

So erstellst du gemeinsam mit deinem Kind das erste digitale Produkt.

Vielleicht hat dein Kind eine tolle Idee, zeichnet gerne, liebt Tiere, Fußball, Pferde, Rätsel oder Geschichten.

Warum daraus nicht ein erstes eigenes digitales Produkt machen.

Es muss nicht perfekt sein. Es geht darum, eine Idee umzusetzen, etwas Eigenes zu erschaffen und dabei ganz nebenbei zu lernen, wie ein kleines Online-Business funktioniert.

Hier zeige ich dir Schritt für Schritt, wie ihr gemeinsam starten könnt.

SCHRITT 1: Eine Produktidee finden

Am Anfang steht eine einfache Frage:

Was macht deinem Kind Spaß.

Daraus kann bereits eine Produktidee entstehen.

Zum Beispiel:

- ein Malbuch
- ein Rätselheft
- ein kleines Workbook
- ein Journal
- ein Ferien-Tagebuch
- ein Wochenplaner
- ein Spiel
- eine Challenge
- ein kleiner Guide
- Lernkarten
- eine Geschichte
- Vorlagen zum Ausdrucken

Das Produkt muss am Anfang weder groß noch kompliziert sein.

Gerade bei einem ersten Produkt würde ich etwas auswählen, das sich relativ schnell umsetzen lässt.

Ein Malbuch mit 20 Seiten kann beispielsweise bereits ein fertiges digitales Produkt sein.

SCHRITT 2: Das Produkt erstellen

Für die Erstellung kannst du Canva verwenden.

Dort kannst du:

- Texte einfügen
- Bilder erstellen
- eigene Zeichnungen hochladen
- Seiten gestalten
- Farben auswählen
- ein Cover erstellen

Gerade Kinder können hier wunderbar ihre eigenen Ideen einbringen.

Vielleicht zeichnet dein Kind selbst Figuren.

Vielleicht erfindet es eine Geschichte.

Vielleicht entscheidet es, welche Tiere, Fahrzeuge oder Fantasiewelten in einem Malbuch vorkommen.

Du hilfst anschließend dabei, daraus ein richtiges Produkt zu machen.

Ist alles fertig, wird das Produkt als PDF heruntergeladen.

Damit habt ihr bereits euer erstes digitales Produkt.

SCHRITT 3: Prüfen, ob Menschen danach suchen 🧐🧐

Bevor ihr viel Zeit in ein Produkt steckt, lohnt sich ein kleiner Check.

Fragt euch:

- Gibt es ähnliche Produkte bereits.
- Werden solche Produkte gekauft.
- Suchen Eltern oder Kinder danach.
- Gibt es ein bestimmtes Thema, das besonders beliebt ist.

Ein Produkt muss nicht komplett neu sein.

Wenn andere bereits ähnliche Produkte verkaufen, kann das sogar ein gutes Zeichen sein.

Denn es zeigt:

Für dieses Thema gibt es bereits einen Markt.

Jetzt geht es darum, eure eigene Version daraus zu machen.

Zum Beispiel nicht einfach:

„Malbuch für Kinder“

sondern:

„Dinosaurier-Malbuch für Kinder von 5 bis 8 Jahren“

oder:

„Pferde-Malbuch für kleine Pferdefans“

oder:

„Mein Ferien-Malbuch für lange Autofahrten“.

Je genauer das Produkt ist, desto einfacher kann es später sein, die richtigen Käufer dafür zu finden.

SCHRITT 4: Einen einfachen Preis festlegen 🇪🇺

Bei einem ersten digitalen Produkt würde ich den Preis bewusst einfach halten.

Zum Beispiel:

- 7 €
- 9 €
- 11 €
- 17 €
- 27 €

Ein kleines Malbuch oder Printable könnte beispielsweise 7 € kosten.

Ein größeres Paket mit mehreren Produkten vielleicht 17 € oder 27 €.

Wichtig ist nicht, direkt möglichst viel Geld mit einem Verkauf zu verdienen.

Viel spannender ist am Anfang der Moment:

Jemand hat etwas gekauft, das wir selbst erstellt haben.

SCHRITT 5: Das Produkt mit Systeme.io verkaufen 🛒

Jetzt braucht ihr eine Möglichkeit, das Produkt online zu verkaufen.

Ich würde dafür [Systeme.io](https://systeme.io) verwenden.

Dort kannst du eine einfache Verkaufsseite erstellen.

Auf dieser Seite erklärst du:

- Was ist das Produkt.
- Für wen ist es gedacht.

- Was bekommt der Käufer.
- Was kostet es.
- Warum könnte es dem Kind gefallen.

Danach erstellst du eine Bestellseite.

Der Kunde bezahlt und bekommt anschließend automatisch Zugang zum digitalen Produkt.

Du musst das PDF also nicht jedes Mal selbst verschicken.

Genau das finde ich an digitalen Produkten so spannend.

Einmal erstellen und danach kann das Produkt immer wieder verkauft werden.

SCHRITT 6: Das Angebot interessanter machen 📁

Du musst nicht nur eine einzelne PDF-Datei verkaufen.

Du kannst daraus ein kleines Paket machen.

Nehmen wir als Beispiel ein Malbuch.

Das Hauptprodukt könnte sein:

Mein großes Tier-Malbuch

Dazu könntest du zwei kleine Boni geben:

Bonus 1:

5 zusätzliche Ausmalbilder

Bonus 2:

eine kleine Tier-Challenge

Bonus 3:

ein selbst gestaltetes Zertifikat

Dadurch fühlt sich ein Produkt für den Käufer umfangreicher an.

Aus einem einfachen Malbuch wird ein kleines Erlebnis.

SCHRITT 7: Ein zusätzliches Produkt anbieten

Bei [Systeme.io](https://systeme.io) kannst du auch zusätzliche Angebote einbauen.

Beispielsweise kauft jemand das Malbuch für 7 €.

Auf der Bestellseite könntest du zusätzlich anbieten:

Passendes Rätselheft für 5 € dazu.

Oder:

Das komplette Ferienpaket für weitere 11 €.

So kann aus einem Verkauf von 7 € beispielsweise ein Verkauf von 12 € oder 18 € werden.

Du brauchst dafür nicht jedes Mal einen neuen Kunden.

Du gibst einem bestehenden Käufer einfach die Möglichkeit, etwas Passendes dazuzunehmen.

SCHRITT 8: Menschen müssen dein Produkt entdecken

Das beste digitale Produkt bringt wenig, wenn niemand davon weiß.

Jetzt braucht ihr Besucher.

Dafür könnt ihr zum Beispiel nutzen:

- Pinterest
- Instagram
- TikTok
- YouTube
- einen Blog
- Google

Ich persönlich finde gerade Pinterest und einen eigenen Blog spannend.

Denn ein Social-Media-Beitrag verschwindet oft sehr schnell.

Ein Pinterest-Pin oder ein guter Blogartikel kann dagegen noch Monate oder sogar Jahre später Besucher bringen.

SCHRITT 9: Content rund um das Produkt erstellen

Anstatt ständig nur zu sagen:

„Kauft unser Produkt“

könnt ihr die Geschichte hinter dem Produkt zeigen.

Zum Beispiel:

- Wie ist die Idee entstanden.
- Wie hat das Kind die Bilder ausgesucht.
- Welche Seite gefällt ihm am besten.
- Wie wurde das Cover erstellt.
- Welche Fehler sind passiert.
- Wie fühlt sich der erste Verkauf an.

- Wie viele Produkte wurden bereits verkauft.
- Was wird als Nächstes erstellt.

Menschen verfolgen gerne Geschichten.

Und genau daraus kann Content entstehen.

Ihr verkauft also nicht nur ein PDF.

Ihr nehmt Menschen mit auf die Reise.

SCHRITT 10: Alles automatisieren

Jetzt wird es richtig interessant.

Jemand entdeckt beispielsweise euren Pinterest-Pin.

Er klickt auf den Pin.

Er landet auf eurer Verkaufsseite.

Er kauft das Produkt.

[Systeme.io](https://systeme.io) verarbeitet die Bestellung.

Der Käufer bekommt automatisch das Produkt.

Ihr müsst in diesem Moment nichts machen.

Genau das ist das Prinzip, das ich bei einem digitalen Produkt spannend finde:

Einmal ein System aufbauen, das anschließend immer wieder für euch arbeiten kann.

Ein einfaches Beispiel

Nehmen wir an, dein Kind liebt Katzen.

Ihr erstellt gemeinsam:

Mein Katzen-Malbuch

20 Ausmalbilder.

Preis:

7 €

Dazu gibt es:

- 5 Bonus-Ausmalbilder

- eine Katzen-Challenge
- ein kleines Zertifikat

Als zusätzliches Angebot erstellt ihr:

Mein Katzen-Rätselheft

Preis:

7 €

Danach erstellt ihr Pins wie:

„Kostenlos beschäftigen ohne Bildschirm“

„Malbuch für kleine Katzenfans“

„Beschäftigungsidee für Kinder“

Diese Pins führen auf eure Verkaufsseite.

So entsteht Schritt für Schritt ein kleines System:

Idee → Produkt → Verkaufsseite → Besucher → Verkauf

Und genau darum geht es.

Nicht darum, sofort ein riesiges Business aufzubauen.

Sondern Kindern zu zeigen:

Aus einer eigenen Idee kann etwas entstehen, das andere Menschen wirklich kaufen möchten.

Das Kind lernt dabei Kreativität, Selbstständigkeit, den Umgang mit Geld und vielleicht sogar schon die ersten Grundlagen von Marketing.

Und wer früh anfängt, Ideen umzusetzen, hat später einen riesigen Erfahrungsvorsprung.

EXTRA: Dein Buch auch bei Amazon verkaufen

Wenn ihr ein Malbuch, Journal, Rätselheft oder ein anderes druckbares Buch erstellt habt, könnt ihr zusätzlich überlegen, es über **Amazon KDP** anzubieten.

KDP steht für **Kindle Direct Publishing**.

Darüber kannst du dein Buch bei Amazon veröffentlichen. Bei einem Malbuch oder Journal geht es dabei nicht um die PDF-Datei zum Herunterladen, sondern um ein gedrucktes Buch.

Du lädst dein Innenleben und dein Cover bei KDP hoch. Wenn jemand das Buch bei Amazon bestellt, wird es gedruckt und direkt verschickt.

Das bedeutet:

Ihr müsst keine Bücher vorproduzieren, lagern oder selbst verschicken.

Wenn du diesen Weg ausprobieren möchtest, findest [du hier meine Anleitung](#), wie du dein Buch Schritt für Schritt bei Amazon KDP hochlädst und zum Verkauf anbietest.

[Amazon Starter Set](#)

Vorteile von Amazon KDP

- Amazon hat bereits sehr viele Besucher.
- Ihr braucht keinen eigenen Versand.
- Ihr müsst keine Bücher auf Lager haben.
- Das Buch wird erst gedruckt, wenn es bestellt wird.
- Ihr könnt euer digitales Produkt zusätzlich als gedrucktes Produkt anbieten.
- Ein eigenes Buch bei Amazon kann für ein Kind natürlich auch etwas ganz Besonderes sein.

Nachteile von Amazon KDP

- Amazon behält einen Teil des Verkaufspreises.
- Die Druckkosten werden ebenfalls vom Verkaufspreis abgezogen.
- Ihr verdient pro Verkauf deshalb meist weniger als bei einem eigenen digitalen Produkt.
- Ihr habt weniger Kontrolle über die Kundendaten.
- Ihr könnt Käufer nicht so einfach in eure eigene E-Mail-Liste aufnehmen.
- Es gibt bei Amazon viel Konkurrenz.
- Titel, Keywords, Cover und Beschreibung müssen gut gewählt werden, damit das Buch überhaupt gefunden wird.

Mein Tipp

Ich würde beides miteinander verbinden.

Ihr könnt zum Beispiel das **digitale Malbuch** [über Systeme.io](#) verkaufen und zusätzlich eine [gedruckte Version über Amazon KDP](#) anbieten.

So habt ihr zwei Möglichkeiten:

Digitales Produkt über eure eigene Verkaufsseite → höhere Marge und eigener Kundenkontakt.

Gedrucktes Buch über Amazon → zusätzliche Reichweite und ein physisches Produkt.

Aus einer einzigen Idee können so direkt zwei Produkte entstehen.

