

DEIN ERFOLGREICHES NÄH-BUSINESS CHALLENGE

WORKBOOK



WAS WÄRE WENN DU:

Dein erfolgreiches Näh-Business an den Start bringst? Wenn du ein zusätzliches monatliches Einkommen kreieren könntest?

Du bist zeitlich so ausgelastet, dass du keinen weiteren Job annehmen kannst. Was wäre wenn du durch dein eigenes Näh-Business dir ein monatliches Einkommen kreieren könntest? Und du dir ein Leben aufbauen würdest, so wie du es dir immer gewünscht hast.

Das tun kannst was du wirklich willst?

Du fieberst montags schon dem Wochenende entgegen oder deinem nächsten Urlaub. Hast du dir dein Leben so vorgestellt? Was wäre wenn sich dein Leben jeden Tag wie Urlaub anfühlen würde.... Du jeden Tag nähen könntest und an deinen Lieblingsprojekten arbeiten könntest

Kommt dir das Bekannt vor?

„Ich möchte mit meiner Näh-Business Idee endlich durchstarten, aber mir fehlt ein Schritt für Schritt Plan und ich habe Angst etwas zu vergessen“

Du glaubst, dass du nicht das Zeug dazu hast erfolgreich zu werden und bist dir sicher, dass andere viel mehr Wissen haben als du. Du willst Geld verdienen, denkst jedoch die ganzen rechtlichen Sachen, Lizenzen, Kennzeichnungspflichten etc. Das schaffst du nie! Du weißt zudem nicht wo du anfangen sollst?

Wir werden all deine Probleme in diesem Workbook lösen...

FÜR WEN IST EIN NÄH-BUSINESS GEEIGNET?

- „Die Näh Branche ist schon total überlaufen und viele nähren selber, da habe ich keine Chance“

Diesen Satz bekomme ich so oft zu hören und er spiegelt die eindimensionale Einstellung von über 95% aller Näh Unternehmern wieder.

Gegenfrage: Hat dir schon jemand gesagt dass du tolle Sachen nähst? Und sogar gefragt ob er dieses kaufen könne? Gibt es auch bei dir in der Nähe oder der nächsten Stadt einen Supermarkt und ein Restaurant? (Ich weiß mit Sicherheit dass es dies gibt) und diese verkaufen auch alle ihre Produkte, obwohl es schon viele solcher Unternehmen gibt.

Dein Problem: Aktuell verkaufst du deine kostbare Zeit gegen Geld.

Das ist ein Riesen Fehler!

Denn wenn du deine Zeit mit schönen Dingen füllst und zudem von Anfang an gewisse Aufgaben auslagerst, wird sich dein Leben anfühlen wie Urlaub.

DU kannst dein Einkommen und dein Business selbst skalieren, dies ist in einem normalen Job kaum möglich!

TAG 1

Tag 1 der Challenge- Super das du startest und so anfängst die ersten Schrittchen zu gehen. Zuerst starten wir mit einer Bestandsaufnahme, denn du bringst schon vieles mit, was benötigt wird. Diese 5 Fragen werden wir auch die nächsten Tage noch benötigen :-)

Was nähe ich im Moment am liebsten?

Welche Näh-Projekte gehen mir schwer von der Hand?

Wer hat mich schon mal gefragt ob ich etwas für ihn nähen kann oder wollte mir etwas abkaufen? (Namen und Daten die du weißt) aufschreiben

Was möchtest du aktuell gerne mit deinem Näh-Business verdienen? (egal ob dies für dich erstmal utopisch klingt)

**Was kannst du besonders gut oder was liegt dir im Näh-Bereich sehr gut?
(Taschen, Beplotten, Besticken, Kleidung für Kinder, Erwachsene, Tierzubehör etc.)**

Die Gewerbeanmeldung ist fast der erste Schritt in die Selbstständigkeit. Zuerst solltest du verschiedene Kontaktdaten raussuchen und so schon erste Vorbereitungen treffen. Damit du ganz easy starten kannst, wenn es los geht.

Wenn du in einem Angestelltenverhältnis bist:

Solltest du in deinen Arbeitsvertrag schauen, ob dort etwas bezüglich eines Nebenjobs geschrieben steht und ob es eine Regelung dafür gibt. Auch wenn dies nicht der Fall sein sollte, darf dein Nebenverdienst deine Arbeit nicht beeinflussen.

Kontaktdaten Arbeitgeber:

Wo melde ich an?

Suche dir die Adresse von deiner Gemeinde heraus, bzw. Gewerbeamt (zuständig ist die Gemeinde, in der später das Gewerbe ausgeübt wird.)

Adresse der Gemeinde bzw. Gewerbeamt (in der das Gewerbe zukünftig ausgeübt wird):

Was brauche ich für Unterlagen

1. Gültige Ausweispapiere (Personalausweis oder Reisepass)
2. Evtl Handwerkskarte von der HWK
3. Für Bürger ohne deutsche Staatsbürgerschaft: Eine Aufenthaltsgenehmigung inklusive Bestätigung, dass die Ausübung einer gewerblichen Tätigkeit erlaubt ist

Tätigkeitsbeschreibung für die Anmeldung, sehr detailliert, denke auch an Tätigkeiten die du in Zukunft ausführen möchtest z.B beplotten von Kleidung (Wichtig! Hier keine Tätigkeit reinschreiben die einem Ausbildungsberuf entspricht z.B Schneiderin):

Du kannst dein Gewerbe auch online anmelden

In vielen Gewerbeämtern ist eine digitale Anmeldung möglich. Je nach technischem Stand der Behörde, kann die Anmeldung komplett online erfolgen oder es ist erforderlich, dass du zusätzlich die original Anmeldung oder diverse Beleg auf den Postweg einreichen musst. Informiere dich diesbezüglich vorab auf der Webseite des zuständigen Amtes darüber.

Dein Gewerbe wird dann natürlich auch steuerlich bei dem zuständigen Finanzamt geführt werden. Am Anfang kannst du dich entscheiden ob du von Anfang an die Umsatzsteuer abführst oder die Kleingewerberegulung in Anspruch nehmen möchtest. Mit der Kleinunternehmerregelung bist du bis 17.500€ Umsatzsteuerbefreit (solltest du darüber kommen, bist du im laufenden Kalenderjahr bis 50.000€ davon befreit). Trau dich und kontaktiere einen Steuerberater und das Finanzamt.

Kontaktaten von Finanzamt und Steuerberater:

Finanzamt (auch hier ist wieder das Finanzamt zuständig, indem dein zukünftiger Gewerbestandort sein wird)

Steuerberater:

Des Weiteren ist eine Mitgliedschaft in einer der beiden Kammern (entweder Handwerkskammer oder Industrie- und Handelskammer) Pflicht. Bei welcher Kammer du zugehörig bist, entscheiden die Kammern selbst. Manchmal kann es auch sein, dass du in beiden Kammern Mitglied bist. In manchen Bundesländern/Städten ist es gerade bei der Gründung eines Näh Business nötig, sich erst bei der HWK anzumelden und mit dieser Bestätigung dann zum Gewerbeamt zu gehen.

Kontakt Daten der IHK und HWK raussuchen

Handwerkskammer:

Industrie- und Handelskammer:

-> Pflichtmitgliedschaft in einer der beiden Kammern

Adresse Bauamt

Es kann notwendig sein eine Nutzungsänderung deiner Wohnräume zu beantragen, auch wenn es Eigentum ist.

Des Weiteren solltest du dir Gedanken machen, ob du dein Gewerbe erstmal im Nebenerwerb (weniger als 20std/ Woche) und evtl. neben deinem derzeitigen Job oder im Haupterwerb ausüben möchtest.

•

BG ETEM

Innerhalb von einer Woche nach Anmeldung musst du dich (wenn du ein Näh-Business hast) bei der BG ETEM melden. Dies ist die Berufsgenossenschaft und für tätige im Näh Business eine Pflichtversicherung. Doch diese Versicherung ist recht günstig (ca. 15 Euro im Monat) je nach Gefahrenklasse. Bei der BG bist du für den Fall eines Arbeitsunfalls, sowie Wegeunfälle die mit deinem Gewerbe zusammenhängen und Berufskrankheiten abgesichert. Du kannst dich jedoch auch befreien lassen (wenn du weniger als 100 Tage (1 Tag = 8 Stunden) im Jahr in deinem Betrieb arbeitest) befreien lassen. Diese Befreiung gilt jedoch für immer und du hast später keine Möglichkeit mehr hinein zu kommen. Ich empfehle die BG, denn sie haben im Falle eines Unfalls eine sehr gute Absicherung.

BG ETEM Kontaktdaten:

Viel Spaß beim ausfüllen!

TAG 2

Tag 2 der Challenge- heute gehen wir auf die Effektivität ein. Denn dies ist ein sehr wichtiger Punkt, denn wenn du Effektiv arbeitest, hast du erstens mehr Gewinn und zweitens mehr Zeit. Dazu gibt es auch heute wieder spannende Fragen für dich zu beantworten. Dass tolle daran ist, diese Fragen kannst du auch zusätzlich, super auf dein Privatleben anwenden. Poste auch heute wieder in die Facebookgruppe deine Ergebnisse. Worin meinst du, kannst du noch Effektiver werden?

Welche Aufgaben hast du? Schreibe hier alle beruflichen Aufgaben auf für dein (Zukunfts-) Business auf (z.B Blog Post schreiben, Nähen etc.)

Welche davon kannst du auslagern, (musst du nicht zwingend selbst machen)?

Stelle dir die Frage: Wieviel Fokuszeit* würde dir helfen?

(*Fokuszeit bedeutet, Zeit in der du nur Dinge tust die dich gewinnbringend geschäftlich nach vorne bringen... z.B Ware für den Verkauf herstellen)

Mit welchen Dingen beschäftigst du dich um produktiv zu wirken?

Aufgabe: Klebe dir eine Erinnerung an den Laptop mit Post its oder in dein Handy Kalender, und damit dir 3x am Tag die Frage stellt, erfinde ich gerade Dinge, um das wichtigste zu vermeiden?

Aufgabe erstelle dir einen Wochenplan Mo-Fr bzw. Di-Do und trage dir für jeden Tag nur 2 Aufgaben oder Ziele ein!

Wir arbeiten an sich schon viel Effektiver, wenn wir uns knappe Deadlines setzen oder haben. Stelle dir vor, Tante Ella kommt in 1 Stunde zu Besuch und deine Wohnung ist das reinste Chaos. Wir wissen zwar nicht wie wir es schaffen, jedoch nehmen wir es natürlich sofort in Angriff, damit sie gerne zur Tür hereinkommen mag. In diesem Moment haben wir alles andere ausgeblendet und sind nur darauf fokussiert, denn die Deadline beträgt nur eine Stunde!

Des Weiteren stelle dir bei jeder Tätigkeit die Frage, ob du mit deinem Tag zufrieden wärst, wenn dies das Einzige wäre, was du heute erledigst?

Des Weiteren solltest du dir heute mal ein mini Projekt vornehmen (z.B. mini Tasche etc) welches schnell von der Hand geht. Schaue wie lange du dafür brauchst. Gibt es daran Punkte an denen du Effektiver werden könntest? Welche wären dies? (z.B. Unterfadenspulen mehrere schon vorgespielt etc.)

Schreibe es hier auf:

TAG 3

Heute sind wir in der Mitte der Challenge -Tag 3 angekommen und fängt es schon ein bisschen an zu kribbeln? Und die Ideen-Schmetterlinge fliegen? Wenn nicht, dann kommt dies bestimmt. Jedoch ist das heutige Thema etwas trocken. Denn auch die Zahlen gehören zu einem erfolgreichen Business dazu. Jedoch bekommst du eine gute Vorlage von mir, damit du es definitiv schaffst dieses Thema anzupacken!

Dabei ist es egal wo du gerade stehst! Erst mal gerne Träumen und Visionen entwickeln. Stelle dir dein Traum-Unternehmen vor. Wie sieht es aus? Arbeitest du alleine oder hast du Mitarbeiter? Welche Produkte bietest du an? Sind es nur physische Produkte oder auch Online Produkte wie z.B EBooks, Plotterdateien etc.

Kalkulation Verkaufspreis von Material- (Paketen)

Der Verkaufspreis sollte gut kalkuliert werden, damit du am Ende des Tages auch etwas verdient hast. Wenn du nur Materialien anbietest, rechne ich dies immer so

$\text{Materialeinkaufspreis} + 25\% \text{ (für Gebühren etc)} + 19\% \text{ (für MwSt)} + 50\% \text{ (für Gewinn)} = \text{mindest Verkaufspreis}$

Wenn du deine Produkte inklusive Versandkosten anbietest, rechnest du hier auf den mindest Verkaufspreis die Versandkosten.

Versandkosten sind Portokosten inklusive Verpackungskosten wie Karton, Klebeband, Füllmaterial etc..

Kalkulation Verkaufspreis von gefertigten Produkten

Materialkosten + Werbekosten + Arbeitsmittel anteilig + Nebenkosten + Stundensatz + mind. 20% Gewinn = Verkaufspreis

Werbekosten sind Kosten die dir für Werbung etc entstehen, z.B du hast eine Anzeige geschaltet für 20€ und erhältst daraus 10 Bestellungen, dann sind dies Anteilig 2€ Werbekosten pro Bestellung.

Arbeitsmittel sind z.B deine Nähmaschine. Diese wird voraussichtlich 5 Jahre genutzt, also rechnest du den Kaufpreis geteilt durch die Monate der Nutzung. Schon hast du einen

Nebenkosten: Dazu zählen Strom, Wasser, Versicherungen, HWK Beitrag, Krankenkassen Beitrag etc.

Angenommen du nähst ein Tasche mit Reisverschluss und Schnalle etc.

Beispiel: 15€ Materialkosten + 2€ Werbekosten + 7,50€ Nebenkosten + 15€ Stundensatz (x 3std) + 20% (Gewinn)
= 83,40€ mindest Verkaufspreis

Ich weiß es ist viel Rechnerei, jedoch wenn du deine Preise gut kalkulierst inkl aller Kosten etc. Ist es erstens realistischer

Dieses Thema ist sehr intensiv und wichtig für dein Business. Hier entsteht dein Unternehmen!

Als Beispiel:

Dann gehören dir die 45€ als Stundensatz und die 20% Gewinn also 16,68€ somit müsstest du 7 Taschen pro Monat verkaufen damit du auf die 450 Euro Gewinn kommen würdest.

.

$83,40\text{€} - 20\% = 16,68\text{€}$ Gewinn pro Tasche

$16,68\text{€} + 45\text{€}$ (f. Die gearbeiteten Stunden) = $61,68\text{€}$

$450\text{€} / 61,68\text{€} = 7,2$ Taschen die verkauft werden müssten

So kannst du dir dies für jedes Produkt durchrechnen, du kannst an der Gewinnspanne schrauben und natürlich auch an deinem Stundensatz, ebenso könntest du versuchen deine Materialkosten, durch bessere Preise bei deinen Händlern zu senken. Desweiteren solltest du deine Nische definieren oder schärfen, damit du die richtigen Kunden ansprichst und du solltest verschiedene Verkaufswege nutzen.

Überlege dir auch was du anbieten möchtest,
sind es nur physische Produkte
oder auch Online Produkte wie z.B EBooks, Plotterdateien etc.

Viel Spaß nun mein durchrechnen und Ideen finden, es ist ganz einfach... trau dich!

•

Dein Erfolgskunde - Recherche

Dann brauchen wir nun nur noch zu deinem Traum-Business dein Erfolgskunde. Daher werden wir heute zwei Erfolgskunden erstellen. Dafür ist etwas Recherearbeit notwendig :-)

Wir erstellen ein - zwei Persona z.B

Name: Linda

Alter: 35

Familienstand: verheiratet, 1 Kind Junge 2 Jahre alt

Wo und Wie wohnt Sie? Deutschland, Mitte besseres Wohnviertel, 3,5 Zimmer Wohnung mit Dachteraase

Was macht sie am liebsten: Reisen in ferne Länder zB Bali

Wo geht sie einkaufen? in Bioläden, Reformhaus

Bildungsstand und Beruf Abitur und Sekretärin in einem Verlag

Auf was legt sie Wert? Ökologische und Biologische Produkte, die unter guten Bedingungen hergestellt werden, dürfen auch etwas mehr kosten, sie liebt das Segeln.

Werte und Eigenschaften: Familie, Zuverlässigkeit, Glaubwürdigkeit

Aufgabe: Erstelle mindestens 2 Persona.

•

Deine Persona

TAG 4

Nun sind wir schon bei Tag 4 der Challenge angelangt, du hast die letzten drei Tage die Grundlagen gelernt, heute beschäftigen wir uns mit den verschiedenen Verkaufswegen und welche Vor- und Nachteile diese haben. In der Gruppe werden wir gemeinsam, weitere suchen und unter dem #Verkaufswege besprechen.

Es gibt einige die nur auf einen einzigen Verkaufsweg setzen und dann werden sie komplett aus der Bahn geworfen wenn dieser eine Verkaufsweg plötzlich nicht mehr funktioniert. So bei einigen passiert, als DaWanda geschlossen hat.

Am besten du fertigst dir eine Tabelle an siehe unten und du recherchierst die Möglichkeiten...

Aufgabe:

Überlege dir Wo du deine Produkte verkaufen könntest?

Online/Offline oder beides?

Gibt es für deine Produkte spezielle Marktplätze wie z.B Makerist für Schnittmuster mit Ebooks

Beispiel:

Challenge Tag 5 Dein eigenes Näh-Business - Ist das Profitabel?



Hast du dich selbst schon mal gefragt, wenn dein Traum in Erfüllung geht und du dein eigenes Näh-Business hättest, ob es profitabel wäre? Oder hat dich dein Partner dies gefragt?

Bevor man bewerten kann ob ein Business sich lohnt/profitabel ist, sollte erst mal eine gute Kalkulation von allen Kosten und den Verkaufspreisen statt finden. Des Weiteren braucht ein Gewerbe mindestens 2-3 Jahre bis es sich rentiert und Gewinne abwirft. Trotzdem ist es wichtig seine Preise von Anfang an gut zu kalkulieren, damit man schneller in die Pluszone kommt.

Dabei ist es egal wo du gerade stehst! Erst mal gerne Träumen und Visionen entwickeln. Stelle dir dein Traum-Unternehmen vor. Wie sieht es aus? Arbeitest du alleine oder hast du Mitarbeiter? Welche Produkte bietest du an?

Jedoch um diese ganzen Kosten kalkulieren zu können, brauchst du erstmal gewisse Zahlen und auch welche Kosten auf dich zukommen. Dazu zählen einmalige Kosten und laufende Kosten

Einmalige Kosten sind:

Einmalige Kosten Anfangskosten:

Gewerbeanmeldung 25€-80€

Evtl HWK Anmeldung 80 € (für Eintragung in Handwerksrolle)

(Bsp HWK Flensburg) 215€ (Jahresbeitrag bis 15.000€ Jahresgewinn)

Evtl Bauamt für Nutzungsänderung

(Professionelles Logo

Erstellen lassen ab 500€)

(Webseite erstellen lassen ab 700€)

(Nähmaschine professionelle ab 1500€)

(Evtl. Overlock)

Mehrmals auftretende Kosten:

Werbekosten (Flyer, Visitenkarten)

Verpackungen

Klebeband

Materialkosten wie Stoffe etc.

Werbekosten (hierfür kannst du dir auch ein Budget setzen)

Laufende wiederkehrende Kosten:

Verpackungslizenz ab 15€/Jahr

BG ETEM ca.15€/Monat

Haftpflicht ca. 35€/Monat

Müllgebühren ca 5-10€/Monat

Webseite Host ab 15€/Monat

Rechtstexte ab 15€/Monat

Telefon/Internet ab 20€/Monat

Krankenversicherung ab 180€/Monat

Ganz wichtig dein Stundensatz (mindestens 15€):_____

Überlege dir dein Sortiment und schreibe alles auf, was du dafür benötigst. Auch z.B die Bonbons die du für die Kunden als Dankeschön ins Paket legen möchtest.

Als nächstes überlege dir was du eigentlich mit deinem Unternehmen verdienen möchtest. Ist es z.B

- Finanzierung deines Hobbys mit etwas Plus

- 450€ Job

- Lebensunterhalt damit verdienen und auch raus aus deinem alten Job?

Ich möchte mit meinem Business _____€ jeden Monat verdienen.

-

Kalkulation Verkaufspreis von Materialpaketen

Der Verkaufspreis sollte gut kalkuliert werden, damit du am Ende des Tages auch etwas verdient hast. Wenn du nur Materialien anbietest, rechne ich dies immer so

Materialeinkaufspreis + 25% (für Gebühren etc) + 19% (für MwSt) +50% (für Gewinn) = mindest Verkaufspreis

Wenn du deine Produkte inklusive Versandkosten anbietest, rechnest du hier auf den mindest Verkaufspreis die Versandkosten.

Versandkosten sind Portokosten inklusive Verpackungskosten wie Karton, Klebeband, Füllmaterial etc..

Kalkulation Verkaufspreis von gefertigten Produkten

Materialkosten + Werbekosten + Arbeitsmittel anteilig + Nebenkosten + Stundensatz + mind. 20% Gewinn = Verkaufspreis

Werbekosten sind Kosten die dir für Werbung etc entstehen, z.B du hast eine Anzeige geschaltet für 20€ und erhältst daraus 10 Bestellungen, dann sind dies Anteilig 2€ Werbekosten pro Bestellung.

Arbeitsmittel sind z.B deine Nähmaschine. Diese wird voraussichtlich 5 Jahre genutzt, also rechnest du den Kaupreis geteilt durch die Monate der Nutzung. Schon hast du einen

Nebenkosten: Dazu zählen Strom, Wasser, Versicherungen, HWK Beitrag, Krankenkassen Beitrag etc.

•

Angenommen du nähst ein Tasche mit Reisverschluss und Schnalle etc.

Beispiel: 15€ Materialkosten + 2€ Werbekosten + 7,50€ Nebenkosten + 15€ Stundensatz (x 3std) + 20% = 83,40€ mindest Verkaufspreis

Oder Produktpreis + x 2 oder x 3 = Gewinn (v. 100 od 200 %)

Ich weiß es ist viel Rechnerei, jedoch wenn du deine Preise gut kalkulierst inkl aller Kosten etc. Ist es erstens realistischer und zweitens ist es wahrscheinlich dass du auch deine Wunschsumme jeden Monat erreichen wirst.

Überlege dir auch was du anbieten möchtest,

sind es nur physische Produkte

oder auch Online Produkte wie z.B EBooks, Plotterdateien etc. Möchtest du einen (eigenen) Laden

oder Online verkaufen

oder beides?

Dieses Thema ist sehr intensiv und wichtig für dein Business. Hier entsteht dein Unternehmen!

Nun zu der Frage ob es profitabel ist, angenommen du möchtest 450€ im Monat als Gewinn haben und wir nehmen die Tasche oben

als Beispiel:

Dann gehören dir die 45€ als Stundensatz und die 20% Gewinn also 16,68€ somit müsstest du 7 Taschen pro Monat verkaufen damit du auf die 450 Euro Gewinn kommen würdest.

$$83,40€ - 20\% = 16,68€ \text{ Gewinn pro Tasche}$$

$$16,68€ + 45€ \text{ (f. Die gearbeiteten Stunden)} = 61,68€$$

$$450€ / 61,68€ = 7,2 \text{ Taschen die verkauft werden müssten}$$

.

So kannst du dir dies für jedes Produkt durchrechnen, du kannst an der Gewinnspanne schrauben und natürlich auch an deinem Stundensatz, ebenso könntest du versuchen deine Materialkosten, durch bessere Preise bei deinen Händlern zu senken. Desweiteren solltest du deine Nische definieren oder schärfen, damit du die richtigen Kunden ansprichst und du solltest verschiedene Verkaufswege nutzen.

Meine Empfehlung ist ganz klar ein Mischsortiment zu haben. Einerseits fertige Produkte, Produkte die passives Einkommen erzeugen und Material. Denn wie oft hast du schon für die entsprechenden Nähmaschinen, vergebens Material gesucht oder sehr lange dafür gebraucht.

Viel Spaß nun mein durchrechnen, es ist ganz einfach... trau dich!

Lass uns heute in der Facebookgruppe gemeinsam Ideensammeln für ein erfolgreiches Näh-Business. Wie könnte dein Sortiment aussehen?

•

Überlege dir dein Sortiment und schreibe alles auf, was du dafür benötigst. Auch z.B die Bonbons die du für die Kunden als Dankeschön ins Paket legen möchtest.

Als nächstes überlege dir was du eigentlich mit deinem Unternehmen verdienen möchtest. Ist es z.B

- Finanzierung deines Hobbys mit etwas Plus

- 450€ Job

- Lebensunterhalt damit verdienen und auch raus aus deinem alten Job?

Ich möchte mit meinem Business _____€ jeden Monat verdienen.

DEIN ERFOLGREICHES NÄH-BUSINESS MASTERPLAN

Dein erfolgreiches Näh-Business Masterplan ist mein brandneues 24 Wochen Online Programm, das dir Schritt-für-Schritt zeigt, wie du dein Näh-Business mit meinem 5 Schritte Masterplan erfolgreich erstellst und vermarktest.

Anders als gewöhnliche Programme zum Thema Näh-Business gründen und führen, die dir nur theoretisch zeigen, wie du dein Business aufbaust, ist dein erfolgreiches Näh-Business Masterplan als ganzheitliches Programm konzipiert.

Mein Versprechen: Mit dein erfolgreiches Näh-Business Masterplan bekommst du einen kompletten Fahrplan, der dir nicht nur ausführlich erklärt, wie du dein Näh-Business anmeldest, sondern auch das große Ganze behandelt:

Wie führe ich mein Unternehmen

Webseiten und Verkaufskanäle rechtssicher erstellen

Wo findest du eine gute Druckerei, Steuerberater etc.

Facebook Werbeanzeigen

Textilkennzeichnung

Ce-Prüfung selbst durchführen

Nischenfindung und Schärfung

Ich freue mich auf dich!

Deine Ariane

Du hast Fragen zum Kur dein erfolgreiches Näh-Business Masterplan? Dann schreibe mir an hallo@byarianekrahl.de