



**GRATIS**

**E-BOOK**

*für deinen Start*

# About me

Hallo♥

Hier ein paar Worte über mich...

Mein Name ist Nina von @winningnina und vor Kurzem habe ich den Weg des "Online Marketings" eingeschlagen.

Für mich als Mama war es immer eine grosse Herausforderung, Kinderbetreuung und Arbeit unter einen Hut zu bringen. Zum Glück bin ich auf diese Möglichkeit gestossen, denn so kann ich meine Arbeit frei einteilen und habe genügend Zeit für meinen Sohn. Ausserdem gehören nun meine finanziellen Sorgen zum Glück endlich der Vergangenheit an.

Für mich gibt es nichts Besseres, als online zu arbeiten und ich bin so froh, diesen Schritt gewagt zu haben...

Ich weiss genau, wo du gerade stehst und welche Herausforderungen auf dich zukommen. Der Anfang ist immer schwer, aber du hast wirklich nichts zu verlieren, du kannst nur gewinnen.

Ich kann es jedem nur empfehlen, diesen Weg zu gehen.

**Der Zeitpunkt für eine Veränderung war nie besser als JETZT!**

*deine Nina*



# Inhalts

# Verzeichnis

**01** Warum digitale  
Produkte

**02** Grundlagen

**03** Marketing - Faceless  
Vor/Nachteile

**04** Verwalten & Verkaufen

**05** Gewerbe

**06** Tools

# Kapitel 1: Warum digitale Produkte?

## VORTEILE VON DIGITALEN PRODUKTEN

- **Passive Einnahmen:** Digitale Produkte können wiederholt verkauft werden, ohne dass zusätzliche Produktionskosten entstehen.
- **Skalierbarkeit und globale Reichweite:** Digitale Produkte können weltweit über das Internet vertrieben werden, was unbegrenzte Expansions- und Einkommensmöglichkeiten bietet.
- **Geringe Herstellungskosten und hohe Gewinnspannen:** Im Vergleich zu physischen Produkten erfordern digitale Produkte keine Lagerhaltung und keinen Versand, was die Kosten senkt und die Gewinnmargen erhöht.
- **Flexibilität und Anpassungsfähigkeit an Trends:** Digitale Produkte können schnell an sich verändernde Marktbedingungen angepasst werden, was es den Unternehmern / Selbstständigen ermöglicht, agil zu bleiben und auf neue Trends zu reagieren.

# Kapitel 1: Warum digitale Produkte?

## Für wen eignen sich digitale Produkte?

- **Online-Unternehmer und Selbstständige**, die nach Möglichkeiten suchen, ihr Einkommen zu streuen und passive Einnahmen durch den Verkauf digitaler Produkte zu generieren.
- **Affiliate- und Network-Marketer**, die bereits im Marketing tätig sind und nach zusätzlichen Produkten suchen, die sie bewerben und verkaufen können, um ihre Einnahmen zu steigern.
- **Nischen-Experten**, die sich in einer spezifischen Nische gut auskennen und nach digitalen Produkten suchen, die sie unter ihrem eigenen Branding verkaufen können, um ihr Fachwissen zu \*monetarisieren.
- **Content-Ersteller**, wie Blogger, Podcaster und YouTuber, die nach Möglichkeiten suchen, ihren Content zu \*monetarisieren, indem sie digitale Produkte an ihre Zielgruppe verkaufen.
- **Social-Media-Influencer** können auf Plattformen wie Instagram & TikTok digitale Produkte bewerben und damit ihre Reichweite \*monetarisieren.
- **Anfänger im Online-Business**, die neu im Bereich des Online-Geschäfts sind und nach einfachen Möglichkeiten suchen, um online Geld zu verdienen, ohne viel Aufwand in die Produktentwicklung investieren zu müssen.

\*monetarisieren bedeutet "zu Geld machen".

# WAS SIND DIGITALE PRODUKTE?

01

### **Definition und Beispiele digitaler Produkte:**

Digitale Produkte sind immaterielle Güter, die in digitaler Form existieren und online verkauft werden können. **Beispiele:** E-Books, Online-Kurse, Grafikvorlagen (wie Tabellen oder Jahresplaner) und Software.

02

### **Unterschiede zwischen digitalen und physischen Produkten:**

Digitale Produkte können sofort heruntergeladen oder gestreamt werden, während physische Produkte eine physische Lieferung erfordern.

03

### **Warum digitale Produkte ein attraktives Geschäftsmodell sind:**

Sie bieten niedrige Produktionskosten, hohe Skalierbarkeit und die Möglichkeit, passive Einnahmen zu generieren.

## Kapitel 2: Grundlagen

# VERSCHIEDENE ARTEN VON DIGITALEN PRODUKTEN

- **E-Books und digitale Bücher:** Geschriebene Inhalte in digitaler Form, die auf E-Readern, Tablets oder Computern gelesen werden können.
- **Online-Kurse und Schulungen:** Lernmaterialien in Form von Videos, Texten und Übungen, die online zugänglich sind. Hier kann man seine Expertise in digitaler Form verkaufen, ohne selbst physisch anwesend sein zu müssen wie bei 1:1 Gesprächen.
- **Grafikvorlagen und Designs:** Vorgefertigte Grafikelemente wie Logos, Flyer und Social-Media-Vorlagen, Jahreskalender, Tabellen für Budget-Planung, Checklisten usw.
- **Software und Tools:** Anwendungen und Programme, die verschiedene Funktionen ausführen, wie z. B. Apps als Produktivitäts-Tools oder Grafikdesign-Software.



## VERSCHIEDENE ARTEN DER VERMARKTUNG

### Affiliate Marketing

Affiliate Marketing ist eine Online-Business-Strategie, bei der du digitale Produkte oder Dienstleistungen bewirbst und für jeden vermittelten Verkauf eine Provision erhältst. Das bedeutet, du verdienst Geld, indem du Produkte empfiehlst, ohne selbst eines erstellen oder lagern zu müssen. Digitale Produkte sind hierbei besonders lukrativ, da sie kein physisches Inventar benötigen und unendlich oft verkauft werden können – dazu gehören Online-Kurse, E-Books, Software, Webinare, Coaching-Programme oder Mitgliedschaften.



**Produkt oder Nische wählen** – Zunächst entscheidest du dich für eine Nische, die dich interessiert oder in der du bereits Wissen hast. Es ist wichtig, ein Produkt zu wählen, das zu deiner Zielgruppe passt.



**Ein Partnerprogramm finden** – Viele Unternehmen und Plattformen bieten Affiliate-Programme an, bei denen du dich kostenlos anmelden kannst. Bekannte Netzwerke sind z. B. Digistore24, CopeCart, ClickBank oder Partnerprogramme von Unternehmen direkt.



**Affiliate-Link erhalten** – Nach der Anmeldung bekommst du einen individuellen Affiliate-Link, über den Verkäufe getrackt werden. Wenn jemand über diesen Link das Produkt kauft, erhältst du eine vorher festgelegte Provision.

# VERSCHIEDENE ARTEN DER VERMARKTUNG

## Affiliate Marketing



4

**Gezielte Bewerbung** – Nun geht es darum, das Produkt effektiv zu bewerben. Das kannst du über Social Media (Instagram, TikTok, YouTube), Blogs, E-Mail-Marketing, SEO-optimierte Webseiten oder bezahlte Werbeanzeigen tun. Je besser du das Produkt erklärst und den Mehrwert herausstellst, desto höher sind deine Verkaufschancen.

5

**Provision verdienen** – Sobald eine Person über deinen Link kauft, wird die Provision automatisch an dich ausgezahlt. Je nach Partnerprogramm können die Provisionen zwischen 20 % und 90 % des Verkaufspreises betragen – besonders digitale Produkte haben oft hohe Gewinnspannen.

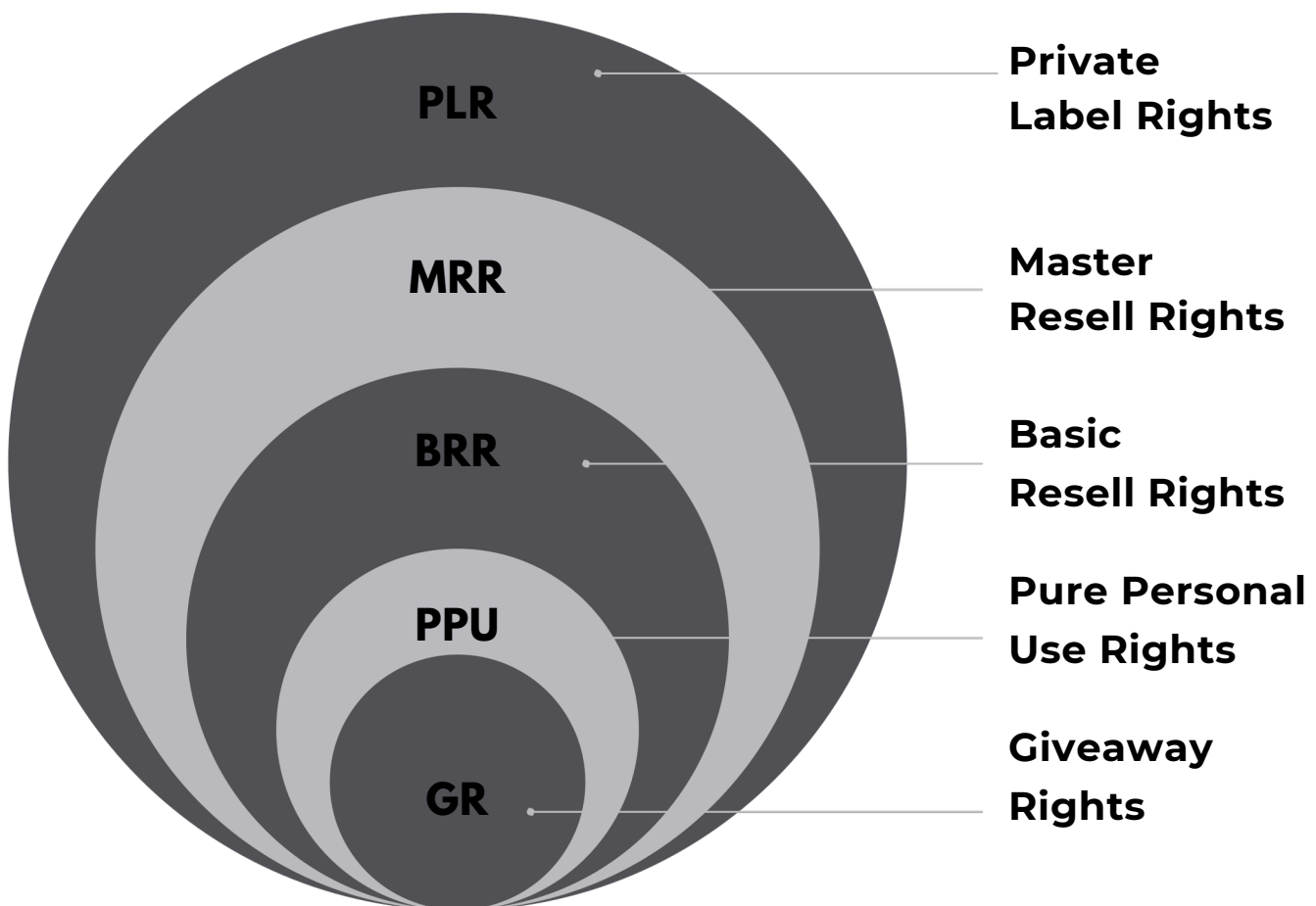
# Kapitel 2: Grundlagen

## VORTEILE VON AFFILIATE-PRODUKTEN

- **Zeit- und Kostenersparnis:** Als Affiliate musst du keine eigenen Produkte oder Dienstleistungen erstellen. Du sparst wertvolle Zeit und Kosten für die Produktentwicklung, die Erstellung von Inhalten oder den Kundenservice. Stattdessen kannst du dich voll und ganz auf das Marketing und den Verkauf konzentrieren, um schnell Einnahmen zu generieren.
- **Schneller Start eines eigenen Business:** Affiliate Marketing ermöglicht dir, ohne hohe Anfangsinvestitionen ein eigenes Online-Business aufzubauen. Du kannst Produkte oder Dienstleistungen auswählen, die bereits eine hohe Nachfrage haben, und von der Reputation und Bekanntheit der jeweiligen Marke profitieren. Dadurch kannst du direkt in den Markt einsteigen, ohne selbst ein Unternehmen von Grund auf aufbauen zu müssen.
- **Flexibilität & Anpassungsfähigkeit:** Im Affiliate Marketing kannst du verschiedene Strategien nutzen, um dein Business nach deinen Vorstellungen zu gestalten. Ob über Social Media, Blogs, E-Mail-Marketing oder bezahlte Werbung – du entscheidest, wie du deine Zielgruppe erreichst. Zudem kannst du verschiedene Nischen testen und dich anpassen, um die besten Ergebnisse zu erzielen.
- **Aufbau deiner Expertise & Reputation:** Indem du gezielt hochwertige Produkte bewirbst und ehrliche Empfehlungen aussprichst, kannst du dich als Experte in deiner Nische positionieren. Authentizität und Transparenz sind entscheidend, um Vertrauen bei deiner Zielgruppe aufzubauen. Wenn du wertvolle Inhalte lieferst und deine Community ehrlich berätst, wirst du als vertrauenswürdige Quelle wahrgenommen und kannst langfristige Kundenbindungen aufbauen.
- **Erweiterung deines Einkommens & Skalierbarkeit:** Affiliate Marketing gibt dir die Möglichkeit, dein Einkommen zu diversifizieren. Du kannst mehrere Partnerprogramme gleichzeitig nutzen und unterschiedliche Produkte bewerben, um deine Einnahmen zu maximieren. Außerdem kannst du durch passives Einkommen langfristig profitieren – einmal erstellte Inhalte wie Blogartikel oder Videos können dir über Monate oder Jahre hinweg Provisionen einbringen.

# WEITERE MÖGLICHKEITEN DER VERMARKTUNG & LIZENZEN FÜR DIGITALE PRODUKTE

Sofern das Produkt nicht mithilfe einem Affiliate System verkauft wird dürfen digitale Produkte nur weiterverarbeitet und weiterverkauft werden, wenn bestimmte Rechte & Lizenzen diesem Produkt beigelegt sind. Hier sind sie übersichtlich für dich erklärt.



# Kapitel 2: Grundlagen

## ÜBERSICHT

	Verändern	Verkaufen mit Rechten	Verkaufen ohne Rechte	Verschenken
PLR	✓	✓	✓	✓
MRR	✗	✓	✗	✗
BRR	✗	✗	✓	✗
PPU	✗	✗	✗	✗
GR	✗	✗	✗	✓

### PLR (Private Label Rights):

- Erlaubt ist, das Produkt umzugestalten und unter eigenem Namen / Label zu verkaufen.
- Erlaubt ist, die Verkaufsrechte weiterzuverkaufen.
- Die Rohdatei zum Bearbeiten des Produktes wird meist mitgeliefert.

### MRR (Master Resell Rights):

- Erlaubt ist, das Produkt zu verkaufen und die Verkaufsrechte an andere Personen weiterzugeben.
- **Nicht** erlaubt ist es, das Produkt zu verändern und es gibt kein Urheberrecht.

### BRR (Basic Resell Rights):

- Erlaubt ist die eigene Nutzung und der Weiterverkauf jedoch **OHNE** Verkaufsrechte für den Kunden.
- **Nicht** erlaubt ist es, das Produkt zu ändern und **keine** Verkaufsrechte für 3. Personen.

### PPU (Pure Personal Use Rights):

- Erlaubt ist ausschliesslich der persönliche Gebrauch.
- **Kein** Verändern und **kein** Verkauf.

### GR (Giveaway Rights):

- Erlaubt ist nur die kostenlose Weitergabe.
- **Kein** Verändern und **kein** Verkauf.

# Kapitel 2: Grundlagen

## VORTEILE VON PRODUKTEN MIT MRR UND PLR RECHTEN

### Zeit- und Kostenersparnis

Indem du fertige Resell Rights-Produkte nutzt, sparst du wertvolle Zeit und Kosten für die Erstellung eigener Produkte oder Inhalte. Du musst dir keine Gedanken über die Produktentwicklung oder die Erstellung von Inhalten machen. Dadurch kannst du dich auf das Marketing konzentrieren, um schnell Einnahmen zu generieren.

### Flexibilität und Anpassungsfähigkeit

Mit PLR und Resell Rights-Produkten hast du die Flexibilität, die Produkte nach deinen Wünschen anzupassen. Du kannst das Design ändern, den Inhalt bearbeiten und dein eigenes Branding hinzufügen. So kannst du die Produkte an deine Zielgruppe anpassen und dem Ganzen einen individuellen Brand verleihen.

### Möglichkeit zur Erweiterung des Produkt-Portfolios

Der Einsatz von Resell Rights-Produkten ermöglicht es dir, deine Produktpalette auf einfache Weise zu erweitern. Du kannst weitere Produkte hinzufügen, um die Bedürfnisse deiner Kunden zu erfüllen und dein Angebot attraktiver gestalten. Damit kannst du ein breiteres Publikum ansprechen und dein Geschäft weiter auszubauen.

### Schneller Start eines eigenen Business

Der Einsatz von Resell Rights-Produkten ermöglicht es dir, schnell und einfach ein eigenes Business zu starten. Du kannst Produkte auswählen, die bereits eine Nachfrage haben und von deren Bekanntheit und Reputation profitieren. Das erspart dir die Mühe, von Grund auf neu anzufangen und ermöglicht es dir, schnell in den Markt einzusteigen.

### Entwickle deine Expertise und Reputation

Indem Du hochwertige Resell Rights-Produkte verwendest und deine eigenen Verkäufe generierst, kannst du deine Expertise und Reputation in deiner Nische aufbauen. Wenn du qualitativ hochwertige Produkte anbietest und einen exzellenten Kundenservice bietest, wirst du als vertrauenswürdige Quelle wahrgenommen und kannst langfristige Kundenbeziehungen aufbauen.

# Kapitel 2: Grundlagen

## ERSTELLUNG DIGITALER PRODUKTE

1

### **Nische wählen und Zielgruppe definieren:**

Überlege, in welchem Bereich du deine Expertise einsetzen kannst. Welche Menschen möchtest du mit deinem digitalen Produkt ansprechen, und welches spezifische Problem kannst du für sie lösen? Konzentriere dich auf ein Thema, bei dem du echten Mehrwert schaffen kannst.

2

### **Strategie entwickeln und planen:**

Bevor du loslegst, nimm dir Zeit, um dein WARUM zu analysieren. Dieses Verständnis ist essenziell, um Herausforderungen zu meistern. Was motiviert dich? Welche Vision hast du für deine Zukunft, und welche finanziellen Ziele möchtest du erreichen? Definiere klare Beweggründe und Ziele.

3

### **Inhalte planen und veröffentlichen:**

Nun ist der Moment gekommen, deinen ersten Online-Auftritt ins Leben zu rufen. Lege ein Profil an und starte mit kreativen Beiträgen, Reels oder Stories, um Aufmerksamkeit zu erzeugen. Instagram ist ein idealer Ausgangspunkt, aber du kannst dein Publikum später auch über Plattformen wie TikTok, Facebook oder durch einen Newsletter erreichen, um noch mehr Interessenten auf deine digitalen Produkte aufmerksam zu machen.

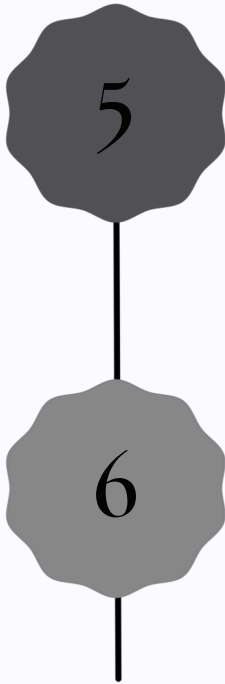
4

### **Produkte gestalten und vermarkten:**

Du kannst entweder vorgefertigte digitale Produkte mit Private Label Rights (PLR) kaufen, diese individuell anpassen und mit deinem eigenen Branding versehen, oder du entwickelst ein eigenes Produkt. Eine weitere Möglichkeit sind Master Resell Rights (MRR), mit denen du fertige Produkte lernst und sie direkt mit 100 % Gewinn weiterverkaufen kannst. Entscheide dich für den Ansatz, der zu dir passt.

# Kapitel 2: Grundlagen

## ERSTELLUNG DIGITALER PRODUKTE



### **Überprüfen und veröffentlichen:**

Bevor dein digitales Produkt verfügbar gemacht wird, ist es unerlässlich, es ausgiebig zu testen. Dadurch stellst du sicher, dass es einwandfrei funktioniert und den Erwartungen der Nutzer gerecht wird. Nach erfolgreichen Tests kannst du es freigeben und den Nutzern zugänglich machen, um den Erfolg deines Projekts zu sichern.

### **Bekanntmachen und verkaufen:**

Setze deine Plattform ein, um dein Produkt effektiv zu präsentieren. Erkläre deiner Zielgruppe klar, welchen Nutzen sie davon haben und wie es ihr Leben bereichern kann. Teile regelmäßig Inhalte, nutze aktuelle Trends wie beliebte Sounds, und bleib in Kontakt mit deinen neuen Followern. Kontinuität ist entscheidend – und vor allem: Genieß den Prozess!

### **TOOLS:**

Notion & ChatGPT: hiermit kannst du wunderbar deine Texte und Inhalte erschaffen. Beide Tools sind kostenlos.

Designen kannst du über die kostenlose App "Canva".

Inspiration kannst du dir bei "Pinterest" & "Etsy" holen.

# Kapitel 3: Marketing

## MARKETING STRATEGIEN

Lass uns mal über das Thema Marketing sprechen.

Wenn du über Social Media verkaufst, hast du immer die Wahl zwischen “dich selbst zeigen” oder eine “anonyme bzw. eine Seite, ohne dein Gesicht zu zeigen”, aufzubauen.

Wenn du dich für die Möglichkeit ohne Gesicht entscheidest, dann hast viel Spielraum für deine Kreativität und kannst zum Beispiel fertige Bilder und kurze Videos mit ästhetischen Design nutzen, um Posts und Reels zu erstellen. Oder nutze deine eigene Kamera, um Bilder und Videos aus deinem Alltag zu erstellen.

### Hier sind die Vor- und Nachteile von Faceless (Ohne Gesicht)



#### Fokus auf Produkt

Bei Faceless Marketing steht das Produkt im Vordergrund, nicht die Person dahinter. Dies kann besonders nützlich sein, wenn du ein breiteres Publikum ansprechen möchtest und dich nicht auf eine bestimmte Persönlichkeit verlassen möchtest.

#### Skalierbarkeit

Da Faceless Marketing nicht von einer einzelnen Person abhängt, ist es oft einfacher, das Geschäft zu skalieren und zu erweitern, ohne dass persönliche Grenzen bestehen.

#### Anonymität

Faceless Marketing ermöglicht es, anonym zu bleiben, was für einige Unternehmer von Vorteil sein kann, die lieber im Hintergrund arbeiten möchten, ohne persönliche Informationen preiszugeben.



#### Geringere Bindung

Eine Verbindung und das Vertrauen der Kunden kann möglicherweise nicht so schnell entstehen wie bei einem persönlichen Branding. Für diesen Punkt gibt es viele Dinge, die du tun kannst, um das Vertrauen zum Publikum zu stärken.

#### Mangelnde Authentizität

Ohne eine persönliche Marke kann es schwieriger sein, Authentizität aufzubauen, da Kunden möglicherweise nicht das Gefühl haben, eine echte Person hinter dem Unternehmen zu haben.

#### Wiedererkennungswert

Ohne eine Persönlichkeit, die mit dem Unternehmen verbunden ist, kann es schwieriger sein, sich von der Konkurrenz abzuheben und einen einzigartigen Markenwert aufzubauen.

# Kapitel 3: Marketing

## Hier sind die Vor- und Nachteile einer Personal Brand (mit Gesicht)



### Starke Bindung

Durch den Aufbau einer persönlichen Marke können Kunden eine stärkere Bindung zu dir als Person aufbauen, was zu einer höheren Kundenloyalität und einem grösseren Vertrauen in deine Produkte oder Dienstleistungen führen kann.

### Authentizität & Glaubwürdigkeit

Eine persönliche Marke ermöglicht es dir, deine Persönlichkeit und deine Werte in dein Geschäft zu integrieren, was zu einer grösseren Authentizität und Glaubwürdigkeit führt und es einfacher macht, eine Verbindung zu deinen Kunden aufzubauen.

### Einzigartiger Markenwert

Durch dein persönliches Branding kannst du einen einzigartigen Markenwert schaffen, der dich von der Konkurrenz abhebt und es einfacher macht, dich in einem überfüllten Markt zu positionieren.



### Abhängigkeit von der Person

Personal Branding bedeutet, dass dein Geschäft stark von deiner Persönlichkeit abhängt. Dies kann zu Einschränkungen bei der Skalierbarkeit und dem Wachstum des Unternehmens führen, da persönliche Grenzen bestehen.

### Zeitaufwändig

Der Aufbau einer persönlichen Marke erfordert Zeit, Engagement und kontinuierliche Pflege. Es kann eine Weile dauern, bis du eine starke persönliche Marke aufgebaut hast, und erfordert eine konsequente Präsenz in den sozialen Medien und anderen Kanälen.

### Persönliche Exposition

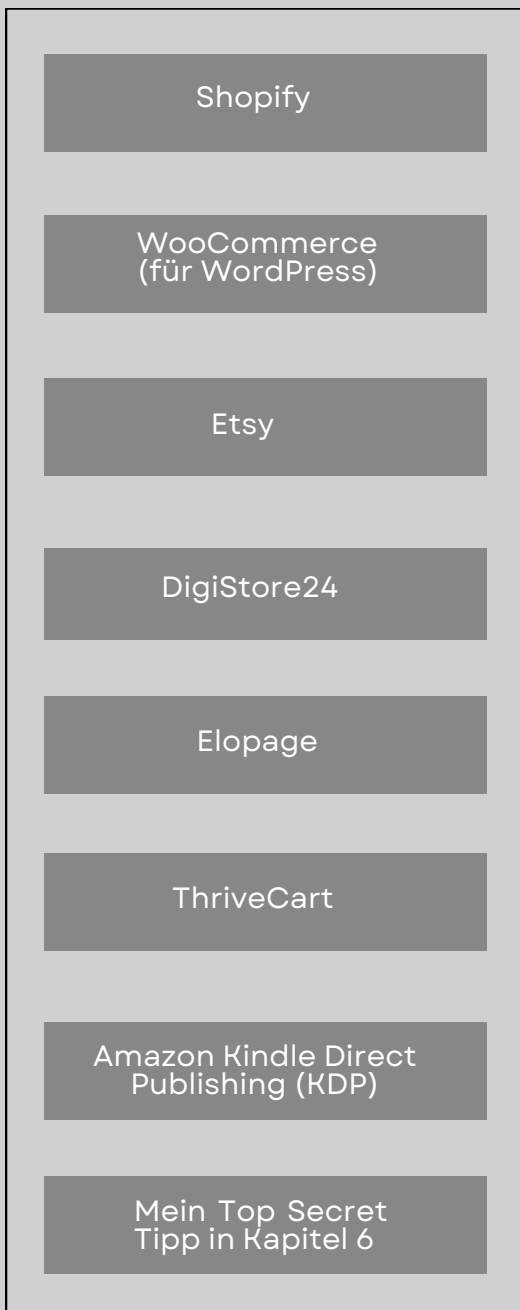
Personal Branding erfordert oft eine gewisse Offenheit und Transparenz über dein Leben und deine Persönlichkeit. Dies kann für manche Menschen unangenehm sein und ihre Privatsphäre beeinträchtigen.

# Kapitel 3: Marketing

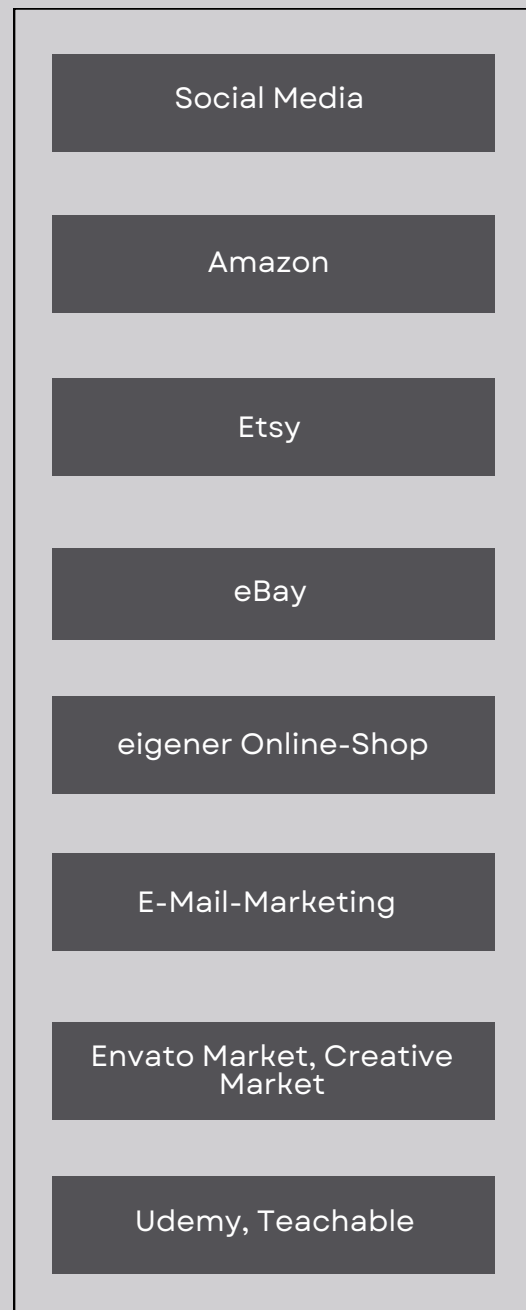
## VERWALTEN & VERKAUFEN

Wo kannst du deine Produkte am Besten verwalten und verkaufen?

### VERWALTEN



### VERKAUFEN



# Kapitel 4: Gewerbe

## Gewerbe in Österreich

Eine Gewerbeberechtigung wird durch formlose Anmeldung bei der zuständigen Gewerbebehörde erlangt, wenn dabei alle Voraussetzungen nachgewiesen werden.

Zuständige Gewerbebehörde ist die Bezirksverwaltungsbehörde des Gewerbestandortes und daher - je nach Standort - die Bezirkshauptmannschaft, der Magistrat der Stadt oder in Wien das zuständige Magistratische Bezirksamt.

## Gewerbe in Deutschland

Wenn du gewerblich tätig sein willst, auch mit digitalen Produkten, musst du in Deutschland ein Gewerbe anmelden, wenn du damit dauerhaft und mit Gewinnerzielungsabsicht handelst.

Solltest du noch keine Gewerbe haben, dann kannst du für den Anfang ein Kleingewerbe (auch bekannt als "Kleinunternehmerregelung") anmelden, um von der Umsatzsteuer befreit zu sein.

## Gewerbe in der Schweiz

Mit Aufnahme deiner Tätigkeit gründest du in der Schweiz formlos eine Einzelfirma. Ein Eintrag ins Handelsregister ist erst ab einem Jahresumsatz von CHF 100'000.- notwendig.

Einen Leitfaden für die Unternehmensgründung in der Schweiz findest du [hier](#).

# Kapitel 4: Gewerbe

## VOR- UND NACHTEILE EINES KLEINGEWERBES

### Vorteile

- **Einfache Gründung:** Die Gründung eines Kleingewerbes ist in der Regel einfach und unkompliziert. Es gibt weniger bürokratische Hürden im Vergleich zu anderen Unternehmensformen.
- **Geringe Kosten:** Die Kosten für die Gründung und Führung eines Kleingewerbes sind oft niedrig. Es fallen weniger Gebühren und weniger Verwaltungsaufwand an.
- **Flexibilität:** Als Inhaber eines Kleingewerbes hast du in der Regel eine große Flexibilität bei der Gestaltung deiner Arbeitszeiten und deiner Geschäftsstruktur.
- **Steuerliche Vorteile:** Kleingewerbetreibende können von verschiedenen steuerlichen Vergünstigungen profitieren, wie z. B. der Kleinunternehmerregelung, die sie von der Umsatzsteuer befreit.
- **Persönliche Verantwortung:** Als Einzelunternehmer trägst du die volle Kontrolle und Verantwortung für dein Unternehmen. Du triffst alle Entscheidungen selbst und behältst die Gewinne.

### Nachteile

- **Persönliche Haftung:** Als Inhaber eines Kleingewerbes haftest du persönlich für alle Schulden und Verbindlichkeiten deines Unternehmens.
- **Bürokratische Anforderungen:** Obwohl die Gründung eines Kleingewerbes weniger bürokratische Hürden hat, können dennoch bestimmte rechtliche und steuerliche Anforderungen erfüllt werden müssen.
- **Eingeschränkter Zugang zu Finanzierung:** Kleingewerbetreibende haben möglicherweise Schwierigkeiten, Finanzierungsmöglichkeiten wie Bankkredite von Investoren zu erhalten.
- **Beschränkte rechtliche Struktur:** Ein Kleingewerbe bietet keine separate rechtliche Identität vom Eigentümer. Dies kann die Glaubwürdigkeit und das Ansehen des Unternehmens beeinträchtigen.

# Kapitel 4: Gewerbe

## CHECKLISTE FÜR DEINE KLEINGEWERBE-ANMELDUNG

- Gewerbeamt:** Fülle online oder beim Gewerbeamt vor Ort die Gewerbeanmeldung aus und erhalte den Gewerbeschein. Das kostet je nach Gemeinde zwischen 15 € und 60 €
- Geschäftskonto:** Eröffne nach der Gewerbeanmeldung ein Geschäftskonto, um private von betrieblichen Finanzen zu trennen. Oder nutze Unterkonten bei Online Banken.
- Finanzamt:** Die Anmeldung beim Finanzamt nimmst du vor, indem du den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausfüllst. Dies kannst du über ELSTAR machen.
- Buchhaltung & Steuern:** Die Buchhaltung will gut organisiert sein. Steuerangelegenheiten mit oder ohne Steuerberater machen, das ist hier die Frage. Beides ist möglich.
- IHK oder HWK:** Nach der Gewerbeanmeldung werde Pflichtmitglied in der IHK. Für Handwerker ist es die Handwerkskammer.
- Wenn Mitarbeiter eingestellt werden:**
  1. **Berufsgenossenschaft:** Die Anmeldung zu einer Berufsgenossenschaft. Beiträge werden fällig, sobald Mitarbeiter beschäftigt werden.
  2. **Agentur für Arbeit:** Wenn du nach der Gewerbeanmeldung Mitarbeiter einstellen, benötigst du eine Betriebsnummer von der Agentur für Arbeit.
  3. **Versicherungen:** Um Krankenversicherung, Rentenversicherung bzw. Altersvorsorge muss sich ein Kleingewerbetreibender selbst kümmern. Auch betriebliche Versicherungen sind wichtig.

# Kapitel 5: Tools

## DIE BESTEN TOOLS IM ÜBERBLICK

### Tentary

Plattform für die Verwaltung digitaler Produkte.

- Einfache Einrichtung und Bedienung.
- Integrierte Zahlungsabwicklung
- Automatisierung von Verkaufsprozessen.
- Eigener Shop ähnlich wie Link-in-Bio
- Analyse- und Reporting-Tools.
- Flexibilität bei der Produktpräsentation.
- Rabattcodes & Orderbump
- Email-Marketing
- DSGVO Konform
- Impressum / Datenschutz
- MwSt. Ausweisung auf Rechnungen uvm

### Notion

Plattform für Texte, Ideen und organisation.

- Hier kannst du:
  - Texte schreiben
  - Links hinterlegen
  - Vorlagen teilen
  - Hooks sammeln
  - Captions schreiben
  - Guides (E-Book) erstellen
  - uvm

### Canva

Plattform für das Design.

- Designe:
- E-Book
- Flyer
- Kalender
- Banner
- Vorlagen uvm.

Hier findest du eine riesige Auswahl an Bildern, Videos, Vorlagen, Schriften Farben, Logos usw.

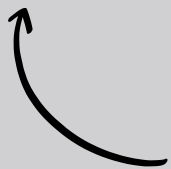
### ChatGPT

ChatGPT ist ein KI-gestütztes Chat-System.

Dient als persönlicher digitaler Assistent.

Er verändert deine Texte hilft dir beim recherchieren, E.mails schreiben, Content erstellen, Ideen uvm.

Die KI hinter ChatGPT basiert auf dem GPT (Generative Pre-trained Transformer)-Modell, das auf großen Mengen an Textdaten trainiert wurde und in der Lage ist, menschenähnliche Texte zu generieren..



**Hier geht's zu deinem eigenen Shop mit digitalen Produkten**

# CONTENT BIBLIOTHEKEN FÜR DEINEN FACELESS INSTAGRAM ACCOUNT

The logo for Social Stocks, featuring the words "Social" and "Stocks" stacked vertically in a serif font on a light beige background.

Social  
Stocks

## **Socialstocks.co**

Trendige, lizenzfreie Stock-Videos, die Aufmerksamkeit erregen. Über 4000 Videos, regelmässige Updates.

The logo for My Vanilla Gallery, featuring the word "my" in a small font above "vanilla" in a large, elegant serif font, with "gallery" in a smaller font below it, all on a light beige background.

my  
vanilla  
gallery

## **My Vanilla Gallery**

Über 5000 ästhetische Stock-Videos + monatliche Content-Updates.  
Lizefreie Nutzung.

# Bonus

Passive Einnahmen mit digitalen Produkten bieten dir die Möglichkeit, kontinuierlich Geld zu verdienen, ohne ständig aktiv arbeiten zu müssen.

Mit Produkten wie E-Books, Online-Kursen, Vorlagen und Software, die du über das Internet verkaufst, kannst du passive Einnahmen erzielen.

Dank Produkte mit MRR (Master Resell Rights) und PLR (Private Label Rights) kannst du sogar fertige Produkte nutzen oder sie unter deinem eigenen Branding weiterverkaufen, ohne viel Zeit und Mühe in die Erstellung zu investieren.

Wenn du dich für Faceless-Marketing entscheidest, kannst du deine Produkte verkaufen, ohne dein eigenes Gesicht zeigen zu müssen, was deine Einnahmefähigkeiten weiter streut und dir zusätzliche Freiheit gibt.

So kannst du finanzielle Stabilität erreichen, da dein Einkommen unabhängig von deiner persönlichen Anwesenheit oder Arbeitsstunden ist.

## **Dein nächster Schritt:**

Wenn du genauso begeistert bist wie ich und dieses Businessmodell dich anspricht, weil du endlich einen Weg siehst, um wirkliche passive Einnahmen zu erhalten, während du schläfst, gerade Business-class fliegst oder um einfach mehr Zeit für deine Kinder zu haben...

.. dann kommt jetzt dein Fahrplan für 7 Tage:

# 7-TAGES-FAHRPLAN

## TAG 2

Du lernst weiter im Kurs und richtest jetzt du schon deinen Shop ein.

## TAG 4

Du lernst Automationen per E-Mail-Marketing. Jetzt richtest du deine ersten E-Mails ein, die für dich verkaufen.

## TAG 6

Du machst dir einen Content-Plan für 30 Tage mit Themen, zu denen du Posts & Reels erstellst.

## TAG 1

Du startest mit dem Kurs. Du findest deine Nische und kreierst deinen Namen und dein Logo.

## TAG 3

Jetzt eröffnest du dein neues Instagram-Profil, erstellst deine ersten Reels und vernetzt dich mit Menschen aus dieser Nische, also Gleichgesinnten.

## TAG 5

Mit dem Kurs bist du weitestgehend fertig. Jetzt sammelst du Ideen für ein weiteres niedrigpreisiges Produkt. Und du erstellst dein 2. Reel.

## TAG 7

Jetzt erstellst du noch deine ersten Highlights. Und bist erstmal Ready to Go.

**Danach setzt du täglich diese 3 Dinge um:**

**3 C's = Content, Communicate, Connection! Mehr dazu im Kurs.**

# Abschluss & Nächste Schritte

Du hast nun alles, was du brauchst, um dein Business zu starten!  
Die Motivation ist da, doch vielleicht stehst du vor der Frage, wie genau du startest sollst.

Keine Sorge, ich bin an deiner Seite und begleite dich auf deiner Reise.  
Wenn du noch heute beginnst, könntest du bereits in wenigen Wochen passiv Geld verdienen - im Schlaf, während du Zeit mit deiner Familie verbringst oder während du dir eine wohlverdiente Me-Time nimmst.  
Und das alles OHNE dein Gesicht zu zeigen in einer unfassbaren Community, die sich gegenseitig unterstützt und jeden noch so kleinen Erfolg gemeinsam feiert! Wenn du bereit bist für den nächsten Schritt, stelle ich dir nun ein Produkt zur Verfügung, mit welchem du durchstarten kannst.

## **Als erstes möchte ich dir die Digital Success Mastery vorstellen:**

### **DSM - Die Digital Success Mastery**

Der Kurs für Anfänger:innen im digitalen Bereich & Marketer die ihr Portfolio erweitern wollen. Dieser Kurs ist eine unfassbare „Value Bomb“, der dir all das Wissen bietet, was du benötigst, um selbst durchzustarten, online deine eigene Marke aufzubauen und deine Follower in Kunden umzuwandeln! Er umfasst ausserdem Themen wie das richtige Mindset, welches bekanntlich der Schlüssel zum Erfolg ist.

Wo auch immer du dich auf deiner Reise befindest, dieser Kurs wurde entwickelt, um DIR zu deinem Durchbruch zu verhelfen und dein Account auf das nächste Level zu bringen.

Auch ich habe den Kurs genutzt und konnte dank der Strategien meine Reichweite steigern.

# Abschluss & Nächste Schritte



Die DSM verfügt über 39 Module, die immer kostenlos für dich erweitert werden. Über 560 Videos zu diversen Themengebieten, wie du dir online ein zweites Standbein aufbaust. Für 888€ erhältst du folgendes:

**560+Videos:** Über 560+ ausführliche Videos zu Themen wie Social Media, Marketing, Branding und Verkaufsprozesse.

**Community-Calls:** Zugang zu einer Community, wo du dich vernetzen und Fragen stellen kannst. Es werden wöchentliche Calls zu Mindset und Business angeboten.

**MRR + PLR Vault:** Im Kurs inkludiert sind 19 digitale Guides in Deutscher sowie Englischer Sprache, die du bearbeiten & weiterverkaufen kannst.

**Lebenslange Updates:** Lebenslanger Zugang zum Kurs, zu allen Updates, neuen Videos und der Support-Community.

**Keine versteckten Kosten:** Kein Up-Selling für die Inhalte dieses Kurses. Einmal zahlen, und er gehört dir!

**Mindset ist key:** Das wird deine Sichtweise für immer verändern!

**EIN ABSOLUTER GAME CHANGER!**

# Abschluss & Nächste Schritte

## ***Du fragst dich, wo der Haken ist?***

Es gibt keinen! Auch wenn du jetzt möglicherweise denkst 888€ sind eine Menge Geld. Mach dir bewusst, dass du nach 2 erfolgreichen Empfehlungen bereits dein Investment des Kurses wieder in Form von Affiliate-Provisionen ausbezahlt bekommen hast.

## ***Hältst du das wirklich für unmöglich?***

Ich nicht, denn die Menschheit ist wissbegierig und möchte immer weiterlernen und wirklich JEDER ist auf der Suche nach Möglichkeiten finanziell unabhängig zu werden und Sicherheit zu gewinnen!

Der Markt in Deutschland ist noch in den Kinderschuhen. Wenn du bereit bist, deine (Faceless) Reise zu starten, hast du zusammen mit dieser Community die Möglichkeit den deutschen Markt damit zu revolutionieren! Und du könntest schon in wenigen Wochen passiv Geld verdienen.

**DSM HIER KAUFEN**

*Bei Fragen stehe ich dir immer zur Seite.*

*Du kannst dich gerne bei mir via Email [info@ninadigital.de](mailto:info@ninadigital.de) oder Instagram [@winningnina](https://www.instagram.com/winningnina) melden .*

*Ich bin da, um dich auf deiner Reise zu begleiten.*

*Lass uns den Weg gemeinsam gehen!*

*Alles Liebe,*

*Deine Nina*