauen.

VERWENDETE TOOLS

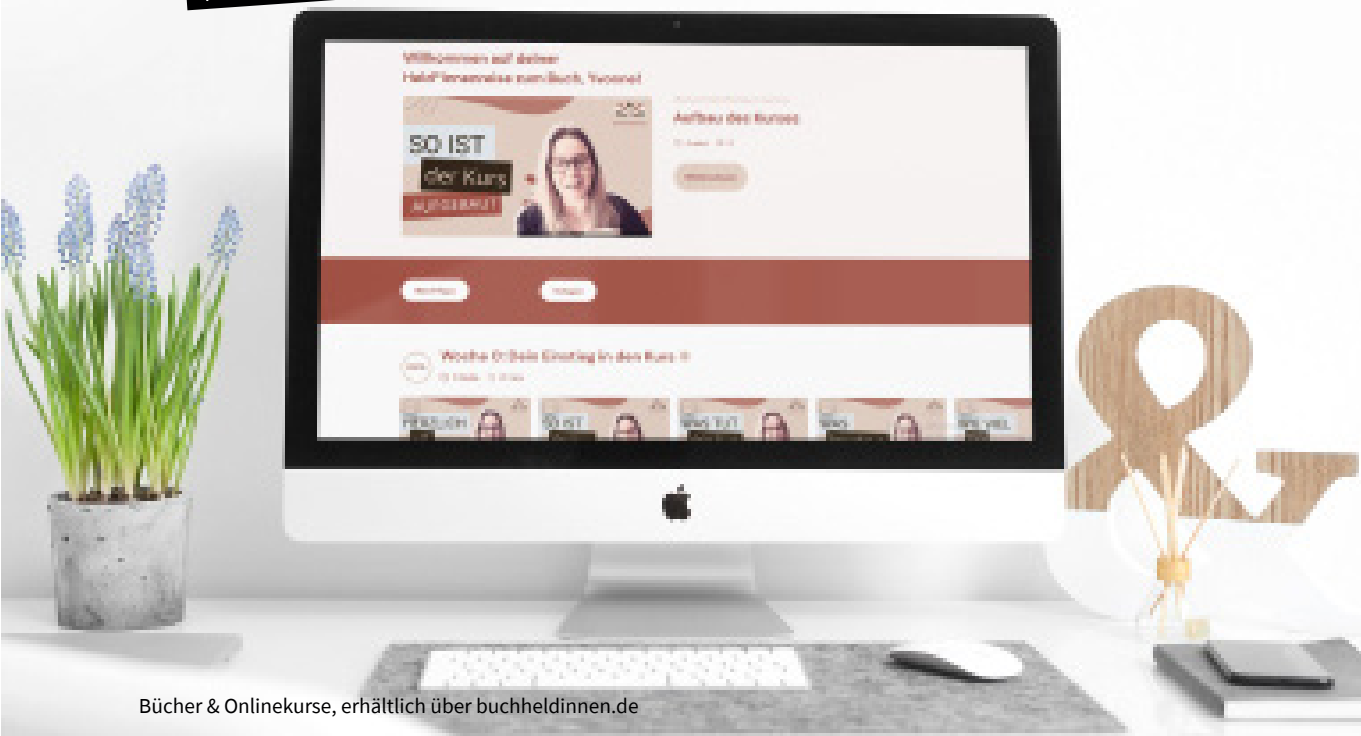
- Word
- Affinity Publisher
- Canva
- Vimeo & udemy

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseiten
- Amazon
- Digistore24



"Ich finde "asynchrones Einkommen" als Begriff besser
- und das erklärt auch, warum ich das Ganze mache:
Ich entkopple Arbeitszeit und Einkommen voneinander."



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
5+	100 - 300 €	4-stellig



Andreas Riehn, wohnt in München

- Anwalt für IT-Recht und Datenschutz
- Gründer des ersten rein webbasierten Examens-kurses („Jus2click“) für Jurastudenten (1997)
- Eigene Onlinekurse & Webinare

www.datenrecht.academy

Nahezu jedes Unternehmen (nicht zuletzt Online-Shops und Coachinganbieter) müssen sich um den Datenschutz kümmern. Ich berate seit 2011 als Jurist im Datenschutz und habe einige Dutzend Unternehmen erfolgreich beraten. Dabei habe ich erkannt, dass die meisten Unternehmen immer die gleichen Fragen umtreiben und sie vor denselben Herausforderungen stehen. Diese Erfahrung gebe ich nun seit über einem Jahr über meine Online-Kurse und Workshops kostengünstig und

praxisnah an Unternehmer*innen weiter. Meine Kurse richten sich zudem an interne Datenschutzkoordinator*innen, um sie bei ihrer Arbeit zu unterstützen. So bin ich jederzeit nah bei meinen Teilnehmer*innen. Diese können über die Kommentarfunktion oder per Direktnachricht/E-Mail Verständnisfragen stellen, die ich zeitnah und kompetent beantworte. Ich habe die Möglichkeit, multimediale und interaktive Inhalte zu präsentieren und Mustervorlagen zur Verfügung zu stellen.

Mein Tipp für dich:

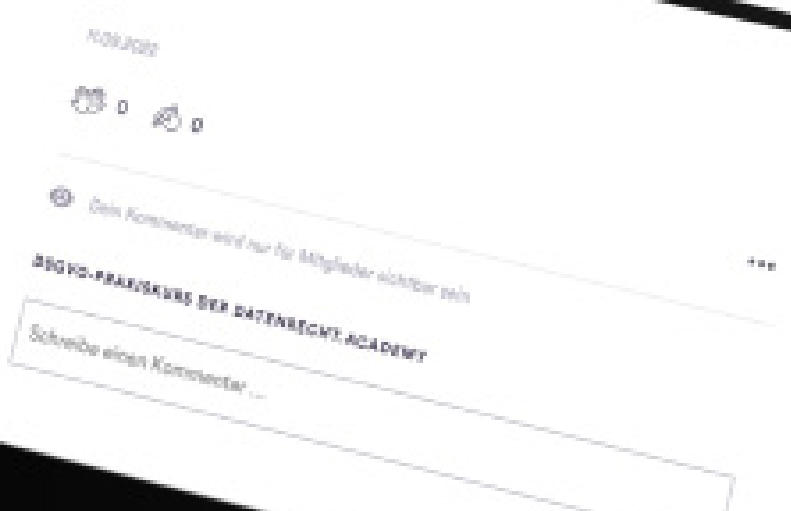
Frage nicht, was deinem Bankkonto hilft, sondern, was deinen potenziellen Teilnehmer*innen hilft.

VERWENDETE TOOLS

- Keynote
- ExplainEverything
- Zoom

VERTRIEB ÜBER

- Steady
- Eigene Webseite
- Youtube
- LinkedIn



"Nie zuvor gab es so viele Möglichkeiten, Interessierte auf den unterschiedlichsten Gebieten online zu schulen."

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
5	111 - 11.111 €	10.000 €



Eva Nitschinger, wohnt in Spanien

- 2009 - 2020 Praxis für Psychotherapie und Coaching in Saarbrücken
- Gründerin der Die-Selbstliebe-Schule
- Expertin für Traumaheilung & Inneres Kind

<https://eva-nitschinger.de>
www.dieselbstliebeschule.de

Ich bin Psychologin und hatte von 2009 bis 2020 eine Praxis für Psychotherapie und Coaching. Mein Traum war es schon länger, FREIER zu sein und so nahm ich „C. ...“ dankend als Hinweis, nun endlich in ein anderes Land zu gehen. Seit 2021 lebe ich in Portugal und Spanien.

Meine Selbstliebe-Schule, als spirituelle Schule für dein Erwachen, ging 2019 online. Einige Ausbildungen und Kurse hatte ich bereits auf online umgestellt. So hat der Absprung aus Deutschland wunderbar geklappt und ich kann nun

leben und arbeiten, von wo aus ich will. Ich liebe es, meine Ideen kurzfristig umsetzen zu können, um immer mehr Menschen helfen zu können:

- zu mehr Selbstliebe
- zu mehr Business-Erfolg
- zu einer fundierten Ausbildung im Bereich Traumaheilung & Inneres Kind

Ich liebe es auch, Selbstlernkurse zu verkaufen und so ein passives Einkommen zu haben.

Mein Tipp für dich:

Kurz nach innen spüren und dann **MACHEN!**
 (und das immer wieder und wieder und wieder.....
 nicht aufhören. Und aufgeben natürlich schon gar nicht).

VERWENDETE TOOLS

- Digimember
- Digistore24
- Zoom
- Social Media

VERTRIEB ÜBER

- Youtube
- Eigenr Podcast
- Social Media

DIE SCHULE FÜR DEIN SPIRITUELLES ERWACHEN!



[DIESELBSTLIEBESCHULE.DE](https://dieselbstliebeschule.de)

*"Ich liebe es, meine Ideen kurzfristig umsetzen zu können,
um immer mehr Menschen helfen zu können"*

Mitgliederbereich „Die Selbstliebeschule“, erhältlich über dieselbstliebeschule.de

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
19	5 - 295 €	5-stellig



Jyotima Flak, wohnt in Hamburg

- Onlinebusiness-Mentorin & Autorin
- 24 Jahre Erfahrung in Marketing & Werbung
- 15 Jahre Erfahrung als Coach

www.jyotimaflak.com

JyotiMa Flak macht Menschen zu Leuchttürmen. In ihrer Onlinebusiness Academy hilft sie Coaches und Therapeuten, ein automatisiertes Onlinebusiness aufzubauen, mehr Kunden und mehr Sichtbarkeit zu bekommen. Mit 24 Jahren Erfahrung in Marketing und Werbung, 15 Jahren als Coach und 11 Jahren im Onlinebusiness gehört sie zu den Top-Expert*innen Deutschlands. Sei ein Leuchtturm, kein Teelicht!®

Mittlerweile gewinnt Jyotima mit ihrer Minikurs-Methode über tausende Kund*innen pro Jahr. Daraus werden Traum-Kund*innen auch im 1:1 oder in höherpreisigen Programmen. „Ich liebe es kleine Produkte zu erstellen. Minikurse, die ich in wenigen Tagen oder Wochen fertig habe und die dann über Werbekampagnen tausende Menschen erreichen. Mit einem Salesfunnel aus Minikursen wurde ich 6-stellig und du kannst es auch!“

Mein Tipp für dich:

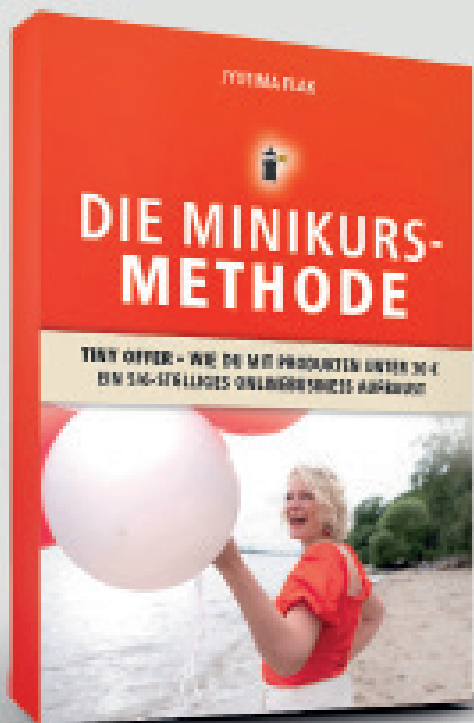
Nutze meine Minikurs-Methode und verkaufe nicht nur einen Onlinekurs, sondern gleich mehrere. Für mehr Reichweite, mehr Expertenstatus & Traumkund*innen.

VERWENDETE TOOLS

- Wishlist Member
- Digistore24
- AWeber
- Funnelcockpit

VERTRIEB ÜBER

- Meta-Ads
- Social-Media
- YouTube, TikTok



"Online Kunden gewinnen und Geld verdienen war
noch nie so einfach!"

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
2	2000 - 5000 €	5-stellig



Julia Lakaemper, wohnt in Berlin

- Mindset & Business Coach
- Zertifiziert bei The Life Coach School
- Seit 2015 Unternehmerin

<https://julia-lakaemper.com>

Ich habe zunächst 1:1 Mindset Coaching für Online-Selbständige angeboten, die Schwierigkeiten haben, mit ihrem Business ausreichend Geld zu verdienen, obwohl sie viele Stunden investieren. Ihnen helfe ich, ihre mentalen Hürden zu überwinden und eine simple Business- und Marketingstrategie zu entwickeln, damit sie sich auf die wesentlichen Aufgaben konzentrieren, um ihr Business aufzubauen. Durch diese 1:1-Arbeit wurde deutlich, welche Ressourcen ich digital erstellen und in Gruppenprogrammen

zusammenfassen kann. Es entstand das 12-Wochen-Gruppenprogramm „Money Flow Academy“ für Business Starter und alle, die bis zu 100.000 EUR pro Jahr verdienen wollen. Zusätzlich gibt es bei mir die „Business Mindset Mastermind“ für fortgeschrittene Selbständige, die mehrfach 6-stellige Umsätze erreichen und sich dabei nicht ins Burnout arbeiten wollen.

Mir geht es nicht um passives Einkommen, sondern darum, ein skalierbares Business aufzubauen.

Mein Tipp für dich:

Mach es, weil du deinen Kund*innen wirklich dazu verhelfen willst, was du als Lösung versprichst. Und: Lebe, was du predigst.

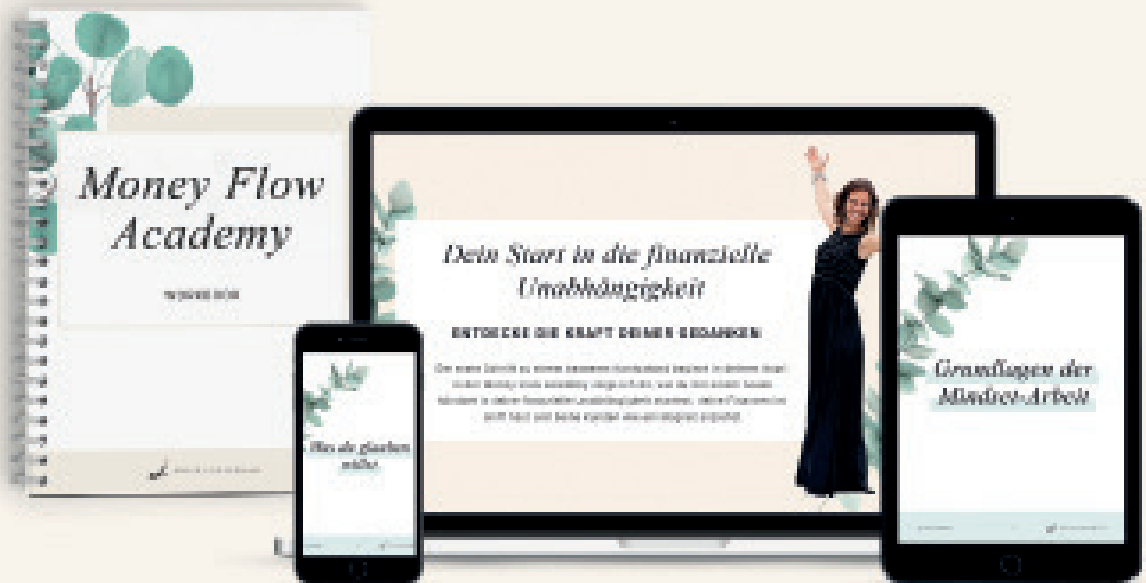
VERWENDETE TOOLS

- Wordpress
- Quicktime
- Canva

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite

"Mir geht es darum, ein skalierbares Business aufzubauen, um damit zeitlich und örtlich unabhängig zu sein."



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
4	12 - 2800 €	5-stellig



Theresa Ehsani, wohnt in Madrid und Wien

- 2 Masterabschlüsse (in IBWL und Psychologie) sowie Diplom als Systematischer Coach
- 7 Jahre als Unternehmensberaterin in strategischer Onlinekommunikation und Branding
- Seit 2016 Unternehmerin, Mentorin, Markencoach und Bloggerin

www.theresaehsani.com

Ich bin Wirtschaftspsychologin und seit über 6 Jahren als „psychology driven brand strategist“ bzw. Markenpassionista unterwegs. Damals habe ich mich einen Monat vor der Geburt meines 2. Kindes Selbstständig gemacht. Mein 1. Kind war damals 3 Jahre alt, wir lebten im Ausland. Ich wollte beides: Familie UND berufliche Erfüllung - und zwar nach MEINEN Regeln. Mit Hilfe meiner eigenen starken Marke konnte ich schnell sichtbar werden und habe bereits 1000en Unternehmerinnen dabei geholfen, selbst zur Marke zu

werden. Ich habe 3 Kurse, 1 Buch und viele wertvolle Inhalte erschaffen. Mein Credo: SEI EINE STIMME, KEIN ECHO!

Ich möchte so viele Menschen wie nur möglich erreichen. Das schaffe ich nur, wenn ich mein Wissen „überall und jederzeit abrufbar mache“. Unabhängig vom Faktor Zeit oder örtlicher Gebundenheit. Ich schätze daran, daß ich mich auch kreativ austoben kann und didaktisch. Es ermöglicht mir Freiheit und Reichweite für mein Know-How.

Mein Tipp für dich:

*Qualität vor Quantität, und
Einzigartigkeit statt Einheitsbrei.*

VERWENDETE TOOLS

- Digimember
- Digistore24
- Canva
- Vimeo

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Leadpages
- Social Media

Brand your Business

Mehr Umsatz dank starker Marke

"Ich schätze an digitalen Produkten, dass man damit finanzielle Grenzen sprengen und vielen Menschen helfen kann."

Boost your Brand

Finde deinen Archetyp

Theresa Eschen

Finde deine glasklare Message!

Mehr Umsatz dank starker Marke

Theresa Eschen

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
3	50 - 480 €	10.000 €



Janneke Duijnmaijer, wohnt in St.Pölten (Österreich)

- Studium der Kommunikationswissenschaften
- Seit 2007 Bloggerin
- Seit 2015 Blog-Expertin & Coach bei „Blog Your Thing“

www.blogyourthing.com

Den Weg in die Online-Welt habe ich 2007 mit einem Blog gemacht, den ich zunächst durch sponsored Posts und Kooperationen monetarisiert habe. Nach meinem Kommunikationswissenschaften-Studium und Zwischenstationen beim Fernsehen und als Social Media Managerin habe ich 2015 „Blog Your Thing“ gegründet und zum Beruf gemacht, was ich in meiner Freizeit schon getan habe: andere beim Bloggen beraten. In den ersten Jahren habe ich

alle möglichen Formate ausprobiert: 1:1 Beratung, Training, E-Books, ... und hab mich schlussendlich auf digitale Produkte spezialisiert.

Als Mama von 3-jährigen Zwillingen fehlt mir vor allem eines: Zeit. Pre-Kids habe ich Einzelberatung und Technik-Support angeboten. Das war bzw. ist mit einem begrenzten Zeitkontingent aber nicht mehr möglich. Also habe ich mich auf digitale Produkte konzentriert, die ich skalieren kann.

Mein Tipp für dich:

Hol dir Feedback: Bevor du deine Idee in ein Produkt umwandelst und auch wenn es fertiggestellt ist.

VERWENDETE TOOLS

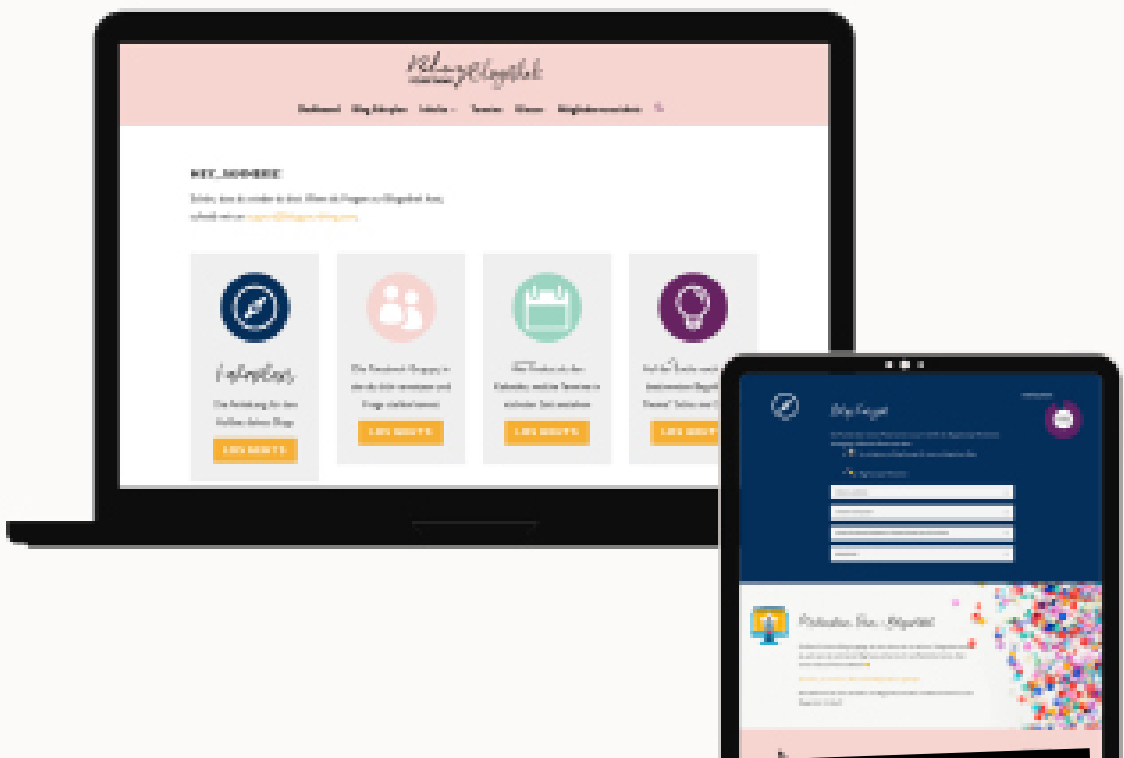
- Keynote & Pages (Mac)
- iMovie
- Adobe Creative Suite

VERTRIEB ÜBER

- Eigener Blog
- E-Mail Marketing
- Social Media

Blog Blogothek

YOUR THING



"Mit digitalen Produkten kann ich möglichst viele Leute unterstützen, auch wenn ich nur wenig Zeit habe. Und mein Business kommt nicht zum Stehen, wenn meine Kinder oder ich mal krank sind."

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
11	Ø 130 €	6-stellig



Christoph Heuermann, dauerhaft reisend

- Studium der Verwaltungswissenschaften
- Gab mit 24 Jahren seinen Wohnsitz in Deutschland auf, um alle Länder der Welt zu bereisen
- Heute: Beratungs-Business mit Millionenumsätzen & Facebook Community über 20.000 Anhängern

www.staatenlos.ch

Dieses Jahr werde ich alle Länder der Welt bereist haben. Dies habe ich während des Aufbaus meines Unternehmens Staaatenlos geschafft. Vor ca. 10 Jahren ging diese abenteuerliche Reise los. Fast wäre ich in der Politik geblieben, doch zum Glück habe ich die richtigen Bücher gelesen, dessen Autoren mich vor einer Karriere in diesem Bereich bewahrt haben. Ich habe mich intensiv mit der Österreichischen Schule beschäftigt – ein Wirtschaftsmodell, das dem Staat möglichst wenig Einfluss zukommen

lässt. So hat sich immer mehr eine libertäre Ansicht gefestigt, die dann dazu führte, dass ich anfang, Wege zu finden, wie man sein Leben steuer- und bürokratiefrei gestalten kann. So habe ich in meinem Leben noch noch nie Steuern auf mein Einkommen zahlen müssen, da ich weiß, wie dies legal umsetzbar ist. Steuern sind für mich Raub! Mit meinen digitalen Produkten und Beratungen gebe ich mein Wissen weiter, damit jeder das behalten kann, was ihm zusteht – nämlich sein hart erarbeitetes Geld.

Mein Tipp für dich:

Wichtig sind: Gute Inhalte,
Affiliateprogramme & ein ansprechendes
Design.

VERWENDETE TOOLS

- Adobe Creative Suite
- YouTube
- Handy- & PC-Kamera

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Social-Media
- Affiliateprogramme
- Speaker bei Kongressen



*"Digitale Produkte ermöglichen mir dauerhaftes Reisen,
Investitionen zu tätigen, Mitarbeiter zu bezahlen und
einen autarken Lebensstil aufzubauen."*

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
7+	5 - 20 €	Startet erst



Julia Bräunig, wohnt in Hamburg

- Studium „Multimedia Production“
- Grafik- und Webdesignerin
- Autorin, Verlegerin & Business-Mentorin
- Expertin für erfolgreiches Onlinebusiness & Passives Einkommen

www.shero-verlag.de
www.businessheldinnen.com

Den SHERO-Verlag habe ich im November 2022 gegründet - zum Erscheinen dieses Buches ist er also noch ganz frisch und es liegen noch keine Umsatzzahlen vor. Dennoch möchte ich dieses Modell gern hier im Buch vorstellen - denn Print on Demand Anbieter wie „tredition“ machen das Gründen eines eigenen Verlages bzw. das Publizieren eigener Bücher mittlerweile für Jeden möglich - eine tolle Möglichkeit, deinen Expert*innenstatus und ein passives Einkommen aufzubauen.

Beim SHERO-Verlag findest du Bücher rund um Selbstständigkeit und Potenzialentfaltung, selbstbestimmtes und erfülltes Leben & finanzielle Fülle.

Nur 4% der Gründungen in Deutschland gehen allein auf Frauen zurück. Viele Frauen machen sich immer noch klein, trauen sich selbst nicht so viel zu, nehmen ihren Platz nicht voll ein. Das wollen wir ändern!

Mein Tipp für dich:

Wenn du nicht scheitern könntest, was würdest du dann in die Welt bringen?

VERWENDETE TOOLS

- Indesign
- Photoshop

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Tredition
- Instagram

JULIA BRÄUNIG



DAS PURPOSE BUSINESS PRINZIP

IN 8 SCHRITTEN ZU DEINEM
SINNSTIFTENDEN UND NACHHALTIG
ERFOLGREICHEN BUSINESS



SHERO VERLAG

*"Print on Demand Anbieter machen das Gründen
eines eigenen Verlages bzw. das Publizieren eigener
Bücher mittlerweile für Jeden möglich."*

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
6	30 - 3000 €	5-stellig



Cécile Jemmett, wohnt in Großbritannien

- Schweizer Mutter von zwei Girls in England
- Online Business Mentorin
- LinkedIn Leads Expertin
- Speaker
- Podcast Host

<https://cecilejemmett.com>

Von der bekannten ‚Closerin‘ beim Broker in London, zu null Kunden während den ersten sechs Monaten Selbständigkeit, zum Experten-Status und ausgebucht mit meinem Premium-Angebot. Heute, als mehrfach sechsstellige Coach mit rund 200 Empfehlungen auf LinkedIn, weiß ich, dass ich damals einfach noch nicht wusste, wie Online-Marketing funktioniert.

Mein Turnaround geschah, als ich begriff, dass ich mit meiner typisch

schweizerischen Bescheidenheit nirgends hinkomme. Dass es mein Job war, den Wert meines Angebots zu demonstrieren!

Meine digitalen Produkte ermöglichen es meinen Kunden zeitlich flexibel & ortsunabhängig von mir zu lernen, direkt in ihrem eigenen Tempo umzusetzen und dementsprechend schnell Resultate zu erzielen. Digitale Produkte sind für mich ein absolutes must-have - und ein großes Win-Win für Kunden und Coach.

Mein Tipp für dich:

1.) Höre auf deine Community: Besteht ein Bedarf für dein Angebot? Wenn ja, was wollen sie genau? 2.) Verkaufe dein Angebot **BEVOR** es ready ist!

VERWENDETE TOOLS

- Kajabi
- Smartphone
- Canva

VERTRIEB ÜBER

- LinkedIn & Social Media
- Eigener Podcast
- Netzwerken



„Content Shift“, erhältlich über cecilejemmett.com

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
5	180 - 3600 €	5-stellig



Lioba Heinzler, wohnt in Wülfrath

- Seit 2022 „Die Zukunftsunternehmerin - Community & Akademie“
- Seit 2018 Online-Business-Programm für Soloselbstständige
- 4 Jahre Trainer- und Beraterpool VW Coaching
- Seit 2000 freiberuflich Supervisorin & Business Coach DGSv

<https://liobaheinzler.de>

Als erfahrene Supervisorin und Business Coach DGSv weiß ich, wie wichtig, die einzelne Person mit ihrem Potenzial ist und dass letztlich das Zusammenspiel der beteiligten Personen über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Denn weder ein erfolgreiches Unternehmen, noch ein geglückter Generationswechsel ist eine individuelle Leistung. Die Spielregeln und Rahmenbedingungen verändern sich rasant. „Harte Arbeit“ war ein Erfolgsgarant im letzten Jahrhundert. Heute geht es um „smarte Arbeit“ mit

einem flexiblen Denkraum, einer Strategie mit einem klaren WARUM und einem transparenten WOHIN, Konsequenz in der Umsetzung und die Bereitschaft, nah am Kunden zu sein.

Ich schätze an digitalen Produkten, dass das Arbeitsmaterial gut aufbereitet rund um die Uhr zur Verfügung steht und es mir möglich ist, mit meinen Kunden umgehend mit der Arbeit zu beginnen.

Mein Tipp für dich:

1. Klarheit über die eigene Vision,
2. Strategie für die individuelle Businessmaschine,
3. Austausch in passender Community

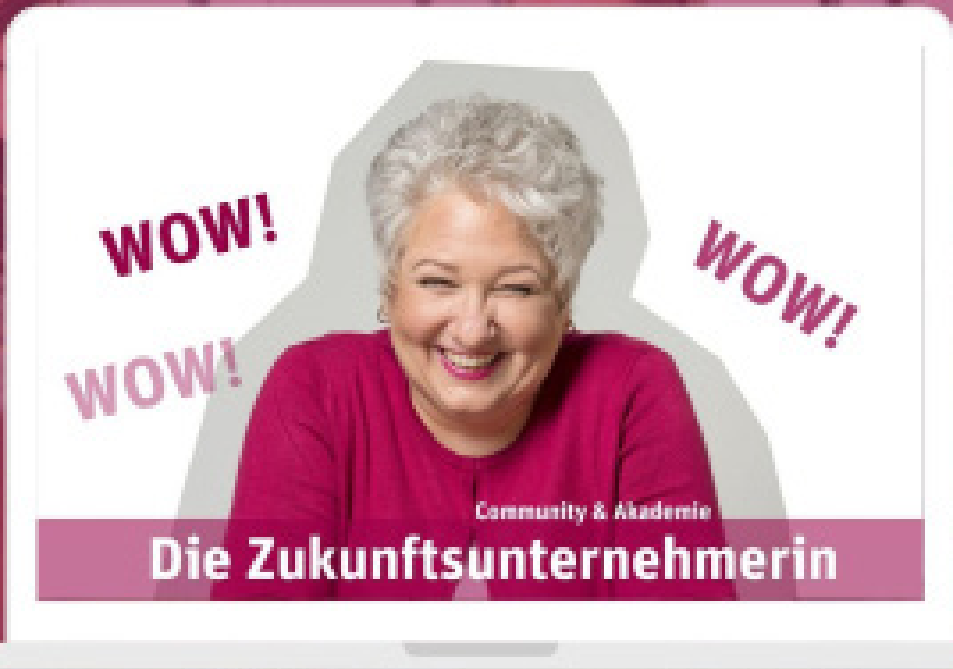
VERWENDETE TOOLS

- Zoom
- Google Docs & Drive
- Canva
- Tribe
- Learndash & Digimember

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Social Media

lioba heinzler.



"Mach es einfach - wie es zu Dir und Deinem Leben paßt, um irgendwann sagen zu können: I did it my way"

Jahresprogramm für Frauen, die ihr Business mit Freude & leicht (um)bauen wollen.

Mehr dazu

liobaheinzler.de

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
70	4 - 34 €	800 €



Swantje Wendt, wohnt in Berlin

- Maßschneiderin & Modedesignerin
- Gründerin des Nadelwald co-sewing space in Berlin
- Gründerin des Schnittmuster-Labels „Yes, Honey“
- Video-Trainerin bei Makerist

www.yes-honey.de

Für mich ist fundiertes Wissen und Handwerk die Basis, weshalb aus purer Modebegeisterung erst eine Maßschneider-Lehre und dann ein Modedesign-Studium wurde. Die ersten drei Jahre rasten bei einem High Fashion Label zwischen Kreativität auf Abruf, Konkurrenzdruck, Messen und Shows einfach an mir vorbei. Der Wechsel in die Industrie war dann eher Copy/Paste Design, Preisdumping und an schwierige Herstellungsbedingungen gekoppelt, weshalb ich mich 2010 entschloss den

Nadelwald co-sewing space in Berlin zu gründen. Ein Raum für Nähbegeisterte mit mietbaren Maschinen, Workshops und gegenseitiger Unterstützung. Hier sind auch die ersten Nähvideos mit Makerist entstanden, drei Nähbücher mit dem EMF Verlag und meine ersten „Yes, Honey“-Schnittmuster. Vom stationären Ladengeschäft habe ich mich 2015 getrennt und wieder einen festen Job angenommen, aber die Liebe zu Schnittmustern ist geblieben... nur eben digital.

Mein Tipp für dich:

Kenne deine Zielgruppe, hab' ein gutes Zeit-Management und spare niemals an gutem Equipment!

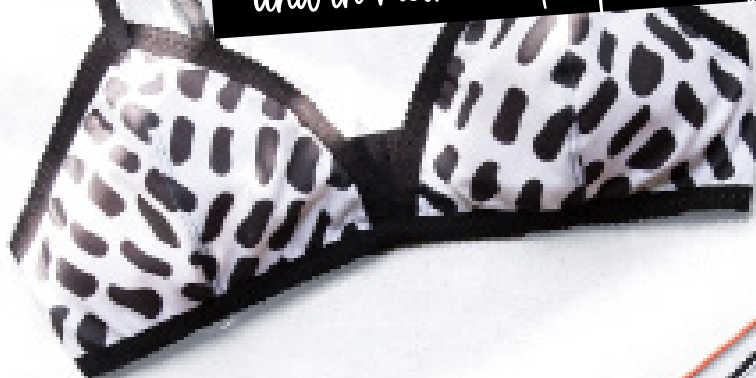
VERWENDETE TOOLS

- Adobe Creative Suite
- Figma
- Google Docs
- YouTube

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Drittanbieter

"Ich bin eher zufällig in die digitale Branche gerutscht und einfach geblieben. Ich schätze vor allem die Flexibilität. Durch meinen Hauptjob habe ich keinen zeitlichen und finanziellen Druck. So kann ich meine Videos, Schnittmuster und andere Ideen nebenbei und in meinem Tempo umsetzen."



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
60	13 - 500 €	5-stellig



Jennifer und Christian Juraschek, wohnen in Ratingen

- Seit 2011 Webdesigner in Festanstellung
- Ab 2014 eigenes Onlinebusiness als digitale Nomaden

www.unaufschiebbar.de

Erste Erfahrungen mit eigenen Webseiten haben wir schon 2002 gesammelt. Zum Beruf als Angestellte wurde es 2011. 2014 folgte die Selbstständigkeit mit einem eigenen Online-Business. Hier haben wir uns von Beginn an auf passive Einkommensquellen konzentriert. Geld ortsunabhängig zu verdienen, ohne bei Kunden vor Ort sein zu müssen, ist bis heute unser Fokus.

Mit unseren digitalen Produkten teilen wir unser Wissen und unsere Leidenschaft. Dies ist zum einen das Reisen und zum

anderen das ortsunabhängige Arbeiten. Digitale Produkte sind deswegen so attraktiv, weil die Gewinnmarge sehr hoch ist und kaum variable Kosten für das Produkt anfallen. Es ist einfach zu skalieren und kann von überall auf der Welt verkauft werden. Für uns funktionieren E-Books und Online-Kurse nach wie vor immer noch sehr gut. Das passive Einkommen ermöglicht uns ein ortsunabhängiges Leben zu führen. Wir arbeiten und leben von den Orten auf der Welt, die uns am besten gefallen.

Unser Tipp für dich:

Von Anfang an Gas geben und sich nicht entmutigen lassen. Wenn eine Sache nicht funktioniert, nicht aufhören, sondern das Nächste ausprobieren.

VERWENDETE TOOLS

- Word
- Canva
- Photopea

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Instagram
- YouTube
- E-Mail Marketing



**INKL. BONI +
SOFORT-
FREISCHALTUNG**



Anzahl Produkte

7

Preis pro Produkt

2- bis 4-stellig

Monatsumsatz

5-stellig



Filiz Odenthal, wohnt in Krufft

- The Queen of Content
- 15+ Jahre Web-Erfahrung
- Gründerin von Blogger-Coaching.de

thequeenofcontent.de
www.blogger-coaching.de

Ich startete vor ca. 20 Jahren als selbstständige Webdesignerin und fand über ein paar Umwege zum eigenen Kreativblog. Was als Hobby anfang, wurde relativ schnell zum Business und zu einem der größten Online-Kreativmagazine im deutschsprachigen Raum, das ich mit Dienstleistungen und digitalen Angeboten erfolgreich monetarisieren konnte. Daraus entstanden später neben umfangreicheren digitalen Produkten auch meine beiden heutigen Coaching-Angebote im Bereich Unternehmensblogs

und Content Marketing. Ich liebe die Flexibilität und die Geschwindigkeit beim Erstellen von digitalen Produkten. Und natürlich die Skalierungsmöglichkeiten. Einmal erstellt, lassen sie sich unendlich verkaufen. Für Menschen wie mich, die im Internet zuhause sind, ein Segen. Dazu kommt das passive Einkommen über mein Affiliate Programm und über VG Wort, die mir selbst heute noch Einnahmen aus meinem mittlerweile seit 2 Jahren brach liegenden Kreativmagazin bringt.

Mein Tipp für dich:

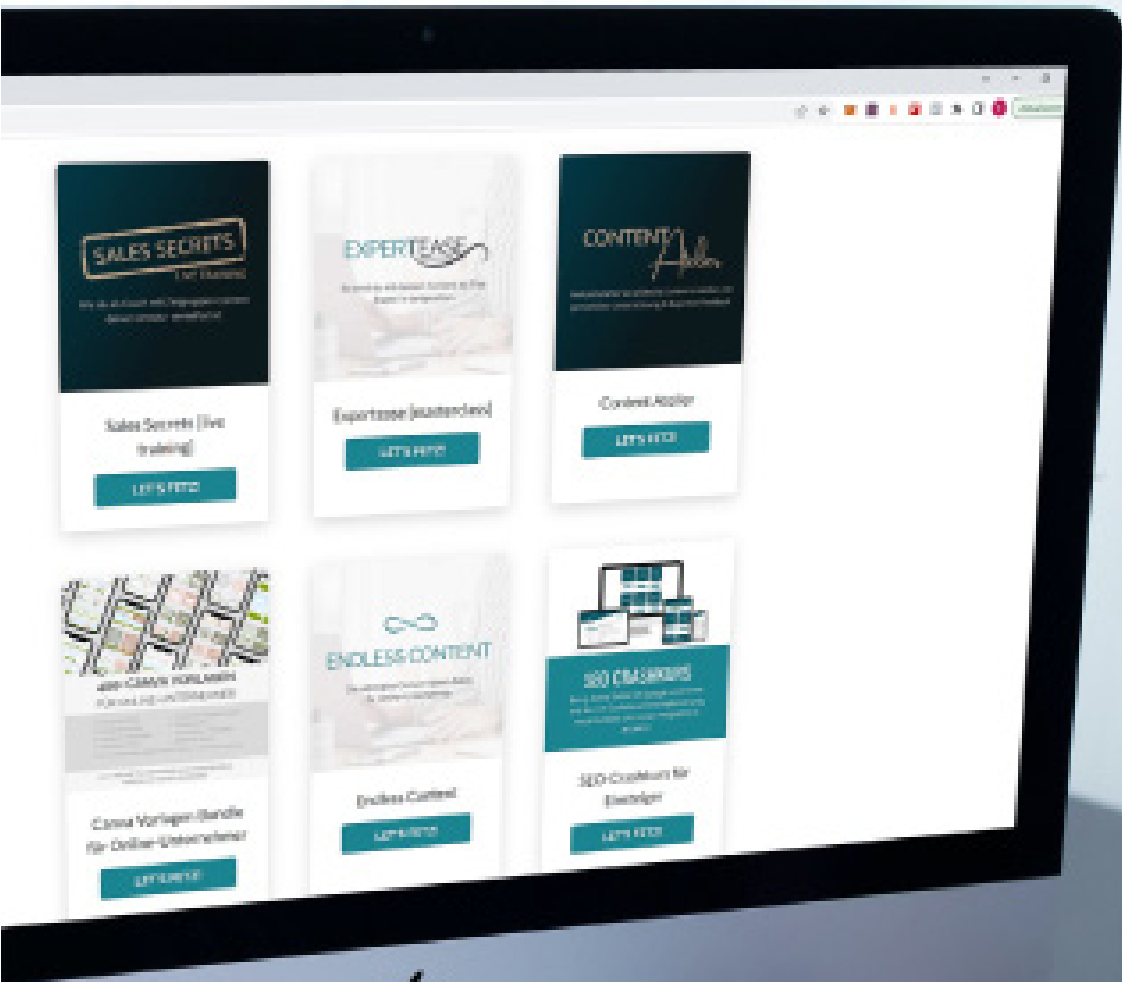
Fokus auf die Zielgruppe! Nicht von dem ausgehen, was du denkst, dass deine Zielgruppe braucht. Sondern genau hinschauen, was sie wirklich braucht.

VERWENDETE TOOLS

- Canva
- Elopage
- Active Campaign
- Zoom

VERTRIEB ÜBER

- Social Media
- Elopage



"Ich liebe die Flexibilität und die Geschwindigkeit beim Erstellen von und Arbeiten mit digitalen Produkten."

Mit deinem kreativen Content Geld verdienen durch Mitgliedschaften



steady, sitzt in Berlin

Bist du kreativ als Autorin, Bloggerin, Podcasterin, Musikerin oder anderweitig kreativschaffend tätig? Über die Plattform Steady kannst du mithilfe von Mitgliedschaften mit deinem Content Geld verdienen.

<https://steadyhq.com/de>

Im Interview spreche ich mit Manuel Kronenberg (Steady) über die vielfältigen Möglichkeiten, orts- und zeitunabhängig ein regelmäßiges Einkommen mit kreativen Inhalten zu kreieren.

Hallo lieber Manuel! Was genau ist Steady und was kann ich damit machen?

Steady hilft Medienmacher:innen und Creators dabei, mit ihrer Arbeit Geld zu verdienen – und zwar nachhaltig und unabhängig. Der Schlüssel dafür ist die

Finanzierung über die eigene Community. Wir nennen das Mitgliedschaften. Und das ist, was wir bei Steady möglich machen: Wenn Du beispielsweise einen Blog führst, kannst Du Deine Community um finanzielle Unterstützung bitten, indem Du via Steady Mitgliedschaften anbietest. Menschen aus Deiner Community können eine solche Mitgliedschaft dann abschließen und Dich so mit einem regelmäßig gezahlten Geldbetrag (meist monatlich oder jährlich) unterstützen.

weiter auf Seite 140

Mein Tipp für dich:

Trau dich als Creator, deine Community um Unterstützung zu bitten. Viele werden bereit sein, eine Mitgliedschaft abzuschließen.

**Mit Steady
bezahlen dich
deine Fans**



Steadys Erfolg wächst

1500

Publisher

20m euros

für Publisher

150k

Mitgliedschaften



Alle, die irgendeine Art von Online-Content kreieren, können ihre Arbeit auf diese Weise via Steady finanzieren. Bei uns sind Autor:innen von Newslettern, Blogs und Online-Magazinen dabei genauso wie Podcaster:innen, Comic-Zeichner:innen und andere Kreative.

Können Creators auch auf Steady Inhalte veröffentlichen oder brauchen sie dafür einen anderen Kanal?

Beides geht. Viele haben ihre eigene Website, einen Instagram-Kanal oder hosten ihren Podcast auf einer anderen Plattform. Man kann auf Steady aber auch Inhalte veröffentlichen und Newsletter versenden. Im Frühjahr haben rund 40 namhafte Medienmacher:innen auf Steady einen Newsletter gestartet. Das ist für jede:n kostenlos möglich.

Was wird durch Steady für Content Creator bzw. Kreative möglich, zum Beispiel in Zeiten von Corona?

Das Besondere an Mitgliedschaften ist, dass die Finanzierung nachhaltig ist. Mitglieder sind nämlich sehr treu. Einmal an Bord, ist der Großteil nach drei Jahren immer noch dabei. Mitglieder unterstützen ihre Lieblings-Creators, weil sie deren Arbeit gut finden und an sie glauben. Das heißt, dass die finanzielle Unterstützung nicht einfach wegbricht, auch nicht bei einer kleinen Schaffenskrise, oder wenn Creators aus anderen Gründen mal nicht abliefern können wie sonst. Das bietet für Creators eine enorme Sicherheit und Planbarkeit. Als die Pandemie im Frühjahr 2020 alle von uns kalt erwischt hat, war die Zeit für Kreative besonders hart. Bei vielen sind Auftritte ausgefallen und Aufträge ausgeblieben. In dieser Zeit haben viele betroffene Creators auf Steady gesetzt und sich ein neues Standbein durch Community-Finanzierung aufgebaut.

Einige Autor:innen haben Lesungen per Live-Stream gegeben, Musiker:innen haben Wohnzimmerkonzerte gestreamt, andere haben den Schritt gewagt, ihren Podcast durch ihre Community zu finanzieren. Die freie Journalistin und Podcasterin Juliane Fritz von Bin Weg Bouldern hat das in einem Gastbeitrag für das Steady-Magazin sehr anschaulich geschildert. Sie schreibt, dass Steady plötzlich ihre wichtigste Einnahmequelle geworden ist. Abstandsregeln und Ausgangssperren können einem da keinen Strich mehr durch die Rechnung machen, weil das Publishen und die Finanzierung über Mitgliedschaften rein digital abläuft.

Ist Steady eine Alternative zu einem eigenen Membership-Bereich, z.b. über Coachy, Elopape oder Digimember?

Ja. Diese Plattformen sind aber eher für Download-Produkte wie eBooks oder andere digitale Produkte wie Online-Kurse gedacht. Das ist bei Steady prinzipiell auch möglich. Creators, die Steady nutzen, setzen aber eher auf regelmäßiges Publishen. Das können etwa Podcasts, Newsletter oder Blog-Artikel sein. Im Vordergrund steht also das Kreieren von Inhalten für eine Community, die diese Inhalte regelmäßig rezipieren. Natürlich sind

aber auch Kurse oder Ähnliches möglich. Eine der erfolgreichsten Medienmacher:innen auf Steady produziert Fitness-Videos für ihre Mitglieder.

Kann ich mit Steady ein passives Einkommen aufbauen?

Steady ist für Medienmacher:innen gedacht, die regelmäßig Inhalte erstellen und diese Inhalte mithilfe ihrer Community finanzieren wollen. Zwei Voraussetzungen gibt es also, damit man als Creator Steady erfolgreich nutzen kann: Du musst regelmäßig Inhalte veröffentlichen und bereits eine Community haben, die diese Inhalt schätzt.

Was macht Steady so besonders?

Zum Beispiel, dass man als Creator auf Steady kostenlos Inhalte veröffentlichen sowie seine Arbeit durch Mitgliedschaften finanzieren kann – ein Rundum-Paket quasi. Dazu kommt, dass wir uns bei Steady um das ganze bürokratische Drumherum von Rechnungsstellung bis hin zu Mitglieder-Support kümmern. Dadurch fällt für Creator eine Menge lästige Arbeit weg und sie können sich auf ihre eigentliche kreative Arbeit konzentrieren. Besonders ist aber auch, dass Steady so einfach zu bedienen ist. Ein Projekt ist sehr schnell angelegt. Wenn es mal klemmt, greifen die Kolleg:innen vom Support-Team immer gerne unter die Arme. Wir haben schon oft gehört, dass Leute an Steady schätzen, dass wir erreichbar sind, bei Fragen weiterhelfen und offen sind für Feedback.

Wie kam es zur Gründung? Was war eure Mission?

Sebastian Esser und Philipp Schwörbel, zwei der Steady-Gründer, hatten zuvor schon Krautreporter gegründet. Das ist ein Online-Magazin, das sich durch inzwischen mehr als 15.000 Mitgliedern finanziert. Die beiden wollten dieses Modell, das bei Krautreport so gut klappt, auch für andere zugänglich machen. Denn bei Krautreporter haben sie gemerkt, wie schwierig es ist, ein Mitgliedschaftsprogramm komplett selbst auf die Beine zu stellen. Deshalb haben sie Steady gegründet, um es Medienmacher:innen so einfach wie möglich zu machen und ihnen zu ermöglichen, sich nachhaltig zu finanzieren und dabei unabhängig von großen Verlagen und Werbegeldern zu bleiben.

Wie richte ich meinen Kanal bei Steady ein? Bekomme ich das auch ohne technisches Vorwissen hin? Bietet ihr Anleitungen dazu?

Man muss sich zunächst registrieren und kann dann ein Projekt anlegen. Das ist ein Kinderspiel und zudem kostenlos. Einfach auf unserer Homepage auf "Jetzt starten" klicken, Projektbeschreibung ausfüllen, fertig. Technisches Vorwissen braucht man dafür nicht und wer trotzdem Hilfe braucht, wird in unserem Hilfe-Center fündig.

Wie binde ich Steady in meine Webseite bzw. einen vorhandenen Blog oder Podcast ein? Geht das überhaupt?

Für WordPress-Nutzer:innen haben wir ein Plugin. Aber auch mit anderen Anbietern oder einer selbstgebauten Website lässt sich Steady verbinden. Das ist in unserem Backend und in den Hilfetexten gut erklärt. Einmal verbunden, lassen sich zahlreiche Integrationen nutzen: Paywalls, Schwebobutton, Adblock-Detection und mehr. Auch mit Podcasts lässt sich Steady ganz einfach nutzen. Wir bieten zum Beispiel einen personalisierbaren Audio-RSS-Feed an. So können Podcaster:innen ihren Mitgliedern exklusive Episoden oder Vorabveröffentlichungen anbieten.

Wie viel Geld kann man als Creator auf Steady verdienen?

Inzwischen verdienen mehr als 1.400 Medienmacher:innen auf Steady Geld mit ihrer Arbeit. Ungefähr alle fünf Wochen kommen durch die Zahlungen von insgesamt mehr als 150.000 Mitgliedern ungefähr eine Million Euro zusammen. Steady-Mitglieder zahlen im Schnitt ungefähr 5,50 Euro im Monat. Wie viele Menschen eine Mitgliedschaft abschließen, hängt natürlich ganz von der Größe der eigenen Community ab. Außerdem spielt eine große Rolle, wie engagiert diese Community ist. Wenn jemand Clickbait-Inhalte anbietet, werden Mitgliedschaften nicht so gut funktionieren, weil Menschen weniger bereit sind, für so etwas zu bezahlen. Wir haben eine passende Faustformel entwickelt, die einen ersten Anhaltspunkt liefern kann: Fünf Prozent deiner Community werden dich mit fünf Euro im Monat unterstützen.

Was ist mit Steady konkret möglich? Hast du Erfolgsstories?

In unserem Magazin erzählen immer wieder verschiedene Medienmacher:innen und Creator, wie sie es geschafft haben, ein erfolgreiches Steady-Projekt aufzubauen. Zuletzt hat zum Beispiel der Aktivist Raul Krauthausen erzählt, wie er fast 450 Mitglieder gewinnen konnte. Oder Maja Wörner, die auf ihrem Instagram-Kanal @eswirdnochbesser Aufräumtipps gibt. Ihr Steady-Projekt ist wirklich bemerkenswert: Auf Instagram folgen ihr inzwischen mehr als 16.000 Menschen, auf Steady hat sie fast 700 Mitglieder, die ihr knapp 6.000 Euro im Monat zahlen. Dank ihren Mitgliedern konnte Maja ihren festen Job kündigen.

Was sind deiner Meinung nach die wichtigsten Kriterien, um einen erfolgreichen Kanal aufzubauen?

Voraussetzung ist, regelmäßig Inhalte zu veröffentlichen und eine Community zu haben. Damit ein Steady-Projekt aber wirklich erfolgreich wird, ist eine Sache wirklich entscheidend: Trau dich als Creator, deine Community um Unterstützung zu bitten. Viele werden bereit sein, eine Mitgliedschaft abzuschließen, man muss ihnen aber auch die Möglichkeit dazu geben. Und vor allem muss man immer wieder auf diese Möglichkeit hinweisen, also viel Werbung machen für das Steady-Projekt, viele Links setzen und so weiter. Deshalb kann man die oben

genannte Faustformel noch ergänzen: Fünf Prozent deiner Community werden dich mit fünf Euro im Monat unterstützen, wenn du sie fünfmal fragst.

Was kostet Steady?

Wir bekommen zehn Prozent der Einnahmen durch Mitgliedschaften. Wenn du zehn Euro verdienst, geht also ein Euro an Steady. Das ist sehr wenig im Vergleich zu dem ganzen Aufwand, den man sich dadurch spart. Außerdem ist es kostenlos, ein Projekt anzulegen und zu starten. Erst wenn man Geld verdient, verdienen auch wir. So haben Creators keinerlei Risiko.

Bekommt man als Publisher bei euch Marketing-Support, z.B. in Form von Features, Interviews oder ähnlichem? Oder müssen die Publisher selbst dafür sorgen, Fans zu bekommen?

Bei Steady helfen wir nicht dabei, Reichweite zu gewinnen. Man kann aber zum Beispiel via Steady Newsletter-Subscriber sammeln und so Kontaktdaten sammeln. Dadurch wird es leichter, eine Community aufzubauen.

Was sind eure Pläne für die Zukunft? Sind neue Features oder Aktionen geplant?

Wir haben gerade erst ein neues Programm gestartet: die Steady Grants. Wir investieren insgesamt 55.000 Euro in Medienmacher:innen und Creators, die den Schritt zur Community-Finanzierung machen wollen. Insgesamt können 15 Projekte einen Zuschuss erhalten. Zur Verfügung stehen 10-mal 3.000 Euro und 5-mal 5.000 Euro. Damit wollen wir Creators finanzielle Sicherheit bieten und ihnen den Schritt zur Unabhängigkeit so leicht wie möglich machen.

Als Blogger*in oder Influencer*in mit Affiliate-Marketing passives Einkommen erzielen

Als Affiliate (engl. für "Partner") empfiehlst du auf deinem Blog oder in den sozialen Medien Produkte eines Unternehmens. Kauft ein Leser über den von dir gesetzten Affiliate-Link das betreffende Produkt, erhältst dafür eine Provision oder Vergütung. Die Provisionen fallen dabei je nach Unternehmen und Produkt ganz unterschiedlich aus: bei manchen Firmen bekommst du ein paar Prozent der Einnahmen aus dem Kauf, bei anderen bis zu 50%, oder einen festen Betrag pro Verkauf. Die verlinkten Produkte können sowohl physischer Art sein, wie z.B. Kleidung, Beauty-Produkte, Elektronikartikel und vieles mehr. Aber natürlich können es auch digitale Produkte wie Ebooks, Onlinekurse oder ähnliches sein.

Wie du mit Affiliate-Marketing Geld verdienen kannst

Wie am Anfang bereits erwähnt, sind verschiedene Voraussetzungen nötig, damit du ein substanzielles Einkommen

durch Affiliatemarketing erzielen kannst. Ein kleiner Blog mit ein paar vereinzelt Affiliate-Links bringt dir vielleicht ein paar Euro im Monat, mehr aber auch nicht. Die folgenden Faktoren sind unabdingbar für einen lukrativen Einsatz von Affiliate-Marketing auf deinem Blog.

Schaffe eine Vertrauensbasis

Damit deine Leser ein von dir empfohlenes Produkt kaufen, müssen sie dir vertrauen. Um dir zu vertrauen, müssen sie deinen Blog seit einer Weile lesen, deinen Stil und deine Beiträge zu schätzen wissen, dich und deine Beweggründe verstehen, deinem Urteil vertrauen. Sie wollen wissen, dass du sie nicht manipulierst und nur zum Kauf drängen willst, weil du daran selbst etwas verdienst. Sie wollen wissen, dass du das Produkt wirklich aus reinem Herzen empfehlen kannst und im besten Falle selbst getestet hast.

weiter auf Seite 146

Mein Tipp für dich:

Bewirb nur Produkte, hinter denen du 100% stehst und die zu deinem Blog (Thema) passen.

*"Biete deinen Lesern Mehrwert. Das können
Tutorials sein oder hilfreiche Beiträge über deine
eigenen Erfahrungen."*



Am Besten funktionieren Produktempfehlungen, wenn du ausführlich von deinen eigenen (ehrliehen!) Erfahrungen mit diesem Produkt berichtest. Am Ende des Beitrags kannst du das Produkt dann verlinken.

So baust du Vertrauen zu deiner Leserschaft auf:

- Sei immer du selbst. Verbiege dich nicht, lüge nicht. Schreibe immer deine ehrliche Meinung, auch wenn ein Produkt dabei mal nicht so gut wegkommt.
- Biete deinen Lesern Mehrwert. Das können Tutorials sein, hilfreiche Beiträge über deine eigenen Erfahrungen.
- Überschütte deine Leser nicht mit Werbung. Einige ausgewählte Links oder Banner sollten genügen.
- Bleibe im Kontakt mit deinen Lesern. Beantworte jede Email und jeden Kommentar. Hilf ihnen, wenn sie Fragen haben.
- Bewirb nur Produkte, hinter denen du stehst und die zu deinem Blog (Thema) passen.
- Kennzeichne Werbung immer als Werbung. Sei ehrlich zu deinen Lesern und teile ihnen mit, für welche Links bzw. Kooperationen du Geld bekommst.

BEISPIELE FÜR AFFILIATEMARKETING

Anleitungen & Rezepte

Verlinke verwendetes DIY-Material oder Zutaten, z.B. Stoffe, Farben, bestimmte Nahrungsmittel, DIY- oder Kochzubehör, Bastelmaterialien usw. entweder als reinen Textlink oder stelle Bildcollagen zusammen. Für die Bildcollagen darfst du ausschließlich die Produktfotos des Shops verwenden, dessen Affiliate-Links du einbindest und musst in jedem Falle vorher um Erlaubnis zum Gebrauch der Bilder bitten. Möglich wäre hier auch die Einbindung von Amazon Widgets pro Anleitung mit den benötigten Materialien.

Mode-Inspirationen

Fotografiere dich in deinem Lieblingsoutfit und verlinke die einzelnen Produkte entweder mit Textlinks oder mithilfe einer Collage. Die Plattformen Tracdelight oder Polyvore bieten dir dafür eine tolle Möglichkeit, mit ein paar Klicks tolle Collagen zusammenzustellen.

Affiliatebanner

In der Seitenleiste deines Blogs oder auf thematisch passenden Unterseiten kannst du Affiliate-Banner einbinden.

Sammel-Blogbeiträge

Schreibe Blogbeiträge mit hilfreichen Linksammlungen, z.B. "Alles was du zum Selbernähen von Kleidung benötigst" oder "Fünf hilfreiche Tools für stabiles Internet auf Reisen" und verlinke die genannten Produkte (als Textlink, Bildcollage z.B. über Tracdelight oder Einbindung eines Amazon-Widgets).

Buchvorstellung / Produktvorstellung

Schreibe einen Blogbeitrag über ein Buch, das dir besonders gut geholfen hat oder erzähle etwas über ein nützliches Produkt. Möglich wäre auch ein Produktvergleich zu einem bestimmten Thema, in welchem du Vor- und Nachteile verschiedener Produkte abwägst.

Shopvorstellung / Labelvorstellung

Portraitiere einen Shop bzw. ein Label mit ausgefallenen Produkten und stelle auch die Personen dahinter vor, z.B. in Form eines Interviews. Verlinke im Beitrag die gezeigten Produkte und/oder die Startseite des Shops.

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
2	1800 €	5-stellig



Anna-Lena Eckstein, wohnt in Bornheim

- Seit 2016 selbstständig als Expertin für Werbeanzeigen
- Seit 2019 Großteil des Einkommens mit Onlinekurs und Gruppenprogramm

www.annalenaeckstein.de

Nach meinem Studium hab ich mich einfach direkt selbstständig gemacht. Angefangen habe ich als Dienstleisterin, bin dann immer bekannter geworden und war oft ausgebucht. Seit 2019 mache ich den Großteil meines Umsatzes aus Onlinekurs und Gruppenprogramm. Ich habe die Vision, dass Marketing einfach sein darf. Und auch über Nacht passieren darf oder während ich im Urlaub bin. Dass ich nicht jeden Tag mein Gesicht in die Instagram-Story halten muss, wenn ich nicht möchte. Mit Werbeanzeigen

musst du nicht selber präsent sein und Kundenakquise betreiben, in Facebook-Gruppen posten wie wild oder zu ollen Networking-Events. An digitalen Produkten schätze ich, dass ich viel mehr Kunden gleichzeitig erreichen und mein Wissen teilen kann. Ortsunabhängigkeit ist einfacher, wenn man weniger/keine Dienstleistungen mehr anbietet. Passiv nenne ich es aber ungerne, da bei mir stets Support inkludiert ist. Außerdem halte ich meine Produkte immer up-to-date.

Mein Tipp für dich:

Bau dir zuerst eine Community auf.

VERWENDETE TOOLS

- Screenflow
- Vimeo
- Digimember
- Digistore24

VERTRIEB ÜBER

- Podcast
- Newsletter
- Instagram

WIE DU MIT ADS AUF FACEBOOK & INSTA DEIN BUSINESS AUFBAUST UND MEHR FOLLOWER, E-MAIL-KONTAKTE UND KUND*INNEN GEWINNST

DIE SCHRITT-FÜR-SCHRITT ANLEITUNG FÜR REDAKTEUR*INNEN, EXPERIMENT*INNEN UND COACHES, DIE
BESSERE ERGEBNISSE MIT WERBEANZEIGEN ERZIELEN WOLLEN.

ADS FORMEL

Dein **Onlinekurs** für
effektive **Werbeanzeigen**

Onlinekurs „Ads Formel“, erhältlich
über www.annalenaeckstein.de



Online-Kurse und Templates

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
4	100 - 1500 €	4-stellig



Sophie Zeiszig, wohnt in Korneuburg (Österreich)

- Seit 2014 vollzeit-selbständig als Logo- und Brand designerin
- Expertin für Brandingfarben
- Entwicklung einer eigenen Methode Firmenfarben zusammenzustellen („Colour Your Business“)
- Seit 2020 Online-Kurse zu Branding und Firmenfarben

sophies-logomanufaktur.com

Mein Branding-Ansatz arbeitet inside-out. Also von innen nach außen. Das bedeutet, dass Branding, Logo, Farben, etc. keine Masken oder Verkleidungen sind, hinter denen sich meine Kundinnen verstecken, sondern heben die Persönlichkeit, Arbeitsweise und Special Magic hervor. Und das auf authentische Weise in allen Facetten.

Ich helfe meinen Kundinnen dabei gesehen zu werden, damit die Welt mitbekommt, was sie draufhaben!

Von pauschalen Aussagen wie „wer professionell wirken will, nimmt am besten Blau“ oder „Du coachst Frauen, nimm am besten Pink!“ nehme ich ganz klar Abstand und darauf basiert auch meine „Colour Your Business“-Methode.

Warum digitale Produkte? Damit meine Kundinnen unabhängig sein können und auch ohne Design-Expertise ihr eigenes Branding erstellen können.

Mein Tipp für dich:


Zeige deine Facetten und finde
DEINEN Weg!

VERWENDETE TOOLS

- Digimember
- Digistore24
- Canva
- Vimeo

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- E-Mail Marketing
- Social Media



"Branding, dass aus deinem Inneren entsteht, fühlt sich an wie eine Erweiterung deiner Persönlichkeit - Farben, Schriften und Co. die nicht zu dir passen, sind wie ein zu enges Korsett."



Onlinekurse, erhältlich über sophies-logomanufaktur.com

Onlinekurs und Gruppenprogramm

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
2	1200 - 1500 €	15.000 €



Lilli Koisser, wohnt in Pfaffstätten (Österreich)

- Ab 2013 Freelance-Texterin
- Ab 2018 Onlinebusiness mit Onlinekursen & Gruppenprogrammen

www.lillikoisser.at

Ich bin 2013 als Freelance-Texterin in die Selbstständigkeit gestartet. Nachdem ich einige Jahre lang nur Done-for-you-Leistungen angeboten habe (in Form von suchmaschinenoptimierten Website- und Blog-Texten für meine Kund*innen), begann ich 2017, mein Wissen an Kolleg*innen weiterzugeben.

2018 machte ich eine Coaching-Ausbildung und startete endgültig mein heutiges Online-Business mit Onlinekursen und Gruppenprogrammen.

Ich wollte nicht mehr FÜR meine Kund*innen texten und Marketing betreiben, sondern ihnen zeigen, wie sie es selbst machen können. Das macht beide Seiten unabhängiger und „ermächtiger“. Ich schätze an diesem Geschäftsmodell sehr, dass ich mir meine Deadlines jetzt selbst setzen kann, nicht mehr so viel selbst umsetze, mein Wissen und meine Erfahrungen weitergeben kann, mir ein Team und einen Evergreen-Funnel aufbauen konnte und dadurch zeitlich und finanziell flexibler bin.

Mein Tipp für dich:

Sprich EIN konkretes Bedürfnis einer klar definierten Personengruppe an und sei dir darüber bewusst, dass der Grossteil der Arbeitszeit aus Marketing und Kund*innenbetreuung besteht.

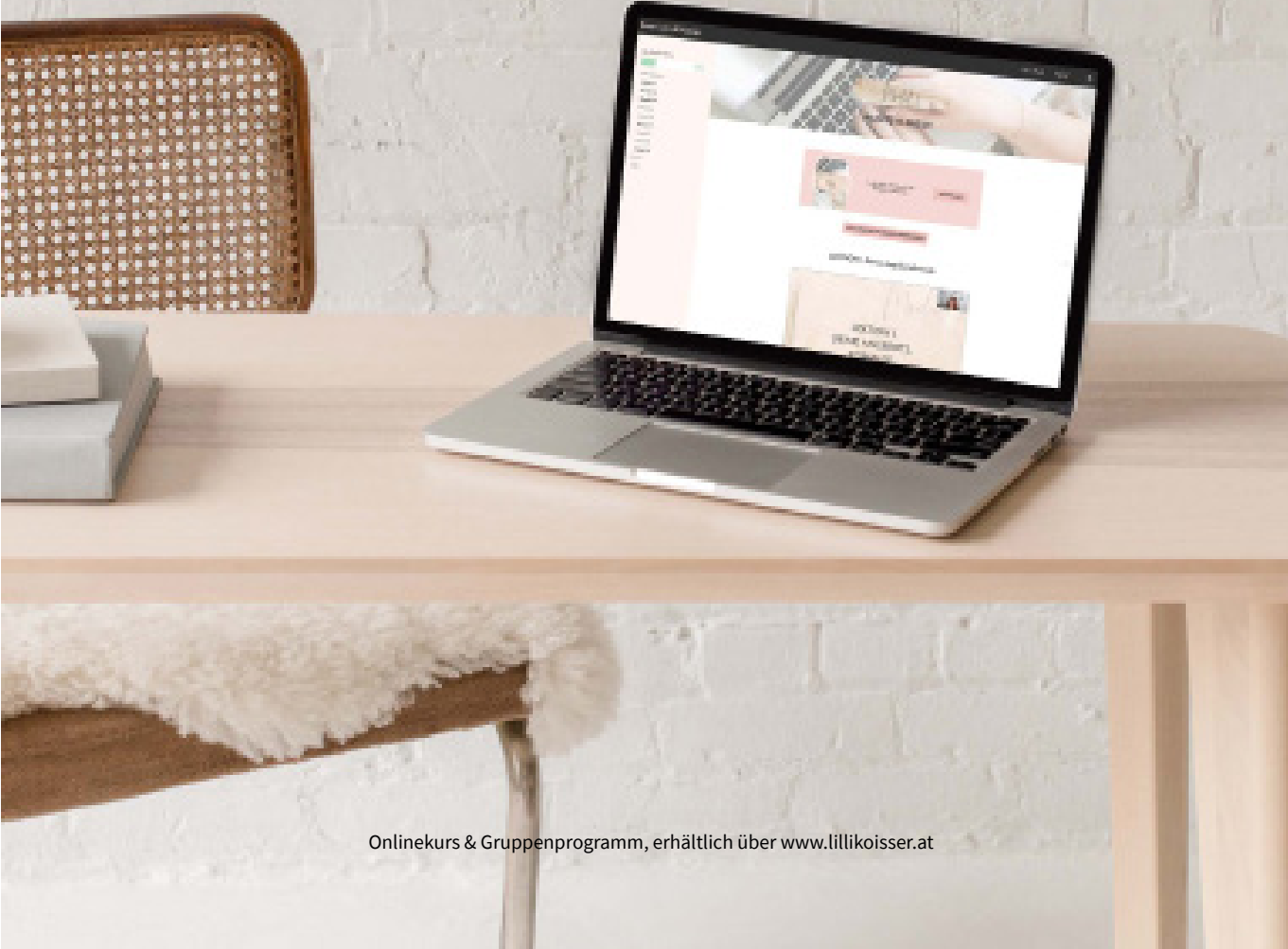
VERWENDETE TOOLS

Canva, Zoom, Vimeo, Digistore, WordPress & MightyNetworks

VERTRIEB ÜBER

Website & Blog, Podcast, YouTube, Newsletter, Webinare, Social Media, Anzeigen, Empfehlungen

"Ich schätze sehr, dass ich mir ein Team und einen Evergreen-Funnel aufbauen konnte und dadurch zeitlich und finanziell flexibler bin."



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
1000+	unter 20 €	4-stellig



Daniel Rupp, wohnt in Mainz

- Seit 1998 im Bereich Digital-Design und Marketing
- Mehrfach ausgezeichneter Dipl. Designer (FH)
- Teamlead Digital in internationaler Netzwerkagentur
- Buch „Passives Einkommen“ war über 2 Jahre Amazon Bestseller & ist bekannt von bild.de

www.freedom-builder.de

Die initiale Zündung zum passiven Einkommen kam bei mir auf einem Seminar von Tobias Beck. Wenige Tage danach bin ich total übermotiviert aufs Amt gelaufen und habe ein Gewerbe für alles Vorstellbare angemeldet. Bevor ich zum Thema KDP, Bücher und Co gekommen bin, habe ich mit T-Shirt Designs auf Amazon Merch begonnen und meine ersten Erfahrungen gesammelt. Inzwischen habe ich diverse digitale Einkommensströme, das ist quasi mit der Zeit gewachsen durch Neugier und

ausprobieren. Meiner Einschätzung nach sind digitale Produkte die Zukunft. Ob es einem nun gefällt oder nicht, alles was digital werden kann, wird digital werden. Fast jeder kann heutzutage sein Wissen und seine Fähigkeiten online anbieten und damit die Probleme anderer lösen. Als Dank erhält man finanzielle Freiheit und vor allem Ortsunabhängigkeit. Meine Frau und ich verbringen zum Beispiel den grauen deutschen Winter über in warmen und sonnigen Gebieten, aktuell gerade in Thailand.

Mein Tipp für dich:

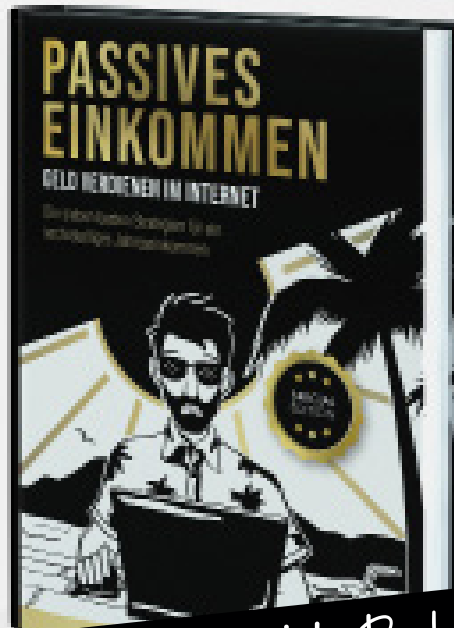
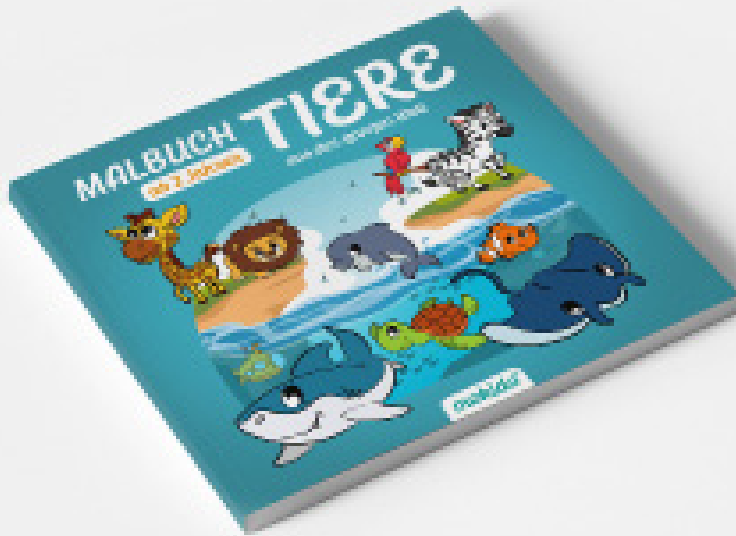
Nicht lange warten, sondern schnell in die Umsetzung kommen. Probleme als Herausforderungen sehen und schnell Lösungen finden.

VERWENDETE TOOLS

- Miro
- Google Sheets & Docs
- Adobe Creative Cloud

VERTRIEB ÜBER

- Amazon



"Meiner Einschätzung nach sind digitale Produkte die Zukunft. Ob es einem nun gefällt oder nicht, alles was digital werden kann, wird digital werden."

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Monatsumsatz
3	10 - 99 €	startet erst



Marie-Christine Blanke, wohnt in Marburg

- ursprünglich aus der Schulpädagogik (Gymnasial- und Waldorflehrerein)
- Weiblichkeitspädagogin. Referentin für ganzheitliche Frauengesundheit
- Seit 2020 Frauenbegleiterin & Mentorin
- Gründerin von „Mamas für die Neue Zeit. Akademie für selbstbestimmte, authentische und verbundene Mutterschaft.“

www.marie-christineblanke.de

Ich begleite Mamas als Frauen in ihre Kraft, in die Verbindung mit der Erde, sich selbst, ihrer Weisheit, Intuition und Wahrheit zu kommen, um auf dieser Grundlage selbstbestimmt und authentisch als Frau und Mama leben zu können. Unsere Kinder sind unsere Zukunft und werden unsere Zukunft mitgestalten. Sie lernen, was wir ihnen VORLEBEN, lernen von dem, was wir sind, nicht von dem, was wir ihnen sagen, was sie tun sollen. Daher wirke ich jetzt, indem ich Frauen begleite

die Selbstverantwortung für ihr Leben zu übernehmen, authentisch und selbstbestimmt zu sein - erst als Frau und auf dieser Grundlage als Mama (durch 1:1 Coachings, Gruppenprogramme, durch das Veranstalten von Online-Kongresse, demnächst durch einem Buch).

Ich schätze an den digitalen Produkten, dass sie neben meiner persönlichen Begleitung in 1:1 Coachings oder Gruppenveranstaltungen herlaufen.

Mein Tipp für dich:

Sei authentisch und mache nichts, was dir nicht entspricht, nur weil man es angeblich so machen sollte.

VERWENDETE TOOLS

- Coachy
- Cyberlink Power Director

VERTRIEB ÜBER

- Instagram
- Telegram
- Facebook
- Newsletter

Kongresspaket
Meine Mutterschaft - der Kongress
präsentiert von Marie-Christine Blanke

**Bewusst, authentisch,
selbstbestimmt, verbunden
Mamassein in der Neuen Zeit**

**Alle 30 Interviews und
zusätzlich Rabatte und
Boni der SprecherInnen.**

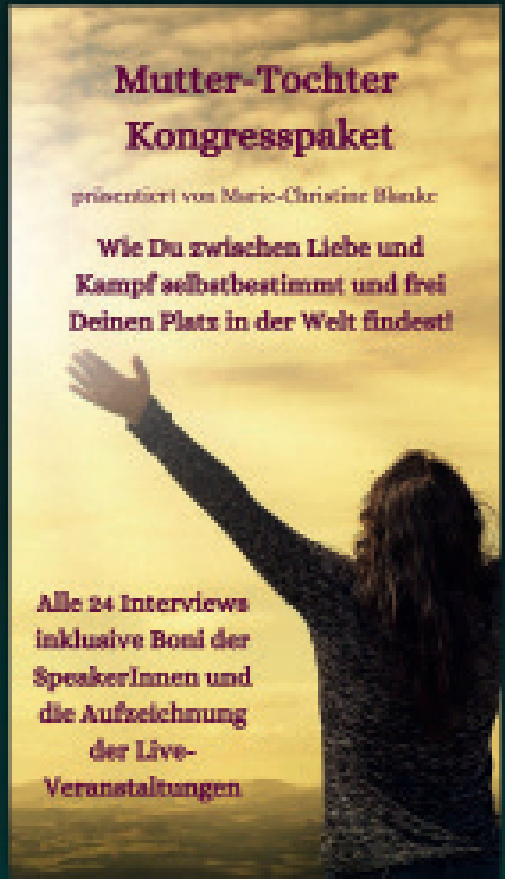


Mutter-Tochter Kongresspaket

präsentiert von Marie-Christine Blanke

**Wie Du zwischen Liebe und
Kampf selbstbestimmt und frei
Deinen Platz in der Welt findest!**

**Alle 24 Interviews
inklusive Boni der
SpeakerInnen und
die Aufzeichnung
der Live-
Veranstaltungen**



Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Umsatz
8	100 - 2500 €	4-stellig



Regina Stoiber, wohnt in Regen

- Diplom-Wirtschaftsinformatikerin
- Expertin für Informationssicherheit und IT-Sicherheit
- Datenschutzbeauftragte

datenbeschuetzerin.de

Während der Elternzeit nutzte ich den Sprung aus der Festanstellung in die Selbständigkeit. Kurz darauf, zu Zeiten der DSGVO Einführung versuchte ich ganz ungezwungen ein Onlinebusiness aufzubauen. Mit einem DSGVO Minikurs, den ich über die sozialen Medien und die eigene Webseite bewarb, begann der Weg zu den Online-Produkten.

Derzeit unterstützen die Onlineprodukte unser Consulting. Über diesen Weg bringen wir als kleines Unternehmen unser

Wissen in Form von Content an unsere Zielgruppe. Zum Einen bieten wir damit für die Kunden eine einfache und flexible Form der Weiterbildung an, zum Anderen positionieren wir uns als Experten. Aus mehreren Kunden von Online-Produkten, wurden bereits Kunden im Consulting.

Für unsere Unternehmenskunden stehen viele der Online-Kurse auch kostenlos zur Verfügung. Dadurch bieten wir nochmal ein breiteres Angebot.

Mein Tipp für dich:

Investiere in ein überzeugendes
Online-Marketing.

VERWENDETE TOOLS

- Office Programme
- Adobe Premiere
- OBS

VERTRIEB ÜBER

- Eigene Webseite
- Social Media
- Newsletter

DSGVO Praxis für Einzel- und Kleinunternehmer

Aus dem Erfahrungsschatz
der

Datenbeschützerin



www.regina-stoiber.com

DER Onlinekurs zur EU Datenschutzgrund- verordnung

Regina Stoiber
Datenbeschützerin

"Derzeit unterstützen die Onlineprodukte unser
Consulting. Über diesen Weg bringen wir unser
Wissen zu unserer Zielgruppe."

Onlinekurse

Anzahl Produkte	Preis pro Produkt	Umsatz
3	100 - 5000 €	5-stellig



Martina Frischknecht, wohnt in Hombrechtikon am Zürichsee in der Schweiz

- Seit 2014 Onlinebusiness als „FRAU ORDNUNG“
- Home Organizer für grosse Ordnungsprojekte wie Einräumen aller Gegenstände bei Neueinzug oder Umzug, Strukturierung ganzer Wohnungen und Häuser, Einrichtung mit Behältern und Ordnungshelfern.
- Ausbilderin für zertifizierte Home Organizer

www.frauordnung.com

Ich wusste bis zur Geburt meines Sohnes gar nicht, dass ich ziemlich strukturlos lebte. Mit meinem kleinen Mann, einer postnatalen Depression und dem unorganisierten Zuhause hatte ich dann aber echt Mühe, alles unter einen Hut zu kriegen. Also fing ich an zu sortieren, auszumisten und neu zu strukturieren. Das fühlte sich so gut an, dass ich das unbedingt auch ändern zeigen wollte. Und so fing 2014 mein Ordnungsbusiness an, noch bevor ich Marie Kondo und The Home Edit kannte. Mittlerweile lebe ich

von meinem Business, habe Angestellte und bilde seit 2017 Ordnungscoaches, oder auch Home Organizer aus. Die Ausbildung findet mittlerweile ganz digital statt. Vor allem meine TeilnehmerInnen aus Deutschland und Österreich schätzen es sehr, dass sie Orts- und Zeitunabhängig an meiner Ausbildung teilnehmen können. Meine anderen Angebote werden gebucht, währendem ich mit meinem Sohn etwas Tolles unternehmen und ganz im hier sein kann. Und das, ohne, dass ich in dem Moment etwas dazu beitragen muss.

Mein Tipp für dich:

Erstelle ein absolutes Spitzenprodukt, welches du mit Freude auch selber kaufen würdest.

VERWENDETE TOOLS

- Canva
- Elopage
- Planoly
- Notion

VERTRIEB ÜBER

- Instagram / Facebook
- Blog / Podcast

15 Tipps

für Ordnung
im Kinderzimmer



**FRAU
ORDNUNG**
— Frau Ordnung —

DIGITALE PRODUKTE ERSTELLEN

WERDE ZUR E-BOOK HELDIN

Das All-in-1 Programm zum Erstellen deines erfolgreichen E-Books – auch ohne technisches Vorwissen. Du bist Coach, Mentorin, Therapeutin, Freelancerin, Bloggerin oder Kreativschaffende und möchtest dein Wissen weitergeben? Ob als ausfüllbares Workbook, E-Book zu deinem Expertinenthema, Rezeptesammlung oder DIY-Anleitung – E-Books bieten dir eine wunderbare Möglichkeit, mit deinem Expertinnenwissen ein stabiles passives Einkommen aufzubauen.

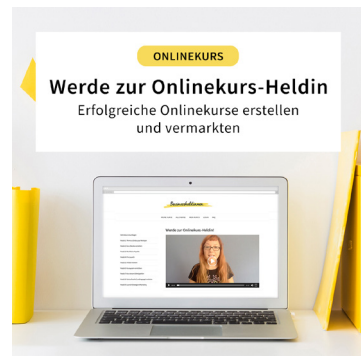
[Alle Infos zum Kurs](#)



WERDE ZUR ONLINEKURS-HELDIN

Das All-in-1 Programm zum Aufbau deines erfolgreichen Onlinekurses. Schritt für Schritt erklärt von der ersten Idee, über Konzeption und technische Umsetzung bis hin zur perfekten Launch-Strategie. Alles leicht verständlich erklärt – auch ohne technische Vorkenntnisse umsetzbar.

[Alle Infos zum Kurs](#)



ÜBER DIE AUTORIN

Hi, ich bin Julia - Seit 17+ Jahren leidenschaftliche Entrepreneurin und Expertein für erfolgreiches, wertebasiertes Onlinebusiness und passives Einkommen. Bis heute habe ich in meinen Kursen & Mentorings bereits über 1700+ selbstständige Frauen auf ihrem Weg zum erfolgreichen Onlinebusiness begleitet.

Als deine Business-Mentorin helfe ich dir, Schritt für Schritt ein nachhaltig erfolgreiches und authentisches Onlinebusiness aufzubauen. Schluss mit Überforderung, Zweifeln und Unsicherheit – du musst nicht alles allein schaffen! Hol dir eine erfahrene und motivierende Unterstützung ins Boot, die für dich die Navigation übernimmt. Mit klarem Plan und Struktur finden wir gemeinsam heraus, welche Strategie für dich und dein Business am Besten passt.

www.businessheldinnen.com ist DIE Plattform für ambitionierte Selbstständige, Gründerinnen und Unternehmerinnen, die mit ihrem wertvollen Wissen ein sinnstiftendes und profitables Onlinebusiness aufbauen wollen. Erfahre, wie du regelmäßiges passives Einkommen mit hochwertigen digitalen Produkten wie E-Books, Onlinekursen & Downloads erzielen kannst. Lass deine digitale Produktpalette für dich arbeiten und gewinne mehr Zeit für dich, deine Kinder und dein wundervolles Leben – und finanzielle Sicherheit durch multiple Einkommensströme.

Mehr über meine Arbeit:

www.businessheldinnen.com



IMPRESSUM

Verlagslabel: SHERO Verlag
ISBN Softcover: 978-3-347-77901-3

Druck und Distribution im Auftrag des Autors:
tredition GmbH, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg, Germany

E-Mail: info@shero-verlag.de
Website: <https://www.shero-verlag.de>

Datum der Erstveröffentlichung: 15.11.2022, überarbeitete Auflage 27.10.2023

Texte, Lektorat & Gestaltung: Julia Bräunig

URHEBERRECHT

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Für die Inhalte ist der Autor verantwortlich. Jede Verwertung ist ohne seine Zustimmung unzulässig. Die Publikation und Verbreitung erfolgen im Auftrag des Autors, zu erreichen unter: tredition GmbH, Abteilung „Impressumservice“, Halenreihe 40-44, 22359 Hamburg, Deutschland.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Das Werk inklusive aller Inhalte wurde unter größter Sorgfalt erarbeitet. Die Herausgeberin und Autorin übernimmt jedoch keine Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Druckfehler und Falschinformationen können nicht vollständig ausgeschlossen werden. Die Herausgeberin und Autorin übernimmt keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte des Buches, ebenso nicht für Druckfehler. Es kann keine juristische Verantwortung sowie Haftung in irgendeiner Form für fehlerhafte Angaben und daraus entstandenen Folgen von der Herausgeberin und Autorin übernommen werden. Für die Inhalte von den in diesem Buch abgedruckten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich. Für die im Buch abgedruckten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich.