

*Svenja*

virtual assistance

# VIDEO TRAINING

---

Start als Virtuelle Assistentin



# ÜBERSICHT

---

- die Grundvoraussetzungen als VA + Mini-Training „Werte“
- rechtliche Rahmenbedingungen (Deutschland & Portugal)
- Abgaben & Versicherungen
- Stundensatz + Mini-Training “dein Stundensatz”
- meine ersten Aufträge und wie ich meine WunschkundInnen gefunden habe
- Eigenes Marketing & Kundengewinnung + Mini-Training „Vorstellungspost“
- hilfreiche Programme & Tools + Mini-Training „dein Projektmanagement“
- Mindset & Kommunikation mit Kunden
- Meine ExpertInnen Empfehlungen + Mini-Training “Inspo”
- Dein Start als VA
- Mein Angebot für dich



# GRUNDVORAUSSSETZUNGEN

---

Soft Skills einer VA:

- **Eigenständige und verlässliche Arbeitsweise**
- gute Kommunikation (ehrlich, zügig)
- gutes Zeitmanagement (deine deadine vor der deadline des Kunden)
- **organisiert und strukturiert** (gute digitale Ablage bzw in den Tools des Kunden)
- offen für Neues, Weiterentwicklung (lernt jeden Tag dazu, wenn man will)
- **kann sich selber motivieren** (selbst und ständig, Kunden fliegen einem nicht zu)



# GRUNDVORAUSSSETZUNGEN

---



Was ist **dir** wichtig?

- Was ist dir bei Freundschaften wichtig?
- Worauf legst du bei der Zusammenarbeit mit anderen **Wert**?
- Andersrum gefragt, was stört dich, macht dich wütend oder traurig?
- Das sind sehr gute Indikatoren, **nach welchen Werten du lebst!**
  
- Bestimme deine 5 obersten Werte, die dich immer **leiten** werden bei deiner selbstständigen Tätigkeit
- Übung nächste Seite

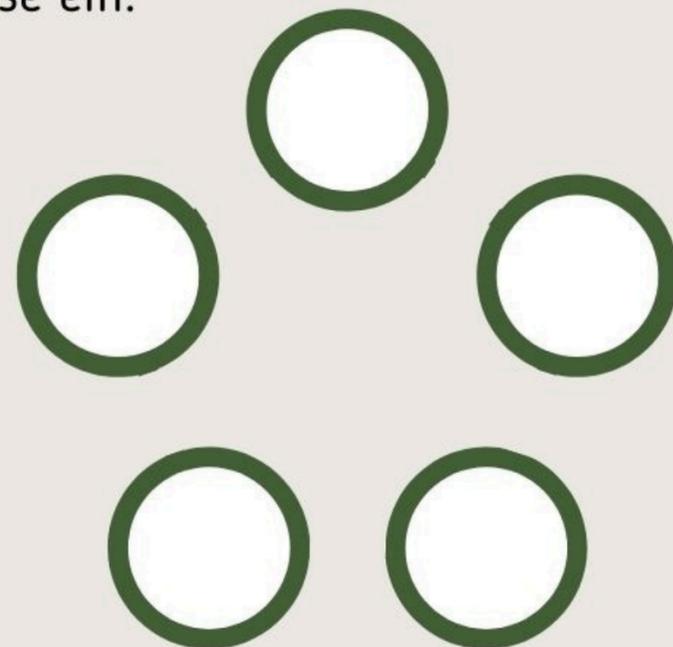
# TRAINING: DEINE WERTE

---



Willst du auch deine Werte-Hierarchie kennenlernen?  
So gehst du vor:

1. Zeichne im Kreis **5 kleine Kreise** auf.
2. Suche bei Google nach einer Bilddatei **“Werte Liste”**
3. Trage 5 der Werte, die sich **für dich richtig anfühlen**, in die Kreise ein.



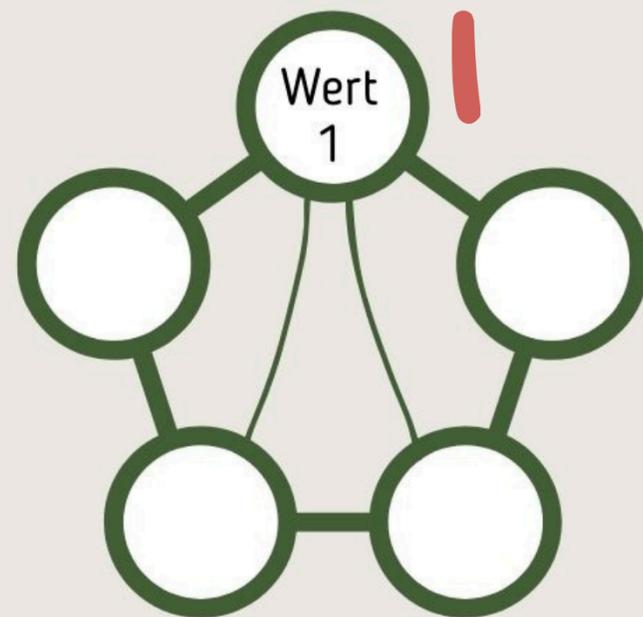
# TRAINING: DEINE WERTE

---



4. Jetzt **verbindest** du jeden Wert mit einem anderen durch eine Linie und **wägst** zwischen den zweien immer **ab, welchen du wichtiger findest.**

5. Dann machst du einen **Strich** neben den Wert.



# TRAINING: DEINE WERTE

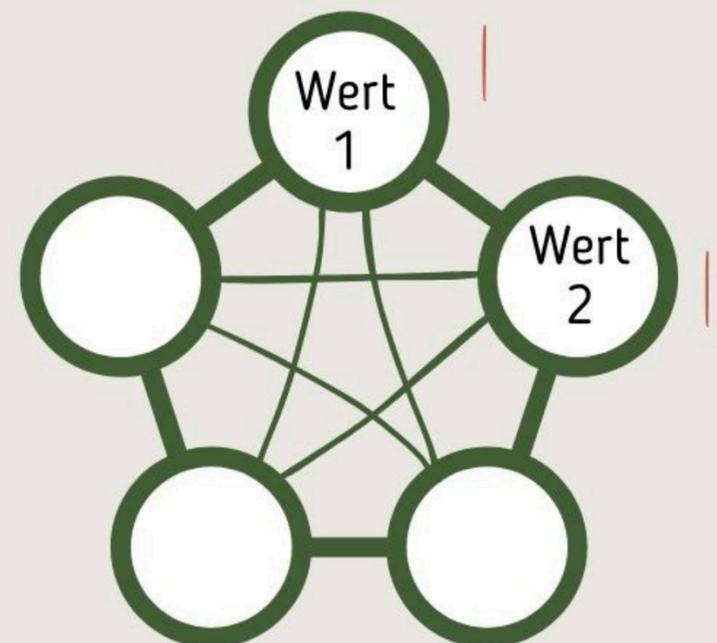
---



6. Wiederhole das, bis **alle Werte miteinander verbunden** sind.

7. An der **Anzahl der Striche** neben den Kreisen erkennst du, **welche Position sie in deiner Werthierarchie annehmen**.

Wert 1  
Wert 2  
Wert 3  
Wert 4  
Wert 5



# RECHTLICHE BEDINGUNGEN

---

- in **Deutschland**: (Unternehmens-) Steuernummer und Gewerbe oder EinzelunternehmerIn
- in **Portugal**: Tätigkeit mit bestimmten Code, je nach Dienstleistung oder Gewerbe
- Selbstständige Tätigkeit da anmelden, wo man lebt (Wohnsitz, ständiger Aufenthalt, Lebensmittelpunkt)
- bei uns Selbstständigen gilt zudem: da wo wir unsere Arbeit ausführen, kreieren wir automatisch eine **Betriebsstätte** und sind steuerpflichtig
- bitte persönliche Steuerberatung buchen, z.B. bei Lisa Sierck von Baumann GmbH



# UMSATZSTEUER

---



- Bei **Kunden im Ausland** braucht man eine UID, muss für **grenzüberschreitende Geschäfte gültig** sein, du und dein Kunde, ansonsten ist die Rechnung ungültig. [LINK VIES](#)
- wenn man **über ein bestimmtes Einkommen / Jahr** kommt, muss man **Umsatzsteuer (Mehrwert) an das Finanzamt abführen**
- In Deutschland 2025: 25.000 € und das Jahr danach bis 100.000 € (§19 UStG)
- in Portugal 2025: 15.000 €, sowie das Jahr danach 15.000 €
  
- bei Kunden im Ausland greift das *Reverse-Charge-Verfahren* und man stellt **netto-Rechnungen an den Kunden, also ohne Umsatzsteuer.**
- In Deutschland: § 13b
  
- **E-Rechnung ab 2026 Pflicht**, bitte selber informieren, in Portugal noch nicht angewandt

# ABGABEN

---

- in Deutschland: man zahlt **eigene Krankenversicherungsbeiträge**, gesetzlich oder privat
- In Portugal: man zahlt **in den Pott der Sozialversicherung** in Portugal, der öffentliche Gesundheitsservice ist (fast) kostenlos
- man sollte **von jeder Einnahme % zur Seite legen**, was für Abgaben dafür anfallen
  
- in Deutschland: **Gewerbesteuer** je nach Gemeinde %-Satz, recherchieren
- in Portugal gibt es das nicht
  
- in Deutschland: **Einnahmenüberschussrechnung**/ Businessausgaben anrechnen, Werbekostenpauschale etc, **Steuererklärung** immer mit wiso gemacht
- in Portugal **anderes System**, mit bestimmten Abzügen + kann man private Ausgaben bei der Steuer ansetzen, benutzt dafür die **Online-Portale des Finanzamts**



# VERSICHERUNG

---

- **Pflichtversicherung** in Deutschland: Betriebshaftpflicht (z.B. Exali)
- in Portugal: Arbeitsunfallversicherung
- **Rentenversicherung** in Deutschland: gesetzlich (oder Versorgungswerk, best. Kammer)
- in Portugal: man zahlt in den Pott der Sozialversicherung
  
- **jeder ist für seine Altersvorsorge selber verantwortlich**
- besser davon ausgehen, dass die Rente klein ausfällt und sich jetzt schonmal Gedanken machen
- Expertinnenhilfe: Versicherungen & Altersvorsorge bei Bianca, ETFs bei Franzi
  
- ich hab ETFs im DKB Depot und eine Altersvorsorgeversicherung bei der Signal Iduna



# WEITERES

---

- Freier Mitarbeiter Vertrag (lawlikes)
- AGBs (eigene Absicherung, mit Chat GPT)
- Datenschutz- & Verarbeitung (Karin Steffens)
- Impressum mit Kontaktdaten & Steuersitz (e-recht)
  
- **seriöse E-Mailadresse**, die nicht im Spam landet (info@ oder name@, erst geht auch @gmail.com)
- **Geschäftskonto** (Empfehlung N26, weil auch nicht mit Steuersitz in Deutschland möglich)
- Paypal Geschäftskonto (Achtung, in dem Land, wo du steuerpflichtig bist)



# STUNDENSATZ

---



- schwieriges Thema, pauschal würde ich sagen **in Deutschland geht unter 40 € nix**
- **bei Spezialisierungen kann man mehr verlangen**
  
- Empfehlung 1: **erstes Stundenpaket für günstiger anbieten**, beide Seiten schauen, ob es passt
- z.B. 10h für 400 €, das wird **vorab bezahlt**, sonst fängst du nicht an zu arbeiten und jegliche Kommunikation wird mit als Arbeitszeit angerechnet.
- Danach 45 € und **alle 2 Jahre wird der Stundenlohn um 5 € erhöht wegen Inflation**. Sicher dich ab, dann brauchst du keine unangenehme Diskussion zu führen.
- Empfehlung 2: wenn du etwas immer wieder machst, und besser wirst, **verhandle eine Pauschale**.
- Ich hab mich ins SoMe meines Kunden eingefuchst, 3 Monate gemacht, ihn um Feedback/ Zufriedenheit gefragt und dann Pauschale vorgeschlagen, damit er das auch bei sich besser kalkulieren kann und ich mich nicht mehr tracken muss, freier arbeiten kann.
  
- Beispielkalkulation Preis VA-Beratungs-Call:

# PREIS VA-BERATUNGS-CALL

---



Kosten für verwendete **Tools im Jahr:**

- Zoom Video 139 €
  - Calendly Termin 131 €
  - Canva Präsentation 161 €
- = Kosten von **36 € pro Monat**

Nutzung dieser Ausgaben für 1:1 Calls,  
Gruppencalls, digitale Produkte.

Faktor 3, **also grob 1/3 der Kosten**

**Arbeitszeit** im Durchschnitt 2,5-3 h / Call  
(vorher ca. 5-6h, damaliger Preis 99 €/ Call)

# PREIS VA-BERATUNGS-CALL



## Kosten für verwendete **Tools im Jahr:**

- Zoom Video 139 €
  - Calendly Termin 131 €
  - Canva Präsentation 161 €
- = Kosten von **36 € pro Monat**

Nutzung dieser Ausgaben für 1:1 Calls,  
Gruppencalls, digitale Produkte.

Faktor 3, **also grob 1/3 der Kosten**

**Arbeitszeit** im Durchschnitt 2,5-3 h / Call  
(vorher ca. 5-6h, damaliger Preis 99 €/ Call)

## Gebühren bei **Preis 249 €**

- Paypal Gebühr ca. 7,5 €
  - Umsatzsteuer (23 %) 57 €
- = Gebühren von **64,60 € pro Buchung**

$249 \text{ €} - 64,50 \text{ €} = 184,50 \text{ €}$  (Einnahmen netto)

$184,50 \text{ €} - (36 \text{ €} / 3) = 172,50 \text{ €}$

$172,50 \text{ €} / 3 \text{ h} = \mathbf{57,50 \text{ €} / Stunde}$

(davon muss ich Einkommenssteuer, Sozialversicherung, Altersvorsorge,  
Arbeitsunfallversicherung, Miete & Leben bezahlen können)

# TRAINING: STUNDENSATZ

---



Bestimme deinen Anfangsstundensatz:

1. Schreibe alle laufenden Kosten auf, die du bisher hast (Miete, NK, Einkaufen, Versicherung etc.)
2. Bringe bei deiner KK in Erfahrung, wie sie deinen Beitrag als Selbstständige berechnen
3. Hol dir Angebote einer Berufshaftpflichtversicherung ein
4. Überlege dir, was du im Monat verdienen möchtest (denke auch an Urlaube, was du in deine Altersvorsorge einzahlen willst, etc)
5. Überlege dir, wie viele Stunden du für Kunden arbeiten möchtest (und wie viele du in deine Weiterbildung stecken möchtest)
6. Addiere alle Kosten pro Monat und teile sie durch deine Anzahl der Stunden pro Monat

# TRAINING: STUNDENSATZ

---



Bestimme deinen **Anfangsstundensatz**:

1. Schreibe alle **laufenden Kosten** auf, die du bisher hast (Miete, NK, Einkaufen, Versicherung etc.)
2. Bringe bei deiner **KK** in Erfahrung, wie sie deinen **Beitrag** als Selbstständige berechnen
3. Hol dir Angebote einer **Berufshaftpflichtversicherung** ein
4. Überlege dir, was du im Monat verdienen möchtest (denke auch an **Urlaube**, was du in deine **Altersvorsorge** einzahlen willst, etc)
5. Überlege dir, **wie viele Stunden** du für Kunden arbeiten möchtest (und wie viele du in deine Weiterbildung stecken möchtest)
6. Addiere alle Kosten pro Monat und teile sie durch deine Anzahl der Stunden pro Monat

- beachte, dass in diesem Stundensatz **keine Programmkosten enthalten** sind. Am Anfang kannst du noch viele kostenlosen Versionen nutzen, mit der Zeit wird es sich aber nicht mehr ausgehen
- wenn bei dir ein hoher Stundensatz rausgekommen ist, ist das ein Indiz für dich, dass du dich **als Expertin spezialisieren** musst, um diesen Betrag abzurufen

# MONEY MINDSET

---

- viele negative Glaubenssätze zu Geld vorprogrammiert aus Deutschland
- **eigenen Wert erkennen & Wert deiner Arbeit selber schätzen**
- du musst dein eigener, größter Fan sein - wer ist es sonst?
  
- Ganz viel Inspiration bekommen und Blockaden gelöst hab ich im Coaching von James Wedmore, Business by Design
- Absolute Podcast Empfehlung, wenn dich das auch interessiert
  
- Money und Manifestation: Kathrin Zenkina sowie Amanda Frances



# MEINE ERSTEN AUFTRÄGE

---

- Websitepflege, Blogartikel eintragen (Wordpress, Squarespace, lernt man alles)
- Datenpflege Exceltabelle (super langweilig, aber 300 €)
- Newsletter Versand (Active Campaign, Mailchimp)
- Facebook Posts (Creator Studio)
- Recherche zu Events
- Mails beantworten
- LinkedIn Seite überarbeiten, Coverbild erstellen
- Lebensläufe anfertigen
- Portfolio, Präsentationen, Anleitungen erstellen
- Pinterest Account managen, Pin Designs erstellen



# MEINE ERSTEN AUFTRÄGE

---

- nichts Spezifisches oder wirklich erfüllendes, aber Geld kam rein und das war am Anfang mein Ziel
- hab alles dankend angenommen und mit höchstem Niveau ausgeführt, für gute **Testimonials & Weiterempfehlungen**
- hatte 6.000 € Erspartes und hab mich auf Bali aufgehalten
- 7 Kunden in ersten 7 Monaten, davon 4 wiederkehrend jeden Mona



# SPEZIALISIERUNGEN

---

- sind ein guter Weg, mehr Kunden zu bekommen
- wird als **Expertin** weiter empfohlen, macht sich einen Namen
- kann **höheren Stundensatz** verlangen für Expertenwissen
  
- wie wird man Expertin?
- Fortbildung! Entweder Kurse oder Coachings.
- Beispiel Fidan: [Email Marketing Schmiede](#)\*



\*affiliate Link

# MEINE WUNSCHKUNDINNEN

---

- **Zielgruppenschärfung** nach paar Monaten: Meine Superstärke “Background Architektur”
- habe mich VA für ArchitektInnen und Designer genannt
- **Abheben von der breiten Masse**, gibt kaum VAs aus der kreativen Branche, kann Pläne lesen etc.
- Website mit **SEO** (Schlagwort Architektur), LinkedIn Profil angepasst (auch Insta Name und Bio sind SEO)



# MEINE WUNSCHKUNDINNEN



- **Zielgruppenschärfung** nach paar Monaten: Meine Superstärke “Background Architektur”
- habe mich VA für ArchitektInnen und Designer genannt
- **Abheben von der breiten Masse**, gibt kaum VAs aus der kreativen Branche, kann Pläne lesen etc.
- Website mit **SEO** (Schlagwort Architektur), LinkedIn Profil angepasst (auch Insta Name und Bio sind SEO)
  
- **2020-2022: zwei große BestandskundInnen** (Landschaftsarchitektin, Möbeldesigner)
- Administration, Präsentation/ Kundenkommunikation, Möbel-Maßanfertigungen, Social Media
- kann mich mit UnternehmerInnen identifizieren
- die Arbeit macht mir Spaß und ich werde wertgeschätzt
- kann Pakete verkaufen, höheren Stundensatz nehmen für meine Expertise
  
- Entfessele deine Superkraft im VA Workbook!

**Total Valor s/Impostos**  
30.675,25 €

**Total Valor s/Impostos**  
27.115,58 €

# TRAINING: MARKETING

---



- **Bestimme dein 1. Personal Branding:** du bist als VA eine Personenmarke und brauchst einen Wiedererkennungswert
- Überlege dir einen Namen (eigener Name?) und 2 Brand-Farben, dein Logo kann auch dein Name sein
- **Schreibe einen Über-Mich Text** oder Vorstellungspost, den du veröffentlichst, um erste Kunden zu bekommen
- Nutze gerne diesen Prompt für ChatGPT:
- Einfach mit Google Account anmelden, kostenlos mit bestimmten Limit

*Svenja*  
virtual assistance

# TRAINING: MARKETING

---



Hi, ich möchte einen Instagram Post über mich schreiben, als Vorstellung meiner selbst und meiner Services. Ich mache mich gerade nämlich selbstständig als Virtuelle Assistentin mit dem Schwerpunkt \_\_\_\_, denn mein Background ist \_\_\_\_\_. Meine Services sind demnach \_\_\_\_\_ und \_\_\_\_\_, sowie auch \_\_\_\_\_ Aufgaben für meinen Kunden übernehmen, wo er/sie selber keine Zeit für hat, beispielsweise \_\_\_\_\_. Meine Superstärke ist wirklich \_\_\_\_\_, das gibt mir ein tolles Gefühl, \_\_\_\_\_.

Ich übernehme sehr gerne Verantwortung und mein höchster Wert ist \_\_\_\_\_. Dabei vergesse ich aber nicht, Spaß bei der Arbeit zu haben und \_\_\_\_\_ sorgen immer für große Lacher. In meiner Freizeit liebe ich es, \_\_\_\_\_. Fun Fact dazu: \_\_\_\_\_.

Schreibe mir dazu einen kurzen Insta Vorstellungstext, ich werde 2 Fotos von mir am Laptop und eins \_\_\_\_ hochladen. Füge am Ende einen CTA ein: Möchtest du einer meiner ersten glücklichen Kunden sein? Ich vergebe 3 Probepakete a 5h zu einem vergünstigten Preis. Also wenn du gerade einen Auftrag auf dem Schreibtisch hast, für den du selber keine Zeit hast, melde dich gerne per PN bei mir. Ich habe Kapazitäten und es juckt mich in den Fingern, mit meiner neuen Selbstständigkeit zu starten.

Füge Emojis ein, wo es sinnvoll ist, danke.

# TRAINING: MARKETING

---



Hi, ich bin Svenja

Ich starte gerade meine Selbstständigkeit als Virtuelle Assistentin mit dem Schwerpunkt auf Architektur & Design. Mein Background ist nämlich Innenarchitektur & Projektmanagement – ich kenne die Branche, die Abläufe und weiß genau, wie viel Organisation hinter kreativen Projekten steckt. 🎨📁

Wobei ich dich unterstützen kann?

- ✅ Organisatorische Aufgaben, damit dein Alltagsgeschäft läuft – Termine koordinieren, Dokumente verschicken & den Überblick behalten
- ✅ Kreative Aufgaben, für die dir die Zeit fehlt – Portfolios zu Projekten erstellen, Wettbewerbspläne in InDesign aufbereiten & mehr

Meine Superstärken: Ich bin extrem organisiert, arbeite schnell & zuverlässig. Es gibt mir ein tolles Gefühl, gebraucht zu werden, und ich liebe es, Verantwortung zu übernehmen. Dabei vergesse ich aber nie den Spaß bei der Arbeit – meine Versuche, mir Sprichwörter zu merken, sorgen regelmäßig für Lacher. 😊

Und wenn ich nicht arbeite? Dann liebe ich es, mich zu bewegen – am liebsten mit lauter Musik und einer ordentlichen Tanzeinlage! 🕺🎵

💡 Fun Fact: 1 Stunde durchgehend tanzen? Kein Problem! Aber nach 5 Minuten Joggen bin ich völlig k.o. – Prioritäten muss man eben setzen!

😊 (Beweisfoto in der Slideshow!)

◆ Möchtest du einer meiner ersten glücklichen Kunden sein? Ich vergebe 3 Probepakete à 5h zu einem vergünstigten Preis! Also, wenn du gerade einen Auftrag auf dem Schreibtisch hast, für den du keine Zeit findest – melde dich per PN! Ich habe Kapazitäten und es juckt mich in den Fingern, mit meiner neuen Selbstständigkeit zu starten! 🚀

# TRAINING: MARKETING

---

- um im World Wide Web gefunden zu werden:
- **Google Business Eintrag** "Unternehmensprofil" erstellen (free, Code per Post)
- Website URL beantragen ([godaddy](https://www.godaddy.com)) und erstellen mit Wordpress, Google o. Squarespace (Anleitung bei [Udemy](https://www.udemy.com))
- **LinkedIn und/oder Facebook** "Business/ Unternehmensseite" erstellen (Kontakte, Netzwerk)
- **Instagram Business Account** (geht nur mit Facebook-Seite) oder Pinterest Business Profil erstellen (kreativ, Portfolio, Designskills zeigen)
- man muss nicht alles auf einmal haben, kann man aber



# TRAINING: MARKETING

---



- **Testimonials** sammeln (Freunde, Familie, Beta-Tester, Probeabo, Tauschgeschäft)
- Social Proof ist, was bei einer Personenmarke am Ende verkauft

Laura

Besonders hilfreich war zu wissen, dass ich nicht allein mit meinen Gedanken und Problemen bin, dass mein Mindset super wichtig ist und dass ich dank deines Leitfadens, den du mir mit auf den Weg gegeben hast, jederzeit starten kann!

Aline

Liebe Svenja,

Vielen Dank für das nette und sehr informative Gespräch gestern. Es hat nach lange in mir nachgewirkt und mein Kopf ist nur noch am rattern



# KUNDENGEWINNUNG

---

- **Netzwerken, jedem erzählen was du vorhast**
- meine ersten KundInnen sind nur durch meine **mündliche Aussage “ich mach das jetzt”** zu mir gekommen: Ex-Arbeitgeberin Architekturbüro, mein Cousin mit Website Design, Excel-Auftrag über eine Arbeitskollegin für den Kollegen ihres Mannes
- eine einziger **LinkedIn Beitrag**, gesehen von Ex-Kollege und an Freundin auf Party weiter empfohlen, Kundin über 1 Jahr, jeden Monat 200 € für Recherche



# KUNDENGEWINNUNG

---

- Austausch, Gleichgesinnte und potenzielle Kunden (Instagram, Gruppen, Fortbildungen)
- **Facebook-Gruppen** (z.B. Jobbörse Virtuelle Assistenz von Fidan, oder virtual assistant women von Nadine)
- mach dir die Mühe, und finde die Emailadresse / Website raus, schreibe eine persönliche Mail mit Anekdoten (Bewerbung auf ein Pinterest-Auftrag bekommen, weil ich auch in Wiesbaden studiert hatte, von der Website erfahren habe und kostenloses Probeangebot von 10 Pins angeboten habe)
- **Vorstellungspost** in solchen Gruppen (achte auf Gruppenregeln)



# PROGRAMME/ TOOLS

---

- Zeitrackintool ([togg!](#)) oder mit Buchhaltung ([fastbill](#))
- Geschäftskonto (z.B. [N26](#))\*
- Google Sheets + Docs (free) oder Microsoft Office (Jahresverträge)
- Google Drive oder Dropbox für Datenaustausch (free)
- Google Meet oder Zoom für Videokonferenzen (Zoom free für 40 min)
- Canva für Grafiken (free oder [pro version](#))\*
- Trello oder Asana für Organisation (free)
- Meta Creator Studio für Social Media Planung (free)
- Whatsapp Web für den PC (free)
- Lastpass als Passwortmanager (free)
  
- Coworking weltweit ([Croissant App](#))\*



*\*affiliate links*

# TRAINING: PROGRAMME

---

- Mache dich vertraut mit den gängigsten Tools, so kannst du auf deiner Website auch schreiben, **mit was du alles Erfahrung hast**
- melde dich überall mal an und **teste die kostenlose Version**
- erstelle dir bei **Trello oder Asana selber ein Projekt** für dich und deine Selbstständigkeit, also füge alle to-dos ein, die du schonmal in diesem Training lernst



# MINDSET

---



- du musst deinem Kunden **nur einen Schritt voraus sein, um Expertin zu sein**
  - du **nimmst dem Kunden** wichtige und für ihn **lästige Arbeit ab**
  - du **gibst ihm Zeit und Lebensqualität wieder**
  - du gibst ihm Vertrauen, Verlass und **Erfolg**
  - durch dich kann sich dein Kunde auf seine Stärken konzentrieren
  - **du löst Probleme, du wirst gebraucht**
- 
- wenn du in dich investierst, werden auch andere **in dich investieren**
  - lass dich nicht ausnutzen, mache keinen Job wo du ein schlechtes **Bauchgefühl** hast, es ist es nicht wert
  - sei **nicht ständig erreichbar**, sondern setze ganz normale Mo.-Fr. Zeiten fest
  - bestimme, wie man mit dir kommuniziert (Whatsapp, Email), du hast **deine eigenen Grenzen**

# EXPERTINNEN EMPFEHLUNGEN

---

- für **VA Ebook** von Pia Newmann bei Amazon
- für **VA mit E-Mail-Marketing** Fidan Güntürkün\* (bekannteste deutsche VA)
- für **Instagram-Marketing Lena Thiele** von Marketing Mädchen\* (mein Insta-Business-Coach)



affiliate links

# TRAINING: INSPO

---

- du musst das Rad nicht neu erfinden, bedeutet hol dir **Inspiration von denen, die schon machen, was du machen willst**
- erster Schritt ja schon super, dass du hier bei mir gelandet bist
- mein VA Account sehr ruhig, da Konzentration auf Auswander-Business
- **suche dir 5 andere Inspirations-Quellen, sei es Insta Accounts oder Newsletter**
- kannst bei Insta wie bei Google nach VA suchen
- speicher ab, screenshotte, journale, fülle dein Asana Board mit Ideen



# START

---



Entweder Zeit investieren, wenn gerade keine Geld-Investition möglich ist:

- trag dich in ganz viele **Newsletter** ein, lies mit, komme in die Online-Welt
- besorg dir **günstige Ebooks** bei Amazon, wenn du noch kein Erspartes hast
- lege Geld an die Seite, für spätere Investitionen & Programmkosten

Oder **in Experte investieren**, um Zeit zu sparen, nicht alleine mit allem zu sein, Feedback zu bekommen

Merke: **muss nicht all-in gehen**, kannst auch erst Hauptjob weiter machen und nebenbei aufbauen, so wie ich (6 Monate Marketing Auftritte hochgezogen, Deadline gesetzt und allen erzählt, 6.000 € angespart)

# MEIN ANGEBOT

---

- wenn du noch **individuelle Rückfragen** hast
- gerne **mein Gehirn in einem 1:1 anzapfen** willst
- mit mir **brainstormen** möchtest, wie du starten kannst
- **spezielle Fragen** zum Instagram Business / Newsletter / Podcast hast
  
- dann lad ich dich herzlich ein, dir den **Beratungs-Call** zu buchen
- **60 min du und ich, volle Superstärke!**
- spezielles Angebot: 199 € statt ~~249 €~~



Svenja

virtual assistance

# VIEL ERFOLG

---

meine Website, Blogartikel zum Start  
Podcast Interview mit DIGITALFREI