

E-Book

für getsorted.de




Steuern für Freelancer einfach erledigen

Schließe dich den tausenden Selbstständigen an, die sich bereits stressfrei online um ihre Steuern kümmern

Starte kostenlos

Keine Kreditkarte erforderlich

Hervorragend 4.8 von 5  Trustpilot



E-Book

KOSTENLOSER DOWNLOAD

Das **E-Book** wurde von der **ABCD Agency** in Auftrag gegeben, um mehr Kunden für Sorted (getsorted.de) zu gewinnen. Der Anbieter richtet sich an **Freelancer und Selbständige**, und bietet die einfache Abwicklung aller bürokratischen Tätigkeiten an: **Anmeldung beim Finanzamt, Steuererklärung** etc. Für das E-Book "Der Start in die Selbständigkeit" habe ich einen **3000-Wörter Ratgeber** geschrieben, incl. Bildmaterial.

E-BOOK

Das E-Book ist ein Ratgeber für all diejenigen, die sich neu in die Selbständigkeit begeben wollen und über die verschiedenen Unternehmensformen, Versicherungen, und Steuern informieren möchten.

 Nach Antworten suchen ...



Rechnungsstellung

Welche Anforderungen gibt es für die verschiedenen

F 7 Artikel in dieser Sammlung
Geschrieben von Franziska Nachtigall



Was ist in Deutschland steuerlich abzugsfähig

Informiere dich über die üblichen steuerlich abzugsfähigen Ausgaben für Selbständige

F 9 Artikel in dieser Sammlung
Geschrieben von Franziska Nachtigall

E-Book: Auszug

Einführung / Vor dem Start

Für einige ist der Schritt in die lang ersehnte Selbständigkeit ein großes Wagnis, für andere ist es der Weg in die Freiheit! Endlich das tun können, wovon du geträumt hast! Der eigene Herr über alle Entscheidungen sein. Und den Tag so gestalten, wie du es willst!

Ganz so einfach ist es jedoch nicht. Um dein eigenes Unternehmen zu gründen oder sich als Freiberufler selbständig zu machen, gehört eine große Portion Mut, Selbstdisziplin, Kreativität, Netzwerken und Organisationstalent dazu.

Wie du dich auf deine Selbständigkeit erfolgreich vorbereitest, zeigen wir dir in diesem Ratgeber!

5 gute Gründe für die Selbständigkeit

Jeder, der sich selbständig macht, hat andere Gründe für den Schritt in die Unabhängigkeit. Vielleicht ist die Festanstellung schon lange keine Herausforderung mehr und es gibt wenig Raum für Wachstum. Oder du trägst seit Jahren eine Idee in dir, die du endlich in die Tat umsetzen möchtest. Vielleicht träumst du auch einfach von mehr Flexibilität, einer freien Zeiteinteilung und der Möglichkeit, ortsunabhängig aus dem Ausland arbeiten zu können.

Oder möchtest du dich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig machen und einen neuen Schritt im Leben wagen?

Hier sind 5 Gründe, warum sich eine Selbständigkeit für dich lohnen kann!

- 1. Den eigenen Traum verwirklichen**
- 2. Stetiges Wachstum**
- 3. Entscheidungsfreiheit**
- 4. Finanzielle Unabhängigkeit**
- 5. Zeitliche Flexibilität**

E-Book: Auszug fortgeführt

Geschäftsidee

Bevor es in die Unabhängigkeit losgehen kann, brauchst du jedoch eine Geschäftsidee. Diese solltest du so genau wie möglich überprüfen, um zu schauen, ob dafür ein Markt besteht. Hierfür eignet sich eine Marktanalyse und eine Übersicht über die Konkurrenz. Nicht jede Idee ist tatsächlich auch ein Business-Modell. Denn manche Ideen klingen spannender, als sie in der Tat sind. Eine Idee kann nur Erfolg haben, wenn dafür auch Interesse von den Kunden besteht.

Je mehr Nachfrage nach einer bestimmten Dienstleistung oder einem Produkt besteht, desto einfacher ist es, diese auch zu vermarkten. Hierfür musst du nicht immer das Rad neu erfinden. Manchmal sind es minimale Verbesserungen bereits bestehender Angebote, die deinem Unternehmen zum Erfolg verhelfen können. Dabei spielen Zeit, der Preis, und die Besonderheit der Dienstleistung oder des Produkts eine Rolle.

Um dich klar zu positionieren und die Langzeit-Vision deines Unternehmens zu schärfen, ist es wichtig zu definieren, was du für wen, für welchen Preis anbietest. Finde also heraus, wodurch du dich von der Konkurrenz unterscheidest, damit du deine Nische erkennst. Durch die Analyse der Konkurrenz kannst du herausfinden, wie du dich preislich und inhaltlich positionieren möchtest.

Je klarer die Definition deines Angebots ist, oft auch „Elevator Pitch“ genannt, desto einfacher wird es die richtigen Kunden zu finden und diese von deinem Angebot zu überzeugen. Für den Elevator Pitch fragst du dich:

“Was biete ich für wen an, und was macht mich dabei besonders?”

Je besser du deine Nische kennst, desto leichter kannst du den Markt erobern und die richtige Werbestrategie einsetzen! Wenn du zum Beispiel sagst, dass du Wollmützen für Kinder anbietest, ist das nicht so klar definiert, wie wenn du moderne, handgefertigte Wollmützen mit Designs von lokalen Street-Art-Künstlern für Kinder zum Snowboarden anbietest.

Ein gut formulierte Geschäftsidee hilft deinen Kunden, sich von deinen Produkten oder Dienstleistungen zu überzeugen.

Contact details

Für Text, Strategie und Sales

WEBSEITE

www.coolcontent.biz

WHATSAPP

+49-15161909077

EMAIL ADDRESS

hello@coolcontent.biz

