

**EXPERTENTIPPS VON
ANDREA "JOLIJOU" MÜLLER**

**Die 6 Dinge, die du
wirklich brauchst,
für deine
erfolgreiche kreative
Selbständigkeit**

WWW.KREATIVSELBST.DE



Dein Fahrplan zum erfolgreichen Business

Realitätscheck &
Businessplan

1

2

Marken Fundament

Contentplan

3

4

Email-Liste

Produkte mit
Haben-Wollen--
Faktor

5

6

Marketing-Strategie

Repeat!



“
"Do things at your
own pace. Life is
not a race."

EVERY DAVIS



Hallo, ich bin Andrea

Vielleicht stehst du noch ganz am Anfang deiner künstlerischen Reise, vielleicht ist es für dich erst mal nur ein Nebenjob an dem du in den frühen Morgenstunden oder bis tief in die Nacht arbeitest. Egal an welchem Punkt du stehst, ich möchte dir gratulieren, denn du hast den ersten Schritt in eine tolle neue Zukunft gewagt und du wirst sehen, von nun an wirst du wachsen, lernen und Impulse setzen wie nie zuvor!

**Das ist der Anfang einer langen spannenden Reise.
Du hast die erste Tür aufgemacht und du wirst sehen,
es werden sich viele weitere Türen für dich öffnen.**

In jedem Fall bist du hier genau richtig, und ich werde dir alle Informationen und Ressourcen zur Verfügung stellen, die du brauchst, um ein starkes Fundament zu schaffen, auf dem du aufbauen kannst.

1

Einen realistischen Plan

**Wo stehst du aktuell?
Was ist realistisch? Wie
viel musst du verdienen?
Wie viel Zeit kannst du
investieren?**

Das sind alle Fragen, die du dir vor deinem Start stellen solltest, damit du einen realistischen Plan hast.



So gehst du es an:

- 1) Erstelle einen ehrlichen Finanzplan
- 2) Setze realistische Ziele
- 3) Halte alles in einem Businessplan fest

Ein Businessplan klingt zwar dröge, ist aber das Beste, was du für dein Business tun kannst! Er muss nicht super professionell, aber realistisch sein.

Hierfür nutze ich diese Tools:

Planung: Notion

2

Dein Business-Fundament

Um zu starten, benötigst du ein paar grundlegende Dinge:

- 1) Erfolgs-Mindset
- 2) Branding
- 3) Webseite
- 4) Steuernummer



Das brauchst du für den Anfang

- 1) Der absolute Wille und Glaube an dich
- 2) Ein einheitliches Branding
- 3) Eine verkaufsstarke Webseite, die im Schlaf für dich arbeitet
- 4) Meldung beim Finanzamt

Selbst wenn du nur nebenberuflich Einnahmen erzielst, musst du dies dem Finanzamt anzeigen.

Hierfür nutze ich diese Tools:

Design-App: Canva

Webseite: WordPress

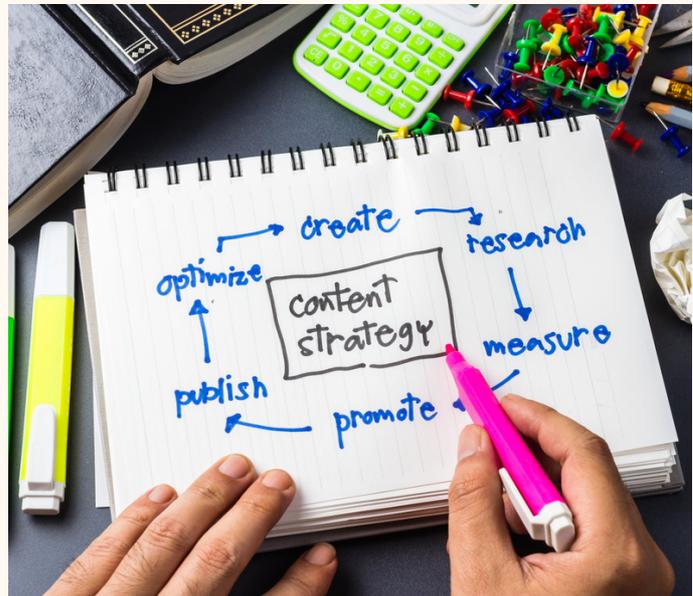
Finanzamt-Kommunikation: Elster

3

Einen Contentplan

Content ist die neue Währung, mit der du aus Lesern Kunden gewinnen kannst. Je früher du damit anfängst, desto besser.

Das Wichtigste ist es, früh anzufangen und regelmäßig wertvollen Content zu liefern.



So erstellst du einen Content-Plan

- 1) Frage dich für WEN du schreiben willst
- 2) Überlege dir deine Kernthemen
- 3) Sei großzügig mit deinem Wissen
- 4) Teste, teste und teste noch mal

Sei mutig und probiere verschiedenes aus. Nur so kannst du sehen, was funktioniert!

"Consistency is key!"

4

Eine Email-Liste

Wenn Content die Währung ist, dann ist deine E-Mail-Liste quasi dein Bankkonto. Denn hier sammeln sich Menschen, die sich für deine Produkte oder Dienstleistungen interessieren.



So füllst du deine Email-Liste

- 1) Erstelle ein Lead-Magnet (PDF, Checkliste)
- 2) Erstelle eine Opt-In-Seite für die Anmeldung
- 3) Integriere deinen Email-Service-Provider



Schaffe mit deinem Lead-Magneten einen echten Mehrwert für deine Leser!

Hierfür nutze ich diese Tools:

Design-App: Canva

Opt-In-Seite: WordPress

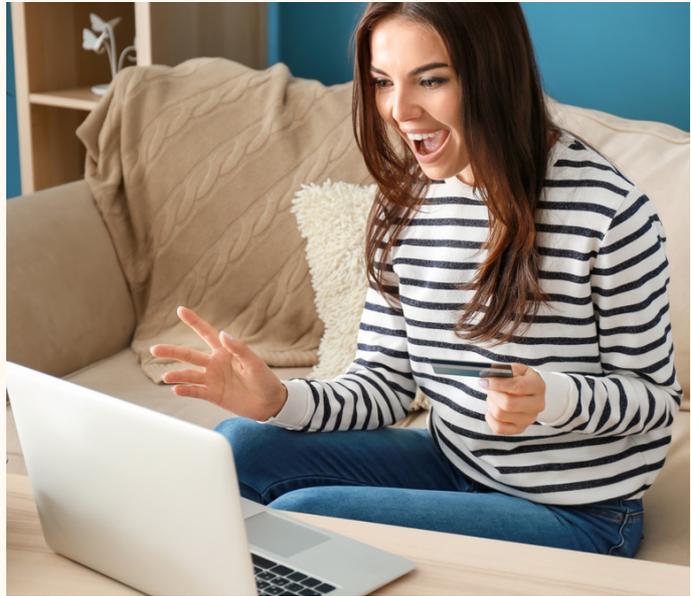
Email-Service-Provider: Active Campaign

5

Eine Produktpalette

Produkte mit Haben-Wollen Faktor sind Produkte oder Dienstleistungen, die ein Problem lösen.

Menschen suchen heute wie nie zuvor online nach Lösungen, Ideen & Anregungen für ihr Leben!



Stelle dir folgende Fragen:

- 1) Was kann ich besonders gut?
- 2) Was macht mir Spaß?
- 3) Womit kann ich meiner Wunschkundin helfen?
- 4) Wo ist die Schnittmenge aus 1-3 besonders groß?

Wichtig ist ein Mix aus verschiedenen Verkaufskanälen. Stelle dich möglichst breit auf!

“

"Be yourself. Everybody else is already taken."

OSCAR WILDE

6

Eine Marketing-Strategie

Jetzt hast du deine Produkte erstellt, aber das heißt noch nicht, dass sie gefunden werden. Jetzt liegt es an DIR dafür zu sorgen, dass deine Produkte Aufmerksamkeit bekommen.



Welche dieser Plattformen passt zu dir?

- 1) Blog (Text & Bild)
- 2) Instagram (Bild & Text)
- 3) Podcast (Audio)
- 4) YouTube (Video)
- 5) Pinterest (Teilen von Blogartikeln)
- 6) LinkedIn (Business Themen)
- 7) Facebook (ältere Zielgruppe)
- 8) Twitter (kurze Sätze)

"Wenn du nicht da bist, findest du nicht statt."

BINE GÜLLICH

Business ist einfach, wenn man weiß wie es geht!



Spoileralarm: du wirst die Perfektion sowieso nie erreichen, also versuche es erst gar nicht!

ANDREA MÜLLER



Man muss nur anfangen, damit der Ball ins Rollen kommt. Wenn du wartest, bis alles perfekt ist, fängst du nie an!

Und wenn du nicht anfängst, weil du Angst vor dem Scheitern hast, dann wirst du auch nichts lernen, keine Erfahrungswerte sammeln und dich immer fragen "was wäre wenn?".

Es gibt kein "Scheitern" nur ein "LERNEN"!

Warte also nicht bis alles perfekt ist, sondern fange JETZT gleich an und perfektioniere später auf dem Weg

**STARTE DEIN
KREATIVES
ONLINE BUSINESS
IN 30 TAGEN**

jetzt nur 19,99 €

