

DUNJA SUPP

*Mein Kreativ-*  
**BUSINESS**

UNTERNEHMENSGRÜNDUNG  
IM KREATIVBEREICH –  
INFOS, TIPPS UND  
CHECKLISTEN

Haupt Verlag

# INHALT

## VORWORT



<b>KAPITEL 1</b>	10
<b>DIE ERSTEN SCHRITTE IN DIE SELBSTSTÄNDIGKEIT</b>	
Bin ich eine Unternehmerin / ein Unternehmer?	11
Selbstständigkeit als Reise	
Du bist dein Business	
Sicher ist sicher?	
Bereit für die Selbstständigkeit?	
<b>Was ist dein Warum?</b>	18
Dein Herzenthema	
Von Tankern und Segelschiffen	
Stolpersteine von Anfang an umschießen	
Freiheit und Verantwortung	
<b>Wie lässt sich die Selbstständigkeit in dein Leben integrieren?</b>	26
Freie Zeiteinteilung und Selbstorganisation	
<b>Das Vision-Board</b>	29
Anwendungsmöglichkeiten	



<b>KAPITEL 2</b>	32
<b>WIE STARTE ICH? RECHTLICHE GRUNDLAGEN</b>	
Unterschied Hobby – Gewerbe	33
Ein Gewerbe anmelden	
<b>Unternehmensformen</b>	37
Das Kleinunternehmertum	
Das Einzelunternehmen	
Die Gesellschaft bürgerlichen Rechts	
Die Künstlersozialkasse	
<b>Steuerliche Grundlagen</b>	39
Der Gewinn	
Die Rechnungsstellung	
<b>Haftungsrecht &amp; Co.</b>	43
Kennzeichnungspflichten	
Urheberrecht, Markenschutz, Lizenz-Verletzungen	
<b>Impressumpflicht, Datenschutz, DSGVO</b>	46
Das Impressum	
Datenschutz und DSGVO	
<b>Finanzielle Förderungsmöglichkeiten</b>	47
Der Gründungszuschuss	
Der Businessplan	
<b>Energiebooster: das Rezept</b>	49

<b>KAPITEL 3</b>	<b>50</b>
<b>SORTIMENT, PREISGESTALTUNG UND VERTRIEBSWEGE</b>	
<b>Der Aufbau eines Sortiments</b>	<b>51</b>
Konzentration	
Stimmigkeit	
Von Bestsellern und Longsellern	
Der Wiedererkennungswert	
Lieferanten	
<b>Vertriebswege – online und offline</b>	<b>57</b>
Der Online-Shop	
Das Ladengeschäft	
<b>Die Preiskalkulation</b>	<b>60</b>
<b>Kosmetiktäschchen: die Nähanleitung</b>	<b>62</b>
<hr/>	
<b>KAPITEL 4</b>	<b>64</b>
<b>WORKSHOPS PLANEN, VERMARKTEN UND LEITEN</b>	
<b>Einen Workshop planen</b>	<b>65</b>
Der Workshop-Markt	
Die Art des Workshops	
Der Raum und die Teilnehmerzahl	
Die Zeitplanung	
Die Kalkulation	
<b>Dein Workshop-Angebot vermarkten</b>	<b>72</b>
Die Workshops ausschreiben	
Das Workshop-Angebot ausbauen	
Deine Zielgruppe erreichen	
<b>Einen Workshop leiten</b>	<b>76</b>
<b>Lavendelsäckchen: die Nähanleitung</b>	<b>78</b>
<hr/>	
<b>KAPITEL 5</b>	<b>80</b>
<b>DEINE SICHTBARKEIT</b>	
<b>Warum du dich zeigen musst</b>	<b>81</b>
<b>Offline: dein Marktstand</b>	<b>83</b>
Die Präsentation	
<b>Dein Online-Shop</b>	<b>86</b>
Trainingsfeld Online-Shop	
Wohin mit dem Online-Shop?	
Online-Dumping?	
Dein Online-Erscheinungsbild	
<b>Wimpelkette: die Nähanleitung</b>	<b>89</b>





<b>KAPITEL 6</b>	90
<b>SOCIAL MEDIA</b>	
Social-Media-Marketing	91
Du und deine Community	
Den eigenen Social-Media-Account starten	94
Die ersten Schritte	
Die liebe Technik	
Nettiquette	
Posting-Ideen	97
Vom Mehrwert und Nutzen	
Business-Insights	
Story-Telling	
(Inter-)Aktionen	
Inspirationen	
Verlinkungen	
Keine Angst vor Wiederholungen	
Was ist ein Launch?	
Übungsaufgabe: deine Instagram-Story	107



<b>KAPITEL 7</b>	108
<b>WARUM BILDER WICHTIG SIND</b>	
Ein paar Foto-Basics	109
Die Ausrüstung	
Die Bildbearbeitung	
Die einheitliche Bildsprache	113
Wie soll's aussehen?	
Themenwelten schaffen	
Das Foto-Styling	114
Der Hintergrund	
Die Dekorationen	
Die Bild-Aufteilung	
Das Flatlay	
Bist du im Bilde?	116
Fotos für Online-Shop und für Social Media	117



<b>KAPITEL 8</b>	118
<b>BRANDING</b>	
Du, dein Branding und dein Warum	119
Dein Markenkern	
Branding im Wandel	
Die innere Guideline	

Dein Gestaltungskonzept	124
Ein bisschen Farbpsychologie	
Expertise und Beratung	
Gutschein: die Anleitung	127

**KAPITEL 9** 128

**MOTIVATION UND KRISENMANAGEMENT**

Krise als Chance	129
Die liebe Konkurrenz	132
Motivation und die notwendigen Zeitfenster	134
Raum für dich	



**KAPITEL 10** 136

**REFLEXION UND SELBSTORGANISATION**

Reflexion	137
Feedback-Runde mit dir selbst	
Selbstorganisation	139
Dein Energie-Haushalt	
Über die Wichtigkeit von Pausen	
Planung und Rituale	



**KAPITEL 11** 144

**RUND UMS LIEBE GELD**

Der Wert kreativer Arbeit	145
Von Reichweiten und Gratisbrötchen	
Geld planen – Wünsche, Ziele, Zahlen	147
Die Umsatzplanung	
Finanzpolster	
Der Businessplan	



**KAPITEL 12** 152

**WEITERBILDUNG**

Der Blick von außen	153
Investition in dich selbst	
Lernen im Netzwerk	
Stetige Weiterentwicklung	155
Dank	158
Weiterführende Literatur und Quellen	159

