

SIDE BUSINESS MASTER



DEIN HANDBUCH FÜR DEINE
ERFOLGREICHE NEBENBERUFLICHE
SELBSTSTÄNDIGKEIT

REBECCA DEINZER

DEIN SIDE BUSINESS MASTER

Herzlich Willkommen zu deinem Side Business Master!

Hier findest du wirklich alles für dein perfektes Side Business Fundament - von Organisation (Gewerbeanmeldung, Finanzen) über Strategie (Angebot und Leistung) bis hin zur Umsetzung (Marketing & Sales) ist alles mit dabei. Wertvolles Wissen, praktische Aufgaben und zusammenfassende Checklisten warten auf den nächsten Seiten auf dich.

ZUNÄCHST ABER DIE FRAGE: WAS HAST DU ÜBERHAUPT DAVON, EIN SIDE BUSINESS ZU FÜHREN?

Vielleicht sind dir auch schon die ein oder anderen Nachfragen und Einwände von Freunden, Familie oder Kollegen begegnet:

- *Warum willst du denn NOCH etwas machen?*
- *Konzentriere dich doch mal lieber auf eine Sache (deinen Job) und mach das dafür richtig!*
- *Bist du überhaupt jemals mit irgendetwas zufrieden?*
- *Ach das ist aber ein schönes Hobby.*

Die Liste ist schier endlos.

Sicher wirst du wissen, warum dein Side Business für dich relevant ist. Hier kommen trotzdem noch einmal meine **Top 6 Argumente, die klar FÜR die nebenberufliche Selbstständigkeit (aka dein Side Business) sprechen:**

Mehr persönliche Freiheit

Mehr finanzielle Freiheit

Ein zweites Standbein

Ein lukrativer Ausgleich zum Hauptjob

Die Möglichkeit zur Selbstverwirklichung

Der erste Schritt zur hauptberuflichen Selbstständigkeit

Das hört sich nach genau den Dingen an, die du anstrebst? Dann nichts wie los!

INHALTSVERZEICHNIS

DAS ERWARTET DICH AUF DEN NÄCHSTEN SEITEN

Wir gehen auf den nächsten Seiten alle Themen durch, die für deinen strukturierten und sicheren Side Business Aufbau relevant sind:

Deine Business-Idee	4
Deine Traumkunden	10
Deine Administration	14
Deine Motivation	33
Deine Organisation & Zeitmanagement	37
Dein Business-Alltag	45
Dein Marketing & Sales	54
Next steps & Kontakt	62

01. DEINE SIDE BUSINESS IDEE

Ohne Business-Idee kein Business - das dürfte soweit klar sein.
Nur woraus besteht deine Business-Idee genau? Welche Leistungen bietest du an? In welchen Preiskategorien bist du unterwegs? Was qualifiziert dich für dein Leistungsangebot? Warum soll dein Kunde die Leistung bei dir kaufen und nicht zu deiner Konkurrenz gehen?

All das könntest du natürlich ausführlich in einem Business Plan festhalten. Für deine eigene Klarheit ist ein erstes Grobkonzept aber zu Beginn weitaus praktischer und weniger zeitintensiv.

**Das
brauchst
du:

Ein
Grobkonzept**

In deinem Grobkonzept solltest du festhalten:

- Welche Leistungen bietest du an?
- Welche Preise rufst du auf?
- In welcher Branche bist du tätig?
- Wer sind deine direkten und indirekten Mitbewerber?
- Wie sieht deine Unternehmensstruktur aus?
- ...und weitere Dinge, die für dein Business/deine Branche individuell relevant sind

03. DEINE ADMINISTRATION

Das eigene Herzensprojekt nebenberuflich zu verwirklichen und damit auch noch Geld zu verdienen, klingt großartig. Ist es auch. Es ist mit viel Spaß, neuen Erfahrungen und einer hohen Lernkurve verbunden, die dir dein ganzes Leben lang nutzen wird.

Ein Side Business ist aber eben auch ein Business und nicht nur ein Hobby. Deshalb sollte es so auch behandelt werden.

Ich habe dir die wichtigsten Punkte und Anlaufstellen herausgeschrieben. Wichtig ist folgendes: Du musst nicht alles wissen. Du musst nur wissen, wo du es findest. Im Kapitel "Administration" erfährst du:

1. Welche Formalitäten du beachten musst, wenn du deinem Arbeitgeber deine Nebentätigkeit meldest
2. Wie du dein Gewerbe oder deine freiberufliche Tätigkeit anmeldest - und woher du weißt zu welcher Gruppe du gehörst
3. Was du bei deiner Steuererklärung beachten musst und warum das gar nicht kompliziert sein muss
4. Wie du deine Buchhaltung von Beginn an organisierst
5. Ob du wirklich einen Steuerberater brauchst
6. Was du bei bestehenden und neuen Versicherungen beachten solltest
7. Welche Mitgliedschaften es für dich als Unternehmer gibt - verpflichtend und freiwillig
8. In welchen Punkten du die Entwicklung deines Business unbedingt beobachten solltest und was zu tun ist, wenn sich etwas ändert

Checkliste: Business-Basis

Absprachen mit dem Arbeitgeber

- Arbeitsvertrag gecheckt
- Nebentätigkeit mit Arbeitgeber besprochen

Anmeldung der Tätigkeit

- Geklärt: Freiberuflich oder gewerblich?
- Anmeldung beim Finanzamt
- ggf. Anmeldung beim Gewerbeamt

Steuerlicher Rahmen

- Für bzw. gegen Kleinunternehmerregelung entschieden
- Für bzw. gegen Zusammenarbeit mit Steuerberater entschieden
- In steuerrechtliche Basics eingelesen

Buchhaltung

- Für Buchhaltungstool entschieden
- Konten und Tools verknüpft
- Angebotsvorlage erstellt
- Rechnungsvorlage erstellt

05. ORGANISATION & ZEITMANAGEMENT

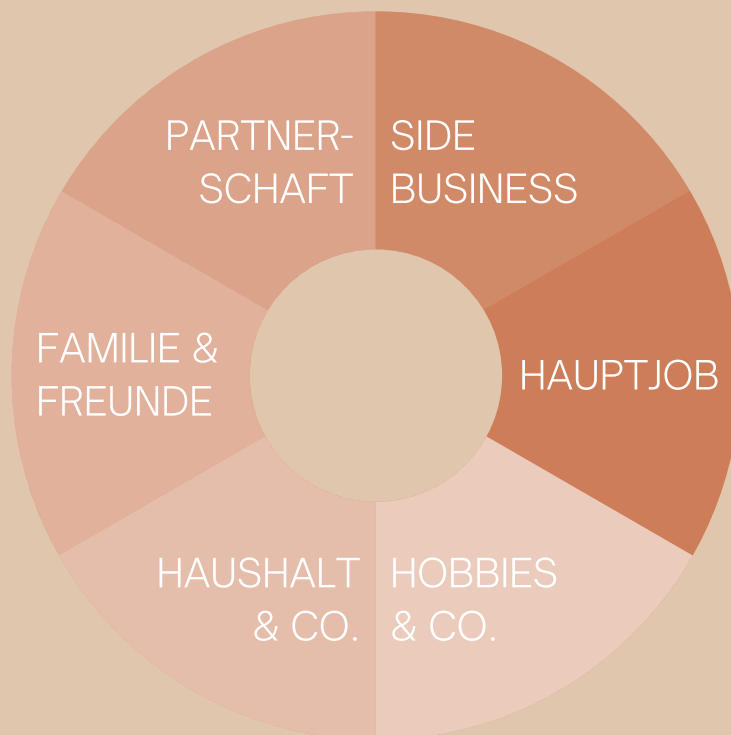
Das Wichtigste vorab: Ja, es ist möglich! Jeder von uns hat die gleiche Anzahl an Stunden pro Tag zu seiner Verfügung. Wie wir diese Stunden nutzen, bleibt uns überlassen.

Denken wir zum ersten Mal bewusst über unsere Zeit nach, wird es uns so vorkommen, als ob wir neben Hauptjob und weiteren Pflichten und Hobbies nahezu keine Zeit mehr hätten.

Da kann ich dich aber beruhigen: Die Zeit ist da, du musst sie dir nur nehmen.

Wie verbringst du deine Zeit?

Um deine Zeit zu planen und dich für dein Side Business zu organisieren, solltest du dir zunächst darüber bewusst werden, wie du deine Zeit bisher verbringst.



DEINE PERFEKTE WOCHE

Stell dir deine perfekte Woche vor -- mit allen Lebensbereichen, die für dich dazugehören. Wie kannst du diese in deine Woche integrieren? Du kannst sie jederzeit hier im Sheet anpassen. Ich empfehle aber, sie dir zusätzlich noch auf Papier aufzuschreiben oder diese Seite hier auszudrucken bzw. zu kopieren.

MO

DI

MI

DO

FR

SA

SO

Daily Business

01. Kenne deine Zahlen

Mach es zu deiner Routine, deine Zahlen stets im Blick zu behalten: Sowohl deine Einnahmen und Ausgaben (in deiner Buchhaltung) als auch deine Statistiken (z.B. auf der Website oder Social Media).

Genauso, wie du deine Finanzen anpassen würdest, wenn es veränderte Umstände gibt, solltest du auch deine Marketing-Strategie und deinen Content anpassen, wenn beispielsweise Social Media nicht die Zahlen hergibt, die du geplant hast.

02. Beobachte den Markt

Das Wichtigste vorab: Eine Beobachtung des Marktes hat nichts damit zu tun, dass du dich permanent mit deinen Wettbewerbern vergleichst. Stattdessen ist es ratsam, aus strategischer Sicht regelmäßig einen Blick auf deine Wettbewerber sowie den gesamten Markt zu werfen. Die Beantwortung der (u.a.) folgenden Fragen können dir bei deiner Beobachtung helfen:

- Wer sind aktuell meine drei stärksten Wettbewerber?
- Wie unterscheide ich mich aktuell von ihnen? Welchen USP haben sie und was ist meiner?
- Haben sie kürzlich ihr Angebotsspektrum oder ihre Preise verändert? Wodurch wurde diese Änderung voraussichtlich ausgelöst?
- Welche Trends ergeben sich aktuell in meiner Branche?
- Welche Trends kann ich für mein Business nutzen?

Du willst mehr
wissen?



Dann hol' dir jetzt dein
digitales oder
gedrucktes Exemplar
des Side Business
Masters