37 Umsatz-Ideen

für Selbstständige

Lilli KOISSER

Inhalt:

37 Angebotsformate
in 3 Kategorien

Welche Angebotsformate gibt es überhaupt?

1:1: Arbeit mit Einzelpersonen

1. Dienstleistung / Done-for-you-Service
2. Projektarbeit in Unternehmen oder Agenturen
3. Beratung / Mentoring / Coaching / Training
4. Einzelstunde / Power Hour
5. Retainer / laufende Pauschale
6. Pakete / Programme
7. Check / Audit / Assessment
8. Wartung / Betreuung / Aufrechterhaltung
9. Notfall-Service
10. VIP-Tag
11. Kooperationen / Influencer*innen-Marketing
12. Exit / Verkauf

1:Few: Arbeit mit Kleingruppen

13. Seminar / Training / Workshop vor Ort
14. Online-Workshop
15. Gruppenprogramm
16. Agentur
17. Lizenzierung / Franchising
18. Retreat / Workation
19. Event / Erlebnis
20. Sharing Economy / Vermietung

1:Many: Arbeit mit großen Gruppen

21. Workbook / E-Book / Guide / Report
22. Abo / Paid Content
23. Konferenz / Online-Kongress
24. Vorlagen / Presets
25. Onlinekurs
26. Membership / Mitgliederbereich
27. Buch
28. App / Plattform / Software / Plugin
29. Tantiemen
30. Content Creator
31. Physische Produkte / Onlineshop
32. Empfehlungs- / Affiliate-Marketing
33. Spenden
34. Speaker*in / Entertainer*in
35. Dropshipping / Private Labeling
36. Print on Demand / Merchandising
37. Sponsoring / Crowdfunding

Bonus-Idee: Investieren

Bonus-Tipp: Deine 3-teilige Angebotsstruktur

Du willst mehr? Meine Trainings & Angebote

Welche Angebotsformate gibt es überhaupt?

Vielleicht stehst du in deiner **Selbstständigkeit** aktuell an einem Punkt, an dem du **bemerkst**: Wenn du deine **(Umsatz-)Ziele ohne Burnout erreichen** und von deiner Selbstständigkeit **gut leben** möchtest … dann wird das ziemlich anstrengend, wenn du **nicht-lukrative (oder wenig gefragte!) Angebote** verkaufst.

Vielleicht bist du auch noch **gar nicht so lange selbstständig** - und wünschst dir erstmal einen **Überblick und Impulse**, auf welchen Wegen du als Einzelunternehmer*in überhaupt **Umsatz machen und Geld verdienen** kannst.

37 Umsatz-Ideen für Einzelunternehmer*innen

In diesem **Workbook** bekommst du gleich **37 Ideen** dafür, wie Geld in dein Business fließen kann! Es soll dich **inspirieren und motivieren** und dir **neue Wege eröffnen** - inkl. Raum für **Brainstorming** und deine eigenen Ideen direkt hier im Workbook.

Anschließend kannst du **für dich** (oder gerne **gemeinsam mit mir** und meiner Community) herausfinden, welche Ideen **zu dir und deinem Business passen** - und was du gerne **ausprobieren** und **anbieten** möchtest.

Die Umsatz-Ideen sind in 3 Kategorien unterteilt:

1. **1:1** (One to One oder Eins zu Eins), also die Arbeit mit **einzelnen Personen** als Kund*innen
2. **1:Few** (One to Few oder Eins zu Mehreren), also die Arbeit mit **kleineren Gruppen**
3. **1:Many** (One to Many oder Eins zu Vielen), also die Arbeit mit der oder für die **Massen**

Was passt gerade für dich und deinen Markt?

Was dabei **wichtig** ist: Es sind "nur" **Ideen und Impulse**. Setze dich bitte nicht unter Druck, eine **riesige Angebotspalette** haben zu müssen! Du musst (und kannst) nicht alles von dieser Liste umsetzen, sondern darfst dir gerne einfach **das rausnehmen**, was gerade passt und sich **für dich** - und deine Kund*innen - **gut und richtig** anfühlt.

Diese **Fragen** kannst du dir z. B. dazu stellen:

- Arbeitest du lieber mit **Einzelpersonen**, kleineren **Gruppen** oder einem großen **Publikum**?
- Lieber **intim** oder eher **anonym**?
- Hast du gerne viel persönliche **Interaktion** und individuellen **Austausch** - oder möchtest du lieber **so viele Menschen wie möglich** erreichen?
- Wie, wo und wann **arbeitest** du am liebsten?
- Hättest du gerne ein **Unternehmen** oder siehst du dich eher als **Freiberufler*in**?
- Machst du gerne **Marketing** und bist du **gut darin** (oder hast Lust, **dazuzulernen**)? Das ist z. B. wichtig für **passive(re)s Einkommen**, für das du mehr **Reichweite** brauchst!
- Wer **bezahlt** dich für deine Leistung? An wen stellst du deine **Rechnungen** aus oder wer **überweist** Einnahmen auf dein Konto? Unternehmen, Plattformen, Privatpersonen …
- Welche Formate und Strukturen fühlen sich für dich gerade **sinnvoll** an?

Finde heraus, in welchem Format du am liebsten arbeitest!

Ich glaube nicht, dass es im Business oder Marketing **richtig oder falsch** gibt. Es gibt nur „**aktuell FÜR DICH richtig**". Jede*r **Unternehmer*in** darf und muss selbst **herausfinden**, was zu den eigenen **Vorlieben, Talenten, Interessen, Stärken und Möglichkeiten** passt.

Möchtest du z. B. lieber **eng und lang** (oder **kurz und knackig**) mit Einzelpersonen, eher mit Gruppen, lieber **on- oder offline** oder gar nicht mit Menschen, sondern **alleine in deinem Atelier** arbeiten? Wie viele **Stunden pro Tag** kannst und willst du für die Arbeit aufbringen? Wünschst du dir eher **Zeit-Reichtum** oder **Geld-Reichtum** - oder beides?

In meinen **Angeboten** und der **Zusammenarbeit** begleite ich dich gerne dabei, es **herauszufinden**. Und das ist durch **Neugier**, **Experimentierfreude** und **Trial & Error** möglich!

Deine Vorlieben dürfen sich mit deiner Erfahrung verändern.

Ich habe 2019 (damals als **Texterin**) erkannt, dass es mir nach etlichen Jahren **keinen Spaß mehr** macht, Texte **FÜR meine Kund*innen** zu schreiben. Ich kreiere lieber **MIT ihnen** - oder zeige ihnen, wie sie ihr **Magnetisches Marketing** (meine **eigene 3-Phasen-Methode** zur **Selbstvermarktung für Selbstständige**) selbst umsetzen können.

Mehr dazu - und zu meiner **eigenen Geschichte** - erfährst du in meinem **Online-Training für 0 Euro**: Magnetisches und menschliches Marketing in 3 Phasen

Mein **Angebot** hat sich daraufhin von der **Dienstleistung** zu Coaching, Beratung, Training und Mentoring in Form von **1:1-Arbeit, Onlinekursen, Gruppenprogrammen** und **Events** gewandelt. Und für jede **Vorliebe** wirst du in diesem Workbook **Ideen, Anregungen und Beispiele** finden - da bin ich mir ganz sicher. :)

Viel Freude und Erfolg mit den **37 Umsatz-Ideen**! Lass mich dann gerne wissen, ob sie **dir geholfen** haben - du erreichst mich auf Instagram oder über meine Website.

Alles Liebe und GLG,

Lilli Koisser

Business-Coach für Selbstständige
lillikoisser.at

PS: Wenn du eine Idee für dich nicht **einordnen** kannst, z. B. wenn du **Artikel für (Online-)Magazine** schreibst, dann frage dich immer: **Wer bezahlt dich?** Das Magazin oder direkt die Leser*innen? So kannst du diese **Unterscheidung** ganz einfach treffen. :)

PPS: **Urheber*innenrecht** ist ein Menschenrecht und ich finde es **uncool**, andere zu **kopieren**. Du hast bestimmt ganz tolle **eigene Ideen und Fähigkeiten**! Wenn du **Auszüge oder Screenshots** aus diesem Werk teilen möchtest, dann gib mir bitte **Credit mit Namensnennung und Verlinkung** zu mir. Alle Inhalte dieses Workbooks sind **urheber*innenrechtlich geschützt** und nur zu **deinem eigenen Gebrauch** bestimmt. Verstöße gegen das **Gesetz** (z. B. Verbreiten oder Kopieren) werden **geahndet** und zur **Anzeige** gebracht.

1:1: Arbeit mit Einzelpersonen

Die **1:1-Arbeit** ist - gerade zu Beginn der Selbstständigkeit - wahrscheinlich die **einfachste Art**, Umsatz zu machen. Du musst **nicht sofort ein Gruppenprogramm** oder einen Onlinekurs füllen. Stattdessen arbeitest du **direkt für Einzelpersonen oder Firmen**.

Dabei gibt es verschiedene Möglichkeiten, wie du **1:1 mit jemandem zusammenarbeiten** kannst. Hier sind die **ersten 12 Umsatz-Ideen** für dich!

1. Dienstleistung / Done-for-you-Service

„**Done for you**" ist ein klassisches 1:1-Angebot, mit dem viele Freiberufler*innen **starten**. Das bedeutet: Du arbeitest **FÜR deine Kund*innen**, z. B. auf **Stundenbasis**. Am Ende der Zusammenarbeit gibt es ein **Ergebnis oder Werk**, das du deinen Kund*innen lieferst (ein „**Deliverable**").

Beispiele für eine Dienstleistung:

- Texte für Kund*innen
- Porträt-Fotografie
- Grafikdesign
- Logo-Erstellung
- Wohnkonzepte
- SEO-Strategien
- Ernährungspläne

Deine Ideen für eine Dienstleistung:
Welches **Ergebnis** kannst du deinen Kund*innen anbieten? Welche **Fähigkeiten und Talente** hast du, die du anderen **zur Verfügung stellen** kannst? Notiere deine Ideen für Services hier:

2. Projektarbeit in Unternehmen oder Agenturen

Die Projektarbeit ist eine **intensivere, zweckgebundene Form** der Zusammenarbeit: Du wirst dabei **projektweise**, z. B. für **mehrere Monate**, in das **Unternehmen** deiner Kundin integriert. Das ist vor allem in der **IT- oder Unternehmensberatung** üblich, aber auch in **Agenturen**.

Beispiele für Projektarbeit:

- Website-(Re-)Launch
- Einführung eines Tools in einem Unternehmen
- Programmierung einer neuen Software
- Unterstützung bei einer Präsentation oder einem Launch
- Entwicklung eines Produkts von der Idee bis zur Marktreife

Auch bei der Projektarbeit gibt es verschiedene Möglichkeiten der **Zusammenarbeit**: Manche Unternehmen legen Wert darauf, dass du **vor Ort bist** und **persönlich mit dem Team** zusammenarbeitest. Flexibler wird es für dich, wenn du **remote mitarbeitest** und **ortsunabhängig** bist.

Deine Ideen für Projektarbeit:
Vielleicht arbeitest du bereits mit **Kund*innen als Dienstleister*in** zusammen und kannst dir vorstellen, dort **zeitweise mehr integriert** zu werden. Der **Vorschlag** darf selbstverständlich auch **von dir** kommen! Viele Unternehmen sind dankbar für **neue Impulse**. Welche **Projekt-Ideen** hast du? Wo könntest du dich als **freie*r Mitarbeiter*in** (oder **Urlaubs- oder Karenzvertretung**) bewerben?

3. Beratung / Mentoring / Coaching / Training

Als Berater*in, Mentor*in, Coach*in oder Trainer*in arbeitest du **weniger FÜR deine Kund*innen**, sondern **MIT ihnen**. Du hilfst ihnen dabei, ihr **Ziel selbst zu erreichen** oder ein **Ergebnis selbst zu erschaffen**. Es ist sozusagen die **Do-it-yourself-Variante** deiner Dienstleistung: Du **leitest** sie - je nach Rolle und Methode - an, gibst einen **Weg** vor oder **begleitest** sie auf dem Weg zum Ziel.

Der Fokus liegt also darauf, dass du dein **Wissen** weitergibst und / oder deine Kund*innen bei einem **Prozess** begleitest. Dafür kannst du ihnen natürlich **unterstützende Ressourcen** zur Verfügung stellen, aber du machst die Arbeit **nicht für sie**.

Beispiele für Beratung / Mentoring / Coaching / Training:

- Methoden-Training für interaktive Workshops
- Business-Coaching
- Design-Mentoring
- Ernährungsberatung
- SEO-Training

Bitte informiere dich darüber, unter welchen **Voraussetzungen** du **seriös** Coachings, Beratungen, Mentorings und Trainings in deinem Bereich **anbieten** darfst - und was der **Unterschied** zwischen diesen **Methoden** ist (siehe unten).

Deine Ideen für Beratung / Mentoring / Coaching / Training:
Wen würdest du gerne mit deiner **Zeit** und deinem **Wissen** unterstützen? Möchtest du lieber deine **Erfahrungen** weitergeben (**Mentoring**), konkrete Wege und **Anleitungen** teilen (**Training**), deinen Kund*innen Tipps und „**Anweisungen**" geben (**Beratung**) - oder sie mit gezielten **Fragen und Übungen** ihre eigenen Antworten und Lösungen finden lassen (**Coaching**)?

4. Einzelstunde / Power Hour

Statt gleich ganze **Pakete** anzubieten, könntest du erstmal (oder zusätzlich) **Einzelstunden mit dir** verkaufen. Das kann ein **leichter Einstieg** für dich sein, wenn du noch **nicht genau weißt**, wie ein **Beratungs- oder Coaching-Paket** in deinem Bereich konkret aussehen könnte.

Einzelstunden sind eine gute Möglichkeit, wie Kund*innen **relativ kurzfristig** mit dir zusammenarbeiten können. Außerdem sind sie **hilfreich für dich**, wenn du oft **nach kostenloser Arbeit gefragt** wirst. Vielleicht bekommst du häufiger **Nachrichten** wie „Kannst du dir das mal kurz ansehen / mir kurz helfen / eben eine Frage beantworten?" Dann biete **eine Stunde mit dir** als "Fragestunde", "Pick My Brain" oder „Quick Fix" an!

Beispiele für Einzelstunden:

- „Sprechstunde" für technische Probleme deiner Kund*innen
- gemeinsames Planen des Social-Media-Contents
- Themen-Brainstorming
- Hilfe zur Preisfindung
- Design-Optimierung

Du kannst für die Einzelstunden ein **Terminbuchungs-Tool** (z. B. Calendly) einrichten, sodass deine Kund*innen sich direkt **eine Stunde in deinem Kalender buchen** können. Den **Link** kannst du dann ganz einfach als **Antwort auf Fragen nach kostenlosen Leistungen** versenden. :P

Deine Ideen für Einzelstunden:
Wenn du dir schon erfolgreich etwas **aufgebaut** hast, kommen möglicherweise auch **Kolleg*innen** auf dich zu, die **von dir lernen** möchten. Und es ist total okay, deine „**Konkurrenz" auszubilden**! So kannst du etwas von dem **weitergeben**, was du dir **selbst erarbeitet** hast. Was könnte das sein?

5. Retainer / laufende Pauschale

Als „Retainer" wird eine **monatliche Pauschale** bezeichnet, für die du von deinen Kund*innen **gebucht** wirst. Ihr einigt euch vorab auf einen **bestimmten Betrag**, den du jeden Monat erhältst, und eine **Leistung**, die du dafür anbietest. Auch hier hast du verschiedene Möglichkeiten:

Du kannst deinen Kund*innen monatlich ein **konkretes Paket** anbieten, z. B. **als Texter*in** vier Blogartikel plus jeweils ein Social-Media-Posting dazu. Diese lieferst du **verlässlich jeden Monat**.

Eine Alternative ist, dass sich Kund*innen mit der Pauschale **deine Leistung oder Beratung** in einem **bestimmten Umfang** sichern (z. B. mit einer festgelegten **Stundenzahl**) - und sie das Kontingent **abrufen**, wenn sie sie benötigen. Wenn wir beim **Texter*innen-Beispiel** bleiben, melden sich deine Kund*innen also immer dann, wenn in diesem Monat wieder ein **Text geschrieben** werden muss.

Beispiele für Retainer:

- 12 Social-Media-Designs für aktuelle Beiträge pro Monat
- 4 Blogartikel plus Text für jeweils ein Social-Media-Posting
- monatliche Statistiken für die Website deiner Kund*innen
- wöchentliche Coaching-Impulse und Journaling-Fragen

Deine Ideen für Retainer:
Welche **wiederkehrende Leistung** kannst du deinen Kund*innen anbieten? Wie können sie **dauerhaft bzw. immer wieder** von deiner Arbeit profitieren? Womit kannst du ihren **Alltag erleichtern**?

6. Pakete / Programme

Wenn du von einem **bestimmten Ergebnis** ausgehst, das deine Kund*innen sich **typischerweise wünschen**, kannst du dafür fertig geschnürte **Leistungspakete anbieten**: In einer festgelegten Anzahl an **Terminen oder Schritten** hilfst du dabei **standardisiert**, **von A nach B** zu kommen. Ich meine damit **NICHT ein Stundenpaket**, also z. B. „15 Stunden", sondern eine Zusammenstellung von erfolgsversprechenden **Inhalten / Methoden / Schritten** o. Ä., die du vorgibst und **empfiehlst**.

Die **Voraussetzung**: Du hast dafür schon einen **wiederholbaren Lösungsweg** nach deinem eigenen **System / Prozess / Framework** entwickelt - und an dir und / oder Beta-Kund*innen **getestet**. Wenn du weißt, wie du deiner Zielgruppe am **besten und schnellsten** hilfst, kannst du diesen Erfolgsweg nun **zum Fixpreis** anbieten (weil der **Aufwand** für jede*n Kund*in ungefähr **gleich** ist).

Dieser **Pauschalpreis** kann natürlich auf deinem **internen Stundensatz** basieren. Du musst deinen Kund*innen aber **nicht unbedingt sagen**, wie lange du für die „**Herstellung" der Lösung** brauchst - das **Ergebnis** zählt. Hier findest du 9 Gründe, warum du deinen Preis nicht als Stundensatz kommunizieren solltest. Bitte beachte die **Nuancen** bei diesem Thema: Wir **starten** meist mit der Stundensatz-Berechnung in die Selbstständigkeit, und es ist auch **nichts falsch daran**. Es gibt nur einige **Nachteile** davon, die mit der Zeit immer **spürbarer** werden und uns **bewusst** sein sollten!

Zusätzliche Leistungen kannst du ja trotzdem mit einem **Stundensatz**, **Bausteinen** oder kleineren **Zusatz-Paketen** verrechnen. Nimm dich hier in Acht vor „**Scope Creep**", also dem **Ausufern** des Projektumfangs - und dass du deswegen nicht kostenlos arbeiten musst. Die richtige **Kommunikation** und klare **Konditionen und Grenzen** sind bei einem Paket sehr wichtig - für **beide Seiten**!

Als **Beispiel für ein Dienstleistungs-Paket** zeige ich dir, wie mein Paket „**Blog-Blüte**" damals aussah:

- schriftlicher Blog-Fragebogen, 1 Coaching-Call à 60 Minuten
- Recherche und Erstellung einer Keyword-Liste inkl. Suchvolumen
- Liste mit Artikelideen und Vorschlägen für Blog-Kategorien
- suchmaschinenoptimierte, formatierte Texte inkl. Meta-Daten für SEO
- 4 Blogartikel bis zu je 1.000 Wörter
- Dauer: 1 Woche (mit einigen Wochen Vorlaufzeit bis Projektbeginn)
- Preis: 1.990 Euro netto zzgl. 20 % öst. USt.

Deine Ideen für Pakete und Programme:
Welchen **Prozess** durchläufst DU - bewusst oder unbewusst - immer wieder in der **Zusammenarbeit** mit deinen Kund*innen? Schreibe ihn **Schritt für Schritt** auf! Was müsste „eigentlich" noch **zusätzlich enthalten** sein, um das **beste Ergebnis** zu ermöglichen? Was machst du zurzeit vielleicht kostenlos „**nebenbei mit**" oder anders als andere? Was ist **DEIN Lösungsweg**?

7. Check / Audit / Assessment

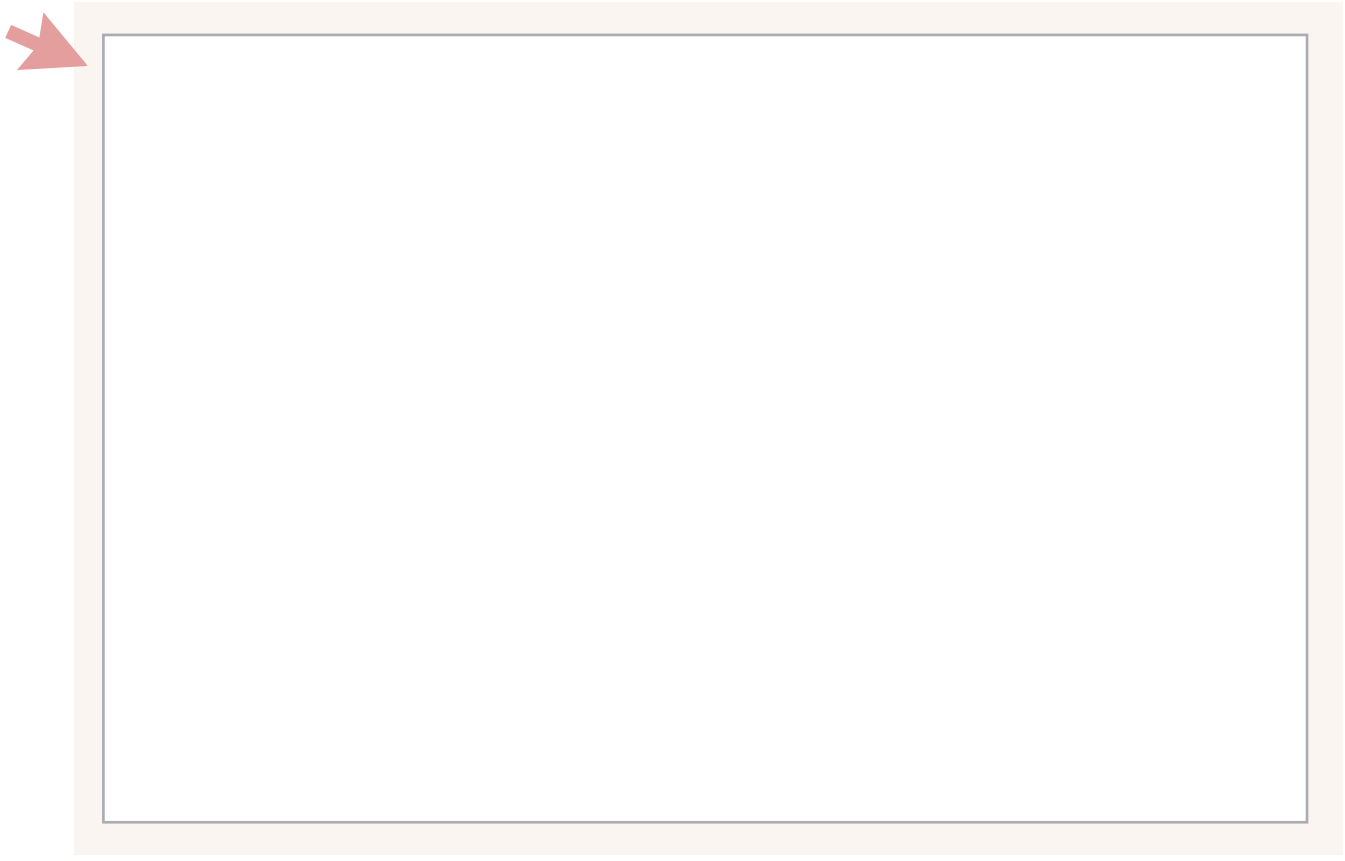
Bei einem Check machst du mit oder für deine Kund*innen eine **Bestandsaufnahme ihrer jetzigen Situation** - und zeigst ihnen, was sie **verbessern, ergänzen oder bedenken** können. Das lässt sich sogar mit einer **standardisierten Checkliste** realisieren, die du mit deinen Kund*innen gemeinsam (oder für sie) abhakst - natürlich immer **individuell** auf ihre Situation bezogen.

Beispiele für Checks:

- Website-Check
- Kleiderschrank-Check
- Marketing-Check
- Sprachen-Check
- Design-Check

Ein Check ist auch ein tolles Angebot für den **Einstieg in die Zusammenarbeit**. Du brauchst **weniger Zeit** dafür, als wenn du alles **für deine Kund*innen** machst. Und darauf kann ein **Upsell zu deinem Kernangebot** folgen. Denn: Wahrscheinlich werden die meisten deiner Kund*innen **zu wenig Lust, Zeit oder Wissen** haben, um deine Tipps selbst **umzusetzen** und zu **implementieren**.

Deine Ideen für Checks:
Für welchen **Bereich** könntest du deinen Kund*innen Checks anbieten? Wo bietet es sich für sie an, eine **Bestandsaufnahme** und / oder **Optimierungsideen** zu bekommen? Was wäre ein **guter erster Schritt** zu einer weiteren Zusammenarbeit? Was hält deine Kund*innen aktuell **zurück**?



8. Wartung / Betreuung / Aufrechterhaltung

Auch das ist eine Art **Retainer-Angebot**, weil es eine **dauerhafte Vereinbarung** mit deinen Kund*innen ist: Du hältst für sie einen bestimmten **Prozess oder ein System** am Laufen.

Beispiele für Wartung / Betreuung / Aufrechterhaltung:

- Website-Wartung
- Support per E-Mail / WhatsApp / Voxer o. Ä.
- Social-Media-Management
- Blogartikel-Updates

Diese und ähnliche Leistungen kannst du deinen Kund*innen **dauerhaft zur Verfügung** stellen, z. B. mit einem **Jahresvertrag**. Sie bezahlen dir eine monatliche (oder jährliche) **Pauschale** - und du übernimmst dafür **dauerhaft und selbstständig** eine bestimmte Aufgabe für sie.

Das funktioniert auch super für **Prozesse**, für die deine Kund*innen **selbst keine Zeit oder Lust** haben - oder die sie ohne dich **vergessen** würden (hust, Plugins updaten).

Deine Ideen für Wartung / Betreuung / Aufrechterhaltung:
Was würde deine Kund*innen - auch nach eurer eigentlichen Zusammenarbeit - **entlasten**? Was könntest du dauerhaft für sie **erledigen oder übernehmen**, um ihre **Ergebnisse und Erfolge** aufrecht zu erhalten?

9. Notfall-Service

Website abgestürzt, Onlineshop gehackt, Schlüssel verloren, Heizung ausgefallen? Manchmal sind deine Kund*innen in einer **echten Notlage**. **Schnelle, kompetente und verlässliche Hilfe** ist ihnen in dieser Situation etwas wert.

Das hat nichts damit zu tun, die Notlage deiner Kund*innen **auszunutzen**. Immer, wenn eine Leistung **besonders schnell oder spontan verfügbar** sein soll, kostet es eben mehr. Du musst dich schließlich **bereithalten** und schnell reagieren - und bist daher **zeitlich mehr gebunden** und nicht frei für andere Aufgaben (oder deine Freizeit).

Deswegen könntest du auch einen **Express-Zuschlag** berechnen, wenn deine Kund*innen etwas **über Nacht** haben wollen - falls du eine **Express-Lieferung** überhaupt anbieten kannst und willst.

Beispiele für Notfall-Services:

- Website gehackt
- Facebook-Account oder Werbekonto gesperrt
- Schlüssel verloren
- Wasserschaden im Haus
- Rückfall droht
- Brautstylist*in ausgefallen

Vielleicht hast du eine eigene **Telefonnummer oder E-Mail-Adresse für Notfälle**. Bewirb sie in deinem **Marketing** und versuche, für entsprechende **Suchanfragen** auf den vorderen Plätzen **bei Google zu ranken** (oder **Anzeigen** dafür zu schalten). Viele betroffene Kund*innen suchen nämlich direkt **online** nach einer Person, die ihr **Problem sofort lösen** kann. Wie es dir gelingt, **online gefunden und gebucht zu werden**, lernst du in meinem Kund*innenmagnet-Kurs!

Deine Ideen für einen Notfall-Service:
Welche **brenzligen Situationen** und Notfälle gibt es bei deinem Thema? Welche **unvorhergesehenen Fälle** treten in deiner Branche manchmal auf? Wobei kannst du **spontan und schnell** helfen?

10. VIP-Tag

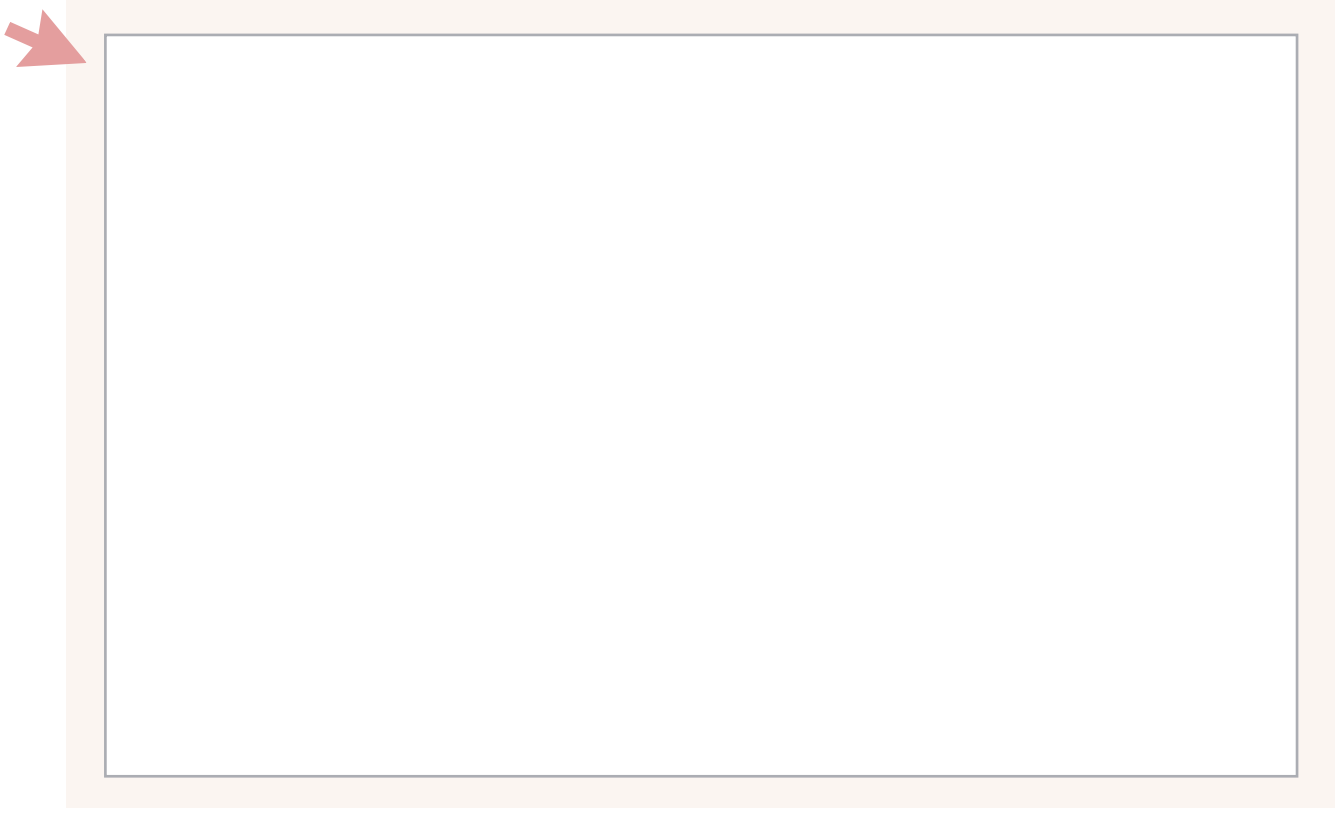
Manche Menschen möchten **schneller an ihr Ziel kommen** als z. B. mit einem mehrwöchigen Paket, Onlinekurs oder Gruppenprogramm. Und / oder sie wollen **intensiv und exklusiv** mit dir arbeiten und **deine volle Aufmerksamkeit** haben. Für sie sind VIP-Tage perfekt: Du verbringst dabei **einen Tag** (oder z. B. **zwei Halbtage**) exklusiv mit einer Person - **online oder vor Ort**. Denk dabei an **genügend Pausen** zwischendurch!

VIP-Tage verkaufst du **zu deinem Tagessatz** und arbeitest z. B. **6 - 8 Stunden** (je nachdem, wie lange ein **Arbeitstag** in deinem eigenen kleinen Unternehmen dauert) mit deinen Kund*innen. Weil solche Tage **sehr exklusiv** sind und du deine ganze **verfügbare Arbeitszeit** einer einzigen Person widmest, darf der **Preis ruhig höher** sein als 6 - 8 x dein Stundensatz. Rechne auch deinen **Organisationsaufwand**, die **Verpflegung** und die **Materialien** (z. B. Flipchart) mit ein!

Beispiele für VIP-Tage:

- Garderoben-Update
- Marketing-Tag
- Typberatung und Shopping
- "Website In A Day"
- Über-mich-Seite texten

Deine Ideen für VIP-Tage:
Was könntest du in einem **geblockten Zeitraum** intensiv mit deinen Kund*innen be- oder erarbeiten? Was könnte entstehen, wenn ihr **einen Tag lang** die Köpfe zusammensteckt?



11. Kooperationen / Influencer*innen-Marketing

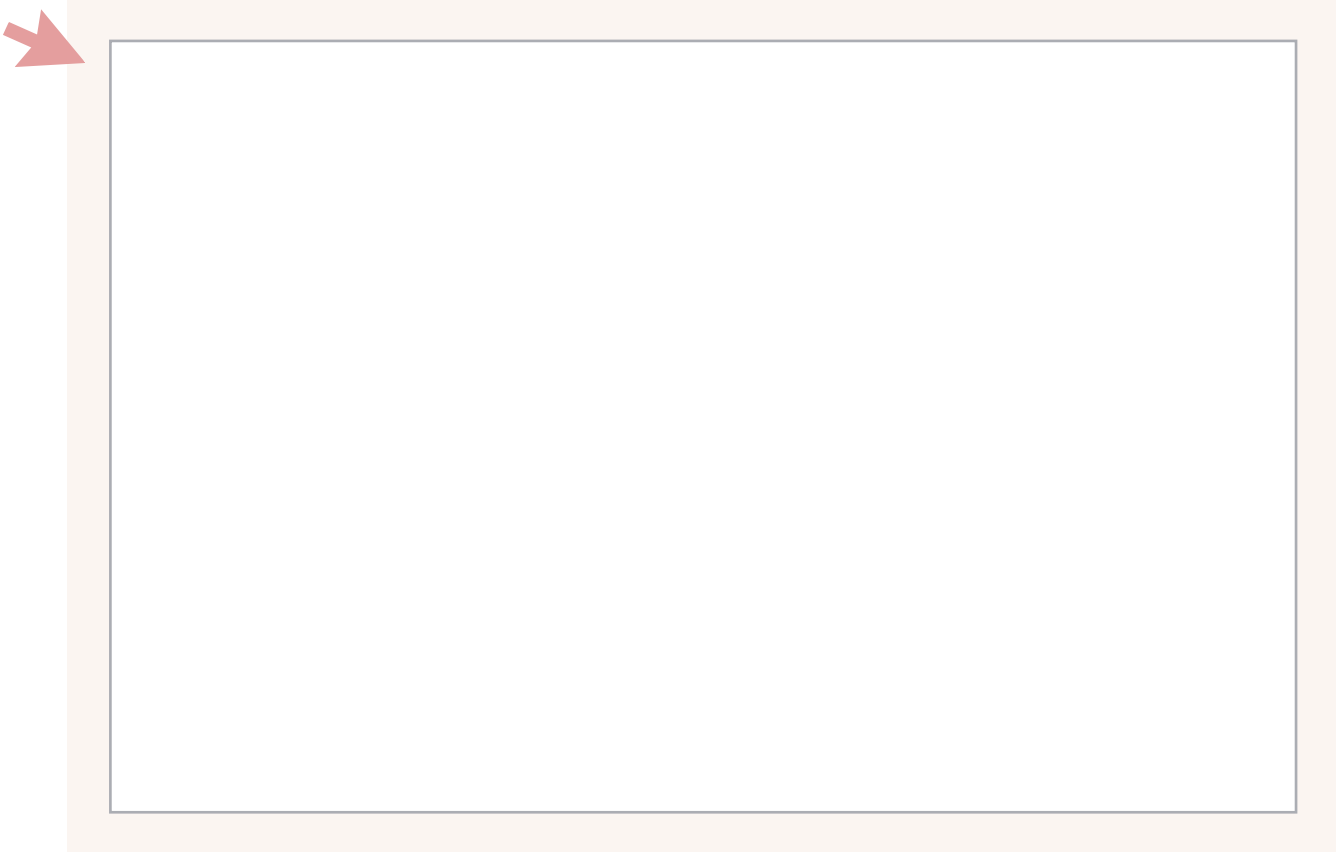
Wenn du eine **hohe Reichweite** hast, also zum Beispiel mit deinem Instagram-Account oder Blog **viele Menschen** erreichst, können **Kooperationen** interessant für dich sein. Firmen bezahlen dich dabei dafür, dass du für sie **bei deiner Community Werbung** machst.

Beispiele für Kooperationen / Influencer*innen-Marketing:

- Sponsored Posts (bezahlte Beiträge): Blogartikel, Instagram, Newsletter, **...**
- Erwähnungen im Podcast
- Produkttests
- Rezensionen
- Einladungen

Solche Blogartikel, Instagram-Posts etc. müssen immer **als Werbung gekennzeichnet** sein, weil du dafür eine **Gegenleistung** bekommst (selbst wenn du „nur" das **Produkt gratis** erhältst). Das ist außerdem **fair deiner Community gegenüber**, weil du damit **transparent** bleibst und deutlich machst, dass du ein Angebot eben nicht allein **aus reiner Überzeugung** empfiehlst.

Deine Ideen für Kooperationen / Influencer*innen-Marketing:
Über einige Dinge möchtest du dir vielleicht vorab Gedanken machen: z. B. für **welche Produkte, Marken und Unternehmen** du grundsätzlich Werbung machen würdest, in welcher **Form** - oder welche **Werte** die Firmen vertreten sollten. Und: Welche **Angebote** könnten **deine Community** interessieren? Gibt es etwas, das **ergänzend zu deinem Angebot** sinnvoll oder hilfreich wäre?



12. Exit / Verkauf

Ein Verkauf kann eine Möglichkeit für dich sein, wenn du ein **Unternehmen** oder eine **Marke erfolgreich aufgebaut** hast - und dich nun davon (oder von Teilen) **trennen** möchtest. Ab einem bestimmten Punkt kommen möglicherweise auch **Mitbewerber*innen** auf dich zu und wollen dir z. B. deine Marke, Plattform, Community und / oder Kontakte **abkaufen**.

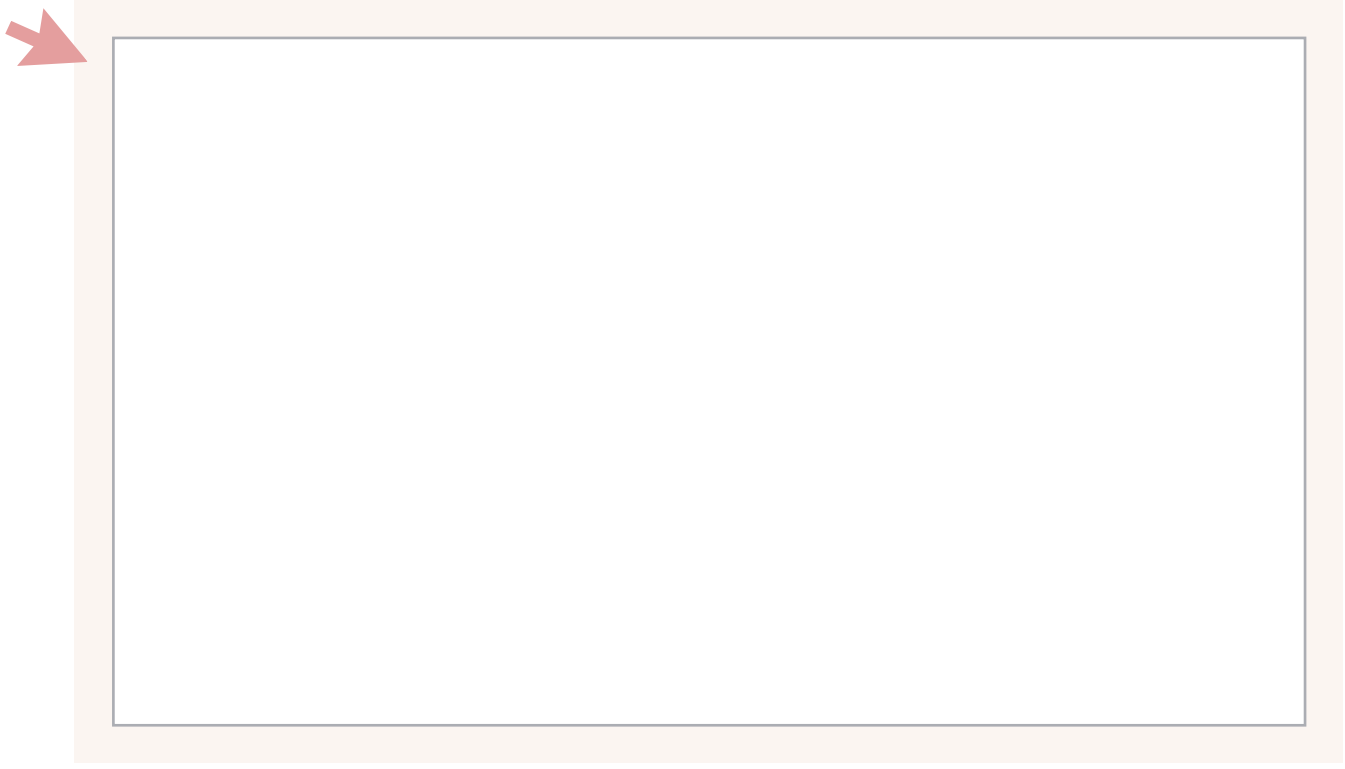
Beispiele für einen Exit:

- Verkauf deines gesamten Unternehmens
- Verkauf eines Teils, z. B. einer Sparte oder eines Angebots
- Verkauf einer Marke
- Verkauf deines Instagram-Kanals

Sollte das eine Option für dich sein, darfst du dir auch hier im Vorfeld wieder ein paar Gedanken machen - unter anderem natürlich über den **Preis**. Vielleicht ist dir aber auch wichtig, welchen **Hintergrund** potenzielle Käufer*innen mitbringen, welche **Werte** ihnen wichtig sind - und wie die Interessent*innen dein Unternehmen **weiterführen und -entwickeln** würden.

Auf jeden Fall solltest du dir für einen Verkauf **juristische Unterstützung** holen, damit alles in deinem Sinne bzw. **korrekt** verläuft!

Deine Ideen für einen Exit:
Hast du schon einmal **darüber nachgedacht**, dein Unternehmen zu verkaufen? Unter **welchen Umständen** wärst du dazu bereit? Gibt es **einzelne Bereiche**, auf die du dich mehr **konzentrieren** möchtest - und andere, die du vielleicht **abgeben** würdest?



1:Few: Arbeit mit Kleingruppen

Von der 1:1-Arbeit kommen wir jetzt zur Arbeit mit **kleinen Gruppen**: Dabei arbeitest du mit **mehreren Personen gleichzeitig**, z. B. in einem (Online-)Workshop, Gruppenprogramm oder Retreat.

Ich arbeite sehr gerne in Gruppen. Zusammen geht es **oft leichter** - und es entstehen **tolle Verbindungen und Impulse**. Die 1:1-Arbeit ist eine intensive Unterstützung für **eine Person**, aber in Gruppen kann sich eine **ganz eigene Energie** entwickeln. Und: Die Gruppenmitglieder können auch **voneinander profitieren** und sich austauschen und gegenseitig **inspirieren und motivieren**.

Auf den folgenden Seiten findest du **8 Ideen** für die Arbeit in Gruppen! Und wenn du selbst **Teil einer Community** aus Selbstständigen sein möchtest: Sieh dir gerne mein Gruppenprogramm an.

13. Seminar / Training / Workshop vor Ort

Ähnlich wie bei einem VIP-Tag kannst du auch mit mehreren Personen **einen oder mehrere Tag(e) lang** intensiv zusammenarbeiten. Die Gruppe hat dann ein **gemeinsames Ziel**: Deine Kund*innen wünschen sich alle ein **konkretes Ergebnis**, das sie **erreichen** oder sogar **mit nach Hause nehmen** möchten (z. B. in Form eines ausgefüllten Workbooks oder getöpferten Tellers).

Beispiele für ein Seminar / Training / Workshop vor Ort:

- Website-Workshop
- Stimm-Workshop
- Make-Up-Tag
- Planungs-Training

Wenn du **Workshops vor Ort** anbietest, musst du möglicherweise **geeignete Räume** dafür mieten und vorbereiten, z. B. mit einem Flipchart, weiterer Technik oder den **Arbeitsmaterialien**, die ihr braucht. Außerdem ist natürlich die **Verpflegung** wichtig - für deine Kund*innen, aber auch für dich selbst. Das alles darfst du in **deinen Preis** mit einrechnen.

Deine Ideen für Seminare / Trainings / Workshops vor Ort:
Welches **konkrete Ergebnis** kannst du auch mit einer kleinen Gruppe erreichen? Wie kann dein Angebot **von einer Gruppe profitieren**? Wie könnten sich die Teilnehmer*innen dabei **gegenseitig unterstützen**? Beispiel: Aus meinem Website-Paket habe ich einen **Website-Workshop** entwickelt!

14. Online-Workshop

Du kannst deinen Workshop aus der Offline- auch **in die Online-Welt holen** und damit einen Zeh ins Wasser des **Online-Business** stecken. Es ist nämlich **ziemlich einfach**, einen Online-Workshop zu vermarkten und durchzuführen!

Du brauchst dafür

- eine **Verkaufsseite**, auf der sich Interessent*innen informieren und **anmelden** können (auch in Form eines Postings oder Google-Dokuments, wenn du keine eigene Website hast),
- eine **Bezahlmöglichkeit** für die Teilnehmer*innen (z. B. **Rechnung**, PayPal, Digistore, elopage**...**),
- einen Weg, mit den Teilnehmer*innen vorab **zu kommunizieren** (z. B. eine Facebook-Gruppe und / oder **E-Mails**, um ihnen den Zoom-Link zukommen zu lassen),
- eine **Live-Übertragung**, z. B. über **Zoom** oder eine geschlossene Facebook-Gruppe), und
- je nach Thema z. B. eine **Präsentation** mit deinen Inhalten oder ein **Workbook** zum Ausfüllen.

Beispiele für Online-Workshops:

- Workshop für Website-Struktur und -Aufbau
- Grundlagen der Content-Planung + konkrete Planung für einen Monat
- Traumpartner*in definieren
- Quartalsplanung für dein Business

Dein Online-Workshop kann dabei z. B. **eine, drei oder auch sechs Stunden** dauern - oder ein ganzes **Wochenende**. Achte dabei aber darauf, dass ihr **genügend Pausen** macht und es für die Teilnehmer*innen **nicht zu viel Information** auf einmal ist. Es geht eher um die **Umsetzung**!

Deine Ideen für Online-Workshops:
Welche **Offline-Angebote** könntest du auch online anbieten? Welche **1:1-Formate** bieten sich für einen digitalen Workshop an? Hast du vielleicht schon **Inhalte** parat, z. B. aus anderen Angeboten?

15. Gruppenprogramm

Wenn du mit einer Gruppe für **längere Zeit** oder an einem **größeren Ziel** arbeiten möchtest, ist ein Gruppenprogramm ein sinnvolles Angebot für dich. Diese enthalten oft einen **Mix** aus verschiedenen **Methoden und Formaten**, z. B. Onlinekurse, Live-Calls, Community und Support. Ein Beispiel wäre Business Bloom, mein **Gruppencoaching-Programm für Selbstständige mit großen Zielen**.

Gruppenprogramme sind oft **höherpreisig**, weil sie für die Teilnehmer*innen **exklusiver als Onlinekurse** sind und ihnen **besonders viel Mehrwert** bieten. Deine Kund*innen bezahlen in diesem Fall auch für den direkten Zugang zu **dir, deinen Ressourcen und deinem Netzwerk**.

Beispiele für Gruppenprogramme:

- Mastermind-Gruppe
- Gruppencoaching
- Jahresprogramm

Das besonders **Schöne** an Gruppenprogrammen: Oft ergeben sich daraus **Kontakte und Erlebnisse**, die über die Dauer des Programms hinaus anhalten. Außerdem **inspirieren und unterstützen** sich die Teilnehmer*innen oft gegenseitig („**Peer-Support**"), was viele als **sehr wertvoll** empfinden.

Deine Ideen für Gruppenprogramme:
Wie oder wobei könntest du mehrere Kund*innen über einen **längeren Zeitraum begleiten**? Was würde sie **langfristig im Alltag** unterstützen? Welche **Ressourcen** hast du schon dafür - und welche brauchst du noch? Was würdest du dir selbst in einem Gruppenangebot **wünschen**?

16. Agentur

Wenn du deine Aufträge **nicht mehr alleine bewältigen** kannst, hast du vielleicht schon mal darüber nachgedacht, eine Agentur zu gründen und **Projekte an Angestellte oder Freelancer*innen** abzugeben. Du kannst weiterhin die **Aufträge generieren** bzw. das Interesse dafür wecken, aber andere Personen aus deinem Team **führen verschiedene Aufgaben aus**.

Rechtlich ist es - meines Wissens - so, dass du **als Freiberufler*in vertretungsberechtigt** bist. Das bedeutet: Du musst die **Leistung**, die du deinen Kund*innen zugesichert hast, nicht unbedingt **selbst erbringen**. Du darfst sie auch **auslagern** oder einzelne Leistungen **zukaufen**.

Beispiele für Agentur-Modelle:

- Marketing-Agentur
- Interior-Design-Agentur
- mehrere Coaches für deine Kund*innen
- Gruppe an Berater*innen für dein Thema
- Trainer*innen nach deinem speziellen Konzept

Ich habe beispielsweise längere Zeit **überlegt, eine Textagentur zu gründen** - und so meine Blog- und Website-Pakete **weiter anzubieten**. Ich hätte dann gemeinsam mit den Kund*innen die **strategische Arbeit** gemacht - aber andere Texter*innen hätten die Aufträge **zu Ende gebracht**.

Deine Ideen für ein Agentur-Modell:
Für welche Angebote oder Dienstleistungen hast du gerade **mehr Anfragen, als du bearbeiten kannst**? Haderst du vielleicht sogar damit, dass du **tolle Aufträge ablehnen** musst? Könntest du dich **mit anderen zusammenschließen** und gemeinsam mehr Kund*innen unterstützen?

17. Lizenzierung / Franchising

Wenn du als Selbstständige*r eine **bestimmte Methode entwickelt** und dir dafür einen Namen gemacht hast, haben einige **Kolleg*innen** möglicherweise Interesse daran, deine Methode und die **etablierte Marke** für sich und ihre Kund*innen **zu nutzen**. Du kannst ihnen diese Möglichkeit einräumen - mit einer **Lizenz** oder einem **Franchise-Vertrag**.

Rechtlich unterscheiden sich die beiden Möglichkeiten u. A. darin, welche **Rechte und Pflichten** beide Seiten haben. Als **Franchisegeber*in** musst du eine*n Franchisenehmer*in z. B. in gewissem Maß **unterstützen**.

Wenn dich das Thema interessiert, lässt du dich am besten von **Anwält*innen beraten**, was für deinen **Bereich** möglich wäre und welche **Alternative** eher zu dir und deinem Business passt.

Beispiele für Lizenzierung / Franchising:

- Yoga-Ausbildung
- Coaching-Methode
- Sport-Trainingsmethode

Deine Ideen für Lizenzierung / Franchising:
Welche **Marke** oder **Methode** könntest du lizenzieren oder schützen lassen? Hast du vielleicht schon **Anfragen von Kolleg*innen** bekommen, die deine Methode lernen und anwenden möchten?

18. Retreat / Workation

Wenn du dir eine **Community aus Gleichgesinnten** aufgebaut hast, dann möchten die Menschen darin oft **dich und sich gegenseitig kennenlernen** und Zeit miteinander verbringen. Dafür kannst du von dir geleitete und begleitete **Gruppenerlebnisse** anbieten!

Ein Retreat (Rückzug) oder eine Workation (Work Vacation) dauert in der Regel **mehrere Tage bis Wochen**. Oft sind es **zwischen 6 und 12 Teilnehmer*innen**, die sich miteinander zurückziehen. Für diese Zeit kannst du als Anbieter*in z. B. **Vorträge, Mastermind- oder Coworking-Sessions** planen - oder ihr bearbeitet bestimmte **Themen** und erreicht gemeinsame **Ziele**.

Beispiele für Gruppen-Events:

- Mastermind-Wochenende in deiner Stadt
- einwöchiges Yoga-Retreat an einem Urlaubsort
- gemeinsame Workation, um an ähnlichen Projekten zu arbeiten

Ich hatte für 2020 ein **Mastermind-Wochenende** in Wien und ein **Content-Retreat** in Portugal geplant. Beides war organisiert und so gut wie **ausgebucht** - aber wegen der **Pandemie** dann leider doch nicht möglich. Umso mehr freue ich mich auf das **erste Bloom-Retreat 2023** mit meinem Team und meinen Kund*innen in **Griechenland**!

Deine Ideen für Gruppen-Events:
Was könntest du gemeinsam **mit Kund*innen unternehmen**, das euch allen **Freude und Inspiration** bringen würde? Welche **gemeinsamen Interessen** habt ihr? Woran könntet ihr gemeinsam in dieser Zeit **arbeiten**? Welche **Impulse oder Inhalte** könntest du beim Event einbringen?

19. Event / Erlebnis

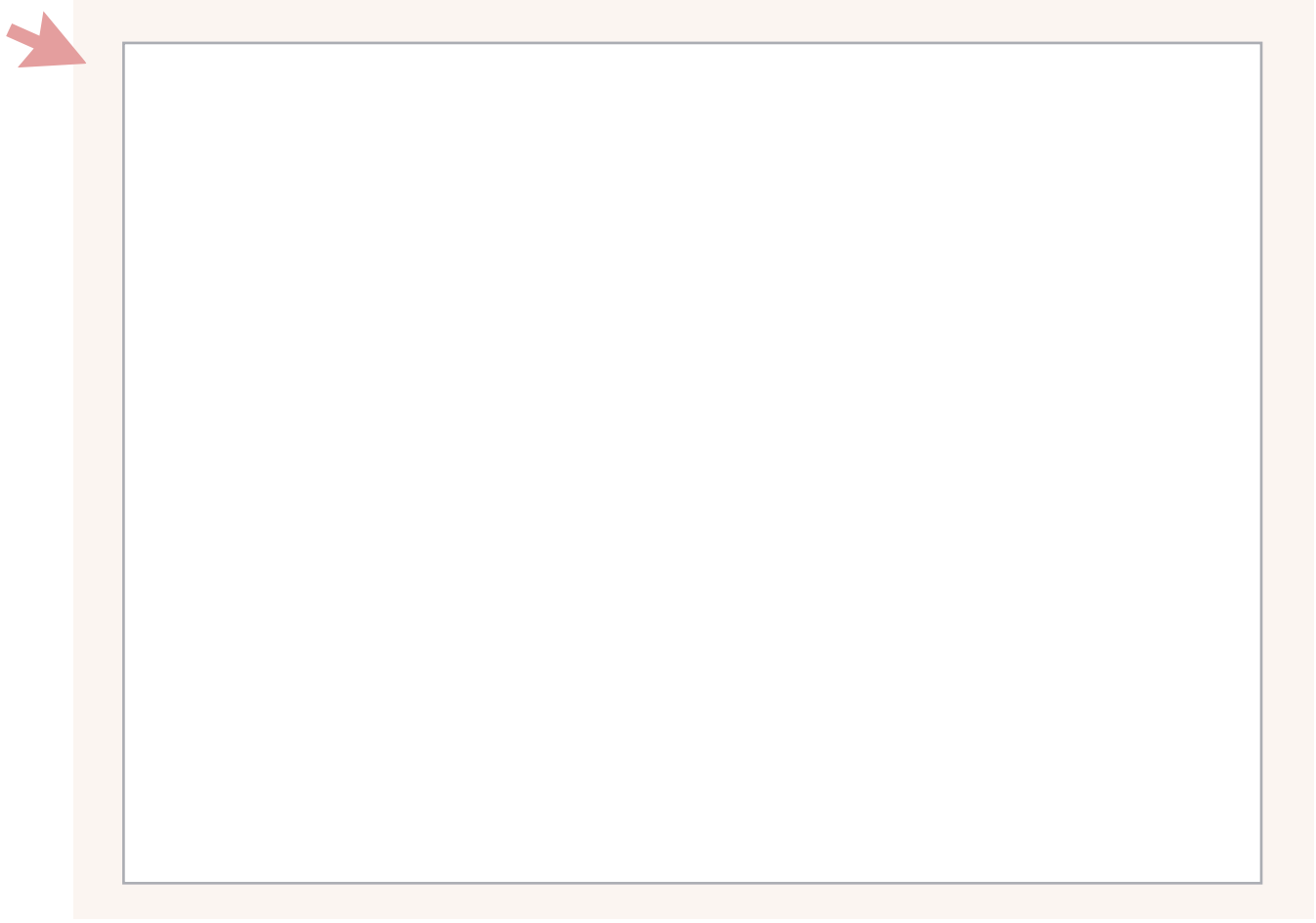
Wenn sich ein Retreat noch zu groß anfühlt, könntest du erstmal **kleinere Events** für deine Kund*-innen und dich planen. Solche Erlebnisse können z. B. **einen, zwei oder drei Tage** dauern und **lokal oder online** stattfinden. Meist gibt es ein **Tagesprogramm**, aber z. B. keine gemeinsame Unterkunft.

Beispiele für kleinere Events und Erlebnisse:

- Mastermind-Tag
- 1- bis 3-tägige Konferenz
- VIP-Dinner
- Design-Wochenende
- Fasten-Wanderung
- IT-Stammtisch

Vielleicht gibt es ein besonderes **Angebot in deiner Stadt**, das du gerne gemeinsam mit deinen Kund*innen erleben möchtest. Alternativ kannst du auch ein **Online-Programm aus Workshops und / oder Vorträgen** organisieren und deinen Kund*innen dafür ein **Care-Paket** zusenden.

Deine Ideen für Events und Erlebnisse:
Wie sieht für deine Kund*innen und dich das **perfekte Wochenende** aus? Was könnt ihr gemeinsam unternehmen, das euch **persönlich** verbindet - und gleichzeitig **Mehrwert** bietet?



20. Sharing Economy / Vermietung

Gerade wenn das Thema **Nachhaltigkeit** für dich eine Rolle spielt, ist das ein sehr schöner Gedanke: Du kannst **Dinge vermieten**, die du besitzt und nicht ständig brauchst, z. B. Geräte und Equipment, dein Auto, deinen Arbeitsplatz oder deine Wohnung. Informiere dich bitte immer vorab darüber, was für dich und in deiner Stadt **rechtlich möglich** ist!

Wenn du deine **(Ferien-)Wohnung** nicht immer bewohnst, könntest du sie über Plattformen wie AirBnB vermieten. Dein **Auto** kannst du bei Drivy anderen Privatpersonen anbieten. Wenn du Platz in einer **Immobilie** hast, könntest du einen **Coworking-Space** einrichten und die einzelnen **Arbeitsplätze** vermieten. Oder du teilst deine **Ausrüstung** - wie (3D-)Drucker, Kamera, Drohne ...

Beispiele für das Vermieten und Teilen von Ressourcen:

- AirBnB für Räume
- Drivy für Autos
- Werkzeug, Geräte und Equipment an Kolleg*innen vermieten
- Coworking-Space für Arbeitsplätze

Als ich noch in Wien wohnte, habe ich mein damaliges **Auto bei Drivy** angeboten. Das hat erstaunlich gut funktioniert: Mit der Vermietung habe ich **ein paar hundert Euro pro Monat** dazuverdient - und musste dafür nur den **Schlüssel an Mieter*innen** rausgeben und mit ihnen über die App **kommunizieren**.

Deine Ideen im Bereich Sharing Economy:
Was besitzt du schon, das **Kund*innen oder Kolleg*innen benutzen** würden? Was könntest du **anschaffen** und gewinnbringend **vermieten**?

1:Many: Arbeit mit großen Gruppen

Wenn du deine Expertise **möglichst vielen Menschen** zugänglich machen möchtest, dann bietet sich die Arbeit mit großen Gruppen oder für die Masse an. Du arbeitest also **mit vielen Personen gleichzeitig**. Für die einzelnen Teilnehmer*innen ist die **Zusammenarbeit mit dir** nicht so intensiv - dafür sind 1:Many-Angebote **oft günstiger** als die Arbeit 1:1 oder in kleinen Gruppen.

Hier sind **17 Umsatz-Ideen für passiv(er)es Einkommen** für dich:

21. Workbook / E-Book / Guide / Report

Du musst nicht immer direkt **mit deinen Kund*innen** zusammenarbeiten - du kannst dein Wissen auch z. B. **in schriftlicher Form** verkaufen. Vielleicht hast du in deinem Unternehmen einen **Briefing-Fragebogen**, den Kund*innen ausfüllen, bevor du eine Leistung für sie erbringst. Oder du hast schon begleitende und ergänzende **Materialien für andere Formate** erstellt. Daraus könnte jetzt ein **Workbook** entstehen, das du verkaufst!

Was kannst du anbieten, womit sich deine Kund*innen gewisse Aspekte - oder die ganze Lösung - **selbst erarbeiten** können? Diese Ressource kannst du easy als **Download-Produkt** über deine Website oder eine Plattform wie Digistore24, elopage oder Etsy anbieten.

Beispiele für Workbook / E-Book / Guide / Report:

- Workbook für Website-Texte
- E-Book mit Rückenübungen fürs Büro
- Guide, wie man mit PCOS natürlich schwanger wird
- Branchenreport, der jährlich erscheint

Mein allererstes Produkt war ein **PDF mit Vorlagen und Anleitungen zur Kund*innengewinnung**. Das war nicht mal schön gestaltet, sondern eine einfache **Word-Datei**, die ich selbst mit ein paar **Grafiken** „aufgehübscht" hatte. Heute **schäme** ich mich dafür, aber man sagt ja auch: „Wenn du dich nicht für dein erstes Produkt **schämst**, hast du es nicht **schnell genug** auf den Markt gebracht."

Deine Ideen für Workbooks / E-Books / Guides / Reports:
Welche **Frage** wird dir immer wieder gestellt? Was ist das **Problem oder Bedürfnis**, mit dem deine potenziellen Kund*innen vorrangig zu dir kommen? Welcher **Content** von dir wird am meisten geklickt? Was nutzt du aktuell schon in deinem Business, das auch für andere Kund*innen **hilfreich** wäre? Was könntest du relativ **schnell zu einem E-Book** zusammenfassen?

22. Abo / Paid Content

Im Online-Business geben wir in der Regel sehr viel **Content** und damit **Wissen und Mehrwert kostenlos** raus. Das ist eine gute Möglichkeit, um uns als **Expert*in** zu zeigen und unserer Community schon ein Stück **weiterzuhelfen**. Darüber hinaus kannst du aber auch **Content nur für zahlende Kund*innen** anbieten.

Das lohnt sich vor allem dann, wenn du **eigene Methoden und Wege** entwickelt hast, wie deine Kund*innen an ihr Ziel kommen können. Oder wenn du eine **besondere Art** hast, dein Wissen zu vermitteln. Wenn deine Kund*innen und Community dich genau **dafür schätzen**, wird zumindest ein Teil von ihnen auch dazu bereit sein, dich für deinen **(Premium-)Content** zu bezahlen.

Beispiele für Abos / Paid Content:

- Blogartikel, Podcast-Episoden, Newsletter, Videos, Postings etc. nur für Abonnent*innen
- Meal-Prep-Pläne eines Rezepte-Blogs
- Exklusive monatliche Live-Calls für Hörer*innen eines ADHS-Podcasts

Deinen **kostenpflichtigen Content** kannst du hinter einer **Bezahlschranke** über **Plattformen** wie Steady, Patreon oder Podimo bereitstellen. Auch Instagram bietet schon **bezahlte Abos** an!

Deine Ideen für Abos / Paid Content:
Für welchen **zusätzlichen Mehrwert** wären deine Follower*innen bereit, Geld auszugeben? Was schätzen sie an dir, wovon du ihnen **noch mehr geben** könntest? Was könnte ihnen einen **Anreiz** bieten, dich kostenpflichtig zu abonnieren?

23. Konferenz / Online-Kongress

Wenn du schon ein paar Jahre lang selbstständig und / oder **gut vernetzt** bist, kann sich eine Konferenz oder ein Online-Kongress als Format anbieten. Du gibst dabei in einem bestimmten Zeitraum **Masterclasses, Workshops oder Talks** - und kannst zusätzlich **Expert*innen** zu ähnlichen Themen auf die (virtuelle) Bühne einladen. Du verkaufst die **Tickets** für die Teilnahme oder auch ein größeres **Kongress-Paket**, z. B. inkl. Aufzeichnungen.

Beispiele für Konferenzen und Kongresse:

- Fasten-Kongress
- Design-Konferenz
- Deutsch-Kongress
- Business-Konferenz

Ein eigener **Online-Kongress** stand schon länger auf meiner Liste. 2022 organisierte ich dann zum ersten Mal, gemeinsam mit meinem Team, die **Summer School „Beach Business" für menschliches Marketing** mit über **70 Speaker*innen**. <3

Und der **Aufwand lohnt sich**: Du bietest deinen Kund*innen damit einen großen **Mehrwert**, positionierst dich für dein **Thema**, vergrößerst deine **Community** und vernetzt dich selbst mit interessanten Menschen und **Gleichgesinnten**.

Deine Ideen für eine Konferenz / einen Online-Kongress:
Welches Thema oder Anliegen würdest du gerne **mit der Welt teilen**? Wofür möchtest du **bekannter** werden? In welchem Bereich bist du gut vernetzt und könntest **Speaker*innen anfragen**?

24. Vorlagen / Presets

Ein Produkt, das du wahrscheinlich **schnell zum Verkauf anbieten** kannst, ist eine Vorlage - z. B. für bestimmte Prozesse, die Bildbearbeitung oder Canva. Du stellst also ein **Muster** zur Verfügung, das deine Kund*innen **selbst anwenden** oder für sich passend **bearbeiten** können.

Beispiele für Vorlagen und Presets:

- Canva-Vorlagen für Designs
- Social-Media-Redaktionspläne
- Impulse für Instagram-Texte
- Presets für die Bildbearbeitung
- Leitfaden für die Gehaltsverhandlung

Deine Ideen für Vorlagen und Presets:
Was verwendest du schon in deinem Business, das du anderen als **Vorlage**, **Ausgangspunkt** oder **Hilfestellung** anbieten könntest? Was könntest du als **Cheat Sheet** oder **Blaupause** abwandeln?

25. Onlinekurs

Ein etwas **umfangreicheres digitales Produkt** ist ein Onlinekurs. Du stellst dabei dein Wissen bzw. dein System im **E-Learning** zur Verfügung, meist in **Modulen** und untergeordneten **Lektionen**. Dazu gehören typischerweise **Medien-Inhalte** wie Texte, Videos, Audios, Postings, Downloads **...**

Onlinekurse gibt es vom **kleinen Selbstlernkurs** bis hin zum **umfangreichen Signature-Kurs** mit Community, Live-Calls, Coaching und Co. Ein Beispiel dafür ist mein **Kund*innenmagnet-Kurs**. In diesem Artikel erfährst du, wie ich in 5 Schritten meinen ersten Onlinekurs erstellt habe.

Beispiele für Onlinekurse:

- Selbstlernkurs mit Anleitungen, Videos oder Audios
- betreuter Live-Kurs mit gemeinsamem Start und Ende
- Evergreen-Kurs, in den man jederzeit einsteigen kann

Bevor du an einen **eigenen Onlinekurs** denkst, solltest du idealerweise schon mit **Einzelkund*innen** und / oder **kleinen Gruppen** gearbeitet haben. Und einen **klaren Weg von A nach B** entwickelt haben, der deinen Kund*innen **belegbar und wiederholbar** hilft: dein **System,** das in **Schritte, Phasen** oder **Elemente** (oder **Kurs-Module!**) heruntergebrochen und **vermittelt werden** kann. Meine Systeme sind „Magnetisches Marketing" in 3 Phasen und „Blühendes Business" mit 4 Elementen.

Wichtig ist außerdem, dass du dir schon eine **Community aufgebaut** hast - aus Menschen, die **an deinem Thema interessiert** sind. Sonst hast du niemanden, der deinen **Onlinekurs kauft** - denn nur durchschnittlich **1 - 5 %** der Menschen, die du erreichst, **kaufen** dein Angebot („**Conversion Rate**").

Deine Ideen für einen Onlinekurs:
Welchen **erprobten Prozess** oder welches **Erfahrungswissen** kannst du deinen Kund*innen **im E-Learning** vermitteln? Bei welchem Thema möchtest du gerne **noch mehr Menschen helfen**?

26. Membership / Mitgliederbereich

Ähnlich wie bei einem Abo oder Paid Content leisten deine Kund*innen bei einer Mitgliedschaft **monatliche Zahlungen** für den Zugang zu bestimmten **Inhalten**. Dabei können sie üblicherweise jeden Monat **ein- und aussteigen** und **gleichbleibende Inhalte** von dir erwarten.

Das ist ein schönes Angebotsformat, wenn du **gerne Inhalte für deine Kund*innen** erstellst und **mit einer Gruppe** zusammenarbeitest. Den eigenen **Mitgliederbereich** kannst du direkt **auf deiner Website** anbieten (z. B. passwortgeschützt oder mit einem Plugin wie Digimember) - oder bei einem **externen Anbieter** wie MightyNetworks, Coachy, Memberspot oder Teachable einrichten.

In diesen Bereich stellst du dann z. B. jeden Monat **neue Videos**, **Aufgaben** zu bestimmten Themen, **Audio-Dateien, Workbooks** ... oder du gehst dort exklusiv für deine Mitglieder **live**.

Beispiele für Memberships:

- Facebook-Gruppe für junge Eltern
- Mitgliederseite für Hundebesitzer*innen
- Slack-Channel für vegane Ernährung
- monatliches Werbeanzeigen-Feedback
- Pinterest-Marketing-Community
- Astrologie-Inhalte für jeden Mondzyklus

Deine Ideen für eine Membership:
Zu welchen **Themen** könntest du immer wieder **neue Ressourcen** zur Verfügung stellen - und deine Mitglieder damit optimal im Alltag und / oder bei der Umsetzung **begleiten**?

27. Buch

Ein eigenes Buch ist etwas, von dem viele Menschen träumen. Für Selbstständige ist es eine gute Möglichkeit, **mehr Menschen** an deinem Wissen und deinen Erfahrungen **teilhaben** zu lassen - zu einem zugänglichen **Preis**. Und **Autorität** als Expert*in dazuzugewinnen! Ein Buch ist typischerweise **umfangreicher und holistischer** als ein E-Book oder Workbook. Und in der **gedruckten Version** macht es sich natürlich auch super im Regal. :D

Die Inhalte für dein Buch musst du dabei ebenfalls **nicht neu erfinden**. Wenn du überlegst, ein Buch zu schreiben, hast du wahrscheinlich schon **dein System** bzw. deine Methode, wie du arbeitest - und **Content und Ressourcen** dazu. Das alles stellst du jetzt "nur" **in anderer Form** dar.

In einem Sachbuch wirst du vermutlich zeigen, wie deine Kund*innen **selbst an ihr Ziel kommen** können. Dazu kannst du von **eigenen Erfahrungen** berichten und **Geschichten erzählen**, die deine Methode noch konkreter und erlebbarer machen.

Außerdem hast du die Möglichkeit, deine **Kund*innen zu Wort kommen** zu lassen, die von ihren Aha-Momenten und Erfolgen erzählen. Viele Unternehmer*innen weisen in ihren Büchern auch auf ihre **Angebote** hin - für Leser*innen, die tiefer in die Materie eintauchen wollen. Dein Buch kannst du über den **Buchhandel** verkaufen und auf deiner **Website** und in deinen **Marketing-Kanälen** bewerben.

Beispiele für Bücher:

- Ratgeber zum größten Ziel deiner Kund*innen
- Sammlung von Blogartikeln zu einem Thema
- Deine Autobiografie inkl. Learnings und Tipps

Deine Ideen für ein eigenes Buch:
Bei welchem **Thema** fragen dich die meisten Menschen um **Rat** (deine Kund*innen, aber auch dein Umfeld)? Wie könntest du dein **Wissen** und deine **Erfahrungen** in einem Buch weitergeben? Wen könntest du außerdem **zu Wort kommen** lassen oder für dein Buch **interviewen**?

28. App / Plattform / Software / Plugin

Hast du eine **tolle Idee** für eine App, ein WordPress-Plugin - oder möchtest du das neue Trello gründen? Warum nicht? Vielleicht hast du ja schon ganz konkret vor Augen, was deinen Kund*-innen bzw. anderen Menschen das **Leben leichter machen** könnte.

Der **SaaS-Bereich** (Software as a Service) ist in den vergangenen Jahren **enorm gewachsen**. Laut statista wird er 2023 einen weltweiten Umsatz von **195,21 Milliarden US-Dollar** erreichen. Auch du nutzt bestimmt **Anwendungen wie Google Drive, Dropbox oder Slack**. Software as a Service ist also auf jeden Fall ein **zukunftsorientiertes Business-Modell!**

Dafür ist es natürlich super, wenn du selbst **programmieren** kannst. Alternativ hast du die Möglichkeit, mit anderen ein **Startup** zu gründen, **Investor*innen** für deine Idee zu gewinnen oder den Technik-Part **auszulagern**. Für eine App kannst du dafür mit **Kosten** ab ca. 10.000 Euro rechnen!

Beispiele für Software as a Service:

- App für Hochzeitsplaner*innen
- Cookie-Plugin von Rechtsanwält*innen
- Website-Themes (Design-Vorlagen)
- Anwendungen wie Dropbox, Evernote etc.

Deine Ideen für eine eigene App / Plattform / Software / Plugin:
Wo siehst du **Bedarf** für eine neue Software-Lösung? Hast du schon eine **Idee**, was dir selbst oder anderen **etwas erleichtern** würde? **Was brauchst du dafür**, um diese Software selbst zu entwickeln oder programmieren zu lassen?

29. Tantiemen

Viele Selbstständige **bloggen**, weil sie in **Suchmaschinen wie Google besser gefunden** werden wollen. Es gibt aber einen weiteren Vorteil von **schriftlichem Content**: Du kannst dich von der VG Wort ("Verwertungsgesellschaft Wort") direkt **für deine Webseitenaufrufe -** in Form von **ausgeschütteten Tantiemen** - bezahlen lassen!

Das bedeutet zunächst etwas **bürokratischen Papierkram**: Du meldest dich im **Online-Portal der VG Wort** an und schließt einen **Wahrnehmungsvertrag** ab. Anschließend musst du in deine Blogartikel jeweils ein **Zählpixel einfügen**, das misst, wie viele Menschen deinen Text aufrufen. Das funktioniert auch mit einem **Plugin** wie Prosodia. Für Texte von dir, die **auf anderen Websites veröffentlicht** wurden, ist das ebenfalls möglich - wenn deine Kund*innen **zustimmen**.

Damit die VG Wort einen Blogartikel bei der Ausschüttung berücksichtigt, muss er eine gewisse **Wortanzahl** haben - und auch eine bestimmte **Zahl an Aufrufen**. Wenn das der Fall ist, kannst du eine **jährliche Meldung** einreichen und bekommst Tantiemen von der VG Wort **ausbezahlt**.

Du siehst also: Es **lohnt sich doppelt**, Zeit und Energie in die Recherche und das Texten für Blogartikel zu investieren. Sie sind eine tolle Möglichkeit, um **potenzielle Kund*innen auf dich aufmerksam** zu machen, dich als Expert*in zu positionieren und besser in Suchmaschinen zu ranken. Zusätzlich wirst du für viele Aufrufe durch die **Ausschüttung der VG Wort** belohnt.

Beispiele für Tantiemen:

- Tantiemen für schriftliche Werke der VG Wort
- Tantiemen für musikalische Werke der GEMA
- Umsatz- oder Gewinntantiemen (erfolgsabhängige Zahlungen)

Deine Ideen für Tantiemen:
Wenn du bisher noch nicht bloggst: Bei welchem **Thema** könntest du deinen Kund*innen schon **schriftlich weiterhelfen**? Was würden sie **googeln**? **Welche Fragen** stellen sie dir immer wieder? Und gibt es vielleicht Projekte, bei denen deine **prozentuale Beteiligung** am Gewinn sinnvoll wäre?

30. Content Creator

Gerade in der Online-Welt sind in den vergangenen Jahren **ganz neue Jobs** entstanden: Der des **Content Creators** ist ein Beispiel dafür. Wenn du gerne **Inhalte für deine Zielgruppe** erstellst und schon eine **hohe Reichweite** aufgebaut hast, kannst du auch finanziell davon profitieren.

Beispiele, wie du als Content Creator Geld verdienen kannst:

- Im YouTube-Partner*innenprogramm
- Mit dem TikTok Creator Fund
- Durch einen Podcast mit Vertrag bei Spotify, Podimo oder funk
- Über die Bezahlfunktion auf Twitch
- Durch Werbebanner auf deiner Website, z. B. mit Google AdSense

Du wirst als Content Creator direkt von der jeweiligen **Plattform** für z. B. **Impressionen oder Klicks** bezahlt - oder von deinen **Follower*innen**, z. B. mit **virtuellen Währungen** wie Bits und Badges.

Deine Ideen als Content Creator:
Hast du vielleicht schon einen YouTube- oder TikTok-Kanal mit **hoher Reichweite**? Welche **Themen** kommen bei deiner Community besonders gut an, auf die du dich fokussieren könntest? Welche **Partner*innen** oder **Plattformen** würdest du gerne für deinen Kanal gewinnen?

31. Physische Produkte / Onlineshop

Natürlich kannst du online nicht nur digitale Produkte, Kurse oder Programme verkaufen, sondern auch **physische Produkte** - z. B. Handgemachtes, Journals oder Kartensets. Vielleicht hast du schon Ideen, welche Produkte **deine Kund*innen zusätzlich unterstützen** oder bereichern könnten.

Wenn du **handwerklich begabt** bist oder gerne bastelst, möchtest du vielleicht Schmuck, Kleidung, Papeterie, Dekoration oder Spielzeug anbieten. Das geht mit einem **stationären Laden** und online: über einen **eigenen Onlineshop** oder z. B. bei **Marktplätzen** wie Etsy.

Gerade wenn du **Grafikdesigner*in** bist oder etwas **Kreatives** machst, bietet sich ein **eigener Onlineshop** an - zusätzlich oder als Haupteinnahmequelle. Aber auch Stylist*innen, Ernährungsberater*innen oder Yogalehrer*innen können z. B. **eigene Stylingprodukte, Nahrungsergänzungsmittel** oder **Yogamatten** herstellen lassen und vertreiben.

Beispiele für physische Produkte:

- Kartensets
- Handgemachtes
- Gedrucktes
- Geräte
- Hilfsmittel

Deine Ideen für physische Produkte:
Was wäre ein hilfreiches haptisches Produkt für deine **Kund*innen oder Kolleg*innen**? Was würde ihnen auf dem Schreibtisch, bei der Arbeit, unterwegs, bei Meetings oder in ihrer Freizeit **helfen**?

32. Empfehlungs- / Affiliate-Marketing

Hast du schon mal an einem **Onlinekurs teilgenommen** und warst so begeistert davon, dass du ihn direkt **weiterempfohlen** hast? Mit solchen Empfehlungen kannst du auch **Umsatz machen** - durch **Affiliate-Marketing**.

Du erhältst dabei einen **individuellen Link**, über den Menschen ein **bestimmtes Angebot kaufen** können. In ihrem Browser wird ein **Cookie** gesetzt und dir als **Empfehler*in** zugeordnet, sobald sie auf deinen personalisierten Link **klicken**.

Wenn sie dann innerhalb eines bestimmten Zeitraums das Angebot kaufen, das du empfohlen hast, bekommst du eine **Provision**. Die Käufer*innen **bezahlen deshalb nicht mehr** für das Produkt - die Vergütung wird von den **Anbieter*innen** als „Dankeschön" für deine Empfehlung ausbezahlt.

Wahrscheinlich kennst du **Affiliate-Seiten im Internet**: Dort werden z. B. fünf Waschmaschinen oder zehn Paar Laufschuhe **miteinander verglichen**. Die einzelnen Produkte sind **mit Affiliate-Links hinterlegt**, damit die **Betreiber*innen der Seiten** eine Provision bekommen.

Beispiele für Empfehlungen auf Provisionsbasis:

- für Produkte und Software, die du nutzt
- für Bücher
- für digitale Angebote von anderen, z. B. Onlinekurse oder Downloads
- bei Bundles oder Online-Kongressen für Verkäufe bzw. Tickets
- eigene Vergleichsseiten betreiben

Deine Ideen für Empfehlungs- / Affiliate-Marketing:
Ein erster Schritt kann eine **Empfehlungen- oder Toolbox-Seite** auf deiner Website sein. Hier findest du z. B. meine Empfehlungen und mein Affiliate-Programm. Was könntest du **empfehlen**?

33. Spenden

Natürlich kannst du auch **Spenden entgegennehmen**, um deine Arbeit - etwa deinen kostenlosen Content - zu **finanzieren**. Das heißt nicht, dass du deine Community anbetteln musst.

Aber nehmen wir an, dass du mit deinem Blog oder Newsletter regelmäßig **wertvolle Inhalte** ohne Gegenleistung zur Verfügung stellst. Dann könntest du am Ende immer einen Satz einfügen, mit dem du auf eine **Möglichkeit hinweist**, wie deine **Leser*innen dich unterstützen** können.

Beispiele für Spenden an dich:

- „Kaufe mir einen Kaffee"
- PayPal-Button
- Spendenkonto

Solche Zahlungen haben **keine direkte oder konkrete Gegenleistung**. Sie sind mehr als allgemeine **Wertschätzung und Unterstützung** für deine Arbeit gedacht. Damit meine ich übrigens nicht „Pay what you wish" oder eine „Sliding Scale" - das sind **soziale Preismodelle mit Gegenleistung.**

Deine Ideen für Spenden an dich:
Wo kannst du einen **Hinweis einfügen**, deine Arbeit mit einer Spende zu unterstützen? Welche **wertvollen Inhalte** veröffentlichst du, für die du einen **entsprechenden Button** anbieten könntest?

34. Speaker*in / Entertainer*in

Wenn du leidenschaftlich gerne **über dein Thema und deine Arbeit sprichst**, ist das wahrscheinlich genau das Richtige für dich: **Rauf auf die (virtuelle) Bühne!** Ja, das ist bestimmt nicht für jede*n etwas - aber wenn es dich reizt, kannst du dich ja auch **langsam an Speaking Gigs herantasten**.

Beispiele für Möglichkeiten als Speaker*in:

- Kongress (online oder offline)
- Firmen- oder Branchenevents
- Messen
- Poetry Slams
- Comedy Clubs

Für deinen Auftritt wirst du entweder **von den Veranstalter*innen** oder **direkt von den Besucher*-innen** durch die Ticket-Verkäufe bezahlt. Ein schöner Nebeneffekt: Durch deine Reden erreichst du wiederum **neue potenzielle Kund*innen** bzw. ein **größeres Publikum**.

Es ist gut möglich, dass du ab und zu **als Speaker*in angefragt** wirst, wenn du eine gewisse **Bekanntheit für dein Thema** erreicht hast. Häufig versuchen Veranstalter*innen aber, die **Auftritte kostenlos** zu bekommen. Das darfst du - wie immer und überall - für dich selbst entscheiden: Vielleicht gibt es Anlässe, bei denen du **ehrenamtlich sprechen** möchtest. Du darfst aber selbstverständlich auch ganz normal **Geld verlangen**, wenn du vor Publikum über dein Thema sprichst!

Deine Ideen als Speaker*in oder Entertainer*in:
Über welches Thema könntest du **stundenlang sprechen**? Für welche **Gedanken** interessieren sich deine **Zuhörer*innen**? Oder möchtest du selbstgeschriebene Texte und Jokes als **Poetry-Slammer*in** oder **Kabarettist*in** vortragen? Kannst du dich vielleicht **über deine Branche** lustig machen? :P

35. Dropshipping / Private Labeling

Mittlerweile hast du die Möglichkeit, **„eigene" Produkte zu verkaufen**, ohne dass du dafür ein großes Startkapital aufbringen musst. Geschäftsmodelle wie Dropshipping und Private Labeling sind in den letzten Jahren sehr beliebt geworden. Du brauchst dafür weder eine **eigene Lagerfläche** noch die **Logistik** für den Versand - denn das übernehmen andere für dich. Du übernimmst größtenteils das Branding, **Marketing** und Bestellwesen.

Private Labeling heißt, dass du ein **Produkt** mit deiner **eigenen Marke** versehen kannst, das du nicht selbst **entwickelt oder produziert** hast. Dafür gibt es Unternehmen, die **„neutrale" Produkte** herstellen (mit einem **„White Label"**), die wiederum von anderen Unternehmen unter ihrer eigenen Marke **verkauft werden** können.

Du bietest also ein Produkt in deinem **Onlineshop** an, das ein anderes Unternehmen **herstellt**. Dieses Produkt kann wiederum per **Dropshipping** an deine Kund*innen geliefert werden. Das heißt, dass der **Hersteller oder Großhändler** das Produkt bei sich lagert, für dich mit deiner Marke labelt und **an deine Kund*innen versendet**. Deshalb nennt man das Modell auch **„Direktversand"**.

Ein Beispiel für Dropshipping ist **Amazon FBA**: Dabei kannst du deine Produkte in den **Logistikzentren** von Amazon **lagern**. Dort werden sie auch verpackt und direkt **an deine Käufer*innen verschickt**. Die Frage ist natürlich, ob du aus ethischer Sicht **mit Amazon arbeiten** möchtest!

Beispiele für Dropshipping-Produkte:

- Lockenstab als Hairstylist*in anbieten
- als Yoga-Lehrer*in Matten, Klötze etc. verkaufen
- Ringlicht für Kund*innen von Social-Media-Manager*in vertreiben

Deine Ideen für Dropshipping / Private Labeling:
Welches Produkt würdest du gerne **unter deinem Namen oder deiner Marke** anbieten? Was wäre eine **Bereicherung oder Ergänzung** für deine Kund*innen? Welche Produkte haben **mit deinem Business** zu tun? Welche könntest du mit Leidenschaft und aus Überzeugung **vermarkten**?

36. Print on Demand / Merchandising

Das ist eine weitere Möglichkeit, um einen **Onlineshop** aufzubauen, ohne dass du **Produkte schon auf Lager** haben musst: Du bietest Merchandise-Artikel als Print on Demand an. Das bedeutet, dass das entsprechende **Produkt erst bedruckt** wird, wenn die **Bestellung** dafür eingegangen ist.

Wenn du **Mediengestalter*in** bist, könntest du **schöne Designs für Taschen** oder **dekorative Bilder** entwerfen. Oder du lässt dir als **Texter*in** ein paar **witzige Sprüche** einfallen, die deine Käufer*-innen auf einem **T-Shirt oder Hoodie** tragen - oder als **Kaffeetasse** neben dem PC stehen haben.

Auch bekannte Podcaster*innen und YouTuber*innen bieten mittlerweile **Insider-Witze auf Fan-artikeln** an. Vielleicht hast du so eine große und treue **Fanbase**, dass sich deine Follower*innen **Merchandise-Artikel** mit deinem Logo und / oder Claim kaufen möchten.

Ich liebäugle z. B. mit einem Oberteil mit dem Aufdruck "**Nicht despektierlich gemeint**" des True-Crime-Podcasts "Mordlust" - und habe ein T-Shirt mit der Aufschrift „**Mom, I am a rich man**" (ein Zitat von Cher aus einem sexistischen Interview) der Entertainerin Ines Anioli. :P

Beispiele für Print on Demand:

- Kaffeetasse mit einem Spruch drauf
- Tasche mit deinem Design
- T-Shirt mit einem Meme oder Insider-Joke

Deine Ideen für Print on Demand- / Merchandising-Produkte:
Womit könntest du **Produkte gestalten** - z. B. mit einem schönen Design, einem auffälligen Spruch oder einem Meme? **Welche Produkte** könnten das sein? Was würde deiner Community **gefallen**?

37. Sponsoring / Crowdfunding

Gerade für **neue Ideen und Geschäftsmodelle** bietet sich ein **Sponsoring oder Crowdfunding** an. Du schaffst damit für einzelne (oder viele) Menschen die Möglichkeit, **in dein Business zu investieren**. Ein Vorteil dabei ist, dass du direkt testen kannst, ob es einen **Markt für deine Idee** gibt - und wie dein zukünftiges **Angebot ankommt**.

Du hast auch hier **unterschiedliche Möglichkeiten**, wie du es angehen kannst: Entweder du sprichst einzelne **potenzielle Investor*innen** an, wenn du schon eine **konkrete Vorstellung** davon hast, wer deine Idee unterstützen könnte. Alternativ kannst du auch einen **größeren Aufruf starten** und sehr **viele Menschen** in dein Business investieren lassen - mit Crowdfunding-Plattformen.

Im Gegenzug bietest du deinen Investor*innen z. B. einen **Nachlass auf deine Angebote** an, schüttest eine **jährliche Dividende** aus, bietest ihnen den **Prototyp** deines Angebots an oder bezahlst ihnen ihren **Anteil nach einer bestimmten Zeit** mit Zinsen zurück.

Beispiele für Sponsoring und Crowdfunding:

- einzelne zahlungskräftige Investor*innen für ein innovatives Produkt gewinnen
- Crowdfunding über Plattformen wie Startnext, Kickstarter oder GoFundMe starten
- Stammgäst*innen investieren in die Erweiterung eines Hotels oder Restaurants

Crowdfunding oder Sponsoring kann eine schöne **Alternative zu einem Kredit** sein. Selbstständige haben es oft nicht so leicht, einen Kredit von einer Bank zu bekommen. Außerdem kannst du so **selbst die Konditionen mitbestimmen**, zu denen du dir Geld leihst.

Deine Ideen für Sponsoring / Crowdfunding:
Trägst du vielleicht schon länger eine **Geschäftsidee** mit dir herum, für die dir die **nötigen Mittel** fehlen? Wie könntest du dafür **Investor*innen oder Sponsor*innen** finden? Wäre **Crowdfunding** eine Option für dich? Was könntest du deinen **Unterstützer*innen** im Gegenzug dafür anbieten?

Bonus-Idee: Investieren

Natürlich gibt es beim Thema Investieren auch den **umgekehrten Fall**: Wenn du schon einige Jahre lang selbstständig bist und / oder ein eigenes **Vermögen aufgebaut** hast (das müssen ja keine Millionen sein), möchtest du vielleicht **in andere Unternehmen investieren**.

Für dich hat das einerseits den Vorteil, dass du **am Gewinn beteiligt** wirst und so dein **Geld vermehrst**. Du kannst andererseits damit einen Beitrag leisten, um **gute Ideen und werteorientierte Startups** zu unterstützen. Andere Menschen bekommen so durch dich die Chance, sich **selbst zu verwirklichen** und die Welt mit ihrer Idee vielleicht ein **bisschen besser** zu machen.

Beispiele fürs Investieren:

- Aktien eines Unternehmens kaufen, das nach deinen Werten handelt
- thesaurierende (ausschüttende) ETFs (Exchange Traded Funds) besparen
- ein Startup als Investor*in / Business Angel unterstützen
- mit anderen gemeinsam in eine Geschäftsidee investieren

Natürlich ist die Investition - gerade in Startups - immer auch mit einem **Risiko** verbunden. Deshalb solltest du dir dafür auf jeden Fall **Expert*innen als Unterstützung** dazuholen.

Deine Ideen für Investitionen:
Kennst du schon ein **Unternehmen**, dessen Arbeit du gerne unterstützen würdest - z. B. mit dem Kauf von Anteilen? Gibt es eine **Branche**, in der du Startups oder Fonds unterstützen möchtest?

Das sagen Kund*innen:

„Ich habe in diesem Quartal meinen **ersten eigenen Online-Kurs** gelauncht und meine **Umsätze verdoppelt**. Im Moment habe ich **so viele Kundinnen wie nie zuvor**." **Andine Pfrepper**

„Vor der Mastermind mit Lilli stand ich vor einem **riesigen Fragezeichen**: Wie generiert man **Kunden** und somit **Umsatz**, wenn man gerade erst mit der **Vollzeit-Selbstständigkeit** beginnt? Durch die Mischung aus dem Kundenmagnet-Kurs und der Mastermind konnte ich durch meine **Positionierung** direkt **Kundinnen gewinnen**, meinen **Launch** komplett durchplanen (und **Vorlagen** für die nächsten Launches erstellen) und somit **mit Leichtigkeit mein Geld verdienen**. Durch Lillis **sanfte Art** habe ich mich **getraut** jede Frage zu stellen, auch wenn ich mir dabei „**doof**" vorkam oder sogar angefangen hab zu **weinen**. Ich hab mich so **pudelwohl** gefühlt, und konnte dadurch einfach **soooo viel mehr erreichen**, als wenn ich es alleine versucht hätte. Danke Lilli. Ohne dich hätte ich meine **Umsatzziele in Q1** nicht **übertroffen**. Ich hab gelernt, dass ich **stolz auf mich sein** kann, egal ob etwas „**erfolgreich**" war oder nicht. Und dass sich **Hilfe zu holen** okay ist, war auch ein riesiges Learning." **Franzi Stieber**

„Ich habe jetzt eine **3-Tage-Woche** und meinen **Jahresumsatz schon im Juni** erreicht." **Eva Hunger**

„Ich finde, bei Lilli merkt man einfach, dass sie **nicht erst seit gestern** „dieses **Online-Business**" mitmacht, sondern sehr sehr viel davon wirklich **geprägt** hat, ganz viele **eigene Gedanken** immer wieder einbringt, die ich so auch noch **nirgendwo anders** gehört habe, und einfach immer wieder **inspirierend** ist." **Bianca Fritz**

„Ich habe jetzt Unterstützung durch ein **weiteres Team-Mitglied**, **steigende Umsätze** und eine **weitere Kundin**. Es kommen monatlich **neue Anfragen** rein und ich habe **weniger gearbeitet** (bin aber noch längst nicht an meinem Ziel von 6 Std. pro Tag angekommen). Insgesamt habe ich noch mehr **Spaß**, da ich mich **nicht mehr als Einzelkämpferin** fühle. :)" **Lisa Doyen**

Bonus-Tipp: Deine 3-teilige Angebotsstruktur

Wie bereits erwähnt: Es ist **DEIN Angebot** und du darfst - und solltest - **selbst herausfinden**, welche Formate und Strukturen zu **dir und deinem Business** passen.

Ich persönlich bin ein Fan der **3-teiligen Angebotsstruktur**:

1. Ein **günstiges Einsteiger*innen-Angebot**, das ein **Teilproblem deiner Kund*innen** löst - oder denen hilft, die **nicht viel Input und Support** dafür brauchen (z. B. ein DIY-Angebot oder Selbstlernkurs). Dazu sagt man auch „**Tiny Offer**", „**Tripwire**" oder „**Easy Yes**".

2. Ein **mittelpreisiges Kernangebot**, das für so ziemlich **alle deine Kund*innen** gut passt - und mit dem du einen **Großteil deines Umsatzes** machst (z. B. als Dienstleistung oder Signature-Kurs). Das wäre dann dein „**Signature-Angebot**" (mehr dazu im Webinar für dein Blühendes Business!).

3. Ein **höherpreisiges VIP-Angebot** mit **viel Support** und / oder Input von dir, durch das deine **top-motivierten VIP-Kund*innen** abgeholt werden (z. B. VIP-Tag oder Mastermind-Gruppe). Das würde ich als das „**Premium-Angebot**" in deiner Produktpalette bezeichnen.

Alle drei Angebote drehen sich um **dasselbe Thema** bzw. lösen **dasselbe Problem** - nur in verschiedenen **Intensitäten** und Ausführungen. Daneben könntest du zusätzlich **einmalige Specials** oder "**Pop-Up-Angebote**" - Aktionen, die nur für einen kurzen Zeitraum gelten - anbieten.

Wenn du gerade am Anfang stehst, würde ich dir empfehlen, **zuerst dein Kernangebot** zu entwickeln (z. B. in der Co-Kreation mit **Test-Kund*innen**) und dann nach und nach je eine **günstigere und intensivere Version** davon zu kreieren - FALLS du das möchtest und die **Kapazitäten** dafür hast. Sonst reichen auch **1 - 2 richtig gute Angebote** aus, um von deiner Selbstständigkeit **gut leben** zu können!

Insgesamt solltest du aber (meiner Meinung nach) als Solopreneur*in nicht mehr als **max. 5 - 7 Angebote** haben - sonst wird es für dich und deine Kund*innen zu **unübersichtlich**. Du musst diese ganzen Angebote ja auch **entwickeln, testen, bewerben, durchführen, optimieren** ... Hier gilt also:

Weniger ist mehr und **Qualität vor Quantität**!

Das sagen Kund*innen:

„Die Mastermind hat mein Business **nochmal auf ein ganz anderes Level** gebracht. Das **Angebot** ist **durchdachter**, runder, hat mehr **Aspekte**. Das hätte ich so in meinem Kämmerchen vor mich hin einfach **nicht haben können**." **Cordula Schneider**

„In den 3 Monaten habe ich **mehr Ideen auf die Welt gebracht** als in den **2 Jahren davor**!" **Julia Buchmayr**

„Die Mastermind ist absolut mein Ding. Man muss **einfach nur machen**. Und selbst, wenn man vielleicht **nur eine oder zwei Stunden pro Woche** Zeit hat, dann die gekonnt einsetzen. Ich war dadurch so **fokussiert**, weil ich wusste, hey, ich will hier was **erreichen**. Für alle die denken, dafür habe ich **keine Zeit**: Genau da stand ich auch. Lilli hat mir **Mut gemacht** und durch meinen **Fokus** habe ich auch mit **weniger verfügbarer Zeit sehr große Schritte** geschafft. Bin total **happy** und habe meine **Ziele sogar übertroffen**." **Nadine Schwarz**

„Ich konnte noch **so viel mitnehmen**, obwohl ich **5 Jahre lang Marketing studiert** habe!" **Julia Heymer**

„In der Mastermind habe ich gelernt, dass es für **niemand anderen als für mich stimmen** muss und sich gut anfühlen darf. Ich konnte stark an meinem **Mindset** und meinem **Business** arbeiten, meinen **Online-Kurs** launchen und fühle mich **angekommen** in meinem Business. Ich bin glücklich über die tollen Frauen und den **Support**, dass ich mich so sehr mit meinem Business **beschäftigt** habe und dass ich einen Weg gefunden habe, **passives Einkommen** zu generieren. Ich kann die Mastermind nur **wärmstens empfehlen**. Der **Support** der Gruppe, die **Gespräche** mit Lilli, einfach **unglaublich**, diese **Unterstützung**. Danke!"
Katja Aldi

Du willst mehr?

Komm in meine Online-Trainings für 0 Euro!

🧲**Magnetisches und menschliches Marketing in 3 Phasen:**
In diesem Webinar lernst du mich und meinen Weg als **Texterin, Coachin und Online-Unternehmerin** besser kennen - und erfährst, wie du von deinen Traumkund*innen **gefunden, gebucht und geschätzt** wirst. Sowohl **menschlich** als auch **finanziell**!
lillikoisser.at/webinar

🌸**Die 4 S eines Blühenden Business:**
Wenn du wissen möchtest, wie du **weniger arbeiten und mehr verdienen** kannst, ist das das richtige Training für dich. Mit **Beispielen, Studien, Berechnungen** und vielen **Ideen** für dich!
lillikoisser.at/bloom

Ich freue mich auf dich!

lillikoisser.at/webinar

lillikoisser.at
lillikoisser
Lilli Koisser

Das sagen Kund*innen:

„Die Mastermind ist auch für dich geeignet, wenn du **nicht ganz am Anfang** bist, sondern vielleicht schon ein **paar Jahre erfolgreich selbstständig** bist. Das war ich nämlich auch. Und die Mastermind hat mich trotzdem **auf das nächste Level katapultiert**, weil sie einen total **accountable hält**." **Anna-Lena Eckstein**

„Ich habe mich endlich getraut, alte Angebote und Zielgruppen **loszulassen** und mich auf ein Thema zu **spezialisieren**. Das hat mir so viel mehr **Klarheit** gegeben, wohin es **langfristig** gehen soll und mit wem ich am liebsten **zusammenarbeiten** möchte. Vor der Mastermind fühlte ich mich **verloren** und stand an einem All-you-can-eat-Buffet voller **Optionen und Aufgaben**, die mich in ihrer Vielzahl und Unterschiedlichkeit **erschlagen** haben. Jetzt habe ich eine Speisekarte vor mir, aus der ich dank **klarer Positionierung** und **fokussierteren Zielen** auswählen kann, was ich als nächstes **wählen** möchte und was zu mir und zu meinem Business **passt**. Außerdem habe ich mich endlich getraut, **auf Social Media sichtbar zu werden** und damit mein Mastermind-Ziel erreicht. On top ist sogar ein **Freebie bzw. Tiny Offer** entstanden. Nach 3 Monaten Mastermind habe ich eine **klare und solide Basis für mein Business** geschaffen. #lillismastermind war dieses Jahr die **beste Investition in mein Business** und vor allem **in mich**." **Anna Ziegler**

„Vor der Mastermind hatte ich **gerade erst begonnen** und war nicht sicher, wie ich mein **Einkommen stabilisiere** und welche Möglichkeiten ich habe, mit meinem kleinen Business zu **wachsen**. Durch die Arbeit mit der Gruppe und Lilli habe ich mein **Mindset** so geändert, dass ich jetzt **Klarheit**, eine **Vision** und auch die **nächsten Schritte** kenne, so weiter zu wachsen wie in den letzten 3 Monaten. Ich bin überwältigt, wie **leicht** es ging und wie viel **Spaß** es macht - und nebenbei **verdiene ich mehr als je zuvor**! Am besten gefallen haben mir das **schnelle Wachstum**, der viele **wertvolle Input** durch die Gruppe und der **Zusammenhalt** untereinander - auch bei "nicht-business"-relevanten Themen." **Antonia Reinhard**

Bereit für dein magnetisches Marketing?

In meinem beliebten **Onlinekurs** führe ich dich Schritt für Schritt durch die **3 Phasen** meiner eigenen Methode „**Magnetisches Marketing**“:

- von deiner **Positionierung** inkl. Angebotsgestaltung, Zielgruppe, Preisfindung und Kund*innengewinnung
- über deine eigene **Onlinepräsenz** mit Website, Blog, SEO und Content für Suchmaschinen und Menschen
- bis hin zu deiner **Sichtbarkeit** mit Social-Media- und E-Mail-Marketing, Launches, Community-Building und Skalierung.

Damit du von deinen Kund*innen **gefunden und angefragt** wirst, statt mühsame Kaltakquise zu machen!

lillikoisser.at/kundenmagnet

Das sagen Kund*innen:

„Ich habe das **10-Fache aus dem Kurs** rausbekommen! Er war die **beste Entscheidung** und hat eine **Lawine losgetreten**." **Sinem Straughan**

„Innerhalb von drei Monaten habe ich endlich meine **neue Website** veröffentlicht, einen **Blog gestartet**, meine **Facebook-Seite wiederbelebt** und einen **Knaller-Start bei Pinterest** hingelegt. Schon nach wenigen Wochen rankt meine Website für mein Hauptangebot „Blogartikel schreiben lassen" auf **Seite 1 von Google**. Außerdem war ich Anfang November für den Rest des Jahres **ausgebucht** - so weit im Voraus wie noch nie." **Elena Patzer**

„Es hat mich so weitergebracht **wie 10 Kurse in einem**! Ich war davor gar nicht online und **kannte mich gar nicht aus**." **Kirstin Mitz**

„Ich bin zwei Monate nach der Mastermind das **erste Mal fünfstellig**. Und das war die **beste Investition des Jahres**, obwohl erst April ist. Es hat sich nicht nur **finanziell schon ausgezahlt**, sondern die Kundinnen, mit denen ich zusammenarbeite, sind solche **Herzensmenschen**. Die Zusammenarbeit hat mich **5 Jahre nach vorne gebeamt**. Ich bin auf Monate **ausgebucht**. Darüber hinaus kann ich endlich **mein Leben neben dem Business genießen**, arbeite in einer **4-Tage-Woche á max. 7 Stunden** und kann auch komplett **abschalten**. Ich musste meinen **ersten richtigen Launch** vor Launchende schließen, weil ich **ausgebucht** war obwohl ich nicht länger als **eine Stunde pro Tag gearbeitet** habe & am See war mit Hundenase, Freund & Van." **Michelle Karnolz**

„Es **flattern Aufträge herein**, von denen ich immer **geträumt** habe - und ich muss **nicht mehr um Preise feilschen**." **Nadja Hinz**

„Der **beste Kurs**, den ich je absolviert habe. (...) Ich habe Ende April meinen **Vorjahresumsatz geknackt**! Ende Juni hatte ich das gesetzte **Jahres-Umsatzziel fast erreicht**. Dann war ich ganz mutig - oder übermütig! - und habe nochmal um **50 % nach oben** revidiert. Und ich habe Mitte Dezember auch das **neu gesteckte Umsatzziel erreicht**. Abgesehen von meiner ganzen **Persönlichkeitsentwicklung** und diesem **gesteigerten Selbstwertgefühl**, das ich wirklich erlebt habe in diesem Jahr, ist das der in Zahlen **messbare größte Erfolg**." **Susanne Lohs**

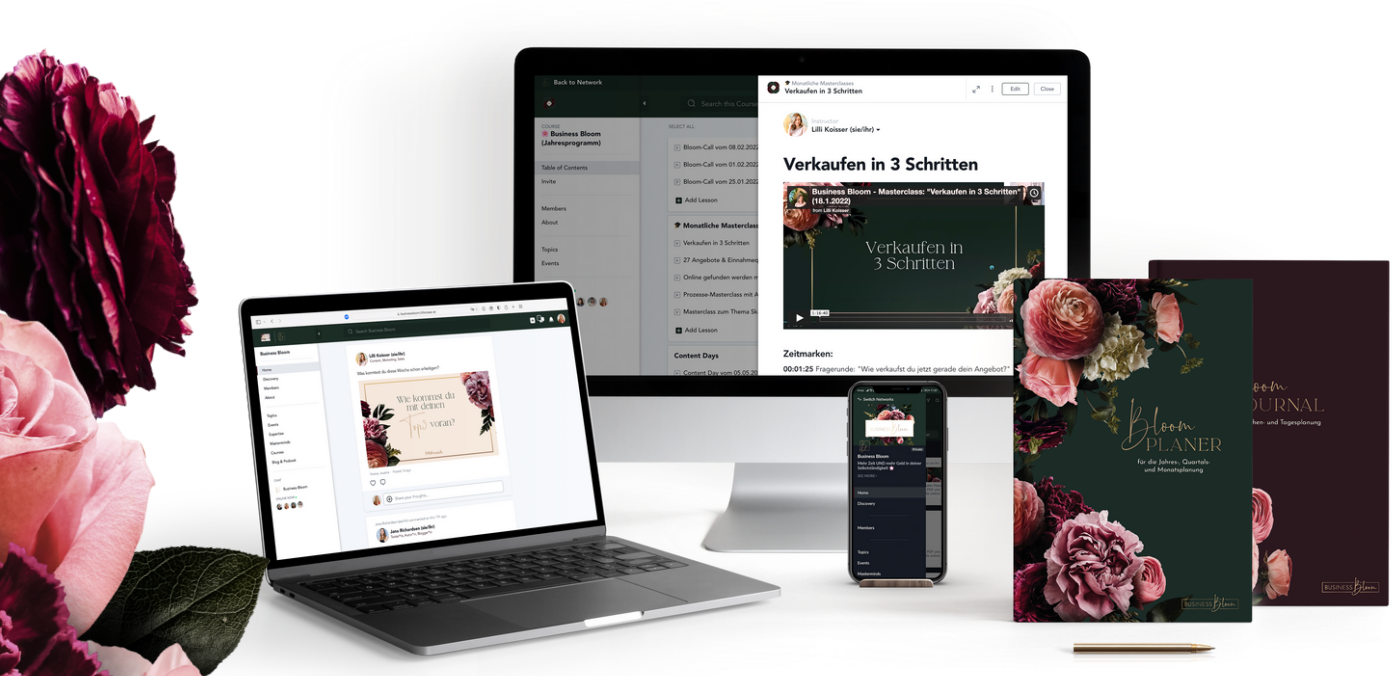
Bereit für dein blühendes Business?

In meinem **Gruppenprogramm** (inkl. Onlinekurs) **begleiten und unterstützen** mein Team, die anderen Teilnehmer*innen und ich dich **intensiv auf deinem Weg**. Mit unserer Hilfe

- setzt du dir realistische und attraktive **Ziele**,
- brichst sie in planbare **Meilensteine** herunter und
- hast alle **Ressourcen** und Elemente an der Hand, um bei der **Umsetzung** voranzukommen:

von der gemeinsamen **Planung** über **Coaching und Mentoring** (in der Gruppe und 1:1) bis hin zu **Vorlagen, Feedback, Masterclasses, Workshops, Mastermind-Gruppen, Wellbeing-Sessions** uvm.

Das **Rundum-sorglos-Paket** für dein **blühendes Business**!



lillikoisser.at/bloom

Das sagen Kund*innen:

„Ich hab **wahnsinnig viel geschafft** wegen besserer **Planung**, **Motivation** und **Struktur** und für einen schönen **Ausgleich** gesorgt mit Spaziergängen und Sport. Es geht mir **gut** und ich fühle, wie ich **wachse**." **Christine Piontek**

„Liebe Lilli, wollte dir nur kurz Feedback geben. Habe FR mein Angebot mit den **Paketen** fertig gemacht und rausgeschickt. Habe heute schon den **Auftrag erhalten** Bin echt happy. Danke für deine Unterstützung, Lilli." **Doris Mack**

„Ich habe heute die **Quartalsplanung** mit der Aufzeichnung von gestern nachgeholt. Das war so **bereichernd**, danke Lilli und Marie! :) Und zum **Buch**: I love it!!! Habe schon lange nach einem **Money Mindset Hörbuch** gesucht, das **nicht von (alten) weißen Männern** geschrieben ist. :D Hab wirklich **Gänsehautmomente** beim Hören und das Buch direkt heute in meinem Newsletter **weiterempfohlen**." **Clarissa Dierang**

„Ich kann Business Bloom **sehr empfehlen**. Alleine auch schon die **Struktur**, die man dadurch bekommt - dass man z. B. in den Planungen immer an sein **größeres Ziel** erinnert wird, an sein Jahresziel. Das **motiviert unheimlich** und hilft dabei, den **Fokus zu behalten** und einfach **vorwärts zu kommen**." **Susanne Schaffer**

„Über die **Plattform** kann man einfach immer **Fragen** stellen, sich **Feedback** holen, **Anregungen** suchen und finden, und auch durch die Fragen der anderen auf **Ideen** kommen. Mein ganzes **Netzwerk** hat sich so krass verändert und vergrößert, dass ich das Gefühl habe: Egal, was da kommt in **Zukunft**, welche **Schwierigkeit** - es gibt bestimmt jemanden, den ich **fragen** kann, der mir **helfen** kann, der mir vielleicht **Feedback** gibt oder sich auch nur mit mir darüber **unterhält**. Ohne dieses Netzwerk will ich eigentlich **nicht mehr**." **Magdalena Gajewski**