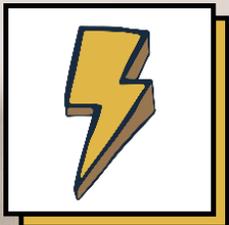


Fünf Methoden, ein
Passion Project in einen
Einkommensstrom
umzuwandeln

Kato | Heul nicht, mach doch!



Fünf Methoden, aus einem Passion Project einen Einkommensstrom zu machen

Wie der Titel schon sagt, geht es in diesem Guide um die Frage, wie man mit einem Passion Project Geld verdienen kann bzw. ein bisheriges Hobby/Herzensprojekt in einen Einkommensstrom umwandeln kann.

Die Ausgangslage: Du hast ein Passion Project – im Idealfall ein digitales, zum Beispiel einen Podcast, einen Blog, einen YouTube-Kanal oder eine Community. Du überlegst jetzt, ob du für die Arbeit, die du in dieses Projekt reinsteckst, nicht doch irgendwie Geld bekommen könntest. Spoiler Alert: Ja, das geht. Entweder über dein Projekt direkt (das ist die erste Möglichkeit, die wir in diesem Guide besprechen) oder indirekt (Möglichkeiten 2-5). Im Folgenden stelle ich dir die 5 Möglichkeiten vor und zeige anhand von drei Beispiel-Avataren, wie sie vorgehen könnten und was jeweils die nächsten Schritte sind.

Rechtliche Hinweise

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Das Kopieren und Weiterverbreiten einzelner Passagen ist nicht gestattet.

Kontakt

Katrin Gildner
heulnichtmachdoch.de
kato@heulnichtmachdoch.de

Hi, ich bin Kato! Bei *Heul nicht, mach doch!* geht es um Passion Projects – also Projekte, die man professioneller als ein Hobby angeht, die jedoch kein Geschäftsmodell verfolgen müssen. Hauptsache, man setzt die eigenen Ideen um und geht seinen Leidenschaften nach.



Bevor wir starten - ein paar Vorbemerkungen:

- Ich glaube immernoch, dass die besten PPs die sind, die erstmal ohne Monetarisierungsabsicht gestartet wurden.
- Dennoch glaube ich auch, dass es legitim ist, aus einer Leidenschaft, einem Talent oder Hobby einen Einkommenstrom zu machen - vor allem in Krisenzeiten.
- Disclaimer: Wie du merkst, sage ich "Einkommensstrom" und nicht "Business" oder "Startup" oder sowas. Im besten Fall lesen/hören diesen Guide nämlich Leute, die eh schon selbstständig sind und für die es relativ easy ist, neue Einkommensströme zu den bestehenden hinzuzufügen. Bitte bitte bitte verschwende nicht deine Zeit und Energie, dir einen Gewerbeschein und den ganzen Pipapo drumherum zu besorgen, wenn du nur 5€ Affiliate-Provision durch deinen Blog erwartest. Better play the long game.
- Mit "Einkommensstrom" meine ich auch, dass du nicht davon leben kannst, sondern dass es ein paar hundert Euro zusätzlich in die Kasse spült. Ich will hier keine falschen Erwartungen wecken.
- Die hier beschriebenen Wege beziehen sich auf meine eigene Erfahrung sowie Passion Projects von Freund*innen, die ich in den letzten Jahren beobachtet habe.

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	3
Beispiele: So könnten sie es machen	4
Alisa, die Instagram-Illustratorin.....	4
Banu, die Nischen-Bloggerin	4
Carlo, der Tech-YouTuber mit Handicap	4
1) Direkt über die Audience oder Sponsoring.....	5
Audience:.....	5
Sponsoring:	6
Affiliate:	6
Monetarisierung über die Plattform:.....	7
2) Biete deine Signature-Dienstleistung für andere an	8
3) Biete andere Dienstleistungen an	8
4) Bringe anderen bei, was du gelernt hast	9
"Passive" Trainingsmaterialien:.....	9
1:1-Training:.....	10
Gruppenprogramme:	10
Kurse bei anderen Institutionen	10
5) Verkaufe Produkte oder Lizenzen	11
Verkaufsplattformen:.....	11
Exkurs: Dienstleistungen vs. Produkte.....	12
Wie geht's weiter?.....	14
Next Steps für die direkte Monetarisierung (Möglichkeit 1).....	15
Next Steps für Dienstleistungen (Möglichkeiten 2+3).....	16
Next Steps für Training oder Beratung (Möglichkeit 4).....	17
Next Steps für Produkte und Lizenzen (Möglichkeit 5).....	18
Playing the Long Game	19
Aaaachtung!	20

Beispiele: So könnten sie es machen

Ich möchte dir jetzt drei fiktive Macher*innen und ihre Projekte vorstellen. Im Laufe der nächsten Seiten können wir uns immer mal wieder angucken, welche Möglichkeiten für sie interessant sind.



Alisa, die Instagram-Illustratorin

Alisa zeichnet, seit sie einen Stift halten kann. Sie liebt Instagram, um sich dort inspirieren zu lassen und mit anderen kreativen Köpfen auszutauschen. Seit einigen Monaten lädt sie auch ihre Illustrationen hoch und hat einige Fans gewinnen können.

Banu, die Nischen-Bloggerin

Banu regt sich darüber auf, dass sie in den üblichen Frauenmagazinen nie etwas über die Themen liest, die sie wirklich interessieren. Deshalb hat sie einen Blog über ihr Spezialthema ins Leben gerufen und gilt für eine kleine, aber starke Community als die Nummer 1- Ansprechpartnerin.



Carlo, der Tech-YouTuber mit Handicap



Carlo liebt Technik. Er hat aber ein gesundheitliches Problem, weshalb manche Soft- und Hardware für ihn nicht so einfach zu bedienen ist. Um die anderen aus seiner Community zu beraten und mehr Aufmerksamkeit auf barrierefreie Technik zu legen, erstellt er Videos und publiziert sie bei YouTube.

Merk dir Alisa, Banu und Carlo. Du wirst sie in den nächsten Seiten immer mal wieder treffen.

Fünf Wege, aus einem Passion Project einen Einkommensstrom zu machen:

1. Direkt über die Audience oder Sponsoring
2. Biete deine Signature Dienstleistung für andere an
3. Biete Dienstleistungen, die du im Rahmen deines Passion Projects gelernt hast, für andere an
4. Bringe anderen bei, was du gelernt hast
5. Verkaufe Produkte oder Lizenzen

1) Direkt über die Audience oder Sponsoring

Audience:

Bitte deine Audience, dich finanziell zu unterstützen. Mit Audience meine ich hier: Leute, die deinen Podcast hören, deinen Blog lesen, deinem Kunst-Profil folgen, deinen Newsletter lesen, Teil deines Netzwerks sind.

Populäre Optionen für regelmäßige Unterstützung sind (a) [Patreon](#) (aus den USA) und (b) [Steady](#) (aus Deutschland). Bei letzterem läuft die Unterstützung monatlich, bei Patreon kann man auch eine Unterstützung "pro Stück" (z.B. pro Podcastfolge) einstellen.

Für einmalige oder unregelmäßige Spenden eignen sich auch ein Paypal-Spenden-Button oder [Ko-Fi](#).

Beispiel:

Für Banu und Carlo ist hier großes Membership-Potential, da sie Communities mit gewissen Werten, Bedürfnissen und Zielen hinter sich vereinen.



Hinweis: Langfristig wird die Bitte nach "Spenden" nicht funktionieren. Erfolgreiche Nutzer*innen von Patreon oder Steady bieten ihren zahlenden Mitgliedern zusätzliche Vorteile, zum Beispiel früheren Zugriff auf die Inhalte, Exklusive Inhalte, Freebies und mehr. Und steuerlich gesehen sind das auch keine Spenden, sondern Einkünfte.

Sponsoring:

Eine weitere Möglichkeit, dein Passion Project direkt zu monetarisieren ist Werbung für andere Unternehmen.

Das kann je nach Medium unterschiedlich aussehen: Blog/Website: Werbebanner; Podcast: Ad Breaks; Blog/Instagram: Sponsored Posts.

Du kannst dich selber um deine Werbepartnerschaften kümmern (aka Unternehmen kontaktieren oder auf Anfragen hoffen), auf Plattformen nach Werbe-Deals suchen (für Blogs z.B. Blogfoster) oder dich darum bemühen, dass eine Agentur oder ein Netzwerk deine Deals an Land zieht und verhandelt.

Wenn du Werbung für andere machst, bist du Influencer*in - auch wenn wir alle das Wort hassen und dumme Influenza-Witze daraus machen. Das bedeutet, dass du eine hohe Reichweite brauchst, damit Agenturen auf dich zukommen. Aber: was eine ausreichend hohe Reichweite ist, kommt aufs Thema an. Ein "allgemeiner" Comedy-Podcast mit 1000 Downloads pro Episode ist eher unbedeutend. Für einen Nischenpodcast sind 1000 Downloads pro Folge wahrscheinlich sehr gut. In dem Fall wäre es ratsam, proaktiv auf passende Unternehmen zuzugehen.

Beispiel:

Carlo macht auf Probleme bei der technischen Barrierefreiheit aufmerksam. Für Unternehmen, die Gleichberechtigung und Inklusion zu ihren Werten zählen, ist eine Zusammenarbeit mit Carlo eine Chance, sich in diesem Bereich zu verbessern und ihre Werte nach außen zu kommunizieren.



Affiliate:

Bei vielen Medien und manchen Themen (z.B. Mode, DIY) machen Affiliate-Links Sinn. Die funktionieren folgendermaßen: Angenommen, ich möchte das Outfit einer Modebloggerin nachkaufen und klicke dafür auf den Affiliate Link in ihrem Blogpost, sieht der Shop, dass der Kauf durch diese Bloggerin zustande gekommen ist und zahlt ihr eine Provision aus. Die Masse macht es hier - sprich, Affiliate Links anzulegen lohnt sich nur bei viel Traffic.

Das wahrscheinlich bekannteste Affiliate-Programm ist Amazon. Es gibt aber auch andere Plattformen, beziehungsweise du kannst schauen, ob die Tools oder Shops, die du empfehlen willst, selber ein Affiliate-Programm besitzen.

Beispiel:

Schon wieder Carlo! Tech-Produkte sind für Affiliate-Links gut geeignet, weil sie relativ teuer sind und damit die Provision höher ist. Außerdem hat Carlo auf seinem YouTube-Account eine hohe Expertise und Glaubwürdigkeit. Mit Affiliate-Links kann Carlo sich seine Unabhängigkeit erhalten (im Gegensatz zu einer Kooperation mit einer bestimmten Marke).



Monetarisierung über die Plattform:

Hier haben YouTuber*innen einen Vorteil: Sie haben die Möglichkeit (wenn sie **gewisse Bedingungen** erfüllen), in ihren Videos Anzeigen zu ermöglichen. YouTube schaltet dann diese Anzeigen und zahlt einen Teil des Gewinns aus.

Bei Instagram oder Podcasts gibt es diese Möglichkeit nicht. Dafür hat sich bei Podcasts in den letzten Monaten und Jahren der Trend entwickelt, dass Plattformen wie Spotify oder Podimo plattform-exklusive Podcasts neu produzieren oder aufkaufen. Auch hier gilt, dass du schon etabliert sein musst, damit eine Plattform Interesse an dir entwickelt.

Beispiel:

Angenommen Banu bekommt durch ihren Blog ein bisschen Presse und Aufmerksamkeit, könnte sie das Angebot von einem Podcast-Netzwerk bekommen, einen exklusiven Podcast zu produzieren. Oder sie könnte proaktiv auf Netzwerke zugehen und pitchen, warum die Community so einen Podcast braucht und hören wird.



2) Biete deine Signature-Dienstleistung für andere an

Möglichkeit 2 besteht darin, dass du eine Dienstleistung für andere anbietest, für die du mit deinem Passion Project "bekannt" geworden bist.

Beispiel: Du teilst auf deinem Instagram-Profil deine Illustrationen. Deine bisherigen Motive hast du dir immer selbst ausgesucht oder ausgedacht. Du könntest jetzt auf "Commission"-Basis anbieten, Illustrationen für andere anzufertigen.

Beispiel:

Jup, Alisa die Illustratorin hatte ich hier schon als Beispiel im Kopf. Ihr Illustrations-Stil kommt gut – warum nicht anderen Leuten anbieten, ihr Motiv in Alisas Stil umzusetzen?



Weitere Beispiele: Kunst; Handwerk/Basteln; Grafikdesign; Musik komponieren; ...

3) Biete Dienstleistungen, die du im Rahmen deines Passion Projects gelernt hast, für andere an

Im Rahmen deines Passion Projects hast du jede Menge Sachen gelernt. Diese kannst du als Dienstleistung auch für andere anbieten. Zum Beispiel: Blogartikel schreiben, Texten, SEO, Fotografie, Bildbearbeitung, Videoschnitt, Social-Media-Management, Grafikdesign, Websites verwalten;

Bevor du jetzt denkst: "Haaaalt stop, ich habe doch gar keine Ausbildung darin!"

Jup. Es geht hier nicht darum, Konkurrenz zu Leuten zu schaffen, die das professionell gelernt oder studiert haben. Es geht eher darum, deine Audience oder dein Netzwerk zu nutzen! Sprich, sie finden es toll, wie du deinen Instagram-Account gestaltest und heuern dich dann an, es für sie zu machen. (Oder es ihnen beizubringen, siehe Möglichkeit 4.)

Beispiel:

Möglichkeit 3 ist für alle möglich – Alisa, Banu und Carlo müssen sich nur darauf besinnen, was sie am besten können und für andere machen möchten. Zum Beispiel: Social-Media-Management, Bildbearbeitung, Texten und Lektorat, Videoschnitt, ...



Abgesehen vom Netzwerk kannst du auch [Fiverr](#), Freelancer-Portale oder Facebookgruppen nutzen, um Aufträge zu bekommen. (Es war Zufall, dass die alle mit F angefangen haben, *fersprochen* ;))

4) Bringe anderen bei, was du gelernt hast

Wie in Möglichkeiten 2 und 3 schon angesprochen, ist es ein relativ einfacher Weg, Dienstleistungen für andere anzubieten. Das ist aber nicht bei jedem Thema möglich. Als Kochblog kannst du dich schlecht für andere in die Küche stellen und ihnen etwas servieren. Du kannst ihnen aber beibringen, wie sie es selbst machen können.

"Passive" Trainingsmaterialien:

(Do it Yourself)

- E-Books
- Onlinekurse (Videokurse, Audiokurse)
- Vorlagen, Templates, Schnittmuster, Rezeptsammlungen, ...

Zum Beispiel: Onlinekurs zu deinem Illustrationsstil.

Beispiel:

Alisa könnte für andere Illustrator*innen eine Reihe von Video-Tutorials aufnehmen um zu zeigen, wie sie ihren bestimmten Stil umsetzt.



1:1-Training:

(Done With You)

- Beratung
- Lehre, Training
- Coaching, Mentoring

Zum Beispiel: Hilf anderen, ihre Texte zu verbessern, indem du sie mit ihnen Satz für Satz durchgehst.

Beispiel:

Als Bloggerin hat Banu viele Jahre an ihren Schreibfähigkeiten gefeilt. Sie könnte anderen Text-Nachhilfe geben.

Oooder sie könnte auf der inhaltlichen Ebene beraten – also Menschen zu dem Thema beraten, mit dem sie sich seit langer Zeit auseinandersetzt.



Gruppenprogramme:

(Done With You (and You and You...))

- Webinare
- Gruppenkurse, Bootcamps
- Sprechstunden, Book Clubs, Masterminds, Coworking

Zum Beispiel: Wir nähren uns gemeinsam unseren ersten Pullover im Laufe von 5 Sessions, in denen ich euch die Arbeitsschritte erkläre und wir dann eine Stunde "coworkend" nähren.

Kurse bei anderen Institutionen

- Volkshochschulen
- Unis, Fachhochschulen
- als Speaker*in oder Dozent*in bei Konferenzen und Veranstaltungen

Hinweis: Wenn du dich dafür interessiert, hör/lies die Beiträge [#machdoch 'nen Workshop](#) und [#machdoch 'nen Onlinekurs](#).

5) Verkäufe Produkte oder Lizenzen

Möglichkeit 5 ist der Rockstar unter den Möglichkeiten, weil du hier womöglich Dinge verkaufen kannst, die du "eh" erstellst.

Zum Beispiel digital: Du veranstaltest ein Fotoshooting für einen Blogpost und verwendest davon die Top 5 Fotos für deinen Blogpost. Andere gelungene Bilder aus der Serie kannst du bei Stock-Photo-Seite hochladen. Oder physisch: Für eine Bastelanleitung auf deinem DIY-Blog hast du mehrere Makramee-Blumenampeln geknüpft. Du brauchst aber nur eine und kannst den Rest bei Etsy verkaufen. -> Dafür muss natürlich die Qualität stimmen!

Digitale Dateien oder Lizenzen zu verkaufen ist natürlich besonders attraktiv, da du keinen Stress mit Lagerung, Verpackung und Versand hast und es theoretisch unendliche viele "Stücke" gibt. Für Grafiken, Templates, Illustrationen und Co gibt es zum Beispiel die Plattform [Creative Market](#).

Beispiel:

Alisa hat tausende Illustrationen erstellt. Sie kann ihr Archiv durchgehen und die besten auswählen, einscannen und als Grafikressourcen verkaufen.



Alternativ: Dinge bewusst erstellen, weil dafür eine hohe Nachfrage da ist. (Ähnlich wie Dienstleistungen bei Möglichkeit 2, nur jetzt mit Produkten).
Beispiele: Illustrationen, Kochrezepte, DIY-Anleitungen, Baupläne, ...

Beispiel:

Carlo hat durch seine Produkttests und Tutorials viel Expertise für Tech-Fans mit Handicaps. Daraus könnte er E-Books mit Anleitungen oder Tutorials schreiben und günstig verkaufen.



Verkaufsplattformen:

- Für physische Produkte: [Etsy](#), Ebay, Ebay Kleinanzeigen
- Für digitale Produkte: Etsy; [Creative Market](#), Stock-Photo-Seiten; allgemein: Digistore24, Elopape, Gumroad, ...
- Selfpublishing von Büchern: [BoD](#), Amazon Kindle Direct Publishing

Exkurs: Dienstleistungen vs. Produkte

Wenn du an „Geld verdienen mit einem Blog“ oder ähnliche Phrasen denkst oder schon ein bisschen recherchiert hast und siehst, was die „Gurus“ aus diesem Bereich so empfehlen... Dann wirst du schnell gemerkt haben, dass hier oft „passive“ Einnahmequellen in Form von **Produkten** wie E-Books oder Onlinekurse empfohlen werden. Ich widerspreche an dieser Stelle und empfehle dir, erstmal mit **Dienstleistungen** anzufangen. Warum? Weil es für den Anfang viel einfacher zu starten ist und auch profitabler.

Beispiel: Als Passion Project hast du einen **Instagram-Account** gestartet. Du hast in den letzten Monaten viel über die Plattform gelernt und siehst hier einen Ansatzpunkt für eine Einkommensquelle.

Möglichkeit A (bzw. 3 aus diesem Guide):

Du bietest deine Fähigkeiten als Social-Media-Managerin zu einem Stundensatz von 40€ netto pro Stunde an.

Möglichkeit B (bzw. 4+5 aus diesem Guide):

Du schreibst ein E-Book mit deinen besten Instagram-Tipps und verkaufst es für 20€.

Für Möglichkeit A könntest du dir 3 Kundinnen und Kunden suchen, deren Instagram-Profil du pflegst. Sagen wir, für zwei arbeitest du 2h/ Woche und für einen 4h/Woche. Das macht ein Wocheneinkommen von $(2+2+4)*40€$, also 320€ pro Woche, also mehr als 1200€ pro Monat. Abzüglich deiner Kosten (z.B. Software) wären das locker 1000€ Zusatzeinkommen im Monat (vor Steuern).

Beim E-Book müsstest du erstmal in Vorleistung gehen und viele Stunden investieren, um es zu entwerfen, zu schreiben, zu layouten, zu korrigieren und zum Verkauf zu stellen. (Entweder du investierst deine Zeit und machst es selber, oder du investiert Geld und heuerst z.B. fürs Layout eine Freelancerin an.) Wenn du es via Digistore24 zu einem Endpreis von 20€ verkaufst, kommen da abzüglich von Steuern und Gebühren 14,23€ als Einnahme bei dir an. Wie oft musst du dein E-Book verkaufen, um damit

deine investierte Zeit wieder reinzuholen und dann darüber hinaus Gewinn zu machen? Sehr oft. Angenommen, du hast 5 Tage an dem E-Book gesessen und wir rechnen mit dem Stundenlohn, den du als Dienstleisterin aus Möglichkeit A verlangst (40€), dann musst du jetzt $(5*8)*40€$, also 1600€ für deine Arbeitszeit verdienen. Das sind 113 verkaufte E-Books!

Jetzt kommt der Clou an der Sache: Deine Audience beziehungsweise dein Netzwerk ist mit Sicherheit nicht groß genug, um sofort 113 E-Books zu verkaufen. Geht man von einer Conversion Rate¹ von 5% aus, müsstest du dein Angebot 2260 Leuten zeigen, um deine Arbeitszeit wieder reinzuholen. Jedes weitere verkaufte E-Book ist dann erst ein Gewinn.

Die Leute, die von E-Books, Onlinekursen und anderen „passiven“ Einkommensquellen schwärmen, haben entweder (a) eine große Reichweite, so dass sich auch bei einer geringen Conversion Rate der Verkauf von Produkten für sie lohnt, oder (b) das Budget, um via bezahlten Werbeanzeigen neue Leute auf das Angebot aufmerksam zu machen. Wenn ich 100€ in Werbung investiere und dadurch 20 neue Leute das E-Book kaufen, habe ich $(20*14,23)-100 = 184,60€$ Gewinn gemacht. Das geht aber nur, wenn ich im Vorfeld Geld zum Investieren in Werbung habe und wenn ich weiß, was ich da im Werbeanzeigenmanager tue.

Fazit: Für den Anfang, also OHNE eine große Audience, ist es viel einfacher 3 Kund*innen für eine (teure) Dienstleistung zu bekommen als 113 Käufer*innen für ein (günstiges) Produkt. Der Vorteil ist außerdem, dass du durch die 1:1 Dienstleistung noch viel mehr lernst und zu einem späteren Zeitpunkt ein viel besseres und zielgerichtetes Produkt (Buch, Kurs, Templates, ...) erstellen kannst.

¹ Conversion Rate = „Wie viele Leute, denen du ein Angebot machst, kaufen es?“ Eine CR von 5% bedeutet, dass von 100 Leuten 5% kaufen.

Wie geht's weiter?

Die nächsten Schritte:

- Schau dir die verschiedenen Möglichkeiten an und spiel im Kopf durch, was für dich in Frage kommt. Du kannst auch Wege kombinieren, z.B. Steady UND Illustrations-Aufträge.
- Mach dir dann klar: Du sammelst keine Almosen, du hast ein Angebot. Du bietest etwas an und wenn Leute möchten, können sie es kaufen.
- Wichtig ist es, dein Angebot vernünftig zu kommunizieren.
 - Texte/Beschreibung (was? wie? warum? wie viel kostet das? wie läuft das ab? für wen ist das (nicht) gut geeignet?)
 - Beispiele/Mockups
 - Case Studies/Testimonials
 - Füge einen klaren Call To Action ein:
Kontaktmöglichkeit/Shop/Buchung
- Vergiss nicht, deine Audience zu fragen! Gefällt ihnen dein Angebot? Ist es etwas, was sie gebrauchen können? Wenn nicht - was wollen sie? Wie kannst du dein Angebot anpassen?
- Zu guter Letzt: Du musst es ausprobieren! Niemand kann dir im Vorfeld sagen, ob etwas klappen wird oder nicht. Denk dran, dass du dein Angebot immer anpassen kannst - in jede Richtung. Sei flexibel!

Next Steps für die direkte Monetarisierung (Möglichkeit 1)

Wenn du den Weg über die Audience gehen willst:

- Rechne dir aus: Wie groß ist deine Audience aktuell? Wenn 5% deiner Audience dir nach fünfmaligem Fragen 5€ pro Monat gibt – wie viel Umsatz kannst du damit machen? Wie viel bleibt nach Steuern und Gebühren übrig?
- Was könntest du deiner Audience für Vorteile geben? Recherchiere, was andere machen! (Schau dir die [Steady Explore-Page](#) an)
- Sprich mit einer Handvoll deiner Audience. Such dir ein paar Leute raus, die sehr engagiert sind (z.B. regelmäßig deine Beiträge kommentieren) und frag sie nach ihrer Meinung.
- Nutze die Ressourcen und Best Practices, die die Plattformen bereitstellen. Don't try to figure it out on your own.
 - [Steady](#)
 - [Patreon](#)
 - [Ko-Fi](#)

Wenn du den Weg über Sponsoring gehen willst:

- Mach dir eine Liste. Von welchen Unternehmen würdest du am liebsten gesponsert werden? Klar, über ein geschenktes iPad Pro von Apple würden wir uns alle freuen. Aber dass Apple auf uns aufmerksam wird, ist nicht sehr wahrscheinlich. Was gibt es für kleinere, womöglich lokale oder nischige Unternehmen? Schreib sie auf.
- Überleg dir, was du den Unternehmen zu bieten hast. In welchen Formaten könnt ihr zusammenarbeiten? Was ist bei dir das Besondere? Was ist dein Alleinstellungsmerkmal? Welche Argumente hast du?
- Erstelle ein Media Kit mit den Informationen aus dem obigen Punkt. Kommuniziere, dass du interessiert an Kooperationen bist, zum Beispiel indem du eine Unterseite auf deiner Website anlegst.
- Schau, ob Plattformen oder Agenturen für dich in Frage kommen.
- Pitche deine ersten Kooperationsanfragen an passende Unternehmen.

Wenn Affiliate für dich in Frage kommt:

- Mach dir eine Liste mit den Produkten, Tools und Dienstleistungen, die du promoten willst. Schau, ob sie jeweils ein Affiliate-Programm haben. Meld dich dafür an.
- Erstelle Seiten, auf denen du deine Favoriten vorstellst, z.B. als Illustratorin deine liebsten Stifte, dein Grafiktablett, deinen höhenverstellbaren Schreibtisch und den Kaffee, der dich durch eine Nachtschicht bringt.

Next Steps für Dienstleistungen (Möglichkeiten 2+3)

- Such mal in deinem E-Mail-Postfach: Dir haben bestimmt schonmal Leute geschrieben und gefragt, ob du etwas für sie machen kannst. Wonach haben sie gefragt? Warum wollen sie das gerade von dir? Wie viel sind sie bereit zu bezahlen?
- Recherchiere, die marktüblichen Preise für diese Dienstleistung und orientiere dich daran.
- Errechne deinen Stundenlohn.
- Erstelle Pakete für deine Dienstleistung (z.B. kurzer Text, wenig Recherche: 150€. Langer Text, viel Recherche: 350€) – das macht es für deine Kund*innen transparenter und für dich einfacher.
- Hol dir 2-3 Testkund*innen, für die du vergünstigt oder kostenlos arbeitest. Sie bezahlen dich mit Feedback und Testimonials. Probiere damit aus, ob dein Konzept funktioniert oder ob du deine Pakete ändern musst.
- Kommuniziere dein Angebot auf deiner Website. Sammle Feedback und Testimonials. Zeige deine Arbeit, zum Beispiel deine bisherigen Auftragsarbeiten. Entweder direkt (Illustrationen, Link zu von dir geschriebenen Texten) oder via Case Study (Wie du das Unternehmen XY beraten hast, wie du durch dein Social Media Management die Engagement Rate des Accounts @xy um 200% gesteigert hast, ...)
- Pass auf, dass dein Account nicht verwässert. Auf deinem Blog sollte es immer noch um dein Thema gehen, nicht um Schreibtipps (auch wenn du jetzt als Schreibmentorin arbeitest).

Next Steps für Training oder Beratung (Möglichkeit 4)

Wenn du unter eigenem Namen Kurse, Trainings oder Beratungen anbieten willst:

- Sammle häufig gestellte Fragen und suche nach Mustern.
- Frag deine Audience, was sie von dir lernen will.
- Fang mit einfachen Beratungsangeboten oder Sprechstunden an.
- Entwickle Kurspläne und teste sie ein paar Mal „live“, bevor du auch nur an „passive“ Onlinekurse denkst. In diesen Live-Runden wirst du noch sehr viel lernen.
- Langfristig: Erstelle Material für die immer wieder auftkommenden Fragen und Probleme.

Wenn du bei Institutionen (z.B. Hochschulen, Bildungseinrichtungen) als Dozent*in arbeiten willst:

- Mach eine Liste der (Kurs-)Themen, die du anbieten kannst
- Mach eine Liste der Institutionen, für die du gerne arbeiten möchtest.
- Jetzt musst du recherchieren – ja, das ist viel Arbeit, aber wichtig. Such für jede Institution aus der obigen Liste die folgenden Infos raus:
 - Wie kann man sich dort als Dozent*in bewerben? Welche Voraussetzungen gibt es? Wer ist Ansprechpartner*in?
 - Was sind die Leitlinien der Institution? Wer sind die Leute, die dort lernen? Warum passen du und deine Themen gut zu dieser Institution?
 - Welche Themen werden bereits angeboten? Wo sind Lücken, die du schließen kannst? Oder kannst du ein Thema aus einem anderen Blickwinkel anbieten?
- Wenn du fleißig bist: Mach einen Beispiel-Seminarplan für einen Tagesworkshop zu deinem Lieblingsthema. Schicke ihn gemeinsam mit deiner Bewerbung an die Institution.
- Bilde dich fort und hospitiere bei anderen Dozent*innen.

Next Steps für Produkte und Lizenzen (Möglichkeit 5)

- Geh deine Archive (digital + physisch) durch und schau, was du „übrig“ hast.
- Recherchiere nach aktuellen Trends und Bedürfnissen.
- Gib Sachen „for free“ raus, z.B. Freebies für deine Audience oder kostenlose Stock Photos auf Unsplash. Verweise jeweils auf deine Hauptangebote, z.B. Grafiken auf Creative Market oder kostenpflichtige Stock Photos.
- Binde deine Produkte in deinen Content ein. Wenn du eine neue Illustration hochlädst, schreib dazu: Die Textur findet ihr in meinem Shop. Wenn du ein DIY-Tutorial hochlädst, schreib dazu: Viel Spaß beim Selbermachen. Wenn Makramee nicht euer Ding ist, findet ihr eine Handvoll Blumenampeln in meinem Shop.

Playing the Long Game

Wenn ihr meinen Podcast schon länger hört, wisst ihr, dass ich eigentlich predige, dass man seine Passion-Project-Idee erstmal durchziehen soll - auch ohne Geschäftsmodell. Die beste Monetarisierungsstrategie entwickelt sich nämlich von selbst. In Folge 49 des Podcasts habe ich zum Beispiel mit Sarah vom eigenstimmig-Podcast gesprochen. Sie hat mir erzählt, dass sie selber immer gedacht hat, dass sie niemals einen Podcast-Workshop anbieten will. Es gibt ja schließlich schon so viele Onlinekurse, Bücher und Co da draußen. Tja, die Hörerinnen des Podcasts haben das nämlich anders gesehen und gesagt: "Wir wollen gerne so podcasten wie ihr - wir wollen es von euch lernen!". Besser kann es doch gar nicht laufen, oder? (Nachzuhören in Folge 49 - [Ein Passion Project organisch monetarisieren](#))

Indirekte vs. direkte Monetarisierung

Ich bin der Meinung, mit einem Passion Project lieber auf Geduld zu setzen. Setz innerhalb deines Projects deine Ideen um, tob dich aus, lerne und connecte dich mit Leuten, die so ticken wie du. Benutze dein Passion Project als Portfolio deiner Fähigkeiten. Ohne Ads, Affiliate Links und Produkte ist deine Glaubwürdigkeit höher. Früher oder später werden Gelegenheiten auf dich zukommen, in Form von Freelance-Anfragen, Lehraufträgen oder konkreten Wünschen aus der Community, so wie oben.

Wenn du aber gerade aufgrund der Krise finanzielle Probleme hast und eine kurzfristige Lösung suchst, um durch dein Passion Project Aufträge zu bekommen oder es direkt zu monetarisieren - go for it! Das ist eine besondere Situation und ich habe mein vollstes Verständnis.

Aaaachtung!

Ich muss jetzt nochmal die Rolle der Spielverderberin einnehmen. So einfach das vielleicht jetzt klingt, hängt doch ein großer bürokratischer Rattenschwanz daran. Falls du eh schon selbstständig bist und es jetzt "nur" darum geht, noch zusätzlich ein Profil bei Etsy anzulegen ist das wahrscheinlich halb so wild und deine Steuerberaterin sagt dir, worauf du achten musst. Falls du aber überlegst, jetzt erst selbstständig zu werden - und sei es nur nebenberuflich - musst du dich auf einiges gefasst machen, dich informieren, einarbeiten und beraten lassen.

- Gewerbe oder freiberufliche Tätigkeit anmelden
- Steuernummer
- korrekte Rechnungen schreiben
- ggf. mit Mehrwertsteuer
- Steuererklärung (Einkommenssteuer, ggf. Gewerbesteuer)
- Buchhaltung
- Anwalt (Shop-AGB)
- bei physischen Sachen: Versandrichtlinien, Verpackungsvorgaben

Beachte bei allem, was du tust auch die Materialkosten und deine eigene Arbeitszeit ([Stundensatz berechnen!](#)). Stell dir die Frage: Lohnt sich das überhaupt? Wenn du für 3 Mark fuffzig Stundenlohn irgendwelche Sachen bastelst und verschickst, hast du dir nämlich keinen Einkommensstrom geschaffen, sondern einen weiteren Stressfaktor.

Puh, jetzt endet dieser Guide auf einem ganz schön negativen Ton, oder? Das ist nicht meine Absicht, wirklich nicht. Ich habe durch meine Passion Projects ganz fantastische Jobs bekommen (u.a. als Online- und Offline-Dozentin; Berichterstattung über eine Konferenz; ich habe als "Influencerin" Bücher im Wert von 1000+ Euro von Verlagen zugeschickt bekommen...) und möchte euch ermutigen, da euren Weg zu gehen!

Wenn du Unterstützung benötigst, kannst du dich gerne an mich wenden. Für Mitglieder meiner Audience, die gerade am Anfang dieses Übergangs stehen, biete ich meine Kommunikationsberatung vergünstigt an. Melde dich gerne bei mir.

Alles Gute, Kato