



*Mach
den Test!*

Ist deine kreative Geschäftsidee profitabel?

Erfolgreiche Unternehmerin verrät
ihre treffsichere Erfolgsformel!

WWW.KREATIVSELBST.DE

Hallo du kreative*r Unternehmer*in!

Erst mal möchte ich damit beginnen, dir zu gratulieren! Wozu? Na zu deiner Kreativität natürlich! Denn mit deiner Kreativität bist du anderen UnternehmerInnen schon mal um Läääängen voraus.

Wo andere UnternehmerInnen erst mal gucken müssen, ob in ihrem Bereich ein Markt vorhanden ist, ist das im kreativen Bereich etwas anders.

Denn überall auf der Welt gibt es Menschen, die sich nach Kreativität und Individualität sehnen und das Bedürfnis wird im Zeitalter der Massenproduktion gerade immer stärker.

Das heißt für dich, du verfügst über eine heiß begehrte Ressource: Kreativität. Du kannst etwas, das jemand anderes nicht kann! Und das kannst du verkaufen! Du musst nur wissen, wie.

Psst .. wahrscheinlich weißt du auch wie ich, dass jeder Mensch auf irgendeine Art kreativ ist, der kreative Flow aber manchmal einfach verloren gegangen ist, aber das wollen wir den anderen nicht verraten, gell?

Denn heute geht es in diesem Leitfaden darum, wie du aus deiner Kreativität ein Business gründen kannst, um entweder ein schönes Nebeneinkommen zu verdienen oder aber um ein langfristiges Business zu gründen, dass du ortsunabhängig, von zu Hause aus und von überall aus der Welt aus, flexibel und selbstbestimmt nach deinen Regeln führen kannst.

Und dabei möchte ich dir helfen!

Denn, ich sag's dir, ein kreatives Online-Business zu führen, vollgepackt mit Dingen, die du liebst, ist ein Traum! Es bringt so viel Erfüllung und Freude, aber herauszufinden, womit du anfangen sollst, welche Schritte zum Erfolg führen und welche völlig unnötig sind, kann manchmal ganz schön viel Gedankenkarussell bewirken.

Und es kann sich vor allem viel schwerer anfühlen, als es sein muss, wenn du es alleine angehst.

Das Gute ist, das musst du ab sofort nicht mehr. Denn nach dem Motto, nicht verzagen, Andrea fragen, bin ich ab sofort dein Business-Buddy, und stehe dir mit Rat und Tat zur Seite. Wir gehen einfach alle Schritte gemeinsam durch, bis du dein Ziel erreicht hast! Okay? Super!

Du lernst über meine Fehler, über meine Erfolge und über meine vielen Learnings auf meinem Weg. Mein Ziel: du sollst es mal leichter haben als ich und dein Ziel schneller erreichen. Ich wünsche dir ganz viel Erfolg!

Deine Andrea



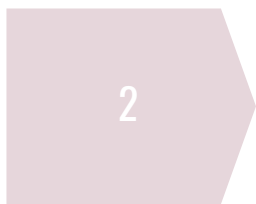
Wie du diesen Leitfaden nutzt

Dieser Leitfaden wird dir helfen, deine profitable Geschäfts-Idee für dein Kreativ-Business zu finden. Eins ist denke ich klar, du willst deine Kreativität leben und entfalten und dir damit ein Einkommen – als Nebenverdienst oder als Haupteinnahmequelle – sichern. Vielleicht fragst du dich aber in welchen Bereichen, das überhaupt möglich ist oder du hast so viele Ideen und Leidenschaften, dass es dir schwerfällt, dich für eine zu entscheiden.

Dabei möchte ich dir helfen und verrate dir die Erfolgsformel, anhand derer du deine profitable Geschäfts-Idee findest. Diese Erfolgsformel besteht aus folgenden Variablen:



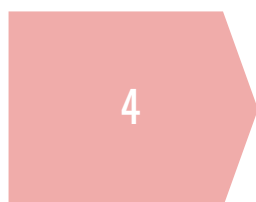
Du lernst die kreativen Felder kennen und wählst deine Talente/Fähigkeiten aus. Wenn du dich nicht entscheiden kannst, wähle maximal 3 und entscheide später für deine Lieblingsleidenschaft.



Du definierst die Wünsche deiner Zielgruppe



Du lernst deinen Persönlichkeitstyp kennen und die passenden Produktarten dazu, damit du langfristig Freude an deinen Angeboten hast.



Du lernst die verschiedenen Produktformen kennen, wie du deine Talente verkaufen bzw. in Produkte verwandeln kannst.



Analysiere den Markt und definiere dein gewinnbringendes Alleinstellungsmerkmal.

1. Was kannst du?

Es muss nicht perfekt sein, du musst es nur schon können. Suche EINE Sache aus.

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Singen | <input type="checkbox"/> Sticken |
| <input type="checkbox"/> Tanzen | <input type="checkbox"/> Schmuckherstellung |
| <input type="checkbox"/> Schauspielen | <input type="checkbox"/> Weben |
| <input type="checkbox"/> Fotografieren | <input type="checkbox"/> Metallkunst |
| <input type="checkbox"/> Bildbearbeitung | <input type="checkbox"/> Origami/Servietten falten |
| <input type="checkbox"/> Malen/Zeichnen | <input type="checkbox"/> Serviettentechnik |
| <input type="checkbox"/> Schreiben (fiction/Non-Fiction) | <input type="checkbox"/> Scrapbooking (Papierkunst) |
| <input type="checkbox"/> Journalistin | <input type="checkbox"/> Holzarbeiten |
| <input type="checkbox"/> Stylistin | <input type="checkbox"/> Tonarbeiten |
| <input type="checkbox"/> Party-Deko | <input type="checkbox"/> Filzen |
| <input type="checkbox"/> Wohn-Einrichtung/Raumdesign | <input type="checkbox"/> Muster gestalten |
| <input type="checkbox"/> Kreative Veranstaltungsplanung | <input type="checkbox"/> Möbel bauen/restaurieren |
| <input type="checkbox"/> Filme erstellen | <input type="checkbox"/> Upcycling |
| <input type="checkbox"/> Filme cutten | <input type="checkbox"/> Nagelkunst |
| <input type="checkbox"/> Redakteur | <input type="checkbox"/> Visagistin |
| <input type="checkbox"/> Layouten | <input type="checkbox"/> Foto-Styling |
| <input type="checkbox"/> Geschichten erzählen | <input type="checkbox"/> Backen/Kochen |
| <input type="checkbox"/> Grafikerin | <input type="checkbox"/> Blumen arrangieren |
| <input type="checkbox"/> Modeberatung | <input type="checkbox"/> Kränze stecken |
| <input type="checkbox"/> Modedesign | <input type="checkbox"/> Gartengestaltung |
| <input type="checkbox"/> Nähen | <input type="checkbox"/> Webdesign |
| <input type="checkbox"/> Häkeln | <input type="checkbox"/> Gamedesign |
| <input type="checkbox"/> Stricken | <input type="checkbox"/> Musiker |
| <input type="checkbox"/> Illustratorin | <input type="checkbox"/>(eigene Idee) |

2. Was wünschen sich deine Kunden?

Stelle dir nun deine ideale "Wunschkundin" vor. Wer soll bei dir später etwas kaufen? Mit wem möchtest du zusammen arbeiten?

Welche Bedürfnisse hat sie? In welchem Bereich wünscht sie sich Hilfe?
Welche Probleme hat sie? Wonach sucht sie online?

Mein/e Wunschkund/in möchte:

- etwas lernen
- ihr Zuhause verschönern
- Inspirationen finden
- sich neu einkleiden
- sich informieren
- Ihren Garten verschönern
- etwas nach einer Anleitung herstellen
- eine Vorlage verwenden
- etwas dekorieren
- eine Veranstaltung planen
- sich verbessern
- etwas verschenken
- sich selber eine Freude machen
- einer lieben Person eine Freude machen
- einfach nur Spaß haben
- einen kreativen Ausgleich finden
- ihre Kinder bespaßen
- Arbeit in Auftrag abgeben
- neue Ideen/Input finden
- ein Problem lösen

3. Wie ist deine Persönlichkeit?

Um ein langfristig erfolgreiches Business zu führen, ist es essenziell, dass deine Produktidee auch zu deiner Persönlichkeit passt. Du wirst nicht selbständig, um dich weiterhin verbiegen zu müssen, du sollst dich dauerhaft wohlfühlen und das Produkt gerne und auf natürliche Art und Weise anbieten können.

Welcher Typ bist du?

MENSCHENFREUND

Menschenfreunde lieben es, mit anderen Menschen in Kontakt zu treten, sie blühen in einer Gruppe richtig auf und gehen gerne auf Menschen zu.

IDEALE PRODUKTIDEEN FÜR MENSCHENFREUNDE: Veranstaltungen, Märkte, Agentur, Live-Events, 1:1 Coaching

EINZELGÄNGER

Einzelgänger arbeiten lieber alleine. Sie sind durchaus teamfähig, aber am liebsten arbeiten sie im Alleingang und blühen dabei erst richtig auf!

IDEALE PRODUKTIDEEN FÜR EINZELGÄNGER: Bloggen, Online-Kurse, digitale Produkte, Buch/Artikel schreiben, Online-Marktplätze

ORGANISATIONSTALENT

Als Organisationstalent bewahrst du in allen Lebenslagen einen kühlen Kopf und behältst selbst im größten Chaos den strukturierten Überblick.

IDEALE PRODUKTIDEEN FÜR ORGANISATIONSTALENTE: Veranstaltungen, Agentur, Physische Produkte herstellen, Online Kurse

TRAINER

Du hast als Kind schon immer liebend gerne "Lehrer" gespielt? Bingo, geborener Trainer! Du liebst es, anderen Menschen etwas beizubringen.

IDEALE PRODUKTIDEEN FÜR TRAINER: Online Kurse, Bloggen, YouTube-Kanal, 1:1 Coaching

PERFORMER

Wenn du Performer bist, weißt du es auch! Du hast keine Scheu, vor Menschen aufzutreten, zu singen, tanzen, schauspielern oder zu sprechen.

IDEALE PRODUKTIDEEN FÜR PERFORMER: YouTube-Kanal, Live-Events, Auftritte, Online-Kurse, 1:1 Coaching

4. Profitable Produktformen

Wie kannst du nun ein Angebot gestalten, bei dem du dein Talent einsetzen kannst, das zu deiner Persönlichkeit passt und das Bedürfnis deiner Wunschkundin erfüllt? Wenn du das findest, stößt du sozusagen auf Gold!

Generell kann man die Produktformen in zwei unterschiedliche Kategorien einsortieren. In digitale Produkte und physische Produkte. Digitale Produkte sind Produkte, die in rein digitaler Form erhältlich sind (hierzu zählen z. B. Onlinekurse, E-Books, Videos etc.) und physische Produkte sind Produkte, die haptisch greifbar sind und real existieren.

Ich persönlich bevorzuge digitale Produkte, da sie mir maximale Freiheit ermöglichen.

Ich brauche keine Lagerfläche, Versandlösungen und meine Fixkosten halten sich in Grenzen.

Der Versand meiner digitalen Produkte läuft völlig automatisiert über meinen WooCommerce Online-Shop.

Die Kunden zahlen mit Paypal und bekommen das digitale Produkt automatisch – ohne mein Zutun – zugesandt. Perfekt!

Ein Online-Shop mit digitalen Download-Produkten ist aber nur eines der vielen Möglichkeiten, wie du online Produkte anbieten kannst.

Sehen wir uns mal die verschiedenen Angebotsformen an und lass dich zu deiner Produktidee inspirieren.

Ich bin ganz gespannt, wie du dich auf der nächsten Seite entscheidest.

So werde ich mein Angebot gestalten:

Digitale Produkte

- Eine Anleitung als Videokurs anbieten
- Eine Anleitung als E-Book veröffentlichen
- Eine Anleitung als Audiokurs zum Download anbieten
- Einen Blog schreiben & mit Kooperationspartnern verdienen
- Mit YouTube-Kanal durch Werbung/ Produktplatzierung verdienen
- Ein Buch schreiben
- Blogartikel für andere schreiben
- Artikel für Magazine, Zeitschriften & Zeitungen schreiben
- Online Live-Events/Auftritte/Seminare verkaufen
- Als Freelancerin für andere im Auftrag arbeiten
- Designs erstellen und an Firmen verkaufen
- 1:1 Coaching
- Kurse für Kinder geben (online)
- Digitale Produkte (zum Downloaden und ausdrucken)
- Eine Agentur gründen
- Auf Online-Marktplätze (Etsy, Redbubble, Spoonflower, Gelato) Designs verkaufen

Physische Produkte

- Live-Events/Auftritte/Seminare/Kurse
- Produkte im Auftrag herstellen
- Designs erstellen und an Firmen verkaufen
- Eigene Produkte entwerfen, herstellen & verkaufen
- Veranstaltungen anbieten und organisieren
- Auf Märkte verkaufen

5. Dein Alleinstellungsmerkmal

So, genug geträumt, jetzt zur knallharten Realität.

Kann deine Geschäftsidee auf dem Markt bestehen? Das ist eine der häufigsten Fragen, die sich Neugründerinnen stellen. Und die Frage ist sooo verständlich.

Deswegen ist die Analyse des bestehenden Marktes so wichtig! Aber nur wenn du versprichst, dass du nicht an der Stelle aufgibst und entmutigt das Handtuch wirfst, wenn du feststellst, dass es schon einige ähnliche Angebote gibt. Ich erkläre dir, warum ...

Stell dir vor, Steve Jobs hätte das gemacht, als er den Handy-Markt analysiert hat. Dann gäbe es das iPhone nicht! Apple ist mit seiner "Challenge the Status Quo" Mentalität ein super Beispiel dafür, wie auch du es angehen kannst.

Du musst nämlich mit deinem Produkt das Rad (oder das Handy) nicht neu erfinden, du musst lediglich den aktuellen Stand der Dinge herausfordern und dich fragen: "Was kann ich besser machen als die anderen?" oder "Was ist mein einzigartiges Alleinstellungsmerkmal, das mich von der Konkurrenz unterscheidet?".

Deswegen heißt es immer so schön, Konkurrenz belebt das Geschäft. Weil sie dich zwingt, diese Fragen zu stellen und innovativ und kreativ zu werden! Was für ein Geschenk.

Und so gehst du vor:

1. Schreibe hier deine 3 Haupt-Konkurrenten und ihre Merkmale auf

2. Schreibe hier auf, wie du dich davon unterscheiden kannst

Meine gewinnbringende Geschäftsidee

Die Formel aus diesen Komponenten ergibt nun deine profitable Geschäftsidee. Durch die Beantwortung der Fragen bist du deiner Geschäftsidee ein großes Stück näher gekommen. Vielleicht hast du dadurch neue Impulse bekommen, hast neue Inspirationen für die Umsetzung deines Talents gefunden. Schreibe nun hier deine Geschäftsidee auf:

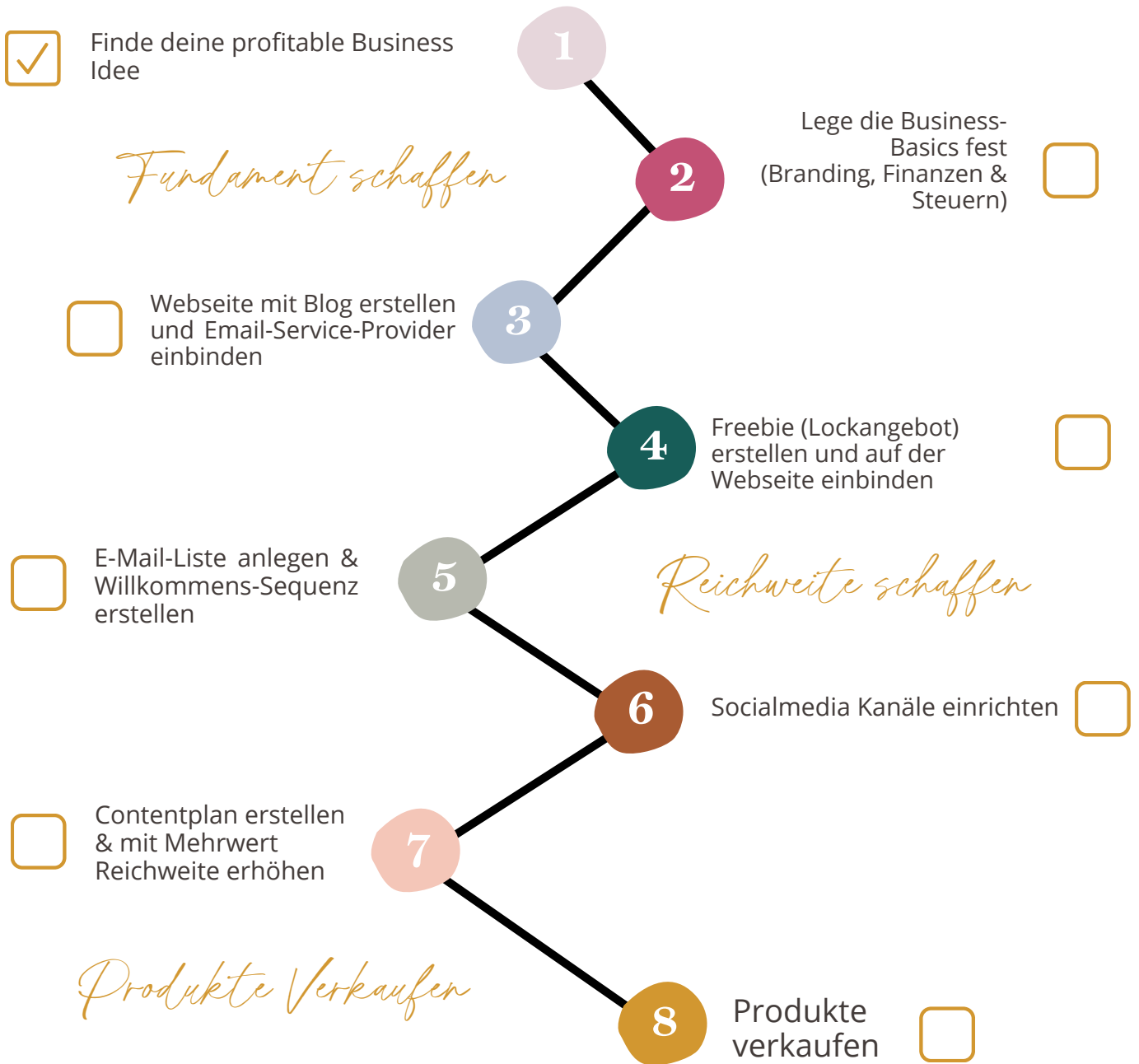
Mit meinem Talent zum und weil ich am ehesten
eine Persönlichkeit bin, möchte ich
..... anbieten um dem Wunsch meiner
WunschkundIn nach zu erfüllen. Das was mein
Produkt/Dienstleistung besonders macht/Mein Alleinstellungsmerkmal ist,
dass

*Herzlichen
Glückwunsch!
Deine profitable
Business-Idee
steht*

Auf der nächsten Seite geht es mit der Umsetzung weiter ...

Checkliste: Mein Weg zum erfolgreichen Business

Deine 8 Schritte zum Erfolg



Dein erfolgreiches Online-Business!

Und so geht es weiter ...

Starte jetzt mit diesem nächsten Schritt ...

Erhältlich als Audio-Kurs & Workbook

STARTE DEIN KREATIVES
ONLINE-BUSINESS
IN 30 TAGEN
WORKBOOK

- ✓ 60 Seiten Workbook
- ✓ Tools & Ressourcen
- ✓ Starte sofort!

Starte dein kreatives Online-Business in 30 Tagen

Vertiefe dein Wissen aus diesem Leitfaden & gehe direkt in die Umsetzung der nächsten wichtigen Schritte

JETZT AB 19,99 € STARTEN



Bis bald, deine Andrea

