

# IMPULS



***8 Impulse für mehr Klarheit und Struktur  
beim Aufbau deines online Business***



## Willkommen

*In diesem eBook wollen wir dir 8 Impulse mit an die Hand geben, um in deiner Gründungsphase mehr Klarheit zu erhalten. Wir helfen jungen 9to5-Ausbrechern, genau wie dir, die fokussierter und strukturierter in ein freieres Leben als Online Entrepreneur starten wollen.*

*Wenn du mit Hürden oder Startschwierigkeiten, insbesondere bei der Fokussierung auf gewinnbringenden Tätigkeiten und Umsetzung deiner Ideen, zu kämpfen hast, ist dieses eBook genau das richtige.*

**DIESES EBOOK IST FÜR DICH, WENN DU DEIN EIGENES BUSINESS ONLINE AUFZIEHEN WILLST, SOCIAL MEDIA ALS MARKETING KANAL NUTZT UND DIE ERSTEN SCHRITTE RICHTUNG FREIHEIT GEHEN MÖCHTEST.**

# Kerstin

aus Deutschland



# Andrei

aus Moldawien

Seit Januar 2020 sind wir nun auf Weltreise und arbeiten von überall auf der Welt. Wir leben unseren Traum und bereisen die Welt, dabei wollen wir inspirieren, motivieren und unterhalten. Wir sind aus unserem alten Leben ausgebrochen, um ganz neu anzufangen. Das ist kein Urlaub, sondern unser neues Leben.

Wir stehen kurz vor dem Launch unseres Programms, um jungen 9-5 Ausbrechern zu helfen, am Anfang des Aufbaus ihres Online Einkommens den roten Faden zu behalten. Dazu haben wir anhand von Erfahrungen einen Schritt für Schritt Guide entwickelt, um die Priorisierung der Aufgaben und Tätigkeiten zu erleichtern. Wenn du mehr dazu wissen möchtest, kannst du dich gerne bei uns melden.



FÜR MEHR INSPIRATION

@FLAMINGOSAFARI



Warum Flamingo Safari ?

*Der Name Flamingo Safari ist durch unseren Wunsch inspiriert, außergewöhnliche Erinnerungen zu schaffen.*

*Unsere Reise durch die Welt ist eine Safari, bei der wir besondere Orte entdecken und neue Eindrücke gewinnen.*

*Kerstin + Andrei*

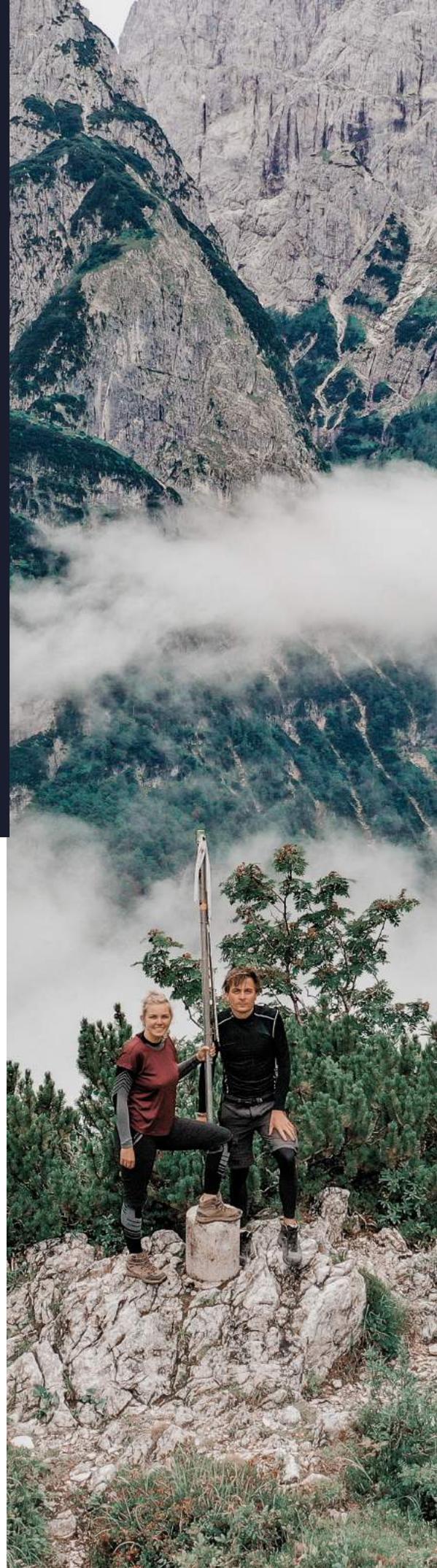


# Illusionen

Uns ist aufgefallen, dass sich die Illusion, dass man z.B. bei Instagram sehr leicht und besonders schnell Geld verdienen kann, sehr hartnäckig hält. Um das hier einmal aufzuklären: Instagram ist ein sehr mächtiger Marketing Kanal, den du für deine Zwecke nutzen kannst. Es ist aber naiv zu glauben, dass die bloße Präsenz bei Instagram ohne Ziele zu langfristigem Erfolg verhelfen kann.



Und dann gibt es da auch noch die Kooperationen. Vielleicht hast du bereits einige Anfragen von Marken bekommen. Gehe eine Kooperation nur ein, wenn du voll und ganz hinter der Marke stehst und die Bedingungen stimmen. Eine Kooperation zu machen, nur um eine Kooperation zu machen, ist kein Grund. Im Endeffekt wirst du vermutlich sogar noch draufzahlen, wenn du keine vernünftige Vergütung erhältst.

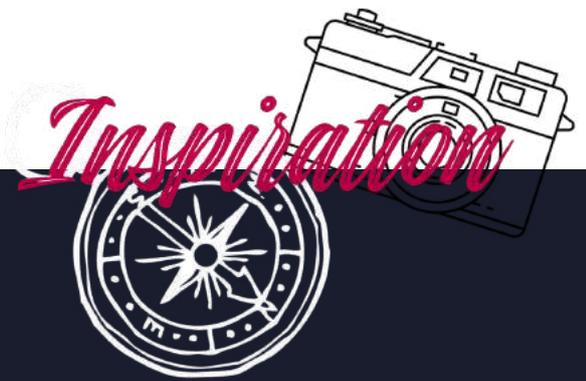




# 1 Millionen Follower oder Euro?!

Viele Follower heißt nicht, dass man es geschafft hat. Es geht viel mehr um eine echte Community und was du daraus machst. Was das für deinen Erfolg bei Social Media bedeutet, geht weit über den Umfang dieses eBooks hinaus.

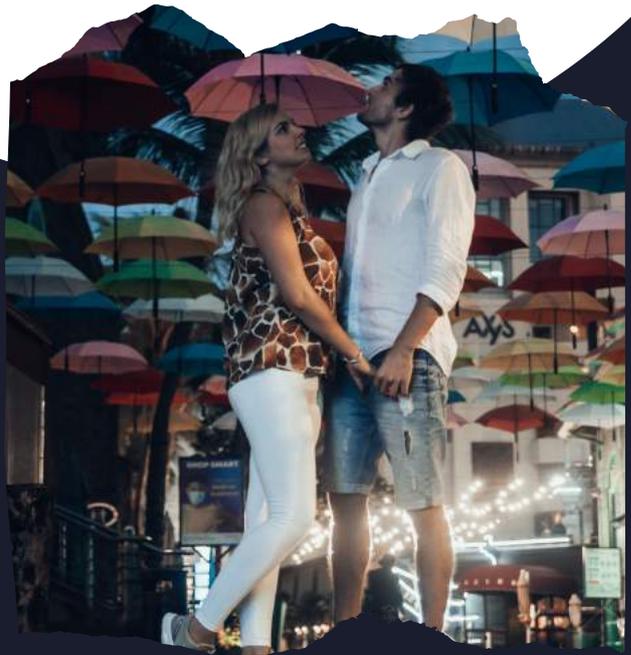
Um es kurz zu machen: Jemand, der sich länger mit Social Media beschäftigt, kann auf den ersten Blick erkennen, ob ein Profil eine echte Community aufgebaut hat und wie viel Zeit, Liebe und Arbeit in den Aufbau des Accounts fließen.



Nicht für jede Art von Unternehmen ist es wichtig, viele Follower zu haben. Je nachdem, wie die Ziele definiert sind, ist das Wachstum auf Social Media zweit- oder drittrangig. Dabei können andere Ziele viel stärker verfolgt werden und oft auch schon früher finanziellen Erfolg bedeuten.

Wie bei jedem Unternehmen, das gerade im Aufbau ist, ist es utopisch zu glauben, dass sich Erfolg von heute auf morgen einstellen wird. Erstmal musst du viel investieren, nicht nur Geld, sondern auch Zeit, Energie, Liebe und vor allem Geduld. Ergebnisse kommen nicht über Nacht.

# SUCCESS



## Fokussiere dich!

Gerade am Anfang solltest du dich nur auf die gewinnbringenden Tätigkeiten konzentrieren und dich nicht mit Aufgaben aufhalten lassen, die nur minimal oder gar nicht auf dein Konto einzahlen.

## TIP

Du musst nicht auf allen Kanälen vertreten sein und täglich posten. Wichtig ist, dass du relevanten Content postest und diesen auf den richtigen Kanälen der richtigen Zielgruppe zugänglich machst.

Yes!

VISION



# Time

*Unterschätze den Zeitaufwand nicht.*

*In anderen Berufen arbeitest du 8 Stunden 5 Tage die Woche. Wenn du dein eigenes Business startest, arbeitest du teilweise noch mehr und hast trotzdem nicht das Gefühl, dass du genug gemacht hast.*

## Zeit

*Wenn du dir vornimmst voll einzusteigen, dann wirst du nicht daran vorbei kommen, viel Zeit am Computer und Handy zu verbringen. Alleine die Aktivitäten bei Social Media kosten viel Zeit. Dazu kommt aber noch das, was man als Außenstehender nicht sieht. Du musst Content planen, produzieren und umsetzen.*

*Abhängig von deinen Zielen, wirst du eine Content Strategie entwerfen und dich daran orientieren, wenn du Beiträge und Posts verfasst. Jetzt kommt es wiederum auf das Thema deines Businesses an, denn wir als Travelblogger haben ganz anderen Content als ein Fitnessblogger, der hauptsächlich im Fitnessstudio shooten wird. Der Aufwand ist von Nische zu Nische unterschiedlich und natürlich hängt es auch davon ab, welche Art Content du produzieren möchtest.*

*Das schöne ist, dass du an deinem eigenen Business arbeitest. Das heißt, du machst es für dich und kein Chef oder Kollege wird dich schief ansehen, wenn du mal mehr oder weniger machst. Aber: Consistency is key.*

**#BUSINESS**

You can  
**DO IT**



## Finanzen

*Geld ist immer ein zentrales Thema. Du wirst Geld brauchen, um weiter zu machen und du wirst Geld ausgeben. Um dir einen besseren Eindruck zu verschaffen, haben wir die Investitionen und Kosten in drei Kategorien eingeteilt.*

# Du brauchst Geld!

## EINS

Die erste Kategorie ist die offensichtlichste, nämlich das Equipment. In unserem Fall musste ein neuer Laptop und viele Kleinigkeiten her, damit wir unsere Fotos und Videos bearbeiten können. Wir haben gelernt, dass es sich durchaus lohnt, in Qualität zu investieren, jedoch solltest du darauf achten, dass du dich damit nicht überschätzt. Du kannst bereits mit einfacher Ausrüstung tolle Ergebnisse erzielen. Auf unserer Website haben wir eine Liste, welches Equipment wir nutzen.



## ZWEI

Wir haben natürlich auch laufende Kosten. Dazu zählen wir das Internet bzw. Handyverträge und Abonnements von bestimmten Programmen, ohne die es einfach nicht geht. Als Beispiel können wir da unser Adobe Abo und unser Website Hosting nennen. Manchmal ist es einfach nicht genug, nur die kostenlose Probeversion zu nutzen. Es spricht überhaupt nichts dagegen, dass du am Anfang mit der kostengünstigsten Version startest und später upgradest. Schau gerne auf unserer Website vorbei, wir haben aufgelistet, was wir nutzen und dir empfehlen - inklusive einiger guter Angebote.



## DREI

Vielleicht fragst du dich, was jetzt noch für die dritte Kategorie überbleibt. Dies ist die wichtigste Kategorie, denn du musst auch in dich selbst investieren. Das bedeutet, dass du zu manchen Themen eventuell eine Weiterbildung machen kannst und dein Wissen zu bestimmten Themen vertiefen möchtest. Das kann in Form von Kursen, Büchern oder Seminaren passieren. In jeden Fall solltest du bereit sein, in dich zu investieren, denn der Nutzen daraus ist so viel größer, als bei den anderen Kategorien.

Office  
2.0



# Komfortzone



Formuliere deine Ziele ganz klar, damit du dich nicht vom Weg abbringen lässt.

Außerhalb der Komfortzone wird dir nicht alles leicht fallen und das ist auch ok.

Aber du kannst dich durchbeißen, denn du weißt, was dein Ziel ist.

Einen letzten Punkt wollen wir dir noch mit auf den Weg geben. Es wird nicht leicht. Das ist dir vielleicht klar, aber nicht nur, weil du dich auf ganz neues Terrain begibst und damit deine Komfortzone verlässt, sondern auch weil du aus dem System ausbrichst. Das bedeutet, dass du teilweise auf Unverständnis stoßen wirst. Das wird auch eine Weile anhalten, ganz besonders in der Zeit, in der dein Business noch keine Resultate zeigt. Es kann sein, dass du in Zukunft mehr als einmal erklären wirst, was du eigentlich vorhast, wie du dir das vorgestellt hast und wie lange du das machen wirst.

*NO EXCUSES*



# 8 IMPULSE

für einen starken Start

- 1 FORMULIERE DEINE ZIELE
- 2 ERSTELLE EINE ROADMAP
- 3 SPEZIALISIERE DICH AUF EINE NISCHE
- 4 FOKUSSIERE DICH AUF DEINE ZIELGRUPPE
- 5 WÄHLE DIE RELEVANTEN KANÄLE
- 6 ENTSCHEIDE DICH FÜR EIN CONTENTFORMAT
- 7 STRUKTURIERE DICH MIT EINEM CONTENT PLAN
- 8 KOMM IN DIE UMSETZUNG



1

## FORMULIERE DEINE ZIELE

*Wenn du deine Ziele kennst, weißt du worauf du hinarbeitest. Wer seine Ziele nicht kennt, kann nicht erfolgreich sein. Denn du kannst nur konkrete Schritte in Richtung Ziel unternehmen, wenn du dies klar definierst.*

2

## ERSTELLE EINE ROADMAP

*Du solltest dir bewusst darüber sein, welche Aufgabe wann erledigt wird, ohne dass du dich in Kleinigkeiten verfranzst und dadurch nicht weiter kommst. Reduziere die Ablenkungen und fokussiere dich auf Dinge, von denen du profitierst.*



3

## **SPEZIALISIERE DICH AUF EINE NISCHE**

*Finde eine Nische, auf die du dich spezialisieren kannst. Wenn du dich ausreichend spezialisierst, wirst du schneller als Experte in deinem Bereich wahrgenommen. Dadurch erhöhst du deine Chancen weiterempfohlen zu werden.*



4

## **FOKUSSIERE DICH AUF DEINE ZIELGRUPPE**

*Wenn du versuchst es allen recht zu machen, sprichst du am Ende niemanden an. Durch die Spezialisierung auf eine Zielgruppe, kannst du aufkommende Fragen mit deiner Lösung beantworten.*

5

## WÄHLE DIE RELEVANTEN KANÄLE

*Dadurch, dass du den richtigen Kanal für deine Business Idee auswählst, kannst du sicher sein, dass deine Anstrengungen Content zu produzieren auch zielführend sind. Jeder Kanal bietet andere Vorteile, die du nutzen kannst, um dein Business anzukurbeln.*

6

## ENTSCHEIDE DICH FÜR EIN CONTENTFORMAT

*Wähle das passende Format, um dein Business richtig zu positionieren. Es ist nicht immer die beste Strategie alle Formate zu bedienen, denn dadurch überforderst du dich und hast schnell keine Motivation mehr. Versuche dennoch neue Formate zu nutzen, um dein Business zu präsentieren.*

7

## STRUKTURIERE DICH MIT EINEM CONTENT PLAN

Mit einem Content Plan bleibst du konsistent (Häufigkeit und Thema) und erstellst Content, der zu deinem Business passt. Viele scheitern daran, dass sie immer wieder neuen Content erstellen wollen und nicht wissen, wo sie anfangen sollen.

8

## KOMM IN DIE UMSETZUNG

Es gibt viele verschiedene Contentarten, die gewünschte Resultate auf den unterschiedlichen Plattformen bringen können. Um herauszufinden, welche Art von Content für dich am besten passt, wirst du einige Versuche starten und die Resultate bewerten, um daraus deine Schlüsse zu ziehen.

# UND JETZT?

## TRÄUMST DU DAVON, DEIN EIGENES DING DURCHZUZIEHEN?

Dann kannst du dich jetzt ran machen  
und unsere Tipps in die Tat umsetzen.





**WIR KENNEN DAS GEFÜHL DER ÜBERFORDERUNG  
AM ANFANG AUS UNSERER EIGENEN ERFAHRUNG.  
DESWEGEN HABEN DAFÜR EINE LÖSUNG, UM  
STRUKTURIERT ERSTE ERGEBNISSE ZU ERREICHEN.**

**NEUGIERIG?**

Meld dich

HALLO@FLAMINGOSAFARI.DE



oder bei Instagram  
@flamingosafari