

A top-down view of a desk with a laptop, smartphone, coffee, and stationery. The desk is a light brown color. In the top left, a silver laptop is partially visible. Below it is a black smartphone. In the top right, there is a small vase with dried yellow flowers and a glass of water. In the center right, a white cup of coffee is visible. In the bottom right, a black notebook with a white pen is shown. In the bottom left, a yellow ring light is partially visible. The text is overlaid on the desk surface.

KATHARINA MARISA KATZ

Ein fach ma- chen – ein- fach grün- den!

Der Praxiscoach

KNESEBECK

Startklar
für dein
eigenes **Online-
Business**

IMPRESSUM

Bildnachweis

Coverfoto: © Katja Schubert, SHOT FOTOGRAFIE, München

Autorinnenporträt Umschlag: © Marc Katz

Deutsche Originalausgabe

Copyright © 2022 von dem Knesebeck GmbH & Co. Verlag KG, München

Ein Unternehmen der Média-Participations

Projektleitung

Anja Sommerfeld, Knesebeck Verlag

Lektorat

Annika Genning, München

Gestaltung und Satz

Andrea Trumpf, Berlin

eISBN 978-3-95728-655-0

Alle Rechte vorbehalten, auch auszugsweise.

www.knesebeck-verlag.de

Einfach machen – einfach gründen!

DER PRAXISCOACH

Startklar für dein eigenes

Online-Business

KATHARINA MARISA KATZ

KNESEBECK

Inhalt

Sichtbar werden / Vorwort

TEIL 1

Einfach gründen?

VISION, REVISION & ZIEL

Revision

Test

Hindernisse

Praxis-Check

Deine Vision

Praxis-Check

Ziele

Dein Konzept

Praxis-Check

Preise

Praxis-Check

Dein Businessplan

Praxis-Check

Zeitplan

Praxis-Check

Praxis-Check

Feedbackrunde

BRAND BUILDING

Corporate Identity

Praxis-Check

Das Design

Praxis-Check
Praxis-Check
Praxis-Check
Checkliste
Deine Webseite
Praxis-Check
Test
Feedbackrunde

DEIN LEBENSUNTERHALT

Kenne deine Zahlen!
Praxis-Check
Förderungen & Herausforderungen
Praxis-Check
Der Gründungszuschuss
Checkliste
Feedbackrunde

TEIL 2

Let's get digital!

ONLINE-SHOP

Dein Online-Shop
Praxis-Check
Dein Sortiment
Praxis-Check
Gesetze & Richtlinien
Checkliste
Zahlungsmodalitäten
Dein Versand
Praxis-Check
Touchpoints

Praxis-Check

Produktpreise & Co.

Praxis-Check

Deine Produktbilder

Praxis-Check

Dein Equipment

Gut im Bild

Praxis-Check

Stockfotos kaufen

Deine Produkttexte

Praxis-Check

Feedbackrunde

ONLINE-KURSE

Workshops, Coaching & Kurs

Praxis-Check

Praxis-Check

Deine Preisgestaltung

Praxis-Check

Online-Schulungen

Vermarktung

Praxis-Check

Praxis-Check

Zeitmanagement

Praxis-Check

Checkliste

Praxis-Check

Feedbackrunde

ONLINE-MARKETING

Editorial Calendar

Praxis-Check

[Praxis-Check](#)

E-Mail-Marketing

[Praxis-Check](#)

Newsletter

[Praxis-Check](#)

[Praxis-Check](#)

Networking

[Praxis-Check](#)

[Praxis-Check](#)

Social Media

Instagram

Das Content-Design

[Praxis-Check](#)

Social-Media-Fahrplan

[Praxis-Check](#)

Content & Code

[Praxis-Check](#)

Hashtags

[Praxis-Check](#)

Search Engine Optimization

[Praxis-Check](#)

Social Media PAID

[Praxis-Check](#)

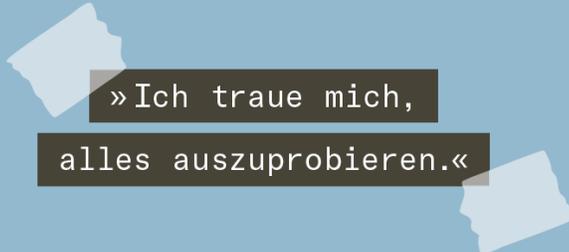
Der Geheimcode

[Praxis-Check](#)

Feedbackrunde

Die Arbeit beginnt ... jetzt / Nachwort

Register



»Ich traue mich,
alles auszuprobieren.«



J. K. ROWLING

Britische Bestseller-Autorin, die mit ihrer Geschichte um
Zauberer Harry Potter Weltruhm erlangte

Sichtbar werden

Mit meinen Büchern nehme ich meine Leser:innen immer ein Stück mit in meine aktuelle Lebenswelt. Die Themen für die Bücher entstehen aus einem Teil meiner Geschichte oder Begegnungen mit anderen Menschen. So auch 2017, da war ich bereits ein paar Jahre selbstständig und lebte in Berlin. Ich traf immer wieder auf Frauen, die mit dem Gedanken spielten, sich selbstständig zu machen, als Freelancerin zu arbeiten oder ein Unternehmen zu gründen. Sie alle hatten dieselben Fragen: Ist das nicht wahnsinnig kompliziert mit der Buchhaltung und dem Finanzamt, was mache ich, wenn keiner meine Sachen kauft - und was passiert mit dem Business, wenn ich krank werde oder schwanger? Die Fragen waren immer ähnlich, darum erstellte ich irgendwann eine Übersicht mit meinen Antworten auf Fragen zu Umsatzsteuer, Gründungszuschuss und Gewerbeanmeldung: Die Idee zu *Einfach machen - einfach gründen* war geboren. Und begleitet mich seitdem. Und nicht nur mich, das Buch ist in der 5. Auflage (August 2021) erschienen und hat viele Frauen auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit unterstützt. Vor allem haben die Geschichten der Gründerinnen sie inspiriert und ermutigt.

Mein erstes Buch erschien 2018, neun Wochen nach der Geburt unserer Tochter. Nach Presseterminen im Wochenbett und einer ganzen Menge gelebter Vereinbarkeit später war ich in Elternzeit. Mein Buch verkaufte sich super, und immer mehr Menschen kamen mit Anfragen zu Coachings und Workshops auf mich zu. Also startete ich

2019 mit ersten 1:1-Coachings für Frauen, die sich selbstständig machen wollten. Wir zogen nach Hamburg, fanden einen Kitaplatz, und ich suchte Schritt für Schritt meinen Weg zurück in die Selbstständigkeit. Der gar nicht so leicht war, wie ich an dieser Stelle schon einmal verraten kann. Nie vergessen werde ich daher auch den 13. März 2020. Einen Freitag. Der Freitag, an dem die Nachricht kam: Die Kitas und Schulen werden aufgrund einer internationalen Pandemie geschlossen. Auf einmal war die Corona-Krise sehr real, und wir standen wie die meisten vor dem konkreten Problem: Und wie machen wir das jetzt mit der Arbeit und der Care-Arbeit?

2020 wurde für viele von uns ein Jahr des Ausprobierens, des Bis-an-die-eigenen-Grenzen-und-darüber-hinaus-Gehens. 2020 wurde das Jahr, in dem ich *Zwischen Laptop und Legosteinen - Als Familie mehr Vereinbarkeit leben* schrieb - und die Idee für dieses Buch hier hatte. Denn 2020 hat einmal mehr gezeigt, wie wichtig es für die meisten Jobs ist, sich digital sichtbar und sicher aufzustellen. Von heute auf morgen mussten viele mit verschlossenen Türen klarkommen. Die einzige Absatzmöglichkeit blieb häufig der Online-Handel.

Auch mir brachen Verdienstmöglichkeiten weg: Ich wurde nicht für Veranstaltungen oder Lesungen gebucht, Messen fanden nicht statt, und Coachings oder Workshops mit physischer Anwesenheit waren undenkbar. Ich fasste darum einen Entschluss: 2021 soll das Jahr werden, in dem ich weniger auf Aufträge von Kund:innen angewiesen bin. Ich wollte eigene Produkte entwickeln, meine Brand stärken und auf meine Kund:innen aktiv zugehen, einen Online-Shop aufbauen und Online-Kurse entwickeln.

Und die Idee, mein Business digitaler und unabhängiger von äußeren Umständen aufzustellen, hatte nicht nur ich. Viele kleine Läden, Labels, aber auch Selbstständige wie

Hebammen, Grafikdesigner:innen oder Fitnesscoaches haben in dieser Zeit einen eigenen Online-Shop eröffnet oder ihr Angebot digitalisiert. Viele aus der Not heraus und nicht wenige ohne einen richtigen Plan dahinter. Es war mehr ein Ausprobieren und Herausfinden, oft mit der schmerzhaften Erkenntnis, dass so ein Shop viel Geld in Einrichtung und Unterhalt kosten kann und nur etwas abwirft, wenn er auch tatsächlich genutzt wird.

Mit diesem Buch möchte ich ein wenig Licht in den dunklen Dschungel der Digitalisierung bringen. Ich zeige dir, auch mithilfe einiger Expert:innen und anhand alltäglicher Beispiele und Übungen, welche Möglichkeiten es gibt, deine Produkte online zu verkaufen. Wie du die verschiedenen Tools richtig nutzt und einsetzt. Du erfährst, mit welchen Hilfsmitteln du selbst Online-Kurse erstellen kannst, welche Plattformen dir dabei helfen und was du wirklich dafür benötigst. Ziel von diesem Praxiscoach ist es, dass jede:r einen eigenen kleinen Online-Shop oder einen Online-Kurs erstellen kann.

» Nur wer im Netz gefunden wird,
kann etwas verkaufen.«

Deshalb geht es hier auch um Online-Marketing für kleine Brands und Services. Was CPC ist, wie man auch mit kleinem Budget Social Media & Co. nutzen kann, um sichtbar zu werden, und was es mit der Indexierung deiner Webseite bei Google auf sich hat, verrate ich dir ebenfalls. Ich gebe dir Tipps und Tricks mit auf den Weg, was für dich und deine Brand umsatzfördernd sein kann.

Übrigens: Kapitel zu überspringen, noch einmal nachzulesen, Eselsohren zu machen und Zeilen fett zu unterstreichen ist ausdrücklich erwünscht! Auch in der

Selbstständigkeit musst du schließlich mehrere Dinge jonglieren: zum Beispiel Buchhaltung, Zeitmanagement und die ausreichende Zufuhr an Koffein gleichzeitig sicherstellen. Dies soll dein persönliches Arbeitsbuch werden und dich da abholen, wo du gerade stehst - ob du noch an der Idee für deine Gründung feilst, gerade zum Sprung in die Selbstständigkeit ansetzt oder schon mittendrin steckst. Lass uns gemeinsam ein paar spannende Ideen verwirklichen und den Weg in eine neue, digitale Welt gehen!

Katharina Katz





Einfach gründen?

(D)ein eigenes Business aufbauen

TEIL 1



Vision, Revision & Ziel

Manchmal ist der Weg das Ziel

Ich habe vor vielen Jahren einfach entschieden, ich mache mich jetzt selbstständig - so schwer kann das schließlich nicht sein. Spoiler: Ist es doch. Wenn man ohne Vorbereitung oder Hilfe einfach ins Blaue marschiert, verläuft man sich schnell, dreht eine Extra-Schleife oder fährt einen Umweg. Dabei ist es besonders am Anfang so wichtig, sich zu überlegen, was zur Hölle man hier eigentlich tut! Sich ein Konzept, eine Vision und einen konkreten Plan zu überlegen ist fast so überlebenswichtig wie die richtige Dosis Kaffee. Also natürlich nur fast. Kaffee ist schon das Allerwichtigste. Sei mit Spaß bei der Sache, aber nimm dich und deine Selbstständigkeit ernst - nur wenn du dich und dein Unternehmen ernst nimmst, tun es auch andere!

Revision: Schulterblick, Blinker setzen & los geht's

Zum Einstieg gebe ich dir ein ganz einfaches Beispiel: gute Vorsätze. Der Status quo ist: Du fühlst dich schlapp und wünschst dir mehr Energie. Was hat dir in der Vergangenheit gegen einen solchen Zustand geholfen? Das ist die Revision. Ah, Sport machen hat gutgetan. Du nimmst dir also vor, in diesem Jahr mehr Sport zu machen – das ist deine Vision. Jetzt werde konkreter: Ich möchte in diesem Monat mindestens zweimal die Woche Sport treiben! Das ist ein mittelfristiges Ziel. Wenn du jetzt noch detailliert beschreibst: Ich möchte in dieser Woche Dienstag joggen gehen und am Donnerstag Yoga machen – dann hast du einen Plan aufgestellt, für den du ganz konkrete kurzfristige Ziele definiert hast. Genau so solltest du auch an dein Geschäftsjahr herangehen. Egal, ob du dich gerade ganz frisch selbstständig machst oder bereits ein paar Jahre dabei bist, ein konkreter Plan, eine Vision für das nächste Jahr helfen dir, ganz konkret an Projekten weiterzuarbeiten, Ziele zu definieren und Struktur in dein Business zu bringen.

Revision: die richtige Abbiegung?

Als ich meinen Führerschein gemacht habe, konnte ich nicht besonders gut rückwärts einparken. Ich habe mich immer verschätzt, wie lang das Auto ist oder wie der Blick durch den Spiegel den Winkel verändert. Mein Fahrlehrer hat damals immer gesagt: »Wenn du einer Sache immer vertrauen kannst, dann dem Blick über deine eigene Schulter.« Recht hat der Mann! Der Blick über die Schulter,

zurückblicken, ohne rückwärts zu denken, ist ein wichtiger Pfeiler für Unternehmer:innen, den wir uns regelmäßig zunutze machen sollten. Ach ja, rückwärts einparken kann ich inzwischen wie 'ne Eins!

Du startest gerade mit deiner Selbstständigkeit

Besonders zu Beginn deiner Selbstständigkeit solltest du dir über mehrere Dinge klar werden. Was ist deine Motivation, warum möchtest du dich selbstständig machen, und was möchtest du eigentlich mit deiner Selbstständigkeit erreichen?

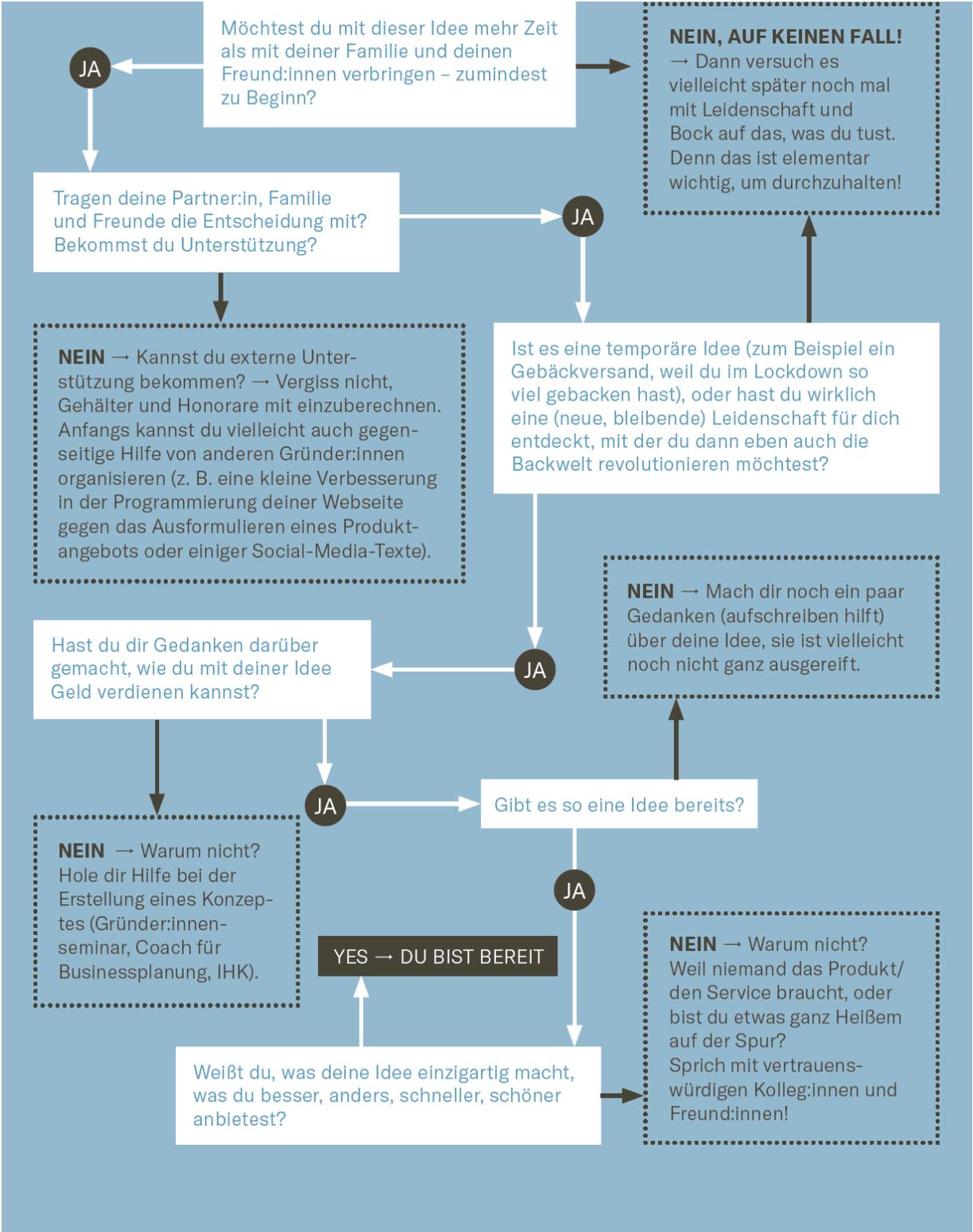
ICH MÖCHTE IN MEINER SELBSTSTÄNDIGKEIT	
<ul style="list-style-type: none">● meine Arbeitszeit freier einteilen.● keine Vorgesetzten mehr haben.● meine eigenen Aufgaben und To-dos bestimmen.● zufriedener als mit meiner aktuellen Arbeit werden.● einen Ausweg aus der Arbeitslosigkeit finden.● in meinem Tempo arbeiten.● mehr Geld verdienen.	<ul style="list-style-type: none">● mehr Überblick in ein Unternehmen gewinnen.● einen Teilzeitjob in meiner Branche ausüben, weil ich als Mutter/Vater sonst keinen finde.● andere Arbeitszeiten haben oder sogar weniger arbeiten.● weniger/mehr mit Menschen zu tun haben.● mir meine kreativen Jobs selbst aussuchen können.

Bedenke immer: Bei niemandem klappt alles sofort, und wenn doch, würde ich mal einen Blick hinter die Kulissen werfen! Auch dort ist nicht alles Gold, was glänzt. Ein Beispiel ist das viel beworbene »passive Einkommen«. Es gibt natürlich digitale Produkte, wie Kurse oder Workbooks, die du einmalig erstellst und die dann mit jedem Download

Geld einbringen. Du verdienst also etwas »passiv«. Und genau das ist der Denkfehler. Denn dein Kurs oder deine Produkte verkaufen sich zunächst einmal eben nicht »von selbst«. Du wirst einen großen Teil deiner Arbeitskraft, ein wenig Budget und kreative Ideen nutzen müssen, um deine potenziellen Kund:innen auf dein Produkt oder deinen Kurs aufmerksam zu machen. Natürlich, Downloads machen weniger Arbeit als Produkte, die du verpackt zur Post bringen und frankieren musst. Online-Marketing, Kundenservice und eine stetige Überprüfung deines Angebots sind jedoch auch hier ein Muss. Du arbeitest also alles andere als »passiv«. Und wer dir das mit drei Klicks und seinem Kurs verspricht, der schwindelt.

Wenn du dir mehr (kreative) Freiheiten bei deiner Arbeit erhoffst, muss dir klar sein, dass du, je nachdem, ob du für andere arbeitest (zum Beispiel als Freelancer:in oder wenn du für Workshops gebucht wirst), du trotzdem weisungsgebunden oder zumindest abhängig von deinen Auftraggeber:innen arbeitest. Bedenke also, dass die kreative Freiheit hier eventuell nicht so groß ist, wie du sie dir wünschst. Das kann sich mit wachsendem Standing im Markt ändern, wird dich aber immer wieder in deiner Selbstständigkeit begleiten.

*Bist du bereit für deine
Selbstständigkeit?*



Möchtest du mit dieser Idee mehr Zeit als mit deiner Familie und deinen Freund:innen verbringen - zumindest zu Beginn?

JA

NEIN, AUF KEINEN FALL!
-> Dann versuch es vielleicht später noch mal mit Leidenschaft und Bock auf das, was du tust. Denn das ist elementar wichtig, um durchzuhalten!

Tragen deine Partner:in, Familie und Freunde die Entscheidung mit? Bekommst du Unterstützung?

JA

NEIN -> Kannst du externe Unterstützung bekommen? -> Vergiss nicht, Gehälter und Honorare mit einzuberechnen. Anfangs kannst du vielleicht auch gegenseitige Hilfe von anderen Gründer:innen organisieren (z. B. eine kleine Verbesserung in der Programmierung deiner Webseite gegen das Ausformulieren eines Produktangebots oder einiger Social-Media-Texte).

Ist es eine temporäre Idee (zum Beispiel ein Gebäckversand, weil du im Lockdown so viel gebacken hast), oder hast du wirklich eine (neue, bleibende) Leidenschaft für dich entdeckt, mit der du dann eben auch die Backwelt revolutionieren möchtest?

NEIN -> Mach dir noch ein paar Gedanken (aufschreiben hilft) über deine Idee, sie ist vielleicht noch nicht ganz ausgereift.

Hast du dir Gedanken darüber gemacht, wie du mit deiner Idee Geld verdienen kannst?

JA

NEIN -> Warum nicht? Hole dir Hilfe bei der Erstellung eines Konzeptes (Gründer:innen-seminar, Coach für Businessplanung, IHK).

JA

Gibt es so eine Idee bereits?

JA

YES -> DU BIST BEREIT

NEIN -> Warum nicht? Weil niemand das Produkt/ den Service braucht, oder bist du etwas ganz Heißem auf der Spur? Sprich mit vertrauenswürdigen Kolleg:innen und Freund:innen!

Weißt du, was deine Idee einzigartig macht, was du besser, anders, schneller, schöner anbietest?

Hindernisse aus dem Weg räumen

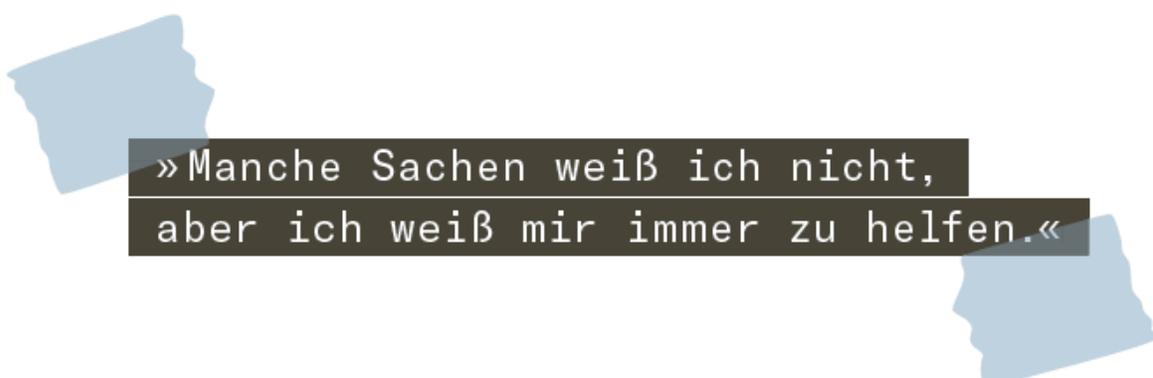
Nur die wenigsten haben eine sensationelle Idee, machen sich damit auch selbstständig und sind in der darauffolgenden Woche um 1 Million Euro reicher. Doch wer sich vorher viele Gedanken um die Geschäftsidee macht, sich über das Alleinstellungsmerkmal im Klaren ist und einen konkreten **Businessplan** ausarbeitet, hat schon viel gewonnen. Ganz wichtig bei den vielen kreativen Konzepten im Kopf und der Lust, Neues zu schaffen, bleibt die realistische Kalkulation deiner Umsätze und Ausgaben! Und dann heißt es: Lass dich nicht aufhalten!

Ein Beispiel: Du hast noch keine Webseite? → Erstelle einfach eine simple Platzhalterseite auf deiner Domain, auf der bereits dein Kontakt vermerkt ist, so wirst du bei einer Suchmaschinenanfrage bereits gefunden, und wer nach dir sucht, weiß, wie er dich erreichen kann. Eine Domain kannst du dir bei Anbietern wie Strato oder ionos reservieren, aber auch viele Baukastenanbieter wie Squarespace oder Wordpress bieten dir an, dort Domains zu erwerben. Falls dein Wunschname nicht mehr mit einer .com-Adresse verfügbar ist, probiere es mit .de oder .org.

Dann baust du im Hintergrund an deiner Webseite und startest durch, wenn du so weit bist. Sei nicht zu ungeduldig: Alles kommt mit der Zeit!

Du bist bereits selbstständig und möchtest dich neu aufstellen

Wenn du bereits selbstständig arbeitest, lohnt sich immer der Blick zurück, um Muster zu erkennen. Wenn du dein neues Geschäftsjahr planst, überprüfe, was du verändern möchtest oder ob es gute Lösungswege gab, die dir im vergangenen Jahr geholfen haben. Welche Jobs waren eher Herzensprojekte – die dir große Freude gemacht haben –, aber nicht wirklich finanziell rentabel? Welche waren Brot- und-Butter-Projekte, die deine Rechnungen bezahlt haben? Und wie war die Verteilung? Genug Herz? Genug Butterbrote?



»Manche Sachen weiß ich nicht,
aber ich weiß mir immer zu helfen.«

Fotografin & Influencerin Jules Villbrandt in *Einfach machen - einfach gründen!*

Wie lief dein eigener Arbeitsprozess ab, schau dir deine Schritte in Ruhe an, kannst du bestehende Prozesse vielleicht optimieren?