

Dein **Insta** ONLINE
Business

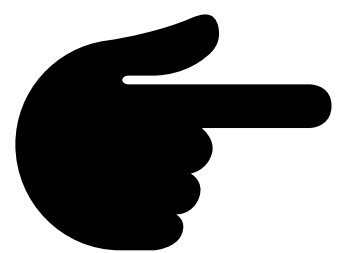
**NEBENBERUFLICH
SELBSTSTÄNDIG
WERDEN**

**SCHRITT FÜR SCHRITT
ANLEITUNG FÜR DEINE
FINANZIELLE FREIHEIT**



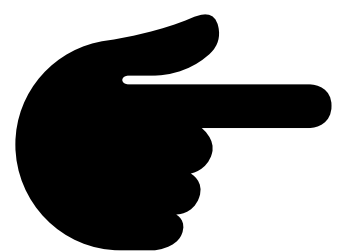
VIKTORIA BEHRENS

Das erwartet Dich:

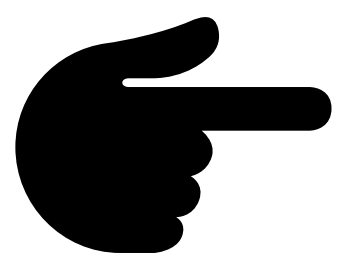


Kapitel 1 - Anmeldung der
nebenberuflichen
Selbstständigkeit

- Freiberufler
- Gewerbe
- Kleinunternehmer



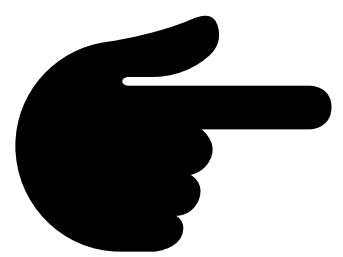
Kapitel 2 - Arbeitgeber
informieren



Kapitel 3 - Dein Profil

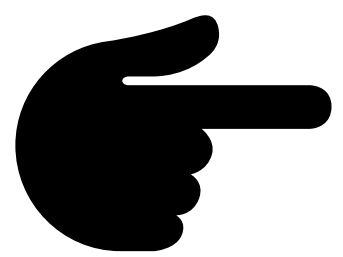
- Dein Instagram Name
- Deine Instagram Bio
- Die richtige Nische

Das erwartet Dich:



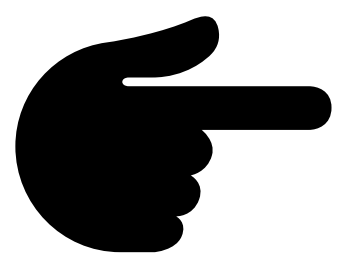
Kapitel 4 - Deine Beiträge

- Dein Branding
- Deine Posts
- Die richtigen Apps/Programme



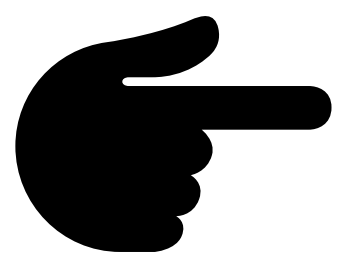
Kapitel 5 - Deine Reichweite

- Organisch waschen
- Bezahlte Beiträge
- Regelmäßig posten
- Storys erstellen
- Langfristigkeit



Kapitel 6 - Erste Produkte

- E-Book
- Video Kurs
- Coaching



Kapitel 7 - Produkte launchen

So wirst Du Erfolg mit der Anleitung haben



Arbeite ein Kapitel nach dem anderen durch



Wer schreibt, der bleibt -
schreibe Dir alles auf,
was wichtig für Dich ist



Setze alles Schritt für
Schritt um



Arbeite jeden Tag an
Deinem Businessstraum

Dein Instagram Traum

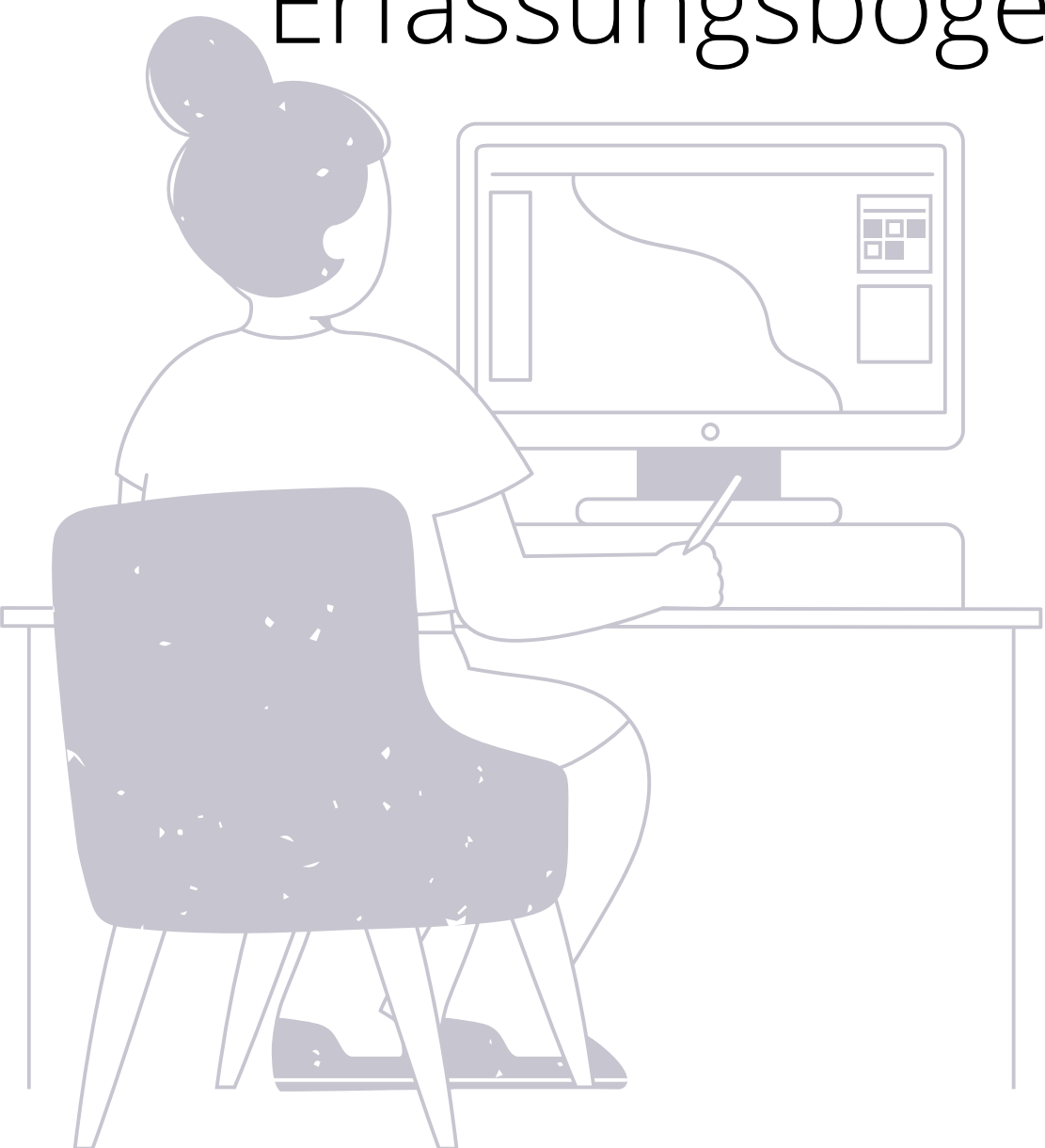
- ➔ Ort- und zeitunabhängig
Arbeiten
- ➔ keine
Einkommensgrenze
- ➔ kein Startkapital nötig
- ➔ über 1 Milliarden Kunden
auf Instagram
- ➔ Dein Business, Deine
Regeln

Kapitel 1 - Anmeldung der nebenberuflichen Selbstständigkeit

Es gibt drei Arten:

Freiberufler:

Dazu zählen z.B. Ärzte, Rechtsanwälte und Künstler. Diese Berufsgruppen müssen kein Gewerbe anmelden. Das gilt oftmals auch für nebenberufliche Gründungen. Es wird lediglich dem Finanzamt die Tätigkeit gemeldet und der steuerliche Erfassungsbogen wird ausgefüllt.



Kapitel 1 - Anmeldung der nebenberuflichen Selbstständigkeit

Es gibt drei Arten:

Gewerbe:

Eine Gewerbebeanmeldung ist immer dann notwendig, wenn Du einen selbständigen Gewerbebetrieb mit festem Betriebssitz neu eröffnest.

Die Pflicht, das Gewerbe anzumelden, haben:

- Einzel-Gewerbetreibende
- Personengesellschaften (GbR, OHG, KG)
- juristischen Personen (Geschäftsführer)

Kapitel 1 - Anmeldung der nebenberuflichen Selbstständigkeit

Es gibt drei Arten:

Kleinunternehmer Regelung:

Als Kleinunternehmer kann sich nach §19 Umsatzsteuergesetz (UStG) jeder Unternehmer einstufen lassen, dessen Gesamtumsatz im vergangenen Kalenderjahr 22.000 € nicht überschritten und im laufenden Kalenderjahr 50.000 € voraussichtlich nicht überschreiten wird.

Diese Regelung soll vor allem kleinen Unternehmen und Unternehmen in der Gründungsphase, die noch wenig Umsatz erzielen, finanziell helfen. So müssen sie keine Umsatzsteuererklärung durchführen.

Kapitel 1 - Und nun Du!

Suche die passende
Unternehmensform für Dich
aus:

Willst Du Deine Freiberuferschaft oder ein
Gewerbe anmelden oder wirst Du max.
22.000 Euro im Jahr verdienen, sodass ein
Kleinunternehmen reicht?

Du kannst auch eine Freiberuferschaft z.B.
mit einer Kleinunternehmung
kombinieren. Suche Dir die Form aus, die
am besten zu Deinem Business passt und
fülle die Formulare direkt Online bei
Deinem Finanzamt aus.

Kapitel 2 - Arbeitgeber informieren



**Dein Arbeitgeber muss
Bescheid wissen:**

Informiere umgehend Deinen Arbeitgeber und hole Dir eine Erlaubnis, dass Du nebenberuflich Beschäftigt sein darfst.

Viele Arbeitgeber erlauben dies ohne Probleme, so lang Du keine Konkurrenz für das Unternehmen darstellst.

Kapitel 2 -

Und nun Du!

Gespräch mit Deinem Arbeitgeber/Chef:

Scheibe Dir genau auf, was Du sagen möchtest, damit Du auf Fragen direkt und selbstsicher antworten kannst.

Kapitel 3 - Dein Profil

Dein Instagram Name

Dein Name muss zu Deiner Nische passen. Wähle eine Wörterkombination aus nach der andere Benutzer suchen würden. Zum Beispiel: "Business", "Erfolg", "Geld", "Gesundheit", "Sport"...

Deine Instagram Bio

Suche Dir 3-4 Punkte aus, wofür Dein Profil steht und warum Deine Abonnenten Dir folgen sollten. Wichtig ist hier auch wieder, dass diese Punkte genau auf Deine Zielgruppe und Nische abzielen.

Kapitel 3 - Dein Profil

Die richtige Nische

Du verdienst am besten Geld in folgenden drei Bereichen:

- Reichtum (Finanzielle Freiheit)
- Gesundheit (beschwerdefreies Leben)
- Beziehung (unglückliches Leben verändern)

Es wird immer Menschen geben, die nach mehr Reichtum streben und finanziell frei sein wollen. Es wird immer Menschen geben, die gerade nicht gesund sind und etwas verändern wollen bzw. müssen und es wird immer Menschen geben, die unglücklich sind und sich nach einer Partnerschaft sehnen.

Danach findest Du Dir Deine Unternische, z.B. Gesundheit - Sport - Fitness

Kapitel 3 - Und nun Du!

Überlege Dir genau, wie Dein
Profil aufgebaut sein soll:

Dein Name:

Deine Bio:

Deine Nische:

Kapitel 4 - Deine Beiträge

Dein Branding

Dein Profilbild, sowie alle Deine Beiträge sollten einheitlich mit Deinem Branding Logo, Farben und Strukturen versehen sein.

Zum Beispiel: Profilname Gesunde.Pfunde
- GP als Kürzel.

Es ist wichtig, dass jeder Beitrag mit dem Kürzel oder Deinem Profilnamen versehen ist. So kann keiner Deinen Beitrag klauen bzw. wenn er/sie es teilt, ist es direkt Werbung für Dich!

Dein optimales Branding:

- gleiches Design/Layout
- gleiche Farben
- gleiche Schriftart

Kapitel 4 - Deine Beiträge

Deine Posts

Poste jeden Tag 1-3 neue Beiträge mit sehr viel Mehrwert für Deine Community. 70% Mehrwert stellst Du kostenlos Deinen Followern zur Verfügung. Die anderen 30% gibt es dann bei den bezahlten Produkten.

Deine Beiträge sollten qualitativ hochwertig sein, da sie entscheidend für Deine Reichweite und Reputation sind.

Dein perfekter Post:

- beachte Dein Design
- verwende Visualisierungen
- schreibe kreative Texte und am Ende ein Call to Action
- benutze 30 Hashtags, die auf den Beitrag passen

Kapitel 4 - Deine Beiträge

Die richtigen Apps/Programme

Bilder bearbeiten:

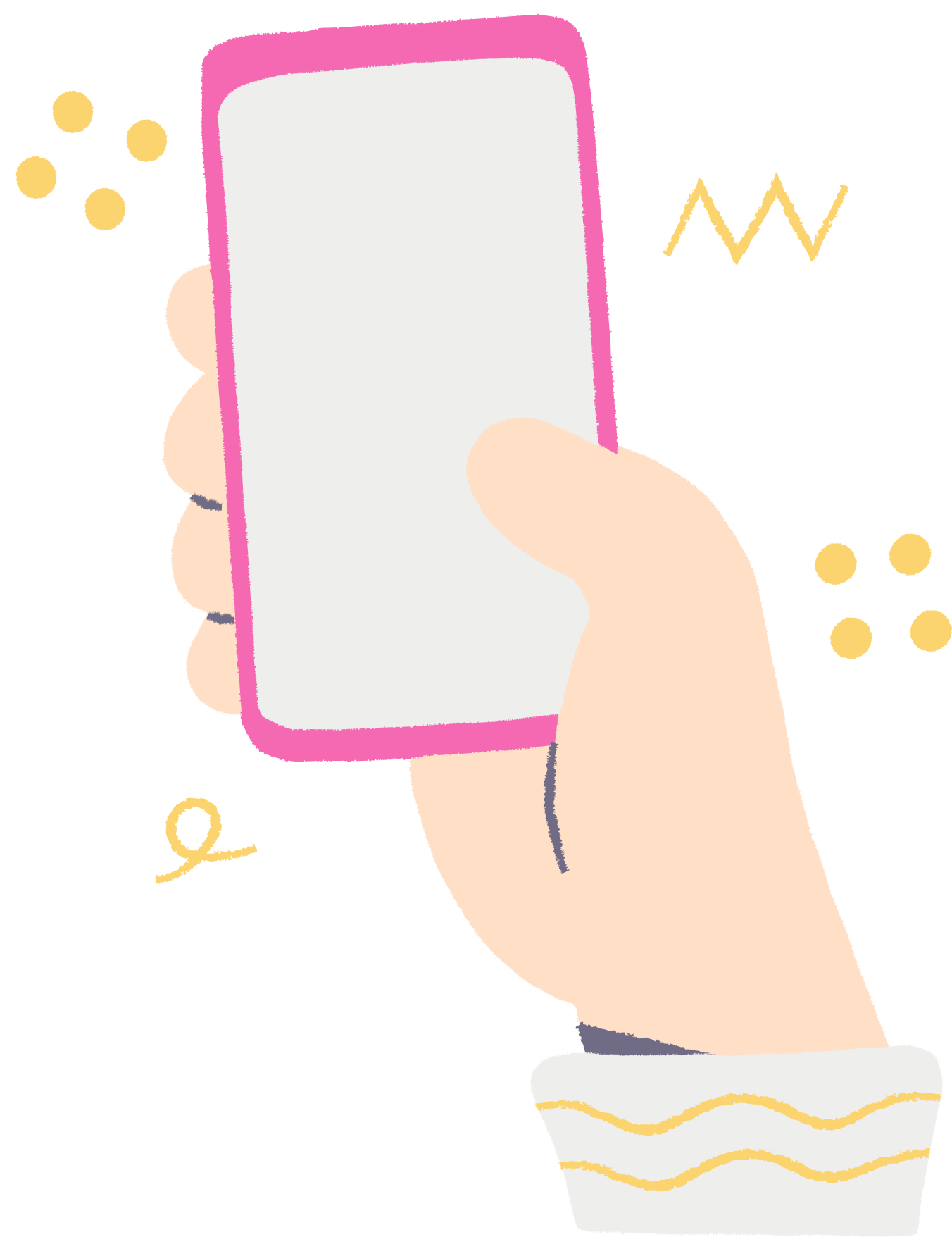
- Snapseed
- PicsArt

Insta Stories:

- Mojo
- StoryLight-Highlights

Sonstiges:

- Canva für Beiträge
- Layout
- Space



Kapitel 4 - Und nun Du!

Wie möchtest Du Deine Beiträge aussehen lassen?

Wie soll Dein Branding aussehen? Welche Farben sind wichtig für Dich?

Überlege Dir, was Du in Deiner Story posten möchtest, sodass Du jeden Tag mindestens 3-5 Posts hast:

Kapitel 5 - Deine Reichweite

Organisch wachsen

Eine organische Reichweite erreichst Du, wenn Deine Follower Dir automatisch folgen ohne das Du Werbung geschaltet hast.

Bezahlte Beiträge

Instagram bietet Dir an Beiträge hervorzuheben. Dort kannst Du z.B. für 1Euro Werbung für Deinen Beitrag schalten lassen. So erreichst Du schneller Likes und Followerzahlen.

Kapitel 5 - Deine Reichweite

Bezahlte Beiträge

Shout Outs sind eine weitere Variante für bezahlte Beiträge. Der Shoutout wird dabei von einem anderen Instagram Profil durchgeführt. Dieser erwähnt Dich in einem Video, Text o. Ä. Du bezahlst ca. 1Euro pro 100 Views in der Story.

Regelmäßig posten

Wichtig ist, dass Du jeden Tag 1-3 gute Bilder mit Mehrwert postest. So bekommen Deine Follower immer wieder etwas Neues von Dir angezeigt. Achte hierbei unbedingt auf die Posting-Zeit. Wochentags zwischen 18-21h und am Wochenende eher gegen 11-15h

Kapitel 5 - Deine Reichweite

Stories erstellen

Jeden Tag solltest Du auch Deinen Follower Mehrwert in Deinen Stories bieten. Hierfür solltest Du 5-10 Story-Posts jeden Tag erstellen. 2/3 dürfen auch geteilte Beiträge zu Deiner Nische sein. 1/3 sollte von Dir kommen. Die Stories dienen Dir Vertrauen zu Deinen Followern aufzubauen.

Langfristigkeit

Arbeite langfristigt an Deinem Online Business. Im Normalfall dauert es ein wenig guten Umsatz im Online Business zu generieren, da Du erst einmal Vertrauen zu Deinen Kunden aufbauen und Mehrwert liefern darfst.

Kapitel 5 - Und jetzt Du!

Überlege Dir, wie Du am besten an Reichweite gewinnst

Was ist Deine Story, die Du Deinen Follower erzählen wilt? Was ist Dein Mehrwert für Deine Kunden?

Suche Dir 1-3 Accounts raus bei denen Du Dir Shoutout kaufst.

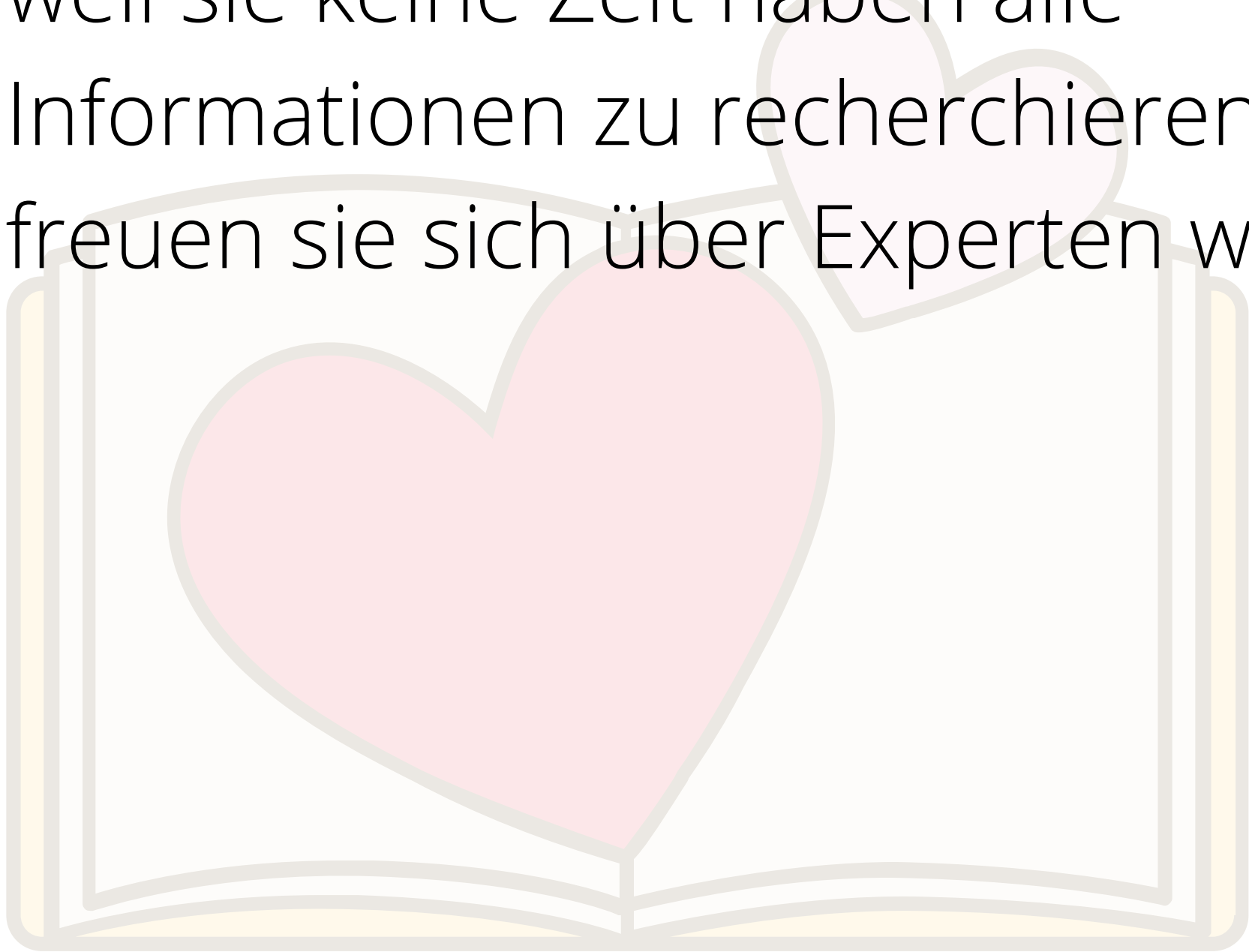
Kapitel 6 - Erste Produkte

E-Book

Schreibe ein E-Book auf Canva. Du brauchst noch kein Geld investieren, sondern nur etwas Zeit.

Viele Informationen, die Du für Dein E-Book brauchst, weißt Du entweder schon so oder Du bekommst sie im Internet.

Kunden bzw. Follower kaufen Dein E-Book, weil sie keine Zeit haben alle Informationen zu recherchieren. Zudem freuen sie sich über Expertenwissen.



Kapitel 6 - Erste Produkte

Video Kurs

Nimm Videos mit Deinem Handy auf. Du brauchst erst einmal kein Profiequipment. So musst Du noch kein Geld investieren, sondern nur etwas Zeit.

Persönliche Videos schaffen auf jeden Fall mehr Vertrauen. Nimm den Mut zusammen und zeige Dich. Das Gute - Du kannst die Videos im Vorfeld aufnehmen und so oft üben wie Du magst.

Nimm immer kleine Häppchen auf - sprich Videos von einer Länge von 3-8 Minuten. So können Deine Kunden alles Stück für Stück umsetzen.



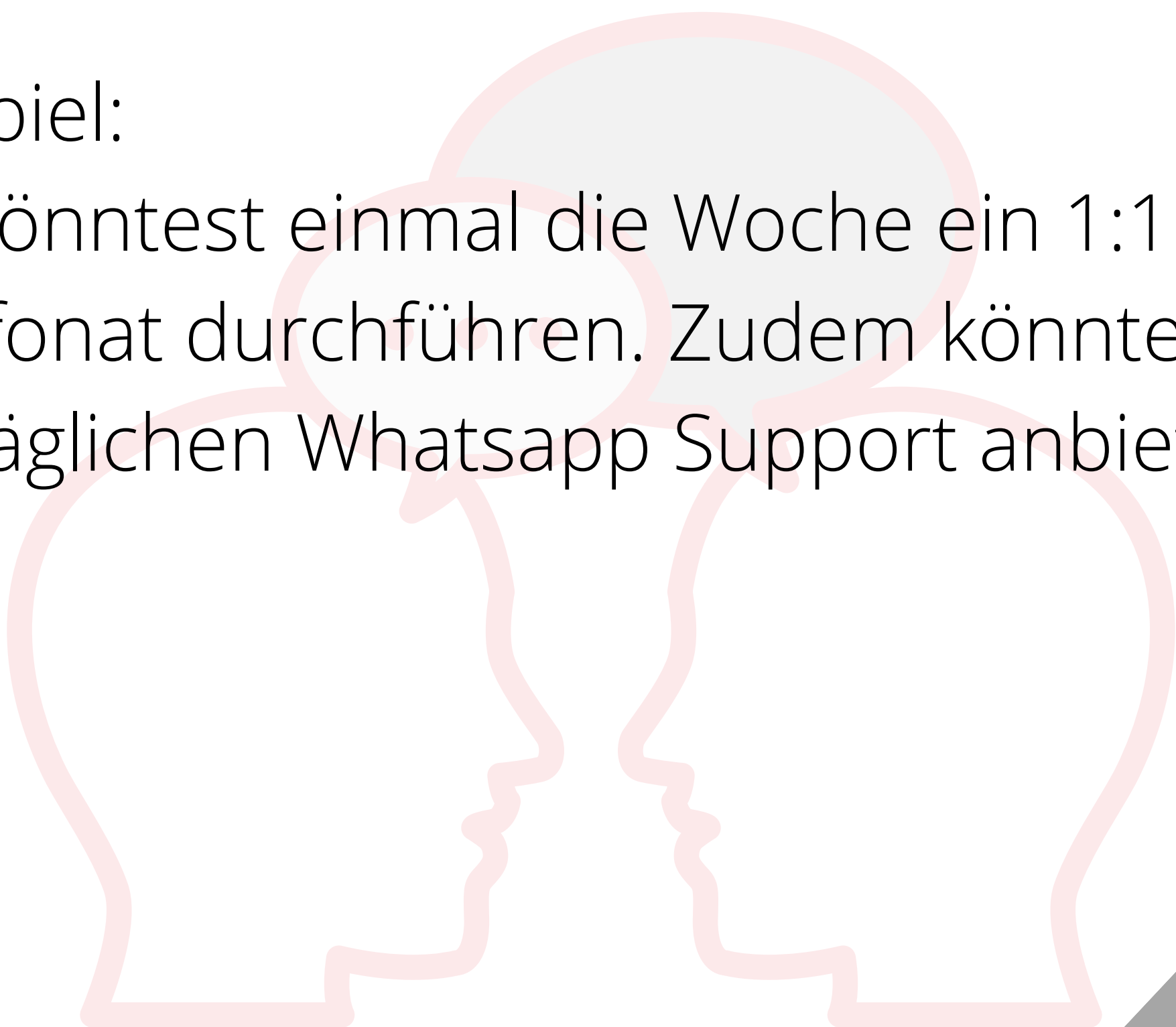
Kapitel 6 - Erste Produkte

Coaching

1:1 Coaching ist Deine Königsdisziplin. Das ist auch Dein teuerstes Produkt. Es sollte sehr exklusiv sein - sprich die Kunden dürfen mit Dir sprechen. Die Dauer hängt von Deinem Coaching ab. Es kann einen Monat oder auch sechs oder 12 Monate andauern.

Beispiel:

Du könntest einmal die Woche ein 1:1 Telefonat durchführen. Zudem könntest Du täglichen Whatsapp Support anbieten.



Kapitel 6 - Und jetzt Du!

Nimm Dir Zeit und überlege
Dir, wie Du Deine Produkte am
Besten aufbauen kannst

Starte mit dem Ebook - worüber könntest
Du etwas schreiben und Deinen Kunden
einen Mehrwert geben?

Kapitel 7 - Produkte launchen



Wann kannst Du ein Produkt verkaufen?

Du musst vorab 100-200 Story Views haben, damit Deine Community groß genug ist.

Nimm Dir Zeit zum launchen

Du musst Deine Community "heiß" auf Dein Produkt machen. Launche es nicht sofort, wenn Du mit der Erstellung fertig bist, sondern erst, wenn Du ausreichend Werbung gemacht hast.

Kapitel 7 - Produkte launchen

Nimm Dir Zeit zum launchen

Eine Woche vorher fängst Du an über das Produkt zu sprechen - teilst Videos in Deiner Story wie Du es erstellst und gibst kurze Einblicke, was es für ein Produkt ist.

Zudem sagst Du Deiner Zielgruppe, warum sie das Produkt kaufen sollen. Finde hier einige Argumente.

Gib das Produkt einer kleinen Testgruppe und lass Dir positives Feedback geben, welches Du dann Deiner Community zeigen kannst.

Kapitel 7 - Produkte launchen

Nimm Dir Zeit zum launchen

Zuletzt kannst Du schon im Vorfeld bekannt geben, dass Du am Sales Day 50% Rabatt auf Dein Produkt gibst. Rabatte erhöhen die Verkäufe.

Tipp:

Erstelle schon mal alle Story Inhalte und Beiträge für den sieben Tage Launch im Vorfeld, sodass Du alles optimal fertig hast und die Texte perfekt formuliert sind.

Kapitel 7 - Und jetzt Du!

Starte Deinen Launch vom
ersten eigenen Produkt

Du kannst das! Springe über Deinen
Schatten und beginne :)

Champion Du hast es geschafft

Dein Fundament hast Du
gelegt

Jetzt heißt es dran bleiben und jeden Tag
an Deinem Traum arbeiten.

Ich bin mir sicher, dass Du mit gewissen
Biss und Herzblut ein erfolgreiches Online
Business aufbauen kannst.

Du benötigst weitere Hilfe?

Video Call

Ich biete Dir Video Calls an, wo wir genau Dein Profil, Deine Beiträge und Deine Stories anschauen. Schritt für Schritt bauen wir Mehrwert für Deine Follower auf und gewinnen neue Kunden für Dein Online Business.

1 x 30 Minuten - 39,95€

3 x 30 Minuten - 99,95€

10 x 30 Minuten - 249,95€

