



# ONLINE BUSINESS

## UMSETZUNGSPLANNER

zeitspar<sup>Queen</sup>

- ✔ STRATEGIE FÜR DEIN ONLINE BUSINESS
- ✔ UMSETZUNGSPLAN FÜR DEIN EINKOMMEN
- ✔ KOSTENÜBERSICHT FÜR DEINE TOOLS

# HOW TO ONLINE BUSINESS

**Du wünschst dir** ein passives **Einkommen**, **mehr Zeit** für deine Familie und dich selbst. **Weniger Stress** und einen Job, der dich wirklich glücklich macht.

**Vormittags einfach mal Sport machen**, weil du dir die Zeit nehmen kannst.

**Begeistertes Kundenfeedback** in deiner Inbox und gefüllte Launches mit planbarem Einkommen?

**Dann träumst du wohl auch von einem Online Business.**

Aber viele vergessen einen super wichtigen Punkt bei ihrem Online Business: **Skalierbarkeit von Produkten und den strategischen Einsatz von Tools.** Damit du dir wirklich ein Online Business aufbaust. Mit dem du Cocktail-Schlürfend Verkäufe erzielst, gibt es diesen Umsetzungsplaner für dich.

Aber lass mich dir noch eins sagen: Klar kannst du mit einem Online Business passiv Geld verdienen. Ich habe meinen ersten dreistelligen Verkauf gemacht, da war ich auf dem SUP. **Aber das kam auch nicht von ungefähr. Du wirst eine Menge Zeit und Energie in dein Business stecken, bis es wirklich rund läuft.** Aber lieber steckst du die Zeit und Energie von **Anfang an in die richtigen Dinge** (das klären wir gleich). Bevor du Zeit, Geld und Nerven verschwendest und letztendlich nur ein teures Hobby betreibst.



## **1** HOW TO ONLINE BUSINESS

Ohne die richtigen Business Tools wird dein Online Business nicht wachsen.

## **5** LERNE DEIN WARUM KENNEN

Sonst läufst du in die falsche Richtung und deine Motivation lässt immer mehr nach.

## **8** ENWICKLE DEINE STRATEGIE

Lass deine KundInnen nicht im Regen stehen, sondern mach sie zu Wiederholungskäufern

## **12** DER 6 SCHRITTE PROZESS

Fokussiere dich von Anfang an auf die richtigen Dinge und verschwende keine Zeit.

## **15** DEIN UMSETZUNGSPLAN

Plane die nächsten 12 Monate strategisch und komm direkt in die Umsetzung.

## **20** KENNE DEINE KOSTEN

Verlange die richtigen Preise, damit dein Business wachsen kann.

# HERZLICH WILLKOMMEN!

## "Warum schaffen es die andern, aber ich nicht?"

Diese Frage habe ich mir 2020 sehr häufig gestellt. Und dabei hatte ich einen Lebenslauf, den sich sehr viele andere gewünscht hätten.

Aber ich wollte ein **zeitunabhängiges Einkommen**, ein passives Einkommen, dass mir **ermöglicht mehr Zeit** für meine Gesundheit, meine Familie und auch meine Freunde zur Verfügung zu haben.

Ich habe ein Start-up gegründet und es an die Wand gefahren.

Naja, so schlimm war's auch nicht, **aber ich habe mich wirklich total verrannt.**

Ich **bin ohne Strategie und Plan los**, alles was ich wollte war mehr Zeit und mehr Geld und von beidem hatte ich am Schluss **viel weniger.**



**Alexandra Erhard**

Online Business Tool Expertin mit Schwabenherz

## DIE KOMPLETT FALSCHER RICHTUNG

Doch **meine Motivation für mein eigenes Business ist nicht weniger geworden.**

Im Gegenteil, nach **diesen Fehlern, habe ich so viel dazu gelernt.**

Also habe ich alles **analysiert**, mir eine **Strategie zurechtgelegt** und einen **konkreten Plan** erstellt, wie mein Business funktionieren soll.

Und nach **bereits 2 Wochen hatte ich die ersten Verkäufe.** Der **erste Monat war gleich 4-stellig** und ich wusste, ich bin auf dem richtigen Weg. Denn in meiner Inbox waren nur noch **begeisterte Nachrichten** und Fragen an eine Expertin – an mich. **Wow, ich bin immer noch geflasht, wenn ich darüber erzähle.**

**Ich möchte hier auch gar nicht prahlen, ich will dir nur zeigen, wie wichtig eine durchdachte Herangehensweise an deinen Erfolg ist.**

# 01

## Ziele & Strategie entwickeln

1 von 3



# LERNE DEIN **WARUM** KENNEN

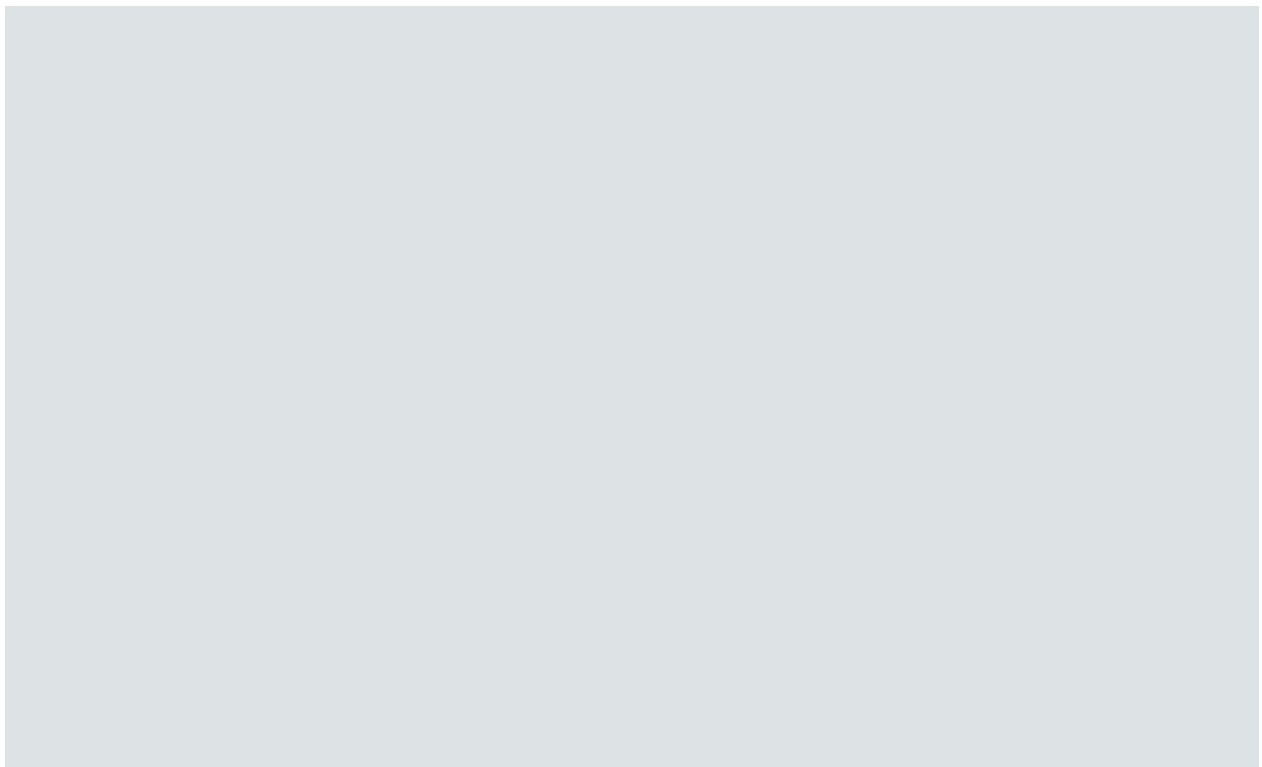
Glaub mir, ohne dein **WARUM** geht dir die Motivation flöten. Überlege dir mal genau, **warum** du ein Online Business haben möchtest. Du könntest ja genauso gut auch einfach "nur" selbstständig sein.

Vielleicht ist es die **Zeit**, die du für deine Kinder haben möchtest. Oder die Weltreise, die du dir sonst nicht leisten kannst. Vielleicht aber auch, dass du dein Angebot so vielen KundInnen, wie möglich zur Verfügung stellen möchtest und weißt, dass die meisten sich keine 1:1 Beratung leisten können.

**Kleiner Tipp:** geh einfach mal auf **Pinterest** oder **Instagram** in deine **gespeicherten Beiträge** und schau **was du gerne machen würdest**, aber noch nicht geschafft hast bisher. Eine Reise, mehr Fokus auf deine Gesundheit, ein Haus.... Das sind Bilder für dein **Moodboard**.

Nutze den Platz hier unten, um dein **Warum aufzuschreiben**:

**Mein Warum:**



## WAS SIND DEINE BUSINESS ZIELE?

Besonders am Anfang fällt es dir bestimmt **schwer, konkrete Ziele** festzulegen. Aber als angehende UnternehmerIn, brauchst du nun mal Ziele.

**Schreibe** einfach mal die **Antworten** auf die folgenden Fragen **auf**.

Welche Produkte möchtest du in den nächsten 12 Monaten verkaufen:

Welchen Preis sollen deine Produkte haben (einfach aus dem Bauch):

Wie viele Kunden möchtest du in den nächsten 12 Monaten haben?

Rechne mal aus, wie viel dir diese Kunden mit deinen Produkten an Umsatz bringen:

Wie viele Stunden pro Woche möchtest / kannst du in den nächsten 12 Monaten in dein Business investieren?

### DU HAST NOCH KEINE PRODUKTIDEEN?



Kein Problem, dann schreib dir einfach mal auf, wie viele glückliche Kunden du haben möchtest und was dein Zielumsatz für die nächsten 12 Monate ist. Frage doch einfach mal deine Follower auf Instagram, was ihre Probleme aktuell sind und in welchem Format sie gerne Unterstützung hätten.

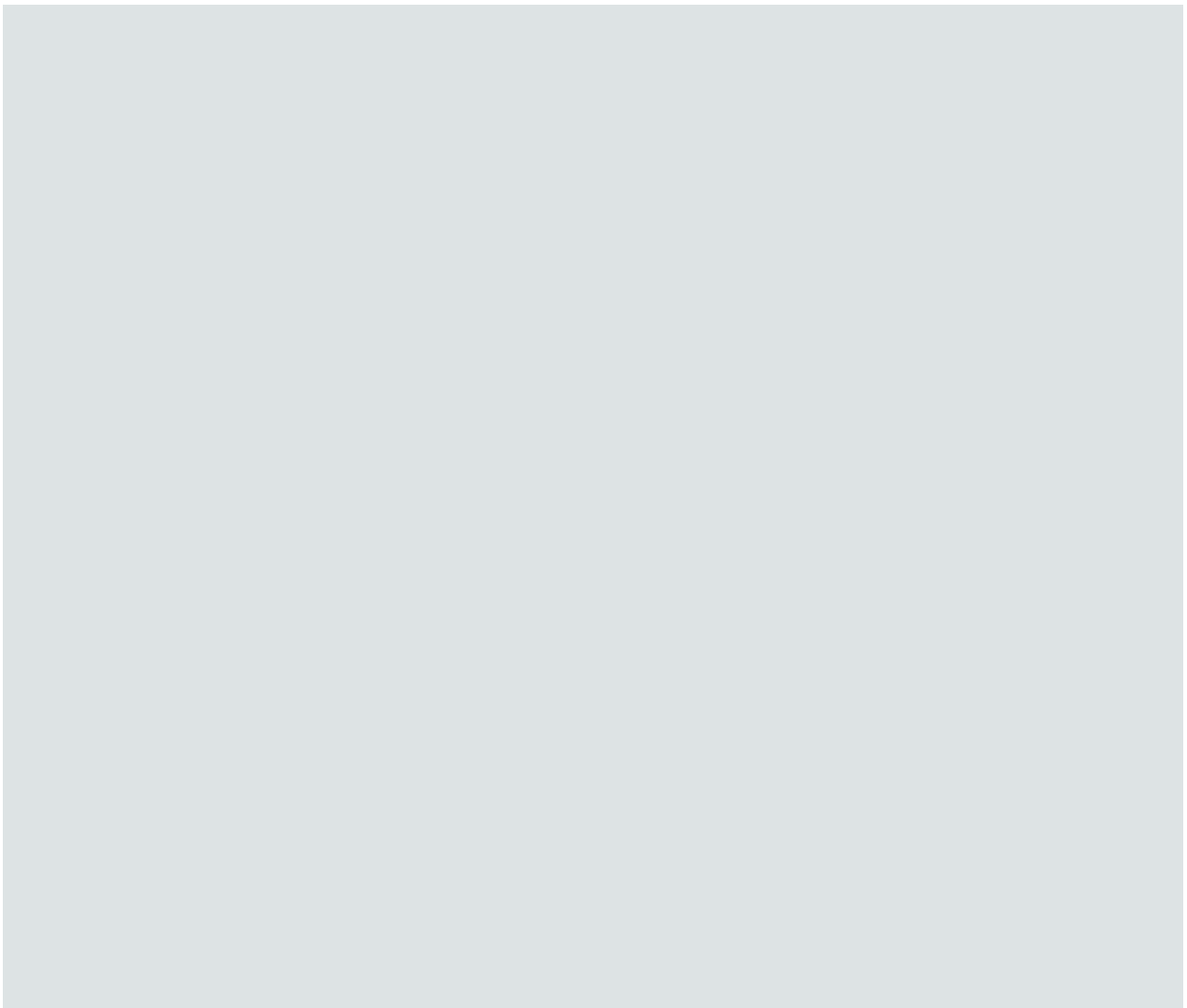
# ERREICHE DEINE ZIELE WIRKLICH

Um Ziele zu erreichen, müssen wir immer darauf achten, dass wir sie **SMART formulieren. D. h. Spezifisch, Messbar, Attraktiv, Realistisch, Terminiert.**

**Ein gutes Ziel ist also:** In 12 Monaten möchte ich X€ Umsatz gemacht haben.

**Ein schlechtes Ziel ist:** Nächstes Jahr möchte ich mehr Geld haben.

Nimm dir jetzt deine Ziele von vorher und schreibe sie SMART auf.



zeitsparQueen



## ÜBERLEGE DIR EINE STRATEGIE

Du möchtest ja ein **ONLINE BUSINESS**, also **brauchst du** auch die **Technik dahinter**. Und die solltest du strategisch auswählen. Schau dir dazu am besten mein Video an und entscheide für dich, was du brauchst.



### BESUCHE MEINEN BLOG

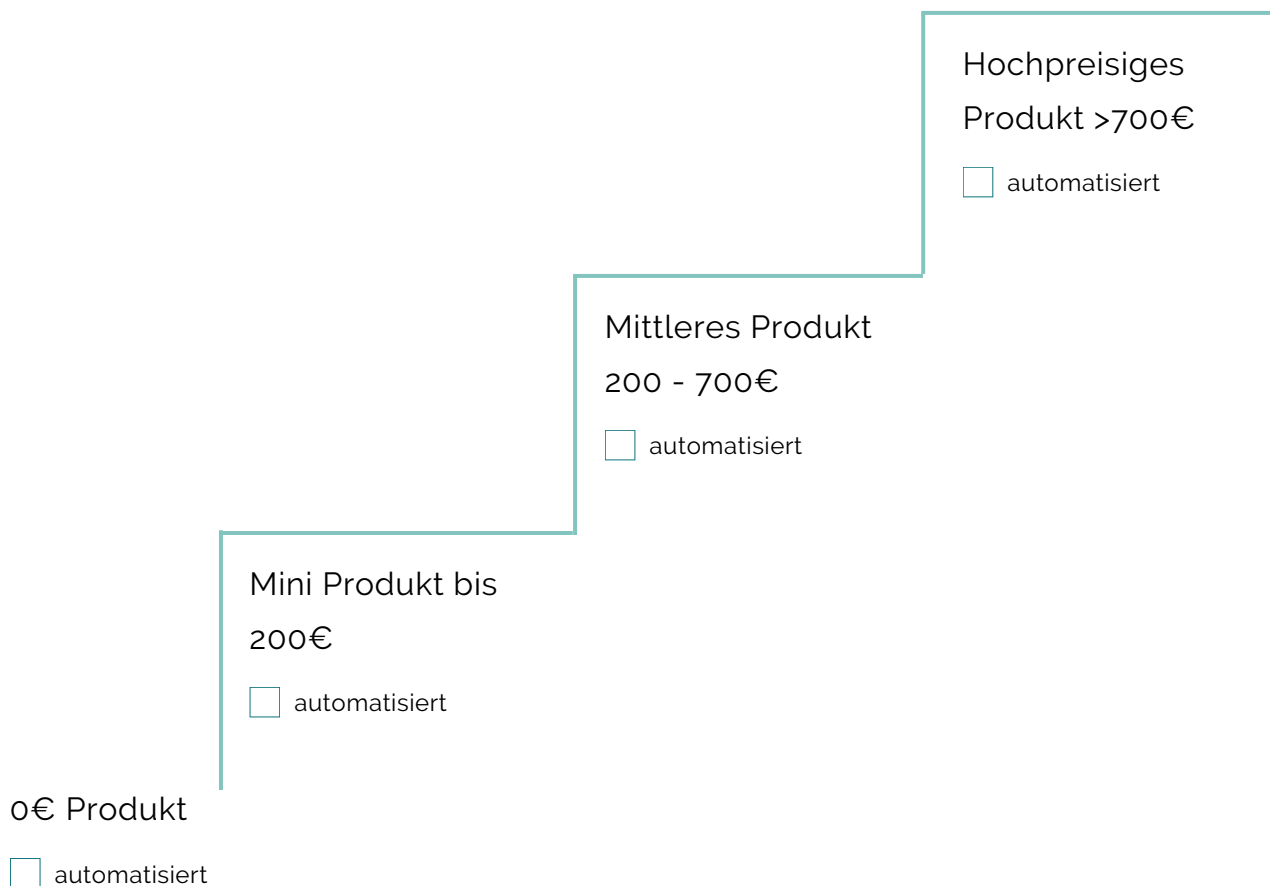


Damit du dich auch für das richtige Tool entscheiden kannst, findest du auf meinem Blog ein paar tolle Vergleiche von z. T. kostenlosen, Low-Budget und Profi Tools.

## DEINE PRODUKTTREPPE

Wenn deine **Produkte nicht sinnvoll aufeinander aufbauen, verlierst du** deine **Kunden** nach einem Kauf. Aber es ist viel einfacher, Kunden in Stammkunden zu verwandeln, als Interessenten in Kunden. Mach dir das zunutze und gehe es gleich von Anfang an richtig an.

Schreibe jetzt deine (groben) Produktideen auf und entscheide, ob sie automatisiert verkauft werden können oder nicht.



### AUTOMATISIERT

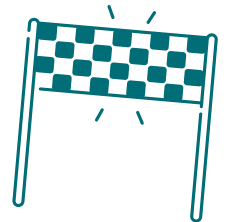
Läuft ohne dein aktives Zeitinvest ab.  
Kann auch perspektivisch darin umgewandelt werden  
Wird über verschiedene Kanäle beworben und läuft mit einem klaren Funnel (Landing Page >> Email Marketing >> Sales Page ab

### NICHT AUTOMATISIERT

Du bist live beim Produkt dabei (1:1, Workshop)  
Bietet sich besonders für mittel und hochpreisige Produkte an  
Der Preis dafür ist wegen deines aktiven Zeitinvest höher.

## ERSTELLE DIE CUSTOMER JOURNEY

Wie sollen deine **Kunden auf dich aufmerksam werden, wie sollen sie bei dir kaufen**. Nur wenn du dir darüber bewusst bist, kannst du auch an die Umsetzung gehen. Keine Sorge! **Nichts ist in Stein gemeißelt, aber du musst halt anfangen**.



# 02

---

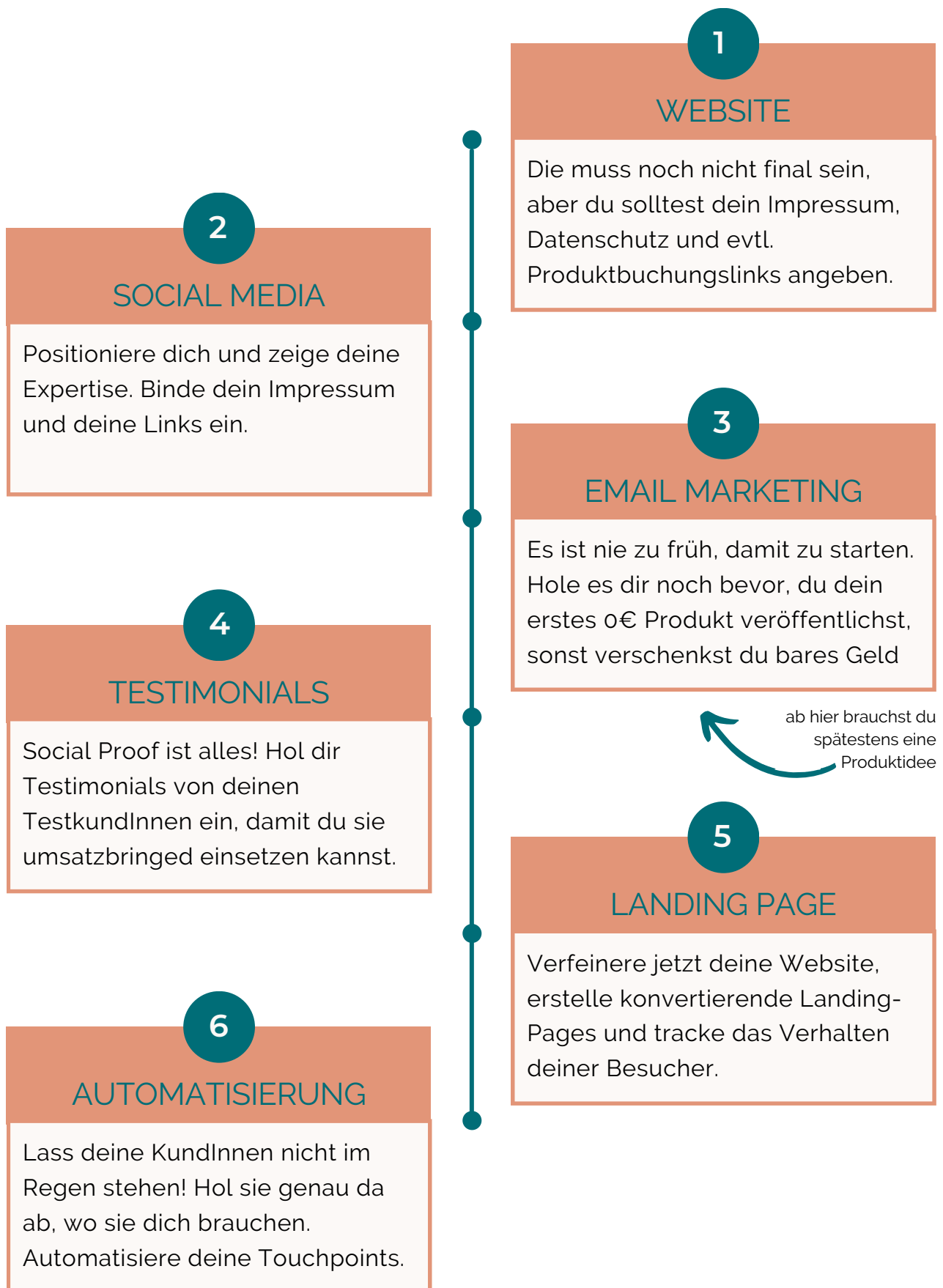
## Umsetzungsplan erstellen

---

2 von 3



# DER 6-SCHRITTE PROZESS



# DAS IST VIEL, ODER? - KEINE SORGE

**Diese 6 Schritte müssen nicht gleich heute passieren!** Das schafft keiner und ist auch nicht sinnvoll. Denn du wirst **mit jedem Tag**, mit jeder neuen KundIn **mehr Erfahrungen** sammeln und besser verkaufen.

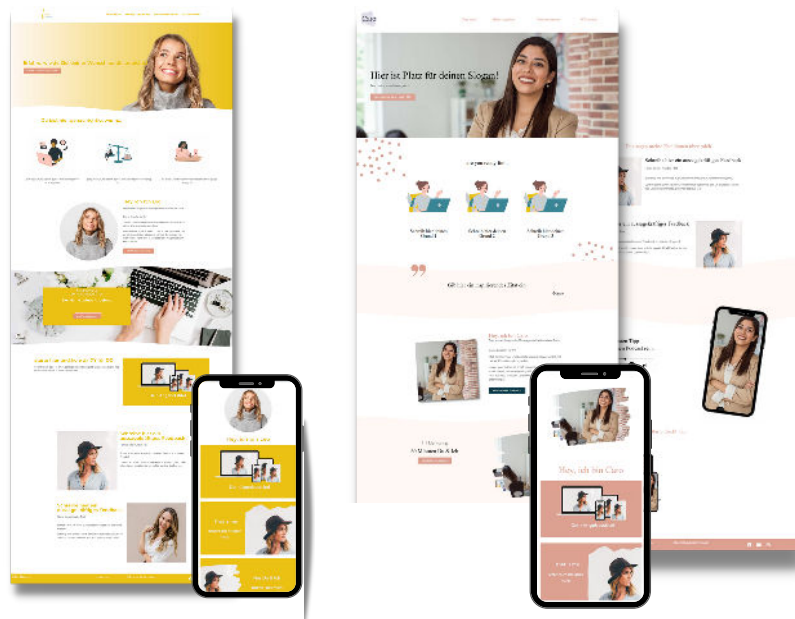
**Lass dir für jeden dieser Schritte Zeit.**

Dir **fehlt noch eine Website für den Start?** Kein Problem: Starte einfach mit einem OnePager. ([hier](#) mal ein Beispiel) Ich habe sogar eine **Vorlage für dich** erstellt, mit der du in weniger als 2 Tagen deine eigene Website erstellen kannst. Denn du brauchst aus **DSGVO Gründen** nun mal eine Angabe deines **Impressums** und es ist strategisch nur klug, das gleich mit einer eigenen Website zu machen.



Sogar ich als absoluter Laie, habe in zwei Tagen meine Website erstellt. Ein Business als Mama aufzubauen dauert einfach viel länger, aber dank dir habe ich jetzt meine Website super leicht erstellt.

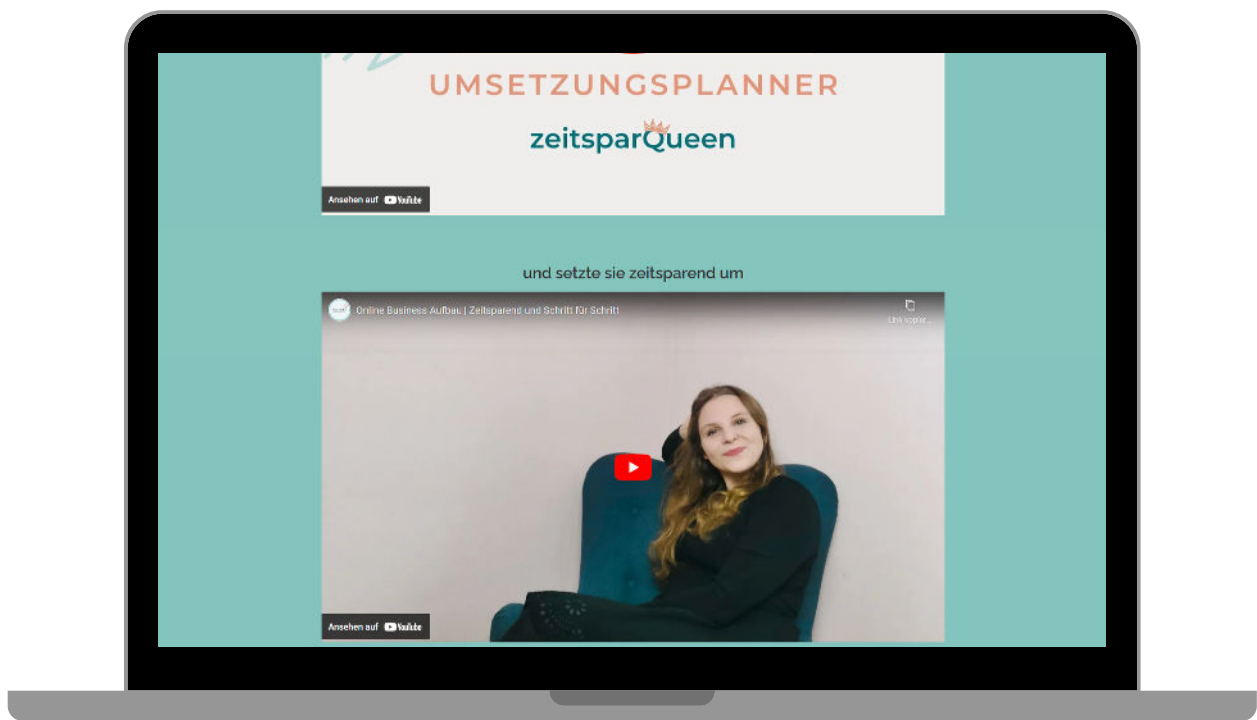
[Demet Weißenberger, Ernährungsberatung für Schwangere](#)



[Starte jetzt deine Website](#)

# ICH HABE GAR NICHT SO VIEL ZEIT?!

In diesem kurzen Video verrate ich dir, warum du dir **lieber jetzt ein paar Stunden Zeit für deine Strategie nehmen solltest, anstatt später täglich Zeit und Geld zu verlieren.**



Und jetzt geht es auch endlich an deinen **Umsetzungsplan**.

Die Ziele sind gesteckt, die Reise deiner Kunden ist grob gezeichnet, jetzt geht's darum, Umsatz zu generieren.

Schau dir jetzt das **3. Video auf dieser Seite** an und erstelle mit mir gemeinsam deinen Umsetzungsplan.

Denn **so wirst du dich auf keinen Fall übernehmen und verlierst dein Ziel nicht aus den Augen.**

# DEIN 12-MONATS PLAN

JANUAR

FEBRUAR

MÄRZ

APRIL

MAI

JUNI

JULI

AUGUST

SEPTEMBER

OKTOBER

NOVEMBER

DEZEMBER



# CHECKLIST

Was wäre ein Planer ohne eine Checkliste?

Keine Sorge ich habe natürlich eine für dich mitgebracht. Ich **lege sogar noch einen drauf und schenke dir ein weiteres PDF!** Nur für die richtige Erstellung deiner Website. Denn da reichen zwei, drei Checkboxes einfach nicht aus.

## ERSTELLE DEINE WEBSITE

Entscheide dich für einen Anbieter und erstelle dein **Konzept** ([hier](#) mein PDF für dich). **Du brauchst hier noch keine riesige Website** mit zig Unterseiten. Ein **OnePager** reicht wirklich komplett aus.

## WERDE SICHTBAR

**Fokussiere** dich erstmal nur auf **einen Kanal**, aber überlege dir jetzt schon mal, ob neben Instagram vielleicht auch mal einen Podcast starten willst. **Teile Content mit Mehrwert & habe keine Angst, dass es zu viel Gratis-Content ist.** Du musst erstmal als ExpertIn für dein Thema wahrgenommen werden.

## PRODUKTE DIE ÜBERZEUGEN

Entwickle nicht einfach ein Produkt, dass dir gefällt... **Entwickle ein Produkt, dass deine pot. KundInnen lieben!** Klingt schwer? **Frag sie** doch einfach auf Social Media was sie wollen.

## EMAIL MARKETING

Entscheide dich für einen **passenden Anbieter** ([hier](#) ein Vergleich). Verschenke die gesammelten E-Mail-Adressen nicht, sondern verwandel sie durch eine **Willkommensserie** von 5 E-Mails zu kaufbereiten Kunden. Ich bin mir sicher, **du hast richtig viel zu deinem Thema zu erzählen.** Evtl. hast du ja selbst eine große Transformation erlebt. Erzähle deinen pot. KundInnen davon und baue Vertrauen auf. Keine Sorge, für eine Willkommensserie brauchst du kein schickes Design. Schreib einfach eine normale E-Mail. (schau dir doch einfach mal meine Willkommensserie an)

## VERWENDE TESTIMONIALS

Deine KundInnen wollen sich sicher sein, dass sie mit dir eine gute Wahl treffen. **Also zeig ihnen doch die Erfolge von anderen.**

Du hast **noch keine KundInnen?** Kein Problem! **Arbeite einfach mit TestkundInnen und biete dein Angebot vergünstigt an.** So habt ihr beide was davon.

## WICKLE ZAHLUNGEN SMOOTH AB

Du möchtest **24/7 buchbar sein?** Dann brauchst du auch einen **Zahlungsanbieter** dafür. Noch keine Ahnung, welche es gibt und wer zu dir passen könnte? Schau mal [hier](#) vorbei.

## LANDING PAGES

Jetzt ist es mal an der Zeit, dass **deine Website wächst.** Baue Landing Pages mit deinen **Testimonials** und **überzeuge** deine KundInnen davon, warum sie genau dich und **dein Angebot brauchen.** Hierbei ist Copywriting ein wichtiger Aspekt.

## AUTOMATISIERE

**Jetzt wird dein Online Business endlich zu dem Cocktails-Schlüpfenden-Passiven-Einkommen-Ding.**

Du hattest bereits mehrere KundInnen und hast auch Feedback abgestaubt? **Dann setzt dieses Feedback um! Lass deine bisherigen Kunden, neue Kunden überzeugen.** Auf deiner Website, bei deinem Email Marketing, in deinem Podcast oder in Ads.

Überlege dir eine **geschickte Produktleiter**, denn neue Kunden zu gewinnen ist wesentlich schwieriger, als bestehende zu Stammkunden umzuwandeln.

zeitsparQueen

# 03

Budget  
festlegen

3 von 3



# EIN ONLINE BUSINESS ZU STARTEN IST NICHT TEUER!

Im Gegensatz zu einem normalen Business, brauchst du für dein Online Business mit digitalen Produkten keine Unsummen für Materialien, Lagerhaltung und Personal ausgeben.

## Was du allerdings brauchst, sind Online Tools (Website, E-Mail Marketing, Zahlungsabwicklung...)

Achtung! Lass dich hier bloß nicht über den Tisch ziehen oder kaufe dir ein Tool, das dir 10 Nummern zu groß ist.



### ZUSATZTIPP

Recherchiere bevor du dir ein Tool zulegst. Kauf es nicht einfach nur, weil dir jemand gesagt hat du brauchst es. Überlege, warum du genau dieses Tool brauchst. In meinem Blog findest du viele Vergleiche. Aber auch die Fragen, die du dir stellen solltest, damit du dich für das richtige entscheidest. Später wechseln ist nicht leicht.



### KENNE DEINE KOSTEN

**Damit dir das nicht passiert, kümmern wir uns in diesem Kapitel, um dein Budget und die Übersicht all deiner Kosten.**

Ich sage dir, du kannst dein Online Business bereits mit nur 1€ monatlich starten.

Schau dir mal dieses Reel an.



# KENNE DEINE KOSTEN

**"Was ist der richtige Preis für mein Produkt?"** Ich kann dir gar nicht sagen, wie oft ich diesen Satz schon gehört habe.

Und es ist wirklich ein schwieriges Thema, besonders am Anfang der Selbstständigkeit.

**Tipp 1: Vergleiche dich nicht mit anderen!** Wenn du dich einmal über den Preis definierst, bist du austauschbar. Definiere dich über deine Qualität!

**Tipp 2: Verkaufe dich nicht unter Wert!** Kenne deine Kosten, damit du nicht draufzahlst. Verlange auch von TestkundInnen einen Betrag, mach es nicht 4free

Um deinen Preis zu kennen, solltest du aber auch **nie deine Kosten vergessen**. Also lass uns dein Budget genauer anschauen. .



# DU HAST IMMER ZWEI OPTIONEN

Für dein Wachstum kannst du dich immer zwischen 2 Optionen entscheiden.

Einmal **Zeitinvest** oder **Geldinvest**.

Natürlich hängen diese beiden Ressourcen auch zusammen.



## ALS SCHWABENHERZ EMPFEHLE ICH DIR...

... verstehe den Ablauf erstmal selbst und lagere es dann erst aus.

Z. B. bei deiner Website: wie sollst du wissen, ob der / die FreelancerIn dir einen guten Preis anbietet, wenn du gar keine Ahnung hast, wie viel Aufwand hinter deiner Website steckt?

In deinen Augen ist es bestimmt ein riesiger Berg Arbeit. Aber nur weil du noch nicht weißt, dass man dafür nicht das geborene Technik-Genie sein muss.

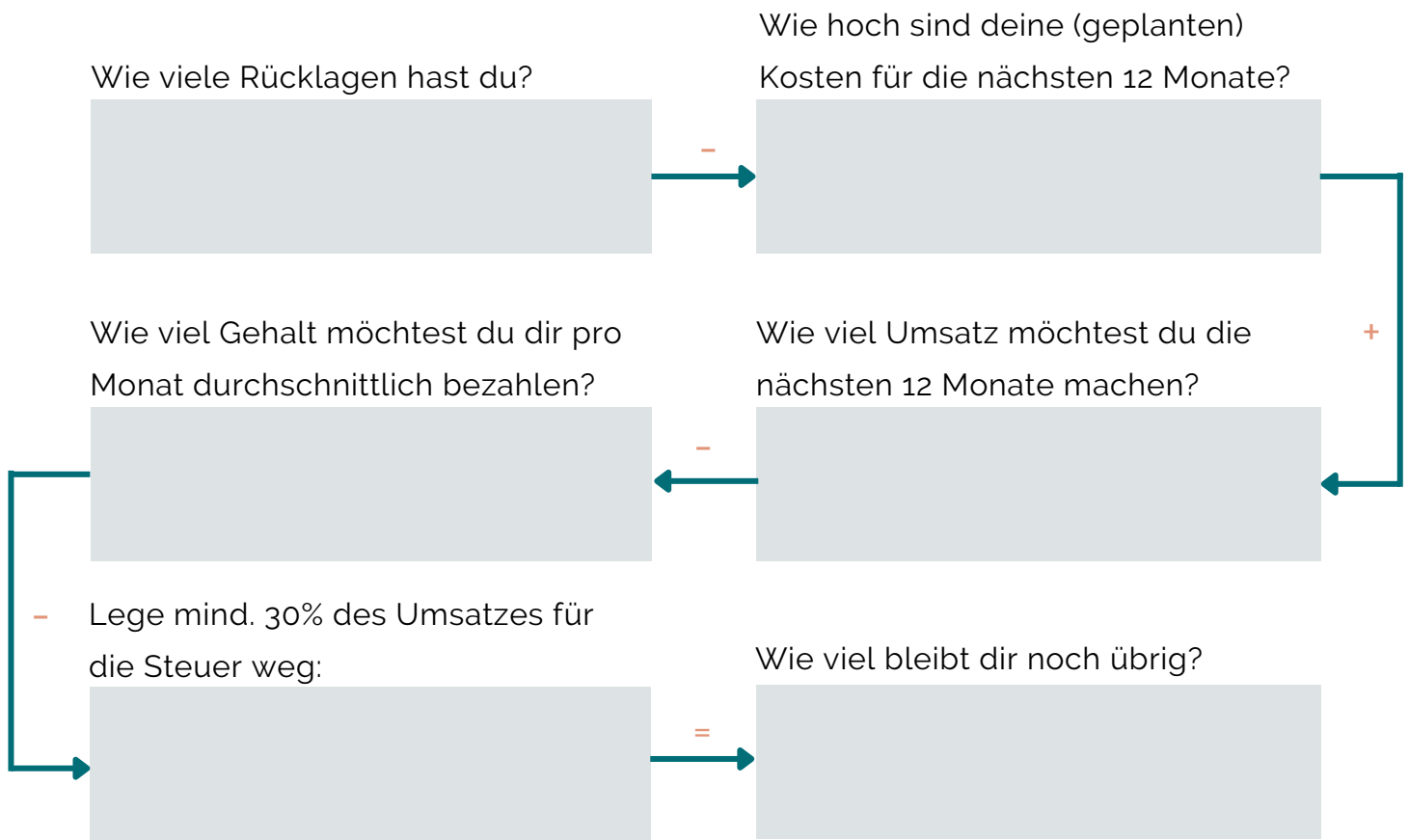
**Also lerne es immer erst einmal selbst, bevor du es auslagern kannst.  
Glaub mir, ich spreche aus Erfahrung, das spart dir Tausende von Euros.**

**Besonders am Anfang von deinem Business, hast du noch mehr Zeit, da du noch nicht so viele Kunden hast.** Ich weiß, du wünschst dir, es wäre anders. Aber nutzt die Zeit, die du aktuell hast, wirklich sinnvoll! Baue vor, bilde dich weiter, du wirst später soo unfassbar dankbar dafür sein.

**Mach es dir aber auch nicht zu schwer!** Du wirst mit YouTube Videos einfach nicht dort ankommen, wo du hin willst. **Hol dir Unterstützung!** Aber keine, die dir die Arbeit zu 100% abnimmt. Du musst es erst selbst lernen und leisten musst du es dir natürlich auch noch können.

**Nimm die Abkürzung, vermeide Fehler, die andere schon für dich gemacht habe und investiere in Weiterbildung. Das Geld hast du locker mit deinen ersten Verkäufen wieder drin.** Denn mit einer Weiterbildung bist du nicht alleine, obwohl das hier gerade alleine mit deinem Laptop wuppst. Mit einer Weiterbildung baust du dir auch ein tolles Netzwerk auf, das dir immer weiterhelfen wird.

# REICHT DEIN UMSATZ?



DU WILLST DAS NOCH DETAILLIERTER? DANN HOLE DIR JETZT MEIN SCHWABENHERZ KALKUATIONS-KIT FÜR NUR 27 €.



"Dieses Kalkulationstool von Alexandra war echt spitze für mich! Ich habe davor definitiv nicht an die tatsächlichen Kosten in meinem Business gedacht und ich fühle mich jetzt so viel sichere bei meinen Preisen!"

**Theresa Henschl**

Virtuelle Assistentin

# WOW, FAST FERTIG

**So ein Online Business ist doch viel umfangreicher, als dir vielleicht auf den ersten Blick bewusst war.**

Aber dieser Umsetzungsplaner soll **dich auf keinen Fall abschrecken, er soll dir jede Menge Zeit, Geld und Nerven sparen.**

Denn es ist immer sinnvoller, sich von **Anfang an Gedanken zu machen, wohin man laufen will, anstatt unterwegs 10.000x die Landkarte zu suchen und den Weg zu ändern.**

**Du bist ExpertIn auf deinem Gebiet!** Du weißt, wie du deinen KundInnen wirklich helfen kannst.

Vielleicht fehlt dir noch ein bisschen die Hintergrundmusik für deinen richtig geilen Auftritt. Aber keine Sorge, die bekommst du hin, ich helfe dir gerne dabei.

Jetzt haben wir hier gerade super viel Zeit verbracht und ich freue mich riesig gemeinsam, mit dir dein Online Business zeitsparender zu gestalten. **Schreibe mir gerne auf Instagram, was dir besonders geholfen hat.**

## ZUSAMMENFASSUNG

- Ein Schritt nach dem Anderen. Du brauchst nicht heute schon eine riesige Website, 5 perfekt aufeinander abgestimmte Produkte und ein hammer E-Mail Marketing. Lerne deine Zielgruppe erst wirklich kennen (frag sie in deinen Insta Stories) und nimm dieses Wissen mit für den nächsten Schritt.
- Entscheide dich bewusst, ob du Geld oder Zeit investieren möchtest. Oder eine faire Mischung aus beidem. Du musst nicht bei 0 anfangen, hol dir ein tolles Netzwerk, um dich herum und eine kleine Starthilfe durch Wissen.
- Behalte deine Kosten im Blick und vergiss sie nicht bei deinen Preisen. Sonst zahlst du am Schluss selbst darauf.
- Verliere dein Warum nicht aus den Augen. Du möchtest ein Business, dass dir mehr Zeit mit deinen Kindern ermöglicht? Dann bau das auch genau so auf. Verrenne dich nicht, nur weil du den Plan aus den Augen verloren hast.
- Speichere dir diesen Planer an einem Ort ab, wo du ihn schnell wieder findest. Oder drucke ihn aus und hänge ihn auf!





Ohne Alexandra hätte ich vermutlich längst das Handtuch geschmissen & würde mich an technische Dinge nur schwer ran wagen.

[Yvonne Kempf, Personal Trainerin](#)

# TRAG DICH JETZT EIN

Sichere dir mit einem Platz auf der unverbindlichen Warteliste den besten Preis und einen zusätzlichen Bonus, sobald die Tore für mein Programm

"ZeitsparFormel Online Business" wieder öffnen.

Du bekommst eine Schritt-für-Schritt-Anleitung, wie du die Technik in deinem Online Business zeitsparend und profitabel umsetzen kannst & natürlich auch jede Menge toller Vorlagen. Lass uns dein Online Business so aufbauen und dir den Erfolg bringen, den du dir verdient hast.

[JA, ICH WILL AUF DIE WARTELISTE](#)



## ONLINE BUSINESS UMSETZUNGSPLANER

Veröffentlichung: Oktober 2022

Autorin: Alexandra Erhard

E-Mail: [info@alexandraerhard.de](mailto:info@alexandraerhard.de)

Website: [www.alexandraerhard.de](http://www.alexandraerhard.de)

### Urheberrechtshinweis

©Copyright

Alle Rechte vorbehalten. Du darfst die Inhalte nicht kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben. Es sei denn, du hast dir vorher ein ausdrückliches, schriftlich festgehaltenes Einverständnis der Autorin geholt.

### Haftungshinweis

Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernehmen die Autoren keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der Inhalte. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte, Tipps und Aufgaben entstanden sind, können die Autoren nicht zur Verantwortung oder Haftung gezogen werden. Für die Inhalte von genannten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich.

zeitspar<sup>Queen</sup>