

PREMIUM STARTER SYSTEM

KI Remote Business Starter System

Wie du in 7 Tagen aus einer Idee
dein erstes digitales Einkommen aufbaust

von

Kadir Demir

@kadirgeht

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	Die Geschichte hinter diesem Guide	3
Phase 1	Klarheit — Die richtige Idee auswählen	6
Phase 2	Profitable Probleme erkennen	11
Phase 3	Dein erstes digitales Produkt erstellen (mit KI)	17
Phase 4	Die Verkaufsseite — einfach & effektiv	24
Phase 5	Erste Kunden gewinnen ohne Werbeanzeigen	30
Phase 6	Dein einfacher Funnel — das System dahinter	37
Phase 7	Die wichtigsten Tools — kein Overload	43
Phase 8	Umsetzung in 7 Tagen — dein konkreter Plan	47
Phase 9	Mindset — schnell starten statt perfekt warten	53
Abschluss	Du hast jetzt einen echten Fahrplan	57

EINLEITUNG

Du weißt bereits, dass es möglich ist.

Irgendwann trifft jeden dieser Moment. Du scrollst durch Social Media, siehst jemanden, der von zu Hause aus arbeitet, der über sein Online-Business redet, der zeigt, wie er im Café sitzt und Geld verdient — und du denkst: „*Das könnte ich auch.*“

Vielleicht bist du gerade in einem Job, der dich nicht erfüllt. Vielleicht arbeitest du viele Stunden für einen Lohn, der sich nie wirklich nach Freiheit anfühlt. Vielleicht hast du Familie, Verpflichtungen, wenig Zeit — und trotzdem diesen Wunsch, irgendwann nicht mehr abhängig zu sein.

Das Problem ist nicht, dass dir die Ideen fehlen. Das Problem ist meistens das Gegenteil: Du hast Ideen, vielleicht sogar zu viele. Aber irgendetwas hält dich zurück. Vielleicht sagst du dir:

"Ich weiß nicht, wo ich anfangen soll."

"Ich habe keine Ahnung von Technik."

"Was, wenn das nichts wird?"

"Ich habe keine Zeit gerade."

"Andere machen das schon — da ist kein Platz mehr für mich."

Ich kenne dieses Gefühl. Ich war selbst dort. Und ich kann dir jetzt sagen: Diese Gedanken sind keine Wahrheiten. Sie sind Schutzreflexe. Dein Gehirn versucht, dich vor Risiko zu schützen — aber dabei hält es dich auch davon ab, tatsächlich etwas zu verändern.

Was du in diesem Guide findest

Dieses Dokument ist kein Motivationsbuch. Es ist kein vager Ratgeber voller leerer Phrasen. Es ist ein konkreter, strukturierter Fahrplan — aufgeteilt in 9 Phasen — der dich Schritt für

Schritt vom ersten Gedanken bis zum fertigen digitalen Produkt führt, das du verkaufen kannst.

Du wirst lernen, wie du die richtige Idee erkennst. Du wirst verstehen, warum die meisten Anfänger scheitern — und wie du diese Fehler vermeidest. Du wirst sehen, wie du mit Künstlicher Intelligenz in wenigen Tagen ein digitales Produkt erstellen kannst, ohne Vorwissen, ohne teures Equipment, ohne Team.

Am Ende dieses Guides wirst du nicht nur wissen *was* zu tun ist — du wirst auch einen 7-Tage-Plan haben, der dir genau zeigt *wie* du es umsetzt. Schritt für Schritt. Realistisch. Ohne Überforderung.

Wichtig vorab:

Du brauchst keine perfekten Voraussetzungen. Du brauchst keinen Abschluss, keine Vorkenntnisse, kein Startkapital. Was du brauchst: den Willen, anzufangen. Den Rest findest du hier.

Lass uns beginnen.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotjob.com/webinar

PHASE 1

Klarheit — Die richtige Idee auswählen

Warum die falsche Idee dich blockiert — und wie du in wenigen Minuten zur richtigen kommst.

Das Ideenproblem der meisten Anfänger

Wenn du jemanden fragst, der noch nie ein Online-Business aufgebaut hat, woran er scheitert, bekommst du fast immer die gleiche Antwort: "Ich weiß nicht, welche Idee ich nehmen soll."

Das klingt zunächst nach einem Ideenmangel. Aber wenn du genauer hinhörst, merkst du: Der eigentliche Grund ist meistens Angst vor der falschen Entscheidung. Die Person hat Ideen — manchmal sogar zu viele. Aber sie möchte sichergehen, die "richtige" zu wählen. Also wartet sie. Analysiert. Zweifelt. Und handelt nicht.

Das ist eine Falle. Und sie hat einen Namen: Entscheidungs lähmung. Dein Ziel ist nicht, die perfekte Idee zu finden. Dein Ziel ist, eine **gute genug** Idee zu finden — und dann loszugehen.

Was macht eine Idee "gut genug"?

Es gibt drei einfache Kriterien, nach denen du jede Idee bewerten kannst. Du musst nicht alle Antworten sofort wissen — aber du solltest zumindest eine begründete Vermutung haben:

1. Nachfrage

Gibt es Menschen, die dieses Problem haben oder dieses Thema interessant finden? Du musst kein Marktforscher sein. Frag dich: Würde ich selbst für eine Lösung bezahlen? Gibt es YouTube-Videos, Reddit-Posts, Facebook-Gruppen zu diesem Thema? Wenn ja — gibt es Nachfrage.

2. Einfache Umsetzung

Kannst du ein erstes Produkt zu diesem Thema in einer Woche erstellen — ohne großes Vorwissen, ohne Team, ohne Budget? Wenn du für die Umsetzung ein halbes Jahr brauchst, ist die Idee zu komplex für den Start. Starte einfach.

3. Geschwindigkeit

Wie schnell kannst du etwas erstellen, das du verkaufen kannst? Dein erstes digitales Produkt soll nicht perfekt sein. Es soll existieren. Ein PDF, eine Checkliste, ein Mini-Guide — das sind Dinge, die du in wenigen Tagen fertigstellen kannst.

Konkrete Beispiele für Anfänger-Ideen

Hier sind einige Ideen, die alle drei Kriterien erfüllen. Lass dich davon inspirieren — du musst diese Ideen nicht kopieren, aber du kannst sie als Orientierung nutzen:

Online Geld verdienen	Guide: "5 Wege, wie du als Anfänger dein erstes Geld online verdienst"
Fitness & Ernährung	Checkliste: "30-Tage-Abnehm-Plan für Berufstätige ohne Diät"
Social Media	Template: "Content-Kalender für Instagram — 30 Tage geplant"
Produktivität	Mini-Guide: "Wie ich als Elternteil 2 Stunden täglich spare"
KI & Automatisierung	Guide: "Wie du mit ChatGPT deinen Arbeitsalltag halbiert"
Finanzen	Checkliste: "10 Schritte zur finanziellen Kontrolle als Berufseinsteiger"
Freelancing	Template-Paket: "Bewerbungsvorlagen & Anschreiben für Freelancer"
Sprachen lernen	Guide: "Englisch in 30 Tagen — der ehrliche Schnellstart-Plan"

Typische Anfängerfehler bei der Ideenwahl

Bevor wir zu Phase 2 übergehen, lass mich dir die häufigsten Fehler nennen, die ich bei Anfängern beobachte. Erkennst du dich in einem davon wieder? Dann ist das kein Grund zur Scham — es ist ein Zeichen, dass du aufmerksam liest und jetzt besser machen kannst:

Fehler: Zu breites Thema

"Ich mache etwas zu Gesundheit." Das ist zu vage. Wen genau willst du ansprechen? Mit welchem spezifischen Problem? Je enger dein Fokus, desto leichter findest du deine erste Zielgruppe.

Fehler: Zu komplexes Thema

"Ich baue eine App." Super Idee — aber nicht für den Start. Dein erstes Produkt soll einfach, schnell und ohne Entwickler umsetzbar sein.

Fehler: Auf Trends setzen ohne Interesse

Wenn dich ein Thema innerlich nicht interessiert, wirst du nach zwei Wochen aufhören. Wähle etwas, das dich zumindest halbwegs begeistert — dann bleibst du dabei.

Fehler: Zu lange warten auf die perfekte Idee

Es gibt sie nicht. Die perfekte Idee kommt in Bewegung — nicht im Stillstand. Starte jetzt mit einer guten Idee und optimiere unterwegs.

Deine Aufgabe nach Phase 1:

Schreib drei Ideen auf. Bewertet nach: Nachfrage, Einfachheit, Geschwindigkeit.
Streich zwei davon. Die übrige ist dein Startpunkt. Fertig.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotejob.com/webinar

PHASE 2

Profitable Probleme erkennen

Nicht Ideen bringen dir Geld — Lösungen für echte Probleme tun es.

Warum Probleme wichtiger sind als Ideen

Die meisten Anfänger denken von der Idee aus. Sie haben eine Idee, ein Thema, ein Produkt — und hoffen dann, dass es jemand kaufen wird. Das ist der falsche Weg.

Wer erfolgreich digital verkauft, denkt anders: Er beginnt beim Problem. Er fragt sich: Wer hat ein spezifisches Problem, das ihn wirklich stört? Wie groß ist dieser Schmerz? Wie viel würde diese Person zahlen, um das Problem loszuwerden? Und dann — erst dann — entwickelt er eine Lösung.

Das klingt simpel, aber es ist einer der wichtigsten Mindset-Shifts, den du als Anfänger machen kannst. Vergiss für einen Moment deine Ideen. Frag dich stattdessen: Welche Probleme sehe ich täglich um mich herum?

Die drei Arten profitabler Probleme

Fast alle erfolgreichen digitalen Produkte lösen eines dieser drei grundlegenden Probleme. Wenn dein Produkt keins davon löst, wirst du es schwer haben zu verkaufen:

1. Geld verdienen / Sparen

Menschen wollen mehr Geld haben oder weniger ausgeben. Das ist eine der stärksten Motivationen überhaupt. Wenn dein Produkt hilft, Einkommen zu steigern, Ausgaben zu senken oder finanzielle Sicherheit zu gewinnen, hast du eine starke Grundlage. — Beispiele: "Wie du als Anfänger online Geld verdienst", "Wie du deine Steuererklärung in 30 Minuten erledigst", "5 Wege, wie Azubis sparen können"

2. Zeit sparen

Zeit ist die einzige Ressource, die wirklich endlich ist. Menschen zahlen bereitwillig für Lösungen, die ihnen Zeit zurückgeben. Besonders berufstätige Eltern, Selbstständige und Freelancer sind in dieser Gruppe sehr aktiv. — Beispiele: "ChatGPT Prompts, die mir täglich 2 Stunden sparen", "Der 15-Minuten-Meal-Prep-Guide", "Wie du deine Hausarbeit in 20 Minuten pro Tag schaffst"

3. Stress und Schmerz vermeiden

Menschen wollen sich besser fühlen — körperlich und emotional. Sie wollen Konflikte lösen, Ängste überwinden, Unsicherheiten reduzieren. Produkte in diesem Bereich wirken besonders stark, weil sie emotional treffen. — Beispiele: "Wie ich mit Prüfungsangst umgehe", "Der Eltern-Guide für entspannte Morgenroutinen", "Wie du Konflikte im Job deeskalierst"

Wie du profitable Probleme erkennst — praktische Recherche

Du musst keine Marktforschungsfirma beauftragen. Du brauchst nur fünf Minuten und drei Quellen:

Google-Autovervollständigung

Gib in die Google-Suchleiste ein Stichwort aus deinem Thema ein und schau dir die Vorschläge an. Diese Vorschläge basieren darauf, was echte Menschen suchen. "Wie kann ich..." "Was tun wenn..." "Hilfe bei..." — das sind Probleme, nach denen Menschen aktiv suchen.

YouTube-Kommentare

Suche auf YouTube nach Videos zu deinem Thema. Lies die Kommentare. Dort findest du echte Frustration, echte Fragen, echte Wünsche. Wenn viele Menschen in den Kommentaren dasselbe fragen, gibt es dafür Bedarf.

Facebook-Gruppen & Reddit

Tritt Gruppen zu deinem Thema bei. Schau dir die häufigsten Posts an. Welche Fragen werden immer wieder gestellt? Welche Probleme werden geteilt? Das sind deine Goldquellen

für Produktideen.

Amazon-Rezensionen

Suche auf Amazon nach Büchern in deinem Themenbereich. Lies die 3-Sterne-Rezensionen — diese sind besonders wertvoll. Die Leute schreiben, was ihnen fehlte, was sie enttäuscht hat, was sie sich gewünscht hätten. Diese Lücken sind deine Produktideen.

Deine eigene Erfahrung

Hast du selbst ein Problem erlebt und gelöst? Das ist oft die stärkste Basis. Wenn du ein Problem überwunden hast, weißt du genau, was anderen dabei helfen würde. Deine Erfahrung ist dein Asset.

Ein konkretes Praxisbeispiel

Angenommen, du interessierst dich für das Thema "KI im Alltag". So würdest du in der Praxis vorgehen:

1. Du gibst bei Google ein: "ChatGPT wie kann ich..." → Du siehst: "...damit Geld verdienen", "...meinen Job erleichtern", "...Texte schreiben"
2. Du schaust dir drei YouTube-Videos zu "ChatGPT für Anfänger" an und liest die Kommentare
3. Du findest dort: Viele fragen nach konkreten Prompts, die wirklich funktionieren
4. Du trittst einer Facebook-Gruppe zu KI bei und siehst: "Hat jemand gute Prompts für Bewerbungsschreiben?"
5. Du erkennst: Es gibt Bedarf nach einer Prompt-Sammlung für spezifische Alltagsaufgaben
6. Deine Produktidee: "50 ChatGPT-Prompts für Berufstätige — sofort einsetzbar"

Merksatz für Phase 2:

Verkauf keine Produkte. Verkauf Lösungen für echte, spürbare Probleme.
Wer ein echtes Problem löst, hat immer Kunden.

Wie du den "Schmerz" deiner Zielgruppe messen kannst

Nicht jedes Problem ist gleich profitabel. Ein Problem, das jemanden leicht nervt, ist weniger wert als ein Problem, das ihn täglich belastet. Die stärksten digitalen Produkte lösen Probleme, die Menschen aktiv stören — nicht Probleme, die ihnen egal sind.

Hier ist eine einfache Frage, die du dir für jede Idee stellen kannst: "Würde die Person dafür um Mitternacht aufbleiben, um es zu lösen?" Wenn ja — du hast ein starkes Problem. Wenn nicht — such weiter.

Stufe 1 — Leichte Unannehmlichkeit

Das Problem stört, aber die Person lebt problemlos damit. Beispiel: "Ich könnte meinen Schreibtisch besser organisieren." Diese Probleme verkaufen sich schlecht, weil die Dringlichkeit fehlt. Vermeide diese Kategorie für dein erstes Produkt.

Stufe 2 — Echter Schmerz

Das Problem beeinflusst den Alltag spürbar. Die Person sucht aktiv nach Lösungen, hat aber noch keine gefunden. Beispiel: "Ich weiß, dass ich Geld sparen müsste, aber weiß nicht wie." Diese Kategorie ist profitabel.

Stufe 3 — Dringender Bedarf

Das Problem ist nicht länger ignorierbar. Die Person ist bereit, sofort zu zahlen. Beispiel: "Ich habe einen Monat bis zur Prüfung und bin völlig unvorbereitet." Das ist die stärkste Kategorie — wenn dein Produkt hier ansetzt, wirst du verkaufen.

Die "1.000 Köpfe"-Methode

Eine der effektivsten Methoden, um profitable Probleme zu finden, nenne ich die "1.000 Köpfe"-Methode. Sie geht so: Stell dir vor, du stehst in einem Raum mit 1.000 Menschen aus deiner Zielgruppe. Wie viele von ihnen haben dieses spezifische Problem? Wie stark stört es sie?

Wenn nur 50 von 1.000 das Problem haben und es sie kaum stört — vergiss diese Idee. Wenn 600 von 1.000 das Problem haben und es sie täglich beschäftigt — dann hast du eine sehr starke Basis für ein digitales Produkt.

Wettbewerb als Validierung — nicht als Abschreckung

Viele Anfänger suchen nach Themen, bei denen es noch keine Konkurrenz gibt. Das ist ein Fehler. Wenn es Konkurrenz gibt, gibt es Nachfrage. Wenn es Nachfrage gibt, gibt es einen Markt. Dein Ziel ist nicht, der Einzige zu sein — dein Ziel ist, besser für eine spezifische Zielgruppe zu sein als die anderen.

Sieh dir an, welche Produkte bei Amazon oder auf Etsy in deinem Themenbereich verkauft werden. Welche bekommen die meisten Bewertungen? Was loben die Käufer? Was kritisieren sie? Dann mach genau das besser.

Die goldene Regel:

Kein Wettbewerb = kein Markt.

Viel Wettbewerb = viel Markt. Wähle den Markt — und werde der Bessere darin.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotejob.com/webinar

PHASE 3

Dein erstes digitales Produkt erstellen (mit KI)

Schritt für Schritt — von der leeren Seite zum verkaufsfertigen Produkt in wenigen Tagen.

Welche Produktarten gibt es für Anfänger?

Digitale Produkte haben einen entscheidenden Vorteil gegenüber physischen Produkten: Du erstellst sie einmal und verkaufst sie unbegrenzt oft — ohne Lager, ohne Versand, ohne zusätzliche Kosten. Für Anfänger eignen sich besonders diese Formate:

PDF-Guide / E-Book

Zwischen 10 und 50 Seiten. Du schreibst Wissen zu einem spezifischen Thema auf, strukturiert und gut lesbar. Genau wie dieses Dokument hier. Preis: 7–37 Euro. Erstellungszeit: 2–5 Tage mit KI-Unterstützung.

Checkliste

Kompakt, übersichtlich, sofort umsetzbar. Eine einseitige oder mehrseitige Checkliste, die jemandem durch einen Prozess führt. Perfekt als günstiges Einstiegsprodukt oder kostenloses Lead-Magnet. Preis: 5–19 Euro.

Template / Vorlage

Du erstellst eine Vorlage, die der Käufer sofort nutzen kann — zum Beispiel ein Content-Kalender, ein Bewerbungsschreiben, ein Budget-Tracker. Extrem beliebt, weil sie sofort praktischen Nutzen liefern. Preis: 9–29 Euro.

Mini-Guide (Schritt-für-Schritt)

Ein fokussierter Guide zu einem spezifischen Thema — ähnlich dem E-Book, aber noch knapper und konkreter. 10–25 Seiten, sehr praktisch ausgerichtet. Ideal für Menschen, die sofort handeln wollen. Preis: 9–19 Euro.

Prompt-Sammlungen

Besonders aktuell: Sammlungen von KI-Prompts zu einem bestimmten Themenbereich. Da KI-Tools immer populärer werden, gibt es enormen Bedarf nach gebrauchsfertigen Prompts. Preis: 7–27 Euro.

Schritt-für-Schritt: Von der Idee zum fertigen Produkt

Ich zeige dir jetzt den genauen Prozess, den ich selbst verwende. Du kannst ihn für fast jedes digitale Produkt anwenden. Der Schlüssel ist: Mit KI arbeitest du 10-mal schneller als ohne.

Schritt 1: Thema und Zielgruppe festlegen

Bevor du anfängst zu schreiben, beantworte diese drei Fragen schriftlich:

- Für wen ist das Produkt? (Anfänger? Berufstätige? Eltern? Freelancer?)
- Welches spezifische Problem löst es? (Ein Problem, kein Sammelsurium)
- Was kann der Käufer nach dem Lesen tun, das er vorher nicht konnte?

Schritt 2: Struktur mit KI erstellen

Nutze Claude oder ChatGPT, um eine Gliederung für dein Produkt zu erstellen. Hier ein konkreter Prompt, den du direkt verwenden kannst:

Beispiel-Prompt für die Struktur:

Erstelle eine detaillierte Gliederung für einen 20-seitigen Guide mit dem Titel: "[Dein Titel]". Die Zielgruppe sind [Zielgruppe]. Das Hauptproblem ist [Problem]. Der Guide soll sehr praktisch sein mit konkreten Schritten und Beispielen. Gib mir 6-8 Kapitel mit je 3-4 Unterpunkten.

Schritt 3: Inhalte mit KI erstellen

Wenn du die Struktur hast, gehst du Kapitel für Kapitel vor. Du gibst der KI die Struktur und lässt sie die Inhalte ausformulieren. Wichtig: Überarbeite danach jeden Abschnitt mit deinen eigenen Worten. KI liefert die Rohfassung — du gibst ihr Persönlichkeit und Authentizität.

Beispiel-Prompt für den Inhalt:

Schreibe jetzt Kapitel 2 aus dieser Gliederung: [füge Kapitel ein].
Schreibe auf Deutsch, direkt und praxisnah. Zielgruppe: [Zielgruppe].
Nutze konkrete Beispiele. Keine Füllwörter. Ca. 400-600 Wörter.

Schritt 4: Überarbeiten und vereinfachen

Das ist der Schritt, den die meisten überspringen — und der den größten Unterschied macht. KI-generierte Texte sind oft zu förmlich, zu allgemein oder zu weitschweifig. Deine Aufgabe: Kürzen, vereinfachen, persönlicher machen.

- Ersetze jedes Wort, das du selbst nie sagen würdest, durch natürlichere Formulierungen
- Kürze jeden Satz, der länger als drei Zeilen ist
- Füge konkrete Beispiele und Zahlen hinzu, wo die KI abstrakt bleibt
- Stell sicher, dass jeder Abschnitt eine klare, handlungsorientierte Aussage hat
- Lies den Text laut vor — klingt er natürlich? Dann ist er gut.

Schritt 5: Design und Formatierung

Dein Produkt muss nicht wie ein Kunstwerk aussehen — aber es muss professionell wirken. Nutze Canva für ein ansprechendes Layout. Oder lass dir von einem professionellen Ersteller helfen. Das wichtigste: Saubere Schrift, ausreichend Whitespace, klare Überschriften, und ein professionelles Cover.

Wie lange dauert das wirklich?

Mit KI-Unterstützung kannst du ein solides digitales Produkt — einen 15–20-seitigen Guide — in zwei bis vier Tagen erstellen. Nicht weil du den ganzen Tag daran arbeitest, sondern weil die KI die Schreibarbeit übernimmt und du dich auf Struktur, Überarbeitung und persönliche Note konzentrierst.

Aufgabe	Zeitaufwand
Thema und Struktur festlegen	30–60 Minuten
Inhalte mit KI erstellen	2–4 Stunden
Überarbeitung und Verbesserung	2–3 Stunden

Design und Formatierung	2–4 Stunden
Finale Überprüfung	1 Stunde
Gesamt	7–12 Stunden (über 2–3 Tage)

Das wichtigste Prinzip:

Starte mit einem Minimalprodukt. Gut ist gut genug. Perfekt ist der Feind von fertig.

Preisgestaltung für dein erstes Produkt

Einer der häufigsten Fragen ist: "Was soll mein Produkt kosten?" Die Antwort hängt vom Produkttyp, der Zielgruppe und deiner Positionierung ab. Hier sind die wichtigsten Grundregeln für den Start:

Starte nicht zu günstig

Ein Preis von 1 Euro wirkt nicht wie ein "gutes Angebot" — er wirkt wie ein wertloses Produkt. Wenn du ein PDF für 1 Euro anbietest, fragt sich der Käufer: Was kann das schon taugen? Dein Mindestpreis sollte 7 Euro sein, besser 9–19 Euro für ein erstes solides Produkt.

Starte nicht zu teuer

Als Anfänger ohne Reputation und ohne Bewertungen wirst du es schwer haben, Produkte über 37–49 Euro zu verkaufen. Das bedeutet nicht, dass dein Produkt das nicht wert ist — aber du musst erst Vertrauen aufbauen. Starte günstig, baue Bewertungen auf, erhöhe dann.

Der Sweet Spot für Anfänger

Zwischen 9 und 27 Euro liegt das ideale Einstiegspreissegment. Günstig genug, um einen Impulskauf auszulösen. Hochwertig genug, um nicht als billig wahrgenommen zu werden. Für diesen Preis erwartet der Käufer einen klaren, umsetzbaren Nutzen — den du lieferst.

Psychologische Preisgestaltung

Nutze Preise wie 9,90€, 14,97€ oder 19,99€ statt runder Zahlen. Das ist wissenschaftlich belegt effektiver, weil der Käufer es als "günstiger" wahrnimmt. Außerdem: Wenn du den Preis von 37€ auf 19€ "reduzierst", kommuniziere das — Durchstreichepreise erhöhen die Conversion deutlich.

Dein Produkt positionieren — der entscheidende Unterschied

Zwei identische Produkte können sich komplett unterschiedlich verkaufen — wenn ihre Positionierung anders ist. Positionierung bedeutet: Für wen ist es? Für welches spezifische Problem? Und warum ist es die beste Lösung für genau diese Person?

Typ	Formulierung
Schwache Positionierung	Guide zum Thema Online-Geldverdienen
Starke Positionierung	7-Tage-Plan: Dein erstes digitales Einkommen als Berufstätiger
Schwache Positionierung	ChatGPT Tipps und Tricks
Starke Positionierung	50 ChatGPT-Prompts, mit denen Freelancer täglich 2 Stunden sparen

Je spezifischer deine Positionierung, desto einfacher findest du deine ersten Käufer. Ein Produkt für "alle" kauft niemand. Ein Produkt für "Berufstätige, die abends 30 Minuten haben und ihr erstes digitales Produkt starten wollen" kauft genau diese Menschen.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotejob.com/webinar

PHASE 4

Die Verkaufsseite — einfach & effektiv

Du hast ein Produkt. Jetzt brauchst du eine Seite, die es erklärt und verkauft.

Warum die meisten Verkaufsseiten nicht funktionieren

Eine Verkaufsseite ist kein Produktbeschreibungstext. Sie ist kein Wikipedia-Artikel über dein Thema. Eine Verkaufsseite ist ein Gespräch — ein strukturiertes, ehrliches Gespräch mit jemandem, der ein Problem hat, und du zeigst ihm, warum du die Lösung hast.

Die meisten Anfänger machen diesen Fehler: Sie beschreiben ihr Produkt. Was drin ist, wie viele Seiten es hat, welche Themen es abdeckt. Das interessiert niemanden. Was den Besucher interessiert: Was bringt mir das? Wie verändert es mein Leben? Warum sollte ich jetzt kaufen?

Der Aufbau einer effektiven Verkaufsseite

Hier ist der genaue Aufbau, den ich für einfache, konvertierende Verkaufsseiten empfehle. Du musst kein Werbetexter sein, um das umzusetzen:

1. Headline — Das Problem benennen

Deine Überschrift muss das Problem deiner Zielgruppe sofort ansprechen. Nicht: "Mein neuer Guide ist da!" Sondern: "Du weißt, dass du online Geld verdienen könntest — aber weißt nicht wie?" Die Headline entscheidet, ob jemand weiterliest. Nimm dir für sie die meiste Zeit.

Beispiel: "Du willst online Geld verdienen — aber weißt nicht, wo du anfangen sollst?"

2. Emotion — Das Gefühl verstärken

Beschreibe das Gefühl, das die Person kennt. Die Frustration. Den Wunsch. Den Alltag, der sich nicht verändert, obwohl man sich wünscht, dass er es täte. Wenn der Leser denkt "Das bin ich" — hast du seine Aufmerksamkeit.

Beispiel: "Du schaust dir täglich Videos an, liest Artikel — und trotzdem weißt du immer noch nicht, was dein erster Schritt sein soll."

3. Lösung — Was du anbietest

Jetzt zeigst du, was dein Produkt ist und was es konkret löst. Nicht in Produktmerkmalen, sondern in Ergebnissen. Statt "20 Seiten PDF" schreibe "Ein klarer, 7-Tage-Plan, der dich vom Nichtstun ins Handeln bringt."

Beispiel: "Der KI Remote Business Starter Guide gibt dir einen konkreten 7-Tage-Plan — vom ersten Gedanken bis zum fertigen Produkt."

4. Angebot — Was der Käufer bekommt

Hier listest du konkret auf, was enthalten ist. Aber wieder: Formuliere es aus Kundensicht. "Phase 1 bis 9 — kompletter Fahrplan" ist besser als "9 Kapitel". Füge Boni hinzu, wenn du welche hast.

Beispiel: "Was du bekommst: Den vollständigen 7-Tage-Plan, 5 KI-Prompt-Templates, eine Checkliste für deinen ersten Launch."

5. CTA — Die Handlungsaufforderung

Dein Button-Text soll aktiv sein. Nicht "Kaufen", sondern "Jetzt starten", "Meinen Guide sichern", "Ich will loslegen". Und füge Dringlichkeit oder Sicherheit hinzu: Geld-zurück-Garantie, begrenztes Angebot, einmaliger Preis.

Beispiel: "Ja, ich will jetzt loslegen — Guide für 19€ sichern."

Umsetzung mit Systeme.io

Systeme.io ist das Tool, das ich für Anfänger empfehle. Es ist kostenlos in der Basisversion, komplett auf Deutsch verfügbar und ermöglicht dir, innerhalb von Stunden eine vollständige Verkaufsseite zu erstellen — ohne Programmierkenntnisse, ohne Designer, ohne Agentur.

1. Registriere dich kostenlos auf systeme.io
2. Erstelle eine neue "Funnel-Seite" mit dem Drag-and-Drop-Editor
3. Wähle ein vorhandenes Template als Startpunkt

4. Ersetze die Texte mit deiner eigenen Verkaufsbotschaft (nach dem Aufbau oben)
5. Füge ein Bild deines Produktcovers hinzu (erstelle es in Canva)
6. Verbinde einen Zahlungsanbieter (Stripe oder PayPal — beides gratis einrichtbar)
7. Teste den Kauf selbst mit einem Testmodus durch
8. Fertig — deine Seite ist live

Was eine gute Verkaufsseite nicht braucht

Bevor du anfängst, alles perfekt machen zu wollen — hier ist eine Liste von Dingen, die du für deine erste Verkaufsseite **nicht** brauchst:

- Einen Programmierer oder Webdesigner
- Ein teures Website-Hosting
- Einen Anwalt für das Impressum (Systeme.io bietet Vorlagen)
- Professionelle Produktfotos
- Testimonials und Bewertungen (kommen mit der Zeit)
- Eine lange, ausführliche Seite — manchmal sind kurze Seiten besser

Deine Aufgabe nach Phase 4:

Erstelle deine Verkaufsseite in Systeme.io. Nutze den Aufbau aus diesem Kapitel. Teste den Kauf selbst durch. Dann ist sie fertig — nicht nach einer Woche, sondern heute.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotjob.com/webinar

PHASE 5

Erste Kunden gewinnen ohne Werbeanzeigen

Organisch wachsen — mit Inhalten, die Vertrauen aufbauen und dein Angebot verkaufen.

Warum du keine bezahlte Werbung brauchst

Viele Anfänger denken: "Ich muss erst Geld in Werbung investieren, bevor ich Geld verdienen kann." Das ist falsch. Zumindest für den Start. Organischer Content — also kostenlose Inhalte, die du auf Social-Media-Plattformen teilst — kann dir deine ersten Kunden bringen, ohne dass du einen einzigen Euro ausgibst.

Der Vorteil: Du lernst gleichzeitig, wer deine Zielgruppe ist, was sie bewegt und wie du mit ihr kommunizierst. Das ist wertvolles Wissen, das dir hilft — egal ob du später mit bezahlter Werbung skalierst oder nicht.

Die Content-Strategie für Anfänger

Dein Content muss drei Dinge leisten: Vertrauen aufbauen, das Problem benennen und eine Lösung andeuten. Du teilst nicht dein gesamtes Wissen umsonst — du zeigst, dass du weißt, wovon du sprichst. Der Rest kommt im Produkt.

Vertrauen aufbauen

Zeige, wer du bist. Nicht dein Lebenslauf — deine Persönlichkeit. Was motiviert dich? Was hast du selbst durchgemacht? Warum beschäftigst du dich mit diesem Thema? Menschen kaufen von Menschen, nicht von anonymen Accounts.

Content-Beispiele:

- *"Ich hätte vor 6 Monaten nicht geglaubt, dass ich heute dieses Produkt anbiete..."*
- *"3 Dinge, die ich gelernt habe, nachdem ich zum ersten Mal online verkauft habe"*
- *"Das ist mein ehrliches Setup für mein digitales Business"*

Das Problem benennen

Sprich das Problem deiner Zielgruppe direkt an. Zeige, dass du es verstehst. Dass du weißt, wie es sich anfühlt, in dieser Situation zu sein. Wenn jemand denkt "Das bin ich" — dann scrollt er nicht weiter.

Content-Beispiele:

- *"Du weißt, dass du online Geld verdienen könntest — aber weißt nicht wie?"*
- *"Warum die meisten Anfänger scheitern (und wie du das vermeidest)"*
- *"Das hält dich wirklich davon ab, zu starten — ehrlich erklärt"*

Eine Lösung andeuten

Zeige einen ersten konkreten Tipp, ein Framework, eine Erkenntnis. Nicht alles — aber genug, um zu zeigen, dass du eine Lösung hast. Dann bietest du an, mehr zu erfahren.

Content-Beispiele:

- *"3 Schritte, die ich nutze, um digitale Produkte in einer Woche zu erstellen"*
- *"Wie KI mir hilft, Content 10x schneller zu produzieren"*
- *"Mein einfaches System für 0 bis erste Einnahmen online"*

TikTok und Instagram — so gehst du vor

Beide Plattformen funktionieren ähnlich gut — aber mit unterschiedlichem Stil. TikTok bevorzugt Videos mit echter, direkter Kommunikation. Instagram ist stärker auf visuelle Qualität und Reels ausgerichtet. Du musst nicht beide gleichzeitig bespielen — starte mit einer Plattform.

	TikTok	Instagram
Videoformat	Direkt, roh, authentisch	Etwas polierter, Reels
Textbeiträge	Kaum genutzt	Karussell-Posts sehr effektiv
Reichweite	Sehr hoch für neue Accounts	Langsamer Aufbau, aber treu
Zielgruppe	Jünger, breiter	Etwas älter, kaufkräftiger
Empfehlung	Ideal für schnellen Start	Gut für langfristigen Aufbau

Konkrete CTA-Strategien

Der Call-to-Action (CTA) ist das Wichtigste an deinem Content — und das, was die meisten Anfänger weglassen. Ohne CTA passiert nichts. Mit einem guten CTA passiert viel.

Kommentare nutzen

Sage am Ende deines Videos: "Schreib 'GUIDE' in die Kommentare — ich schicke dir den Link." Das erhöht Engagement und gibt dir Direktkontakt zu Interessenten.

DMs (Direktnachrichten)

Biete an, per DM mehr zu teilen. "Schreib mir eine DM mit dem Wort START — ich schicke dir die erste Seite meines Guides gratis." So bekommst du Kontakt zu Menschen mit echtem Interesse.

Link in Bio

Dein Link zur Verkaufsseite oder zu einem Lead-Magnet gehört in die Bio. Verweise am Ende jedes relevanten Contents darauf: "Den Link dazu findest du in meiner Bio."

Story-Umfragen

Auf Instagram: Nutze Polls und Fragen in den Stories. "Willst du wissen, wie ich mein erstes digitales Produkt erstellt habe?" Dann antworte auf alle Antworten manuell — das schafft Verbindung.

Deine Aufgabe nach Phase 5:

Erstelle in dieser Woche 5 Content-Beiträge. Nicht mehr — nicht weniger.
2 x Vertrauen, 2 x Problem, 1 x Lösung. Mit CTA am Ende. Das ist dein Start.

E-Mail-Marketing — dein wichtigstes Asset

Social Media ist ausgeliehen. Dein Instagram-Account kann gesperrt werden. TikTok könnte morgen verboten sein. Deine E-Mail-Liste gehört dir — für immer. Das ist der Grund, warum erfahrene Online-Unternehmer sagen: "Das Geld liegt in der Liste."

Für den Start musst du keine perfekte E-Mail-Kampagne aufbauen. Aber du solltest von Anfang an E-Mail-Adressen sammeln. Jeder Mensch, der seinen Namen und seine E-Mail einträgt, hat ein echtes Interesse an deinem Thema gezeigt — das ist mehr wert als 1.000 passive Follower.

Schritt 1: Lead Magnet erstellen

Du brauchst etwas, das du im Tausch gegen die E-Mail anbietest. Eine kurze Checkliste, ein Mini-Guide, eine Prompt-Sammlung — irgendetwas mit echtem, sofortigem Nutzen. Es muss kein Kunstwerk sein. Es muss nützlich sein.

Schritt 2: Opt-in-Seite in Systeme.io erstellen

Eine einfache Seite mit einem Formular: Name, E-Mail, Button. Kein langer Text nötig. Sage nur, was die Person bekommt und klicke auf den Button. Fertig.

Schritt 3: Willkommens-E-Mail einrichten

Wenn jemand sich einträgt, bekommt er automatisch dein Freebie und eine kurze persönliche Willkommens-E-Mail. Stelle dich vor. Erkläre, was als Nächstes kommt. Baue Vertrauen auf — schon in der ersten E-Mail.

Schritt 4: Regelmäßig E-Mails senden

Eine E-Mail pro Woche ist der ideale Rhythmus für den Start. Kein Newsletter im klassischen Sinne — eher ein kurzer Brief, der einen Tipp gibt oder eine Geschichte erzählt. Persönlich, direkt, nützlich.

Was du in deinen ersten E-Mails schreibst

Viele Anfänger wissen nicht, was sie ihren Abonnenten schreiben sollen. Hier ist ein einfacher Rahmen für deine ersten fünf E-Mails nach der Anmeldung:

E-Mail	Inhalt	Ziel
#1 (sofort)	Willkommen + Freebie-Download	Erste Verbindung herstellen
#2 (Tag 2)	Deine Geschichte — warum dieses Thema	Vertrauen aufbauen
#3 (Tag 4)	Tipp Nr. 1 aus deinem Themenbereich	Wert liefern
#4 (Tag 6)	Problem-Beschreibung + Lösung andeuten	Interesse wecken
#5 (Tag 8)	Angebot: Dein erstes Produkt vorstellen	Erste Verkaufschance

Das ist deine erste automatisierte Verkaufssequenz. Sie läuft im Hintergrund, während du Content erstellst. Jeder neue Abonnent durchläuft diese fünf E-Mails automatisch — du musst nichts mehr manuell tun.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotejob.com/webinar

PHASE 6

Dein einfacher Funnel — das System dahinter

Ein Funnel ist kein Hexenwerk. Es ist das System, das aus Fremden Kunden macht.

Was ist ein Funnel?

Das Wort "Funnel" klingt für viele Anfänger abschreckend — nach Technik, Komplexität, teurem Setup. Dabei ist ein Funnel in seiner einfachsten Form nichts anderes als ein Weg, den ein Mensch geht: vom ersten Kontakt mit dir bis zum Kauf.

Stell dir vor, jemand sieht dein Video auf TikTok, klickt auf deinen Bio-Link, landet auf deiner Seite, trägt sich für dein kostenloses PDF ein und kauft danach dein erstes Produkt. Das ist ein Funnel. Einfach, effektiv, automatisiert.

Die drei Stufen deines ersten Funnels

Stufe 1: Lead Magnet (kostenlos)

Ein Lead Magnet ist ein kostenloses Produkt, das du im Tausch gegen die E-Mail-Adresse anbietest. Zum Beispiel: eine kurze Checkliste, ein Mini-Guide, ein Template, eine Prompt-Sammlung. Das Ziel: Vertrauen aufbauen und die E-Mail-Adresse des Interessenten bekommen.

- Er muss sofort einen spürbaren Nutzen liefern
- Er muss zur Zielgruppe passen, die du ansprechen willst
- Er soll auf dein bezahltes Produkt hinführen

Stufe 2: Hauptprodukt (bezahlt)

Das ist dein erster digitaler Guide, dein Template-Paket, deine Checkliste — das Produkt, das du in Phase 3 erstellt hast. Der Preis liegt zwischen 9 und 37 Euro für den Anfang. Günstig genug, damit viele kaufen. Wertvoll genug, um echten Nutzen zu liefern.

- Positioniere es als logische Fortsetzung des Lead Magnets

- Zeige klar, welches Problem es löst
- Biete eine Geld-zurück-Garantie an — das reduziert das Kaufrisiko

Stufe 3: Upsell (optional)

Nachdem jemand gekauft hat, kannst du ihm sofort ein weiteres Angebot machen — ein Webinar, ein Coaching-Gespräch, ein weiterführendes Produkt. Du musst das nicht von Anfang an haben. Aber es ist der Weg, wie du pro Kunde mehr verdienst, ohne mehr Kunden zu brauchen.

- Biete etwas an, das den nächsten Schritt erleichtert
- Halte den Preis im Verhältnis zum Hauptprodukt — 3- bis 5-fach ist üblich
- Mach das Angebot direkt nach dem Kauf — in diesem Moment ist die Kaufbereitschaft am höchsten

Wie alles zusammenhängt — ein konkretes Beispiel

Hier ist ein vollständiges Beispiel, wie ein einfacher Funnel in der Praxis aussieht:

Schritt	Was passiert	Ergebnis
1	Du postest ein TikTok-Video über den Fehler Nr. 1 beim Online-Coaching	1000 Views in dein Video
2	Am Ende sagst du: "Den Link zu meiner kostenlosen Checkliste Kinder-URL-Bio-Link"	Kinder-URL-Bio-Link
3	Sie tragen ihre E-Mail ein und bekommen die Checkliste gratis	E-Mail-Adresse in deiner Liste
4	Direkt danach siehst sie ein Angebot: "Kompletter Guide für nur 99€"	Kaufentscheidung
5	Nach dem Kauf kommt ein Angebot: "Webinar für 29€"	Upsell-Chance

Wie du diesen Funnel aufbaust

Alles, was du für diesen Funnel brauchst, kannst du mit Systeme.io in einem Nachmittag aufsetzen. Die Plattform bietet in der kostenlosen Version:

- Unbegrenzte E-Mails an bis zu 2.000 Kontakte
- Funnel-Builder mit Drag-and-Drop
- Automatisierte E-Mail-Sequenzen

- Zahlungsabwicklung (Stripe, PayPal)
- Upsell- und Danke-Seiten

Dein Funnel in Kürze:

Lead Magnet (kostenlos) → E-Mail → Hauptprodukt (bezahlt) → Upsell.

Das ist dein System. Wenn du es einmal aufgebaut hast, läuft es — auch wenn du schläfst.

Automatisierung — dein Funnel arbeitet für dich

Das Schönste an einem digitalen Funnel ist: Er läuft 24 Stunden am Tag, 7 Tage die Woche — ohne, dass du dabei sein musst. Jemand sieht deinen Content nachts um 2 Uhr, klickt auf deinen Link, kauft dein Produkt — und du schläfst. Das ist kein Märchen. Das ist das System, das du gerade aufbaust.

Damit das funktioniert, müssen drei Dinge automatisiert sein: der Produktversand, die Bestätigungs-E-Mail und die Willkommenssequenz. Alle drei kannst du in Systeme.io vollständig automatisieren — ohne Programmierkenntnisse.

Produktversand automatisieren

Wenn jemand kauft, bekommt er sofort automatisch Zugang zu deinem Produkt. In Systeme.io richtest du das über "Produkt-Delivery" ein. Du verknüpfst die Zahlungsseite mit einer Download-Seite. Kein manueller Versand nötig.

Bestätigungs-E-Mail einrichten

Nach dem Kauf bekommt der Käufer eine automatische E-Mail mit dem Download-Link, einer kurzen Dankesnachricht und einem Tipp, wie er das Produkt am besten nutzt. Das dauert einmalig 20 Minuten einzurichten — und läuft dann für immer.

Follow-up-Sequenz erstellen

Nach dem Kauf sendest du in den nächsten Tagen weitere E-Mails: Tag 1: Hat alles geklappt mit dem Download? Tag 3: Erster Tipp aus dem Produkt zur Erinnerung. Tag 7: Frage, wie es läuft — und erster Hinweis auf dein nächstes Produkt oder Webinar.

Wie du deinen Funnel kontinuierlich verbesserst

Ein Funnel ist nie fertig — er wird besser. Mit jeder Woche sammelst du Daten: Wie viele Menschen klicken auf deine Bio? Wie viele tragen sich ein? Wie viele kaufen? Diese Zahlen zeigen dir, wo du optimieren sollst.

Kennzahl	Was sie bedeutet	Guter Wert
Opt-in-Rate	Anteil, der sich einträgt	20–40% (bei kaltem Traffic)
Conversion Rate Kauf	Anteil der Käufer	2–5% (auf die Gesamtbesucher)
Open Rate E-Mail	Wer deine E-Mails öffnet	30–50% für Anfänger gut
Click-Rate E-Mail	Wer auf Links klickt	5–15%

Wenn deine Opt-in-Rate unter 15% liegt, überarbeite dein Freebie-Angebot oder die Beschreibung darauf. Wenn die Conversion Rate beim Kauf unter 1% liegt, überarbeite deine Verkaufsseite. Wenn die Open Rate unter 20% liegt, arbeite an deinen Betreffzeilen. Eines nach dem anderen — nicht alles auf einmal.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotejob.com/webinar

PHASE 7

Die wichtigsten Tools — kein Overload

Drei Tools. Nicht mehr. Das ist alles, was du für den Start brauchst.

Warum weniger mehr ist

Einer der häufigsten Fehler von Anfängern: Sie kaufen sich durch jedes Tool-Angebot, das ihnen begegnet. Zehn verschiedene Apps, drei Kursplattformen, zwei E-Mail-Dienste. Am Ende nutzen sie keines davon wirklich.

Du brauchst für den Start genau drei Dinge: Eine KI, ein Design-Tool und eine Verkaufsplattform. Nichts weiter. Alles andere kommt, wenn du Umsatz machst.

Claude / ChatGPT - KI-Schreibassistent

Wofür du es nutzt:

- Gliederungen und Strukturen für deine Produkte erstellen
- Kapitelinhalte in einem ersten Entwurf schreiben
- Verkaufstexte formulieren und optimieren
- Social-Media-Captions und Content-Ideen generieren
- E-Mail-Sequenzen aufsetzen

Wie du startest:

Gehe auf claude.ai oder chat.openai.com. Erstelle ein kostenloses Konto. Gib den ersten Prompt aus diesem Guide ein. Du wirst sehen, wie schnell du erste Ergebnisse bekommst.

Kosten: Kostenlos in der Basisversion. Claude Pro oder ChatGPT Plus für ca. 20€/Monat empfehlenswert.

Canva - Design-Tool

Wofür du es nutzt:

- Cover für deine digitalen Produkte erstellen

- Verkaufsseiten-Grafiken und Mockups
- Social-Media-Grafiken für Instagram
- Präsentationen und Slides
- PDF-Layout für deine Guides

Wie du startest:

Gehe auf canva.com und erstelle ein kostenloses Konto. Suche nach "E-Book Cover" oder "Digitales Produkt" und nutze eine der vorhandenen Vorlagen. Du musst nicht bei Null anfangen.

Kosten: Kostenlos mit ausreichend Funktionen. Canva Pro für ca. 13€/Monat für mehr Flexibilität.

Systeme.io - Verkaufsplattform

Wofür du es nutzt:

- Verkaufsseiten erstellen und hosten
- Zahlungen abwickeln (Stripe, PayPal)
- E-Mail-Liste aufbauen und verwalten
- Automatische E-Mails versenden
- Funnels aufsetzen und Upsells einrichten

Wie du startest:

Gehe auf systeme.io und erstelle ein kostenloses Konto. Starte mit einer leeren Funnel-Seite oder wähle ein Template. Verbinde deinen Zahlungsanbieter. Lade dein digitales Produkt hoch. Setze den Preis. Fertig.

Kosten: Vollständig kostenlos bis 2.000 Kontakte und 3 Funnels. Bezahlpläne ab 27€/Monat.

Merke dir:

Starte mit dem Kostenlosen. Wenn du erste Einnahmen hast, investiere in die Bezahl-Versionen. Kein Tool rechtfertigt Ausgaben, bevor du erste Umsätze siehst.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

- Hier kostenlos anmelden: www.deinremotejob.com/webinar
-

PHASE 8

Umsetzung in 7 Tagen — dein konkreter Plan

Schluss mit Theorie. Hier ist dein Fahrplan für die nächste Woche.

Warum ein konkreter Plan so wichtig ist

Wissen allein verändert nichts. Motivation allein verändert nichts. Was verändert, ist Handlung — konkrete, strukturierte Handlung an einem festen Tag mit einem festen Ziel. Genau das ist dieser 7-Tage-Plan. Er ist realistisch. Er fordert nicht, dass du acht Stunden täglich investierst. Er setzt voraus, dass du ein bis zwei Stunden pro Tag findest — und die findest du.

Tag 1

Idee & Problem festlegen

- Wähle dein Thema nach dem Drei-Kriterien-Framework aus Phase 1
- Schreibe das Hauptproblem deiner Zielgruppe in einem Satz auf
- Recherchiere 20 Minuten auf YouTube / Google / Reddit zu diesem Thema
- Definiere dein erstes Produkt: Was ist es? Für wen? Was löst es?
- Erstelle mit Claude einen ersten Strukturentwurf (5–8 Kapitel)

Tag 2

Produkt-Struktur ausarbeiten

- Überarbeite die KI-Gliederung und mache sie konkret und umsetzbar
- Lege fest, wie lang jedes Kapitel wird (grobe Wortanzahl)
- Erstelle eine erste "Ergebnis-Liste": Was kann der Käufer danach?
- Beginne mit Kapitel 1 — nutze KI für den ersten Entwurf
- Überarbeite Kapitel 1 mit deinen eigenen Worten (30–45 min)

Tag 3**Produkt erstellen (Teil 1)**

- Erstelle Kapitel 2 und 3 mit KI-Unterstützung
- Überarbeite beide Kapitel direkt im Anschluss
- Füge konkrete Beispiele und eigene Erfahrungen hinzu
- Ziel: Mindestens 40% des Produkts sind fertig

Tag 4**Produkt erstellen (Teil 2)**

- Erstelle die restlichen Kapitel mit KI
- Schreibe eine Einleitung und einen Abschluss
- Füge eine Ressourcen-Seite oder Bonus-Checkliste hinzu
- Erstelle das Cover in Canva (nutze eine Vorlage)
- Exportiere das Dokument als PDF

Tag 5**Verkaufsseite erstellen**

- Erstelle ein kostenloses Konto bei Systeme.io (falls noch nicht)
- Schreibe deine Headline nach dem Schema aus Phase 4
- Baue die vollständige Verkaufsseite auf (nutze KI für die Texte)
- Verbinde Stripe oder PayPal für die Zahlungsabwicklung
- Teste den Kaufprozess selbst mit dem Testmodus

Tag 6**Content erstellen & Profil aufbauen**

- Richte dein TikTok- oder Instagram-Profil professionell ein
- Erstelle 3 Content-Beiträge nach der Strategie aus Phase 5
- 1x Vertrauen, 1x Problem, 1x Lösung mit CTA
- Veröffentliche den ersten Beitrag heute noch
- Antworte auf alle Kommentare und Nachrichten

Tag 7**Launch & erste Verbreitung**

- Veröffentliche die restlichen Content-Beiträge
- Teile deinen Link aktiv: in Gruppen, per DM, in der Story
- Reagiere auf jede Rückmeldung persönlich
- Analysiere was funktioniert und was nicht
- Feiere: Du hast in 7 Tagen ein digitales Produkt auf den Markt gebracht

Was passiert nach Tag 7?

Nach diesen sieben Tagen hast du etwas, das die meisten Menschen nie haben: Ein echtes, verkaufsfähiges Produkt, das online steht. Du hast eine Verkaufsseite. Du hast ersten Content. Du hast begonnen. Das ist mehr wert als jede Theorie.

Jetzt geht es um Konsistenz. Du veröffentlichst weiterhin Content. Du verbesserst deine Verkaufsseite auf Basis des Feedbacks. Du lernst, was bei deiner Zielgruppe funktioniert — und was nicht. Und du baust darauf auf.

Wichtig:

Der 7-Tage-Plan ist dein Minimum. Wenn du mehr Zeit hast — nutze sie.
Wenn du weniger Zeit hast — strecke den Plan auf 14 Tage. Aber starte.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotjob.com/webinar

PHASE 9

Mindset — schnell starten statt perfekt warten

Der einzige Unterschied zwischen denen, die es schaffen, und denen, die es nicht tun.

Die Perfektionismus-Falle

Perfektionismus klingt nach einer Tugend. Aber in Wirklichkeit ist er meistens Angst — Angst vor Kritik, vor Misserfolg, vor dem Urteil anderer. Er gibt dir eine bequeme Ausrede, nicht zu starten: "Ich bin noch nicht bereit." "Es ist noch nicht gut genug." "Ich brauche nur noch..."

Das Problem: Es wird nie perfekt sein. Niemandes erstes Produkt ist perfekt. Niemandes erste Verkaufsseite ist perfekt. Niemandes erster Content ist viral. Aber das ist auch gar nicht nötig. Was zählt, ist Bewegung.

Fehler sind Teil des Prozesses

Jeder erfolgreiche Unternehmer, jeder Creator, jeder, der heute ein stabiles Online-Einkommen hat, hatte eine Phase, in der er Fehler gemacht hat. Produkte, die nicht verkauft wurden. Content, der ignoriert wurde. Ideen, die sich als falsch herausgestellt haben.

Der Unterschied zwischen denen, die gescheitert sind, und denen, die erfolgreich wurden: Die Erfolgreichen haben trotzdem weitergemacht. Oder genauer: Sie haben **wegen** der Fehler weitergemacht. Weil jeder Fehler Information ist. Und Information ist wertvoller als jede Theorie.

Geschwindigkeit schlägt Perfektion

Das ist das Prinzip, das du dir merken sollst, wenn du einmal ins Zögern gerätst: Schnell und unvollkommen ist besser als langsam und perfekt. Immer. Ohne Ausnahme.

Ein Produkt, das zu 70% gut ist und existiert,
schlägt immer ein Produkt, das zu 100% perfekt wäre,
aber noch nicht fertig ist.

Vergleiche dich nicht mit anderen

Du siehst auf Social Media den Erfolg — nicht den Weg dorthin. Jemand mit 10.000 Followern hatte mal 10. Jemand mit einem 5-stelligen Monatsumsatz hatte mal 0. Du siehst Ergebnisse, keine Prozesse.

Dein erstes Produkt ist kein finales Produkt

Denke an dein erstes digitales Produkt als Version 1.0. Es ist nicht die letzte Version, die du je erstellen wirst. Du wirst von deinen Kunden lernen, was sie brauchen. Version 2.0 wird besser. Version 3.0 noch besser.

Beginne mit dem, was du hast

Du hast kein professionelles Studio? Kein Problem. Du hast noch keine 1.000 Follower? Egal. Du weißt nicht, wie man perfekte Videos dreht? Unwichtig. Starte mit dem, was du hast — und verbessere es unterwegs.

Messbare Fortschritte motivieren

Setze dir kleine, erreichbare Ziele: Erstes Produkt fertigstellen, erste Seite online, erster Sale. Jedes dieser Ziele ist ein Sieg. Feiere jeden davon. Sie zeigen dir, dass du auf dem richtigen Weg bist.

Der einzige Weg zu wachsen:

Starte. Fail fast. Lerne. Verbessere. Wiederhol.
Das ist das System. Nicht der perfekte Plan.

Was dich wirklich aufhält — eine ehrliche Analyse

Ich habe mit vielen Anfängern gesprochen, die wissen, was sie tun müssen — aber es trotzdem nicht tun. Nicht, weil sie faul wären. Sondern weil sie tief im Innern etwas fürchten. Meistens ist es eines dieser drei Dinge:

Die Angst vor dem Urteil anderer

Was, wenn meine Freunde mich auslachen? Was, wenn meine Familie denkt, ich spinne? Was, wenn jemand meinen Content sieht und findet, er sei schlecht? Diese Angst ist menschlich — aber sie ist auch der stärkste Bremsklotz überhaupt. Die Wahrheit: Die meisten Menschen sind viel zu sehr mit sich selbst beschäftigt, um dir lange Aufmerksamkeit zu schenken. Und die wenigen, die lachen — die werden schweigen, wenn du erfolgreich bist.

Die Angst, nicht gut genug zu sein

"Wer bin ich, um anderen etwas beizubringen?" Diese Frage stellen sich viele. Die Antwort: Du musst kein Weltexperte sein. Du musst nur einen Schritt weiter sein als deine Zielgruppe. Wer gerade gelernt hat, wie man ein digitales Produkt erstellt, kann jemandem helfen, der noch gar keinen Anfang gefunden hat.

Die Angst vor dem Scheitern

"Was, wenn es nichts wird?" Das ist die ehrlichste Angst. Die Antwort: Es könnte wirklich nichts werden — beim ersten Versuch. Das erste Produkt verkauft sich vielleicht gar nicht. Das ist keine Katastrophe. Es ist der erste Datenpunkt. Aus dem du lernst. Und beim zweiten Versuch machst du es besser.

Die Kraft der kleinen Gewohnheiten

Erfolg im Online-Business ist kein einmaliger großer Schritt. Es ist die Summe vieler kleiner Schritte, die du jeden Tag machst. Jeden Tag ein bisschen Content. Jeden Tag eine kleine Verbesserung am Funnel. Jeden Tag eine neue Erkenntnis.

James Clear hat in seinem Buch "Atomic Habits" gezeigt: Wenn du jeden Tag nur 1% besser wirst, bist du nach einem Jahr 37-mal so gut wie vorher. Das klingt nach Mathematik — aber es trifft den Kern. Konsistenz schlägt Intensität. Jeden Tag ein wenig ist besser als einmal im Monat alles.

Deine täglichen Minimalgewohnheiten für stabiles Wachstum:

- 15 Minuten täglich Content-Ideen notieren
- Jeden zweiten Tag ein Kurzformat (Reel, TikTok) erstellen
- Einmal pro Woche eine E-Mail an die Liste senden
- Einmal pro Woche die Funnel-Zahlen analysieren

- Einmal pro Monat das Produkt oder die Verkaufsseite überarbeiten

Das Prinzip des langen Atems

Wir leben in einer Zeit der sofortigen Ergebnisse. Wir erwarten, dass alles schnell funktioniert. Und das stimmt für viele Dinge — aber nicht für den Aufbau eines nachhaltigen Online-Einkommens.

Die meisten Menschen geben nach vier bis sechs Wochen auf — kurz bevor die ersten wirklichen Ergebnisse kommen. Weil sie erwartet haben, schneller weiterzukommen. Weil ein Video keinen Durchbruch gebracht hat. Weil das erste Produkt sich nicht sofort gut verkauft hat. Halte durch. Die Kurve geht nach oben — aber sie beginnt flach.

Was die meisten nicht sehen:

Du bist nicht weit vom Durchbruch entfernt.

Die, die scheitern, hören kurz vorher auf. Mach weiter.

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotejob.com/webinar

BONUS

Die häufigsten Fragen — ehrlich beantwortet

In diesem Bonusabschnitt beantworte ich die Fragen, die mir Anfänger am häufigsten stellen. Keine Marketing-Antworten — sondern ehrliche, direkte Antworten, die dir wirklich weiterhelfen.

Frage: Kann ich das wirklich ohne Vorkenntnisse machen?

Ja. Du brauchst keine technischen Kenntnisse, keinen Marketing-Hintergrund, kein BWL-Studium. Du brauchst ein Thema, das Menschen interessiert, die Bereitschaft zu lernen und die Disziplin, dranzubleiben. Der Rest kommt mit der Erfahrung. Die KI-Tools von heute ermöglichen es Anfängern, Inhalte zu erstellen, für die man früher ein ganzes Team gebraucht hätte.

Frage: Wie viel Geld brauche ich zum Starten?

Theoretisch null Euro. Claude und ChatGPT sind in der Basisversion kostenlos. Canva ist kostenlos. Systeme.io ist kostenlos. TikTok ist kostenlos. Du kannst mit absolut null Euro starten. Wenn du bereit bist, 20–30 Euro im Monat zu investieren, bekommst du die Pro-Versionen der Tools — was sinnvoll ist, sobald du erste Einnahmen hast. Aber zum Starten brauchst du kein Kapital.

Frage: Wie lange bis zum ersten Verkauf?

Das ist die ehrlichste Antwort, die ich geben kann: Es kommt drauf an. Manche machen ihren ersten Verkauf in der ersten Woche. Andere brauchen zwei Monate. Es hängt davon ab, wie stark dein Thema gefragt ist, wie konsistent du Content erstellst und wie gut deine Verkaufsseite ist. Was ich dir sagen kann: Wer regelmäßig Content postet und seinen Funnel optimiert, macht früher oder später seinen ersten Sale.

Frage: Was, wenn mein Thema schon übersättigt ist?

Es gibt kein übersättigtes Thema — es gibt nur übersättigte Positionierungen. "Online Geld verdienen" ist besetzt. "Online Geld verdienen als alleinerziehende Mutter mit weniger als 1 Stunde täglich" ist deutlich spezifischer. Je enger deine Nische, desto weniger Konkurrenz und desto loyalere Zielgruppe.

Frage: Muss ich mein Gesicht zeigen?

Nein. Viele erfolgreiche Creator bleiben anonym oder zeigen sich nur selten. Du kannst Content mit Text-Overlays, Voiceover oder Screencasts erstellen. Aber: Wenn du dich zeigst, baust du schneller Vertrauen auf. Es ist eine persönliche Entscheidung — keine Pflicht.

Frage: Was, wenn mein erstes Produkt sich nicht verkauft?

Dann hast du drei Optionen: Du überarbeitest das Produkt (Titel, Beschreibung, Preis), du überarbeitest die Verkaufsseite (Headline, Text, CTA) oder du überarbeitest deinen Content (Thema, Ansprache, Plattform). Wenn ein Produkt nach 4–6 Wochen und echtem Content-Aufwand keine Verkäufe bringt, ist meistens das Thema oder die Zielgruppe das Problem — nicht das Produkt selbst.

Frage: Kann ich mehrere Produkte gleichzeitig erstellen?

Ich empfehle dringend, mit einem Produkt zu starten. Fokus ist dein wichtigstes Asset als Anfänger. Wenn du anfängst, drei Produkte gleichzeitig zu entwickeln, wirst du keines davon fertigstellen. Mach eins fertig, bring es auf den Markt, lerne daraus — dann kommt das zweite.

Frage: Wie finde ich meinen Stil als Creator?

Der Stil kommt durch Tun, nicht durch Nachdenken. Erstelle deinen ersten Content einfach so, wie du ihn für richtig hältst. Schau, was davon gut ankommt. Mach davon mehr. Lass weg, was nicht funktioniert. Nach 30–50 Beiträgen wirst du einen Stil haben, der zu dir passt — ohne, dass du ihn bewusst entwickelt hast.

Häufige Missverständnisse — was Online-Business nicht ist

Bevor wir zum Abschluss kommen, möchte ich einige Mythen ansprechen, die im Internet kursieren und Anfänger in die Irre führen:

Mythos: "Du musst viral gehen, um Geld zu verdienen"

Falsch. Du brauchst keine Millionen Views. Du brauchst die richtigen Menschen — eine kleine, engagierte Zielgruppe, die sich für dein Thema interessiert. 1.000 echte Fans sind wertvoller als 100.000 passive Follower.

Mythos: "Du brauchst einen riesigen Funnel mit vielen Stufen"

Falsch. Dein erster Funnel kann aus drei Seiten bestehen: Opt-in, Danke-Seite, Verkaufsseite. Das reicht zum Starten. Komplexität kommt mit Wachstum.

Mythos: "Du musst täglich neuen Content produzieren"

Falsch. Qualität schlägt Quantität. Drei gute Beiträge pro Woche sind besser als täglich mittelmäßiger Content. Dein Ziel ist Konsistenz über Zeit — nicht maximale Menge.

Mythos: "Wenn du gut genug bist, kommen die Kunden von allein"

Falsch. Gutes Produkt + kein Marketing = keine Verkäufe. Du musst aktiv dafür sorgen, dass Menschen dein Angebot sehen. Content, Community, Direktansprache — Marketing ist Pflicht, keine Option.

Mythos: "Du brauchst erst viel Geld, um online Geld zu verdienen"

Falsch. Die größten Vorteile von digitalen Produkten sind die niedrigen Startkosten. Du brauchst keine Fabrik, kein Lager, keine Mitarbeiter, kein Kapital. Du brauchst Zeit, Ausdauer und die Bereitschaft zu lernen.

Dein Wachstumsplan für die nächsten 90 Tage

Du hast jetzt den 7-Tage-Plan für den Start. Aber was kommt danach? Hier ist ein grober Rahmen für die ersten 90 Tage — nicht als starrer Plan, sondern als Orientierung:

Zeitraum	Fokus	Ziel
Woche 1–2	Produkt erstellen & Funnel aufsetzen	Erstes Produkt online

Woche 3–4	Content aufbauen, erste Beiträge testen	Erste Besucher & Abonnenten
Monat 2	Konsistenter Content, Funnel optimieren	Erste 5–10 Verkäufe
Monat 3	E-Mail-Sequenz ausbauen, zweites Produkt planen	Erste 100€–500€ Umsatz

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

■ Hier kostenlos anmelden: www.deinremotjob.com/webinar

RESSOURCEN

Alles, was du zum Starten brauchst

Hier findest du alle Tools, Plattformen und Ressourcen, die in diesem Guide erwähnt wurden — übersichtlich zusammengefasst. Alles, was du brauchst, um heute noch loszulegen.

KI-Tools

Tool	Link	Wofür nutzen
Claude	claude.ai	Texterstellung, Strukturen, Produktinhalte, E-Mails
ChatGPT	chat.openai.com	Alternative zu Claude, ähnlicher Funktionsumfang

Design

Tool	Link	Wofür nutzen
Canva	canva.com	Cover, Grafiken, PDFs, Social Media Posts

Verkauf & Funnel

Tool	Link	Wofür nutzen
Systeme.io	systeme.io	Verkaufsseiten, E-Mail-Liste, Zahlungen, Funnels
Stripe	stripe.com	Zahlungsabwicklung (Integration in Systeme.io)

Social Media

Tool	Link	Wofür nutzen
TikTok	tiktok.com	Kurzvideos für schnellen organischen Reach
Instagram	instagram.com	Reels und Karussell-Posts für Aufbau

Recherche

Tool	Link	Wofür nutzen
Google Trends	trends.google.com	Nachfrage und Trend-Analyse für Themen
AnswerThePublic	answerthepublic.com	Häufig gestellte Fragen zu einem Thema
Reddit	reddit.com	Echte Probleme und Gespräche in Nischen finden

Prompt-Vorlagen für den sofortigen Start

Diese Prompts kannst du direkt in Claude oder ChatGPT kopieren und verwenden. Ersetze die Platzhalter in eckigen Klammern mit deinen eigenen Angaben:

Produkt-Struktur erstellen

Erstelle eine detaillierte Gliederung für einen 20-seitigen PDF-Guide mit dem Titel "[DEIN TITEL]". Die Zielgruppe sind [DEINE ZIELGRUPPE]. Das Hauptproblem ist [DAS PROBLEM]. Der Guide soll sehr praktisch sein mit konkreten Schritten. Gib mir 7 Kapitel mit je 3-4 Unterpunkten. Schreibe auf Deutsch.

Kapitelinhalt erstellen

Schreibe jetzt Kapitel [NUMMER] aus dieser Gliederung: [KAPITELSTRUKTUR]. Schreibe auf Deutsch, direkt und praxisnah. Zielgruppe: [ZIELGRUPPE]. Nutze konkrete Beispiele. Keine leeren Phrasen. Ca. 500-700 Wörter.

Headline für Verkaufsseite

Schreibe 5 verschiedene Headlines für eine Verkaufsseite. Das Produkt ist [DEIN PRODUKT]. Die Zielgruppe ist [ZIELGRUPPE]. Das Hauptproblem, das es löst: [PROBLEM]. Die Headlines sollen emotional, direkt und konkret sein. Auf Deutsch.

Social Media Caption

Schreibe eine TikTok/Instagram-Caption für folgenden Content: [THEMA DES BEITRAGS]. Zielgruppe: [ZIELGRUPPE]. Ton: Direkt, ehrlich, leicht persönlich. Am Ende ein klarer CTA. Maximal 150 Wörter. Auf Deutsch.

Willkommens-E-Mail

Schreibe eine Willkommens-E-Mail an jemanden, der sich gerade für meinen kostenlosen [FREEBIE-NAME] eingetragen hat. Ton: Persönlich, warm, direkt. Stell mich kurz vor. Erkläre, was als nächstes kommt. Kein Marketing-Blabla. Ca. 150-200 Wörter. Auf Deutsch.

Checkliste: Bin ich bereit zum Launch?

Geh diese Checkliste durch, bevor du dein Produkt offiziell launchst. Wenn alle Punkte abgehakt sind, bist du startklar:

Produkt

- Mein PDF/Guide ist fertig und als Datei gespeichert
- Ich habe das Dokument selbst von Anfang bis Ende gelesen
- Es gibt keine offensichtlichen Fehler oder leere Abschnitte
- Das Produkt liefert echten, umsetzbaren Mehrwert
- Ein professionelles Cover ist erstellt (Canva)

Verkaufsseite

- Die Verkaufsseite ist in Systeme.io erstellt
- Die Headline spricht das Problem der Zielgruppe an
- Die Seite erklärt klar, was der Käufer bekommt
- Ein Preis ist gesetzt und der Zahlungsanbieter verbunden
- Ich habe den Kauf selbst mit Testmodus durchgespielt
- Die Danke-/Download-Seite ist eingerichtet

Funnel & E-Mail

- Mein Lead Magnet ist erstellt
- Die Opt-in-Seite ist live

-
- Die Willkommens-E-Mail ist eingerichtet und versendet sich automatisch
 - Der Download-Link funktioniert korrekt
-

Content & Launch

- Mein Social-Media-Profil ist professionell eingerichtet
 - Ich habe mindestens 3 Content-Beiträge vorbereitet
 - Ich weiß, was ich am Launch-Tag poste
 - Der Link zu meiner Seite ist in meiner Bio
-

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Kostenloses Webinar starten

- Hier kostenlos anmelden: www.deinremotjob.com/webinar
-

ABSCHLUSS

Du hast jetzt einen echten Fahrplan.

Du hast diesen Guide bis hierhin gelesen. Das ist keine Selbstverständlichkeit — und es sagt mir, dass du es ernst meinst. Du willst nicht nur wissen, wie es geht. Du willst es auch tun.

Lass mich dir sagen, was du jetzt hast:

- Ein Framework, um die richtige Idee zu wählen
- Das Wissen, wie du profitable Probleme erkennst
- Einen Schritt-für-Schritt-Prozess für die Produkterstellung mit KI
- Den Aufbau einer Verkaufsseite, die wirklich konvertiert
- Eine Content-Strategie, die Vertrauen aufbaut und verkauft
- Das Verständnis für einen einfachen Funnel
- Klarheit über die drei Tools, die du brauchst
- Einen konkreten 7-Tage-Plan — mit täglichen Aufgaben
- Ein Mindset, das Geschwindigkeit über Perfektion stellt

Das ist kein kleines Fundament. Das ist ein vollständiger Startpunkt. Was du jetzt tust, liegt bei dir. Aber ich kann dir versprechen: Wenn du den 7-Tage-Plan aus Phase 8 umsetzt — wirklich umsetzt, nicht nur planst — wirst du am Ende dieser Woche etwas haben, das die meisten Menschen nie haben werden: Ein eigenes digitales Produkt, das online steht.

Was kommt danach?

Dieses Dokument hat dir die Grundlagen gegeben. Aber es gibt noch mehr: Wie du deinen Funnel skalierst. Wie du E-Mail-Marketing aufbaust, das automatisch für dich verkauft. Wie du organischen Content mit bezahlter Werbung kombinierst. Wie du aus einem Produkt ein ganzes Portfolio aufbaust. Wie du dir eine Community aufbaust, die loyal und kaufbereit ist.

Das alles zeige ich dir Schritt für Schritt in meinem kostenlosen Webinar. Es ist kein verkleiderter Verkaufsevent — es ist ein echter, strukturierter Kurs, der dir zeigt, wie das Gesamtsystem aufgebaut ist. Konkret. Praxisnah. Umsetzbar.

Die häufigsten Fehler nach dem Launch

Du hast dein Produkt online. Gut. Jetzt kommen die Fehler, die die meisten Anfänger direkt nach dem Launch machen — und die dich verlangsamen, wenn du sie nicht kennst:

Fehler 1: Nach einem Sale aufhören

Du machst deinen ersten Verkauf — und wartest dann, ob ein weiterer kommt. Das ist der falsche Ansatz. Ein Sale bedeutet: Das Konzept funktioniert. Jetzt ist der Moment, Gas zu geben, nicht zu warten.

Fehler 2: Content einstellen

Sobald das Produkt online ist, hören viele auf, Content zu erstellen. Aber Content ist dein Motor. Ohne neuen Content gibt es keinen neuen Traffic. Ohne Traffic gibt es keine neuen Kunden. Content ist keine Option — er ist dein Umsatztreiber.

Fehler 3: Jede Kritik persönlich nehmen

Du wirst Rückmeldungen bekommen, die dich nicht freuen. Jemand kauft und ist nicht vollständig zufrieden. Jemand hinterlässt einen kritischen Kommentar. Das ist kein Angriff auf dich als Person — es ist Feedback, das dein Produkt besser macht.

Fehler 4: Zu früh skalieren

Nach dem ersten Sale sofort in bezahlte Werbung zu investieren ist ein häufiger Fehler. Erst wenn dein Funnel organisch funktioniert — wenn du weißt, welcher Content konvertiert, welche Headline wirkt, welcher Preis sich verkauft — erst dann ist bezahlte Werbung sinnvoll.

Der Weg von 0 zu deinen ersten 1.000 Euro

Lass mich ehrlich mit dir sein: Dein erstes digitales Produkt wird wahrscheinlich nicht sofort Tausende von Euro einbringen. Und das ist völlig normal. Was du mit diesem Guide aufbaust, ist eine Grundlage — kein Turbo-Start.

Aber die Grundlage ist alles. Wenn du weißt, wie man ein Produkt erstellt, eine Verkaufsseite aufbaut und Kunden gewinnt — dann ist es nur noch eine Frage der Zeit und der Konsistenz, bis die Zahlen wachsen.

Meilenstein	Was es bedeutet	Typischer Zeitraum
Erste 0–5 Verkäufe	Proof of Concept — das Produkt funktioniert	Woche 1–4
Erste 10–20 Verkäufe	Der Funnel funktioniert — skalierbar	Monat 1–3
Erste 100 Verkäufe	Stabiler organischer Kanal aufgebaut	Monat 2–6
Erste 1.000€ Umsatz	Echtes Business-Fundament gelegt	Monat 2–6
Erste 3.000€/Monat	Teil- oder Vollzeiteinkommen in Reichweite	Monat 4–12

Diese Zeiträume sind Richtwerte, keine Garantien. Manche schaffen die ersten 1.000 Euro in wenigen Wochen. Andere brauchen sechs Monate. Was den Unterschied macht: Konsistenz im Content, Lernbereitschaft und die Fähigkeit, aus Feedback zu lernen.

Dein nächster Schritt

Wenn du willst, dass ich dir Schritt für Schritt zeige, wie du daraus ein echtes Online-Business aufbaust, dann schau dir mein kostenloses Webinar an.

Jetzt kostenlos anmelden — Webinar starten

www.deinremotejob.com/webinar

Ich freue mich darauf, dich dort zu sehen.

Kadir Demir — @kadirgeht

© 2026 Kadir Demir · Alle Rechte vorbehalten · deinremotejob.com