

Ausgabe 01
Juli 2025

digital durchstarten.

Das Magazin für Solopreneurinnen

**Exklusiv
für Dich!**

Wir starten ein
Online-Magazin.
So kam es dazu.



Marketing
& Strategie

Technik
& KI

Digitale
Produkte

Aus dem
Netzwerk

**Für
Dich**



Dein
Online-Business
darf einfach sein
& Spaß machen

Liebe Leserinnen

willkommen zu unserer aller-
ersten Ausgabe von
digital durchstarten.

Die Idee dieses Online-Magazins
ist entstanden, als wir uns in einer
Challenge von Steffi Schmid zufäl-
lig wieder getroffen haben.

Wir waren so begeistert von der
Magazinmethode, dass wir direkt
begonnen haben, unser
gemeinsames Magazin zu planen.
Das Ergebnis siehst du hier.

Wir starten mit Themen, die uns
selbst beschäftigt haben, als wir
in die Selbständigkeit gestartet
sind.

Außerdem darfst du dich auf
Beiträge von anderen Solo-
preneurinnen freuen, auf Tools
und Tipps, die dich weiterbringen
und Blicke hinter die Kulissen.

Danke, dass du da bist. Mach es
dir mit deinem Lieblingsgetränk
gemütlich und viel Spaß beim
Lesen.

Herzliche Grüße

Janina & Manuela

Die Herausgeberinnen



JANINA
FEUCHTHOFEN

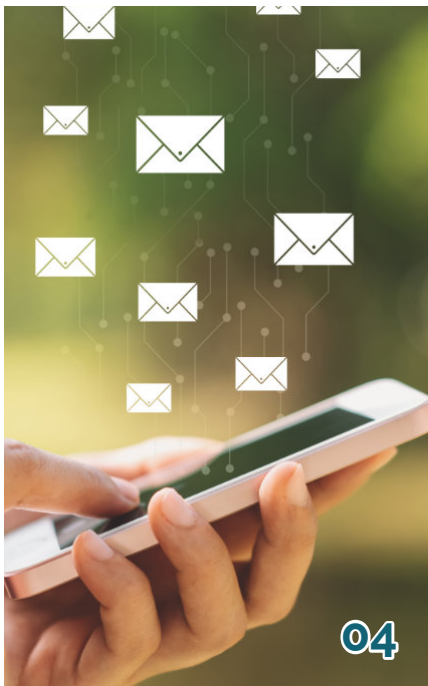
Technik für Memberships
& Automatisierungen



MANUELA
BLETZER

E-Mail-Marketing
& Launch-Begleitung





04



15



24

Marketing & Strategie

Newsletter vs. Social Media	4
Stimmt's oder stimmt's nicht?	7
Raus aus dem Sichtbarkeits-Muss....	10

Technik & KI

Warum ein E-Mail-Marketing-Tool so wichtig ist.....	15
Persönliche Einschätzung unserer Top 5 E-Mail-Marketing-Tools.....	16
Vergleichstabelle.....	19

Digitale Produkte

Business-Modell Membership	24
Lieblingstool: Communi.com.....	27

*Transparenzhinweis: Bei mit * markierten Links handelt es sich um Affiliate-Links. Das bedeutet, dass wir eine Provision erhalten, wenn du über diese Links einen Kauf tätigst – ohne, dass für dich zusätzliche Kosten entstehen. Vielen Dank für deine Unterstützung!*



32



41

Aus dem Netzwerk

Vernetzen statt Vergleichen.....	32
VicAktion 2025	35
BarCamp 2026	36
Newslettermagazine, die begeistern	37
Offenes Slow-Dating.....	38
KI Challenge	38
Adventskalender Masterplan	38

Für Dich

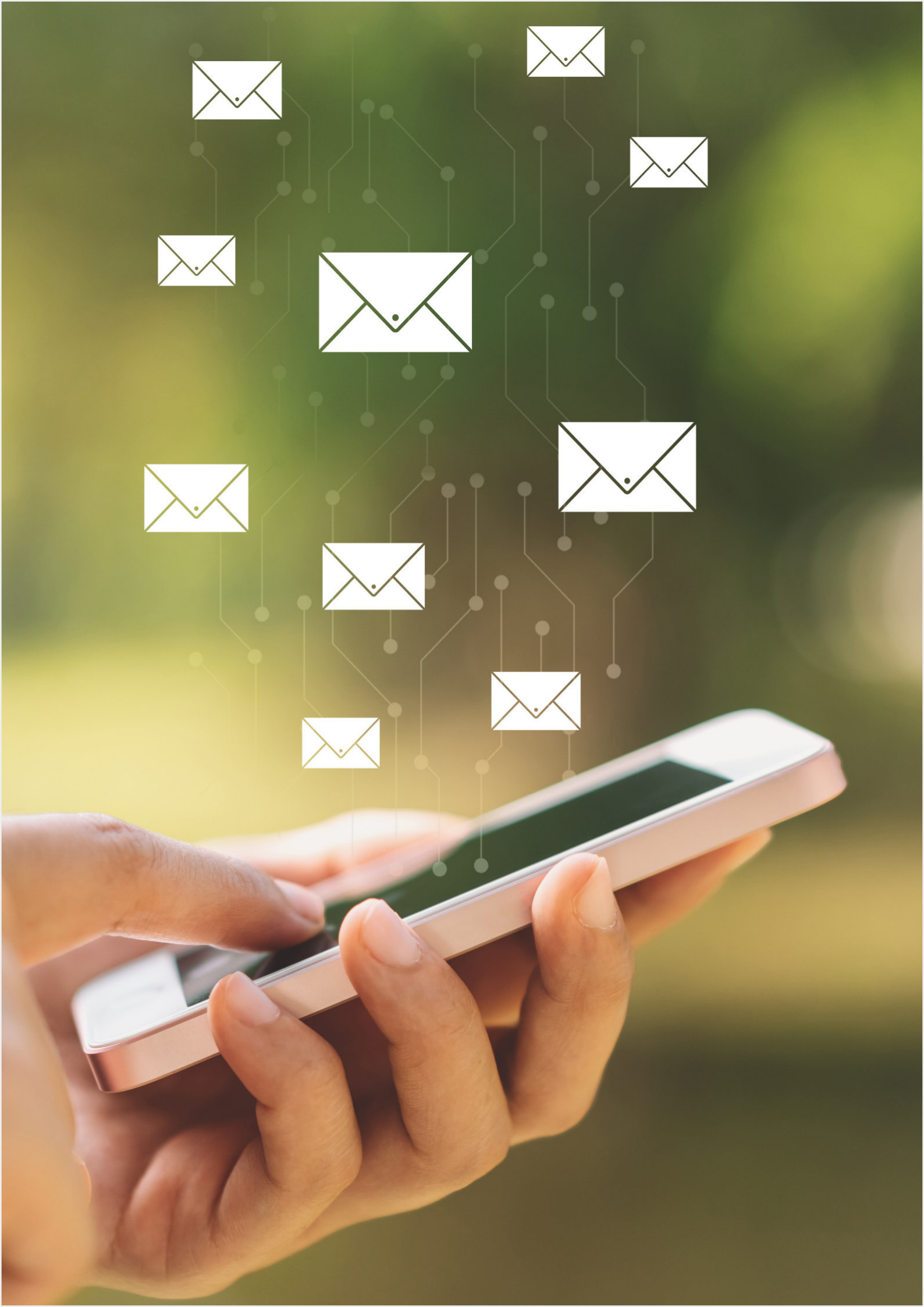
Wir starten ein Online-Magazin.....	41
Deine Sommer-Checkliste	47
The One Thing.....	49
The Millionaire Fastlane.....	51
Readly	53
Alkoholfreier Hugo	56
Joghurt Bark mit Erdbeeren	57

Vorschau	59
----------------	----



Marketing & Strategie





Newsletter vs. Social Media

Warum du dir eine E-Mail-Liste aufbauen solltest

Viele Soloselbstständige investieren, gerade am Anfang ihres Online-Business, viel Zeit in Social Media. Das ist verständlich, denn dort scheint alles zu passieren wie Reichweite, Likes, Follower, Interaktion. Doch diese Sichtbarkeit hat ihren Preis und ist vor allem eins, sie ist nicht verlässlich.

E-Mail-Marketing hingegen ist ein direkter, persönlicher und langfristig wirkungsvoller Weg, um dein Angebot, deine Produkte sichtbar zu machen, Vertrauen aufzubauen, Kunden zu gewinnen und deinen Umsatz zu steigern.

Direkter Zugang und unabhängig von Algorithmen

Ein Beitrag auf Facebook, Instagram, LinkedIn etc. kann heute viral gehen und morgen niemanden mehr erreichen. Die Plattformen entscheiden mithilfe ihrer Algorithmen, wer deine Inhalte sieht, wem nicht und ob sie überhaupt angezeigt werden.

Mit einem Newsletter umgehst du diesen Filter. Jede deiner E-Mails landet direkt im Posteingang deiner Abonnenten. Du bestimmst den Zeitpunkt, den Inhalt und den Rhythmus. Du brauchst keinen Like-Button, um gesehen zu werden – du hast die direkte Verbindung bereits aufgebaut.

Menschen auf deiner E-Mail-Liste sind wirklich interessiert

Während auf Social Media oft nur „nebenbei“ geliked oder gescrollt wird, ist eine Newsletter-Anmeldung eine bewusste Entscheidung. Menschen bezahlen mit ihrer E-Mail-Adresse, weil sie mehr von dir wissen wollen.

Das ist echtes Interesse an deinen Inhalten, Produkten oder Dienstleistungen und die beste Voraussetzung für Vertrauen.

Das schlägt sich auch in Zahlen nieder. Studien und viele erfolgreiche Coaches zeigen, dass E-Mail-

Marketing deutlich höhere Öffnungs- und Kaufwahrscheinlichkeiten bringt als ein durchschnittlicher Social-Media-Post.

Persönliche Beziehung und Vertrauensaufbau

Likes sind schnell vergeben, aber selten nachhaltig. Dein Beitrag ist nach ein paar Stunden meist schon wieder weg und schwer auffindbar. Vertrauen und Tiefe aufzubauen ist dort schwer.

Ein Newsletter funktioniert anders. Du nimmst deine Leser mit auf eine Reise. Du erzählst Geschichten,

teilst Einblicke, gibst hilfreiche Tipps und baust so Schritt für Schritt eine persönliche Verbindung auf. Du wirst als echte Person hinter dem Business wahrgenommen und bist nahbar, kompetent und vertrauenswürdig. Und genau das wünschen sich viele potenzielle Kunden im Online-Business.

Du hast die volle Kontrolle

Social Media ist wie ein gemietetes Schaufenster. Deine Inhalte können jederzeit gesperrt, gelöscht oder einfach nicht mehr ausgespielt werden. Du bist dort immer Gast auf fremdem Boden. Dein Newsletter hingegen gehört dir.

Die Komponenten des E-Mail-Marketings

Umsatzsteigerung

Führt zu erhöhten Verkäufen und Einnahmen

Kundenbindung

Stärkt die Beziehungen zu den Kunden

Kosteneffizienz

Bietet eine budgetfreundliche Marketinglösung



Kundenkommunikation

Ermöglicht direkte Interaktion mit Kunden

Gezielte Kampagnen

Konzentriert sich auf spezifische Kundensegmente

Personalisierte Inhalte

Liefert maßgeschneiderte Nachrichten an Kunden

digital durchstarten.

Er ist dein eigener Laden. Deine E-Mail-Liste ist dein eigener digitaler Schatz. Du entscheidest, wie du mit deiner Community kommunizierst. Du kannst deine Inhalte planen, automatisieren, wiederverwenden. Du brauchst keine Angst zu haben, dass plötzlich alles weg ist.

Gezielte Inhalte für verschiedene Gruppen

Ein riesiger Vorteil von E-Mail-Marketing: Du kannst genau steuern, wer welche Inhalte bekommt. Mit Segmentierungen lassen sich deine Abonnenten nach Interessen, Verhalten oder Kaufbereitschaft unterscheiden.

So bekommen Einsteiger, z. B. andere Inhalte als erfahrene Nutzer oder Teilnehmer eines Workshops automatisch weiterführende Angebote. Das schafft Relevanz, baut Vertrauen auf und steigert letztlich deine Verkaufschancen. So fühlen sich deine Leser wirklich abgeholt.

Verkaufen, ohne ständig präsent sein zu müssen

Wenn du Produkte oder Dienstleistungen anbietest, ist E-Mail-Marketing eine echte

Geheimwaffe, denn Verkaufen funktioniert über Beziehung. Und die baust du über deinen Newsletter auf.

Mit automatisierten E-Mail-Sequenzen führst du Interessierte durch deine Angebote, Schritt für Schritt, ohne permanent online zu sein. Das spart Zeit und bringt nachhaltig Umsatz.

Social Media darf mitspielen, aber dein Fundament ist dein Newsletter

Nutze Social Media, um Menschen auf dich aufmerksam zu machen, erste Kontakte zu knüpfen und sichtbar zu werden.

Aber baue deine Community über E-Mail-Marketing auf, dort, wo du wirklich Kontrolle, Verbindung und Konversion erreichst.

Wenn du dir ein stabiles, nachhaltiges Online-Business aufbauen möchtest, solltest du frühzeitig mit E-Mail-Marketing starten. Dein Newsletter ist nicht nur ein Marketing-Tool, er ist dein sicherster Draht zu deinen Wunschkundinnen. | mb

Du weißt nicht, wie du anfangen sollst? Ich unterstütze dich gern beim Einstieg ins E-Mail-Marketing. [Buche dir hier ein kostenfreies Orientierungsgespräch.](#)

Stimmt's oder stimmt's nicht?

Aussagen und Auflösungen zu E-Mail-Marketing

„E-Mail-Marketing ist tot.“

Stimmt nicht!

E-Mail-Marketing gehört weiterhin zu den effektivsten und umsatzstärksten Kanälen im Online-Marketing.

„Emojis im Betreff können die Öffnungsrate steigern.“

Stimmt bedingt!

Richtig eingesetzt, fallen Emojis ins Auge und machen neugierig. Aber zu viele wirken unseriös und können dazu führen, dass Mails im Spam landen.

„Lange Betreffzeilen funktionieren besser als kurze!“

Stimmt nicht!

Kürzere, prägnante Betreffzeilen erzielen meist höhere Öffnungsraten, weil sie mobil besser angezeigt werden.

„E-Mails-Marketing funktioniert nur für große Unternehmen und bestimmte Nischen.“

Stimmt nicht!

Jede Branche profitiert von E-Mail-Marketing, da es kosteneffizient und direkt ist.

„Je mehr E-Mails man verschickt, desto mehr Abmeldungen gibt es.“

Stimmt nicht unbedingt!

Häufige, relevante E-Mails halten die Liste aktiv. Inhalte, die wie Spam klingen, führen eher zu Abmeldungen.

„E-Mails sollten immer am Montagmorgen versendet werden.“

Stimmt nicht!

Die beste Versandzeit hängt stark von Zielgruppe und Branche ab. Tests helfen, den idealen Zeitpunkt zu finden.

„Personalisierte E-Mails performen besser als generische.“

Stimmt!

Persönliche Anrede und individualisierte Inhalte steigern Öffnungs- und Klickraten.

„Bilder in E-Mails werden immer angezeigt.“

Stimmt nicht!

Viele E-Mail-Programme blockieren Bilder standardmäßig. Texte und Alt-Texte sind daher wichtig.

„Newsletter dürfen ohne Einwilligung verschickt werden.“

Stimmt nicht!

Für Werbung per E-Mail ist immer eine ausdrückliche Einwilligung nötig, sonst drohen Abmahnungen. Ein Double-Opt-In ist laut DSGVO-Pflicht.



Steffi Schmid
Magazinmacherin & Andersmacherin



Raus aus dem Sichtbarkeits-Muss

Wie du mit der Magazinmethode endlich strategisch sichtbar wirst.

Seit mehr als 15 Jahren bin ich selbstständig und arbeite alleine als Solopreneurin. Daher kenne ich die Herausforderungen von One-Woman-Shows sehr gut. Mir ging es oft so, dass ich durch den Tag gehetzt bin: Morgens habe ich Instagram geöffnet und gemerkt, ich müsste mal wieder einen Beitrag kreieren, dann bin ich schnell zu LinkedIn gehüpft und habe bemerkt: Da warten Kommentare auf Antworten. Dann ist für heute noch der Blogartikel eingeplant und nachmittags fängst du dann an, deinen nächsten Kundentermin vorzubereiten oder darfst dich um deine Kinder kümmern.

Puh – als Solopreneurin jonglierst du täglich mit hunderten Aufgaben und die Sichtbarkeit für dich und dein Herzensthema bleibt da oft auf der Strecke. Dabei ist sie so wichtig für deinen Businesserfolg.

Ich könnte dir jetzt ellenlang erklären, warum du in einem Hamsterrad feststeckst oder wie du einfach viel zu unregelmäßig Content produ-

zierst oder warum klassische Leadmagnete heute einfach nicht mehr so gut funktionieren – aber das spare ich mir an dieser Stelle und lenke deinen Fokus lieber auf eine Lösung, die dich von deinen Herausforderungen befreit – und zwar genau da, wo du jetzt stehst.

Die Magazinmethode – deine Lösung für mehr Sichtbarkeit

Mit meiner erprobten Magazinmethode kannst du dich als vielseitige Unternehmerin mit all deinen Facetten sichtbar machen. Du hast (eher) erklärungsbedürftige(re) Business Themen oder verschiedene Zielgruppen? Auch dann hilft dir die Magazinmethode dabei, dich persönlich, authentisch und umfassend zu zeigen.

Das Herzstück meiner Magazinmethode ist das Newslettermagazin. Und ein Newslettermagazin ist nicht einfach nur ein aufgehübschter Newsletter oder ein buntes PDF zum Blättern. Es ist ein vollwertiges,

digital blätterbares Magazin, das deine Leserinnen direkt in ihr E-Mail-Postfach (oder auch auf anderen Wegen) bekommen. Die Magie liegt darin, dass du damit beinahe all deine Content-Herausforderungen auf einmal löst. Dafür stellst du dein Newslettermagazin mit seinem stetig wachsenden und riesengroßen Inhaltsfundus ins Zentrum deines Content-Marketings und kommunizierst aus dem Magazin heraus und ins Magazin hinein.

Drei konkrete Magazinvorteile für dein Business

Mit einem Newslettermagazin hast du Leadmagnet und Newsletter in einem. Zudem funktionieren Magazine deutlich besser als klassische Leadmagnete. Meine Kundin Katja erlebte das hautnah: „60 Anmeldungen an einem Tag – das habe ich bei keinem meiner anderen Leadmagnete bisher geschafft.“ Magazine wecken Neugier und Vorfreude, ganz anders als Standard-Freebies – und du ziehst automatisch qualifiziertere Kontakte an.

Zweitens löst sich dein Content-Stress in Luft auf. Anstatt täglich neue Inhalte zu erfinden, recycelst du geschickt die Inhalte aus deinem Magazin. Ein Artikel wird zum Instagram-Post, ein Interview zum LinkedIn-Bericht, ein Tipp zur Story.

Die Folge: weniger Content-Stress und mehr Freizeit.

Drittens baust du echte Vertrauensbeziehungen auf: In einem Magazin lernen dich die Menschen persönlich, einzigartig und anders kennen. Sie verstehen besser, was du alles machst, und erleben dich in deiner ganzen Vielfalt. Das schafft kein oberflächlicher Social-Media-Post.

Mindfucks, die dich von einem Magazin abhalten

„Das ist doch viel zu viel Aufwand!“, „Wer liest denn bitte 100 Seiten?“ oder „Brauche ich wirklich ein Magazin?“ – Das und noch viele andere Glaubenssätze höre ich oft von Menschen, die zum ersten Mal in meine Welt der Newslettermagazine eintauchen.

Die Idee eines eigenen Magazins reizt viele von der ersten Sekunde an. Aber schnell – in meinen Augen oft viel zu schnell – startet dann das Gedankenkarussell mit limitierenden Gedanken, Blockaden und Bedenken: Es ist zu viel Arbeit, dafür habe ich keine Zeit, ich kann nicht schreiben, ich bin nicht kreativ, das ist nichts für mich.

Spoiler: Das stimmt in den wenigsten Fällen! Denn meine Magazinmethode ist so ausgereift, dass

digital durchstarten.

JEDER ein Magazin kreieren kann. Oft braucht es nur den ersten mutigen Schritt und die richtige Begleitung, um diese mentalen Barrieren zu durchbrechen.

Es passiert weit mehr als „nur“ ein Magazin

In der magazinschmide passiert viel mehr als „Wir machen ein Magazin“. Fast alle meine Kundinnen durchlaufen in meinem Gruppenprogramm einen persönlichen Wachstumsschub, werden selbstbewusster, klarer in ihrem Business, entwickeln ihr Content-Marketing weiter und überwinden ihre anfänglichen Glaubenssätze. Und ganz „nebenbei“ kreieren wir auch noch gemeinsam ein wunderbares Newslettermagazin. Das Magazin ist dabei Mutmacher (zeigt dir, was in dir steckt), Businesskompass (verschafft Klarheit), Sichtbarkeitsverstärker (positioniert dich als Expertin), Wachstumsmotor (bringt dein Business voran), Vertrauensbrückenbauer (verbindet dich mit deiner Community) und Kreativitätsentfessler (weckt Potenziale).

Dein nächster Schritt raus aus dem Sichtbarkeits-Chaos

Willst du dich weiter mit Gedanken, wie „Was soll ich heute posten?“ oder „Ich habe keine Ideen mehr!“ oder „Regelmäßig – schaffe ich nicht!“ quälen? Oder suchst du nach einem strukturierten Content-Plan für die nächsten Monate?

Das ist keine Utopie, sondern die tägliche Realität meiner Magazinmacherinnen. Sie haben den Sprung gewagt – vom Sichtbarkeits-Chaos zur klaren, authentischen Präsenz mit einem Newslettermagazin als Herzstück ihrer Marketing-Strategie.

Mit mir und der magazinschmide hast du deinen Sparringspartner für mutige Gedanken, deinen Rückenwind für große Träume und deinen Transformationsraum für echtes Unternehmenswachstum. Hier entstehen nicht nur Magazine – hier entstehen selbstbewusste Unternehmerinnen, die ihre Botschaft authentisch und sichtbar in die Welt tragen.

Du möchtest dein eigenes Magazin?

Im [Herbst 2025](#) und [Frühjahr 2026](#) geht die magazinschmide in die nächste Runde. Mach doch mit! *



Technik & KI



Warum ein E-Mail-Marketing-Tool so wichtig ist

Wenn du professionell und DSGVO-konform mit deinen LeserInnen oder deiner Community kommunizieren willst, brauchst du ein E-Mail-Marketing-Tool, denn es ist mehr als nur ein E-Mail-Versender.

Ein gutes Tool übernimmt für dich zum Beispiel die rechtssichere Anmeldung deiner Kontakte (Double-Opt-in).

Außerdem kannst du einmal eingerichtete, automatisierte Abläufe nutzen, sodass Begrüßungsmails oder ganze E-Mail-Serien automatisch versendet werden, ohne dass du jedes Mal selbst aktiv werden musst.

Auch das Design und die Personalisierung deiner Mails sind ein wichtiger Vorteil: Du kannst sie ansprechend gestalten, mit deinem Logo, Bildern, Farben und einer persönlichen Ansprache.

Darüber hinaus unterstützt dich ein E-Mail-Marketing-Tool bei der Kontaktverwaltung und Segmentierung. So kannst du gezielt auswählen, wer welche Mail erhält.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist die zuverlässige Zustellung: Das Tool sorgt dafür, dass deine E-Mails

tatsächlich ankommen, nicht im Spam landen oder gar komplett verloren gehen.

Und nicht zuletzt hast du mit den integrierten Statistiken immer

im Blick, wie viele deiner LeserInnen die Mails öffnen, auf Links klicken oder sich abmelden.

Kann ich nicht einfach E-Mails von GMail, Web, T-Online, Outlook herauschicken?

Nein, das kannst du nicht.

Persönliche Einschätzung unserer Top 5 E-Mail-Marketing-Tools

ActiveCampaign

ActiveCampaign ist ein ziemlich mächtiges E-Mail-Marketing- und Automatisierungstool. Es ist bei vielen Coaches und Online-UnternehmerInnen beliebt, die ihr E-Mail-Marketing professioneller aufziehen wollen und später vielleicht mal Launches oder komplexere Funnel aufbauen möchten.

Ein echtes Power-Tool, aber nichts für Technikmuffel oder EinsteigerInnen, die es erst einmal einfach brauchen.

Die Server sitzen aktuell noch in den USA und der Support ist in Englisch.

Des Weiteren ist ActiveCampaign kostenintensiv geworden, da der Anbieter vieles separat berechnet. Ich selbst bin vor einigen Jahren zu diesem Tool gekommen und arbeite damit, da mein Coach und meine Online-Bubble damit gearbeitet und es mir empfohlen hatten. Auch hatte ich das Glück, in einen günstigen Tarif einzusteigen, der Preis hat sich zwischenzeitlich aber auch angepasst. | mb

Kit

Kit (ehemals ConvertKit) ist ein eher fortgeschrittenes E-Mail-Marketing-Tool mit guten Automationen und Integrationen. Es können so viele E-Mail-Vorlagen, Formulare und Landingpages erstellt werden, wie man benötigt, und die Templates sind anpassbar.

Einzigartig ist das Creator-Network. Man hat die Möglichkeit, sich untereinander zu empfehlen und so auch Personen zu erreichen, die sonst nicht im eigenen Netzwerk unterwegs sind. Diese erscheinen auf dem eigenen Creator-Profil und bei der Anmeldung zum Newsletter.

Allerdings lässt sich dieses nur in den bezahlten Plänen richtig anpassen oder sogar deaktivieren. Das und die Begrenzung auf nur eine Automation im kostenlosen Plan sorgen dafür, dass wir Kit einen Stern abziehen.

Alles in allem handelt es sich jedoch um ein sehr gutes Tool mit vielen Möglichkeiten, wie dem Verkauf von digitalen Produkten und bezahlten Newslettern. | jf

MailerLite

MailerLite ist sehr einsteigerfreundlich, hat seine Server in der EU und besitzt einen großzügigen Gratistarif, der, wenn man gerade erst mit seinem Newsletter beginnt, vollkommen ausreicht.

Auch hast du die Möglichkeit, deine digitalen Produkte zu verkaufen und bezahlte Newsletter anzubieten.

Etwas ganz Besonderes ist die direkte Integration mit Canva, so dass du deine Designs direkt gestalten und importieren kannst.

Alles in allem hat MailerLite viele Funktionen integriert, die es bei anderen Tools erst für viel höhere Kosten gibt, wie mehrere User, gute Auswertungen und eigener Domains.

Kleiner Nachteil: Das Tool ist auf Englisch und bietet nur englischen Support an.

Wir arbeiten beide mit MailerLite und es ist unser persönlicher Favorit. Es bietet bereits im kleinsten Plan Funktionen, die es bei anderen Tools erst für viel mehr Geld gibt. Auch die Zustellbarkeit kann sich dank eigener Senderdomain sehen lassen. | mb, jf

Brevo

Brevo (ehemals Sendinblue) ist ein günstiges Rundum-sorglos-Tool mit mehr als nur E-Mail-Marketing. Die Abrechnung erfolgt nach E-Mails und nicht nach Kontakten.

Es ist ebenfalls DSGVO-konform und hat eine deutsche Oberfläche. Es bietet neben Newsletter und Automationen auch CRM, SMS, Chat an.

Brevo ist ein guter Allrounder, perfekt für EinsteigerInnen mit wenig Budget, die trotzdem einiges vorhaben.

Wir selbst haben zwar ein Konto bei Brevo, arbeiten aber nicht damit, kennen aber einige KollegInnen, die sehr zufrieden damit sind. | mb, jf



CleverReach

CleverReach ist ein übersichtliches E-Mail-Marketing-Tool mit deutschem Support. Es hat eine deutsche Oberfläche und bietet günstige Einstiegsmöglichkeiten.

CleverReach ist einfach zu bedienen und hat einen klaren Aufbau. Das Design ist weniger chic und die Automationen sind eher Basic.

Es ist ideal für den Start, wenn du dich auf einfache Newsletter konzentrieren willst.

Ich arbeite mit dem Tool für eine Kundin, die Wert auf ein deutsches, DSGVO-konformes E-Mail-Marketing-Tool legte. | mb

Unsere Empfehlung

Wenn du noch am Anfang stehst, starte mit einem Tool, nimm dir Zeit, es zu testen, es kennenzulernen und wenn es nicht zu dir passt, dir keine Freude bereitet, dann schau dir ein anderes Tool an.

Dein E-Mail-Marketing-Tool sollte einfach zu bedienen und preisgünstig sein und dir Spaß machen, denn du wirst sehr lange damit arbeiten wollen.

Du sollst dich damit wohlfühlen, die Technik soll dich unterstützen, denn du hast noch viele andere Aufgaben in deinem Business. Später kannst du immer noch auf ein anderes Tool umsteigen, wenn du mehr damit machen willst.

Schaue nicht, was große Unternehmen empfehlen, sondern rede mit Menschen, die ähnlich viele Kontakte haben und die dich gegebenenfalls unterstützen können.



Vergleichstabelle

Für einen fairen Vergleich haben wir jeweils den günstigsten bezahlten Tarif betrachtet.

	<u>ActiveCampaign*</u>	<u>Kit*</u>
Zustellbarkeit		
Preis	€€€	€€€
Testversion	nein	Ja, stark eingeschränkt
Server	USA, Australien	USA
Bewertung		



[Einen ausführlicheren Vergleich findest du hier.](#)

MailerLite*	Brevo*	CleverReach*
		
€	€	€€
Ja, sehr großzügig	Ja, sehr großzügig	Ja, stark eingeschränkt
Litauen, EU	Deutschland, EU	Deutschland, EU
		

Digitale Produkte







Business-Modell Membership

Was es mit bezahlten Mitgliederbereichen auf sich hat und was du wissen solltest

In den letzten Jahren sind Business-Mitgliederbereiche auch bei uns immer beliebter geworden. Besonders seit die künstliche Intelligenz in der Lage ist, täuschend echte Videos zu erstellen und sogar Personen zu „klonen“, ist der Wunsch nach echten sozialen Kontakten, und damit Online-Communities, riesig geworden. Der Aufschwung von Skool in 2024 ist ein gutes Beispiel dafür.

Denn diese „Memberships“ bieten nicht nur den direkten Kontakt zwischen ExpertInnen und Gleichgesinnten, sie bieten auch exklusive Inhalte an.

Was ist ein Mitgliederbereich?

Unter einem Mitgliederbereich versteht man einen abgegrenzten Bereich auf einer Website oder Plattform, der nur für registrierte oder zahlende Mitglieder zugänglich ist. Je nach Konzept kann er unterschiedliche Features bieten.

Exklusive Inhalte liefern einen besonderen Anreiz. Dies können Kurse, Videos, E-Books oder Anleitungen zu relevanten Themen sein, die man sonst nicht bekommt oder separat kaufen muss.

Auch Live-Sessions, wie Coworkings, Webinare und Workshops, sind sehr beliebt. Genau wie individueller Support zeigen sie nicht nur Expertise, sie fördern auch die Bindung und den Austausch untereinander. Dieser Austausch kann beispielsweise in einem integrierten Forum stattfinden.

Es handelt sich also um eine erweiterte Online-Community, in dem es nicht nur um den Vertrauensaufbau und die Vernetzung der Mitglieder geht, sondern auch um die gezielte Wissensvermittlung und - ganz wichtig - das Verkaufen der eigenen Dienstleistungen und Produkte.

Business-Modell Membership

Der Begriff „Membership“ bedeutet, dass es sich um eine bezahlte Mitgliedschaft mit definierten Vorteilen handelt. Memberships haben in der Regel ein Abo-Modell mit wiederkehrenden Zahlungen. Sobald du deine Mitgliedschaft kündigst, verlierst du auch die Vorteile.

Dieses Business-Modell ist der Grund, warum Memberships oft als „einfaches passives Einkommen“ angepriesen werden. Diese Annahme ist jedoch falsch, da bereits bei der Planung einiges zu beachten ist und es einiges an Commitment benötigt, eine Membership zu leiten und wachsen zu lassen. Weitaus mehr, als es bei einem einfachen Kurs der Fall ist.

Es stimmt aber, dass Memberships wiederkehrende Einnahmen generieren und langfristige Kundenbindungen aufbauen. Das gibt ihnen einen entscheidenden Vorteil gegenüber einmaligen Kurs-Verkäufen und kann sehr erfüllend sein.

Daher lohnt sich eine Membership vor allem für Coaches und Kurse, bei denen man von einer längeren Betreuung und den Austausch profitiert.

Auch Content Creators bieten oft Abos an, um ihre Inhalte zu monetarisieren. Im Austausch gibt es dann zum Beispiel die neusten Inhalte früher zu sehen oder Zugriff auf ein exklusives Forum.

Das kostet die eigene Membership

Die Frage nach den genauen Kosten ist schwierig zu beantworten. Es kommt ganz darauf an, wie du deine Membership aufbauen möchtest, welche Features sie enthalten soll und vieles mehr.

In den meisten Fällen lässt sich sagen, dass die Verwendung einer fertigen Plattform wie Skool preislich gesehen teurer ist, als wenn du sie dir selbst auf zum Beispiel WordPress baust. Allerdings kostet dich die Flexibilität einer WordPress-Seite auch mehr Zeit in der technischen Pflege.

Am Ende kommt es darauf an, was du langfristig für deine Membership planst und wie viel Zeit du investieren möchtest. Wenn du dich zu sehr von dem Preis eines Tools beeinflussen lässt, zahlst du am Ende leicht an anderer Stelle drauf. Informiere dich darum von Anfang an mit Blick auf die Zukunft.
jf

Mitgliedschaftsmodell

**Du interessierst dich für Online-Tools, nicht nur für Memberships?**

Dann lade ich dich herzlich in den Fuchsbau ein. Dort sprechen wir über Tools, die uns im Online-Business unterstützen.

[Schau gerne mal vorbei!](#)

Lieblingstool: Communi.com

Die Skool-Alternative mit Lifetime-Deal

Wenn du auf der Suche nach einer Alternative zu Skool bist, solltest du dir Communi.com genauer anschauen.

Die Plattform wurde speziell für Selbständige und Coaches entwickelt, die eine Community erschaffen möchten, wo der Austausch im Vordergrund steht.

Du kannst dir in wenigen Minuten deine eigene Gruppe erstellen und die ersten Mitglieder einladen. Außerdem kannst du Events planen, Kurse anbieten und sogar automatische Onboarding Abläufe gestalten.

Viele Funktionen wie Gamification, Zugangslevel, eigene Domain und Moderation sind direkt integriert und einfach zu bedienen.

aktuelle Lifetime Deal.

Für unter 500 Euro erhältst du unbegrenzten Zugang zu allen Funktionen und unendlich viele Gruppen.

Zum Vergleich: Bei Skool zahlst du für jede Gruppe einzeln 99 \$ / Monat für dieselben Funktionen.

Dank der Schnittstellen zu Tools wie Zoom, Stripe, MailerLite oder Zapier lassen sich deine bestehenden Workflows problemlos einbinden.

So sparst du Zeit und sorgst für klare Abläufe in deinem Business. Die Plattform wächst stetig weiter, eine App ist bereits angekündigt.

Tipp: Der Lifetime Deal endet am 31. Juli bzw. 01. August 2025.

Wenn du also eine Community ohne laufende Kosten haben möchtest, sei schnell!

Du möchtest mehr erfahren?

[Hier gelangst du direkt zu Communi und kannst dir den Deal sichern](#) *

STECKBRIEF

HOW TO



Communi

So richtest du dir deine Gruppe ein



COMMUNI.COM

Communi.com ist eine moderne Plattform für Selbstständige und Coaches, die Austausch fördern möchten.

Als Alternative zu Skool bietet sie alle Funktionen, die du für den Aufbau deiner Community benötigst.

KERN-FEATURES

- Komplette auf Deutsch
- Gamification mit Zugriff nach erreichtem Level
- Kursbereich
- Event Kalender
- Eigene Subdomain
- Wichtigste Integrationen
- Analyse der Mitglieder
- App (angekündigt)
- Bezahlte & Free Gruppen
- Offene & private Gruppen u.v.m

The background of the image features a collection of stylized human figures made from paper cutouts. These figures are in various colors including orange, yellow, green, and pink. They are arranged in a circular formation, with their arms extended to hold hands, symbolizing a community or a network. The figures are layered, with some in the foreground and others in the background, creating a sense of depth. The overall tone is bright and positive.

Aus dem Netzwerk





Nina von Wichelhaus
Virtuelle Assistentin & Mentorin für VAs



Vernetzen statt Vergleichen

Warum echtes Netzwerken dein Online-Business zum Wachsen bringt

Wer sich ein Online-Business aufbaut, kennt dieses Gefühl: Zwischen Instagram-Scrolls, Zoom-Calls und Canva-Designs entsteht manchmal eine leise Einsamkeit. Alles ist möglich, aber irgendwie auch... still. Genau hier kommt ein oft unterschätzter Gamechanger ins Spiel: Netzwerken. Nicht als reines "Ich will was verkaufen", sondern als echtes, ehrliches Miteinander. Online und offline.

In einer Welt, in der alles digitalisiert ist, vergessen wir nämlich manchmal, wie wichtig echte Beziehungen sind. Dabei ist Netzwerken einer der wirkungsvollsten, und oft unterschätzten, Schlüssel zum Erfolg im Online-Business. Es geht nicht nur darum, sichtbar zu sein. Es geht darum, Verbindungen zu schaffen, die tragen. Die inspirieren, unterstützen und Türen öffnen.

Netzwerken ist kein Nice-to-have, es ist ein Muss

Viele starten in die Selbstständigkeit mit dem Fokus auf Technik, Angebote und Sichtbarkeit. Alles wichtig, keine Frage. Doch: Selbst das genialste Angebot bringt wenig, wenn niemand davon erfährt. Und genau da kommt Netzwerken ins Spiel. Nicht als Klinkenputzen, sondern als echter Beziehungsaufbau. Denn: Menschen kaufen von Menschen. Und sie empfehlen Menschen.

Beziehungen sind der neue Business-Booster

Erfolgreiche Selbstständige haben selten nur ihr Können gemeistert. Sie haben sich ein Netzwerk aufgebaut, das sie inspiriert, unterstützt und weiterempfiehlt. Denn Menschen kaufen nicht nur Produkte oder Dienstleistungen – sie kaufen Vertrauen. Und das entsteht durch Verbindung.



Ein „Hey, ich hab da jemanden für dich!“ öffnet oft mehr Türen als jeder Pitch.

Und weißt du, was das Schöne ist? Du musst dafür kein Networking-Profi sein. Es reicht, du selbst zu sein – mit echtem Interesse, Offenheit und einem Ohr für andere.

Empfehlungen: Der Goldstandard unter der Kundengewinnung

Du kannst Ads schalten, SEO optimieren und Reels drehen – aber eine persönliche Empfehlung schlägt all das. Warum? Weil Vertrauen bereits vorhanden ist.

Ein Beispiel:
Dein Business Buddy hört bei einem virtuellen Austausch von jemandem, der Unterstützung im E-Mail-Marketing sucht. Und zack – dein

Name fällt. Kein Pitch, kein Verkaufsdruck, nur ehrliche Empfehlung. Wenige Tage später ist der neue Kunde bei dir im Call.

Solche Momente entstehen nicht zufällig, sie entstehen durch Beziehungen. Durch echtes Interesse, durch Austausch, durch Verbindungen, die nicht auf „Was springt für mich raus?“ basieren, sondern auf Miteinander und Vertrauen.

Kooperationen: Gemeinsam schneller wachsen

Netzwerken ist aber nicht nur Kundengewinnung - es ist auch der Nährboden für Kooperationen, die dein Business noch mal weiter voranbringen können.

Ein gemeinsames Freebie, Live-Workshops im Doppelpack, Guest-Story in einem Newsletter oder Podcast, eine Partneraktion mit Rabatt für die Community,...

Solche Synergien entstehen durch Gespräche, durch Ideen, durch dieses „Hey, das könnten wir doch mal zusammen machen!“. Und sie bringen nicht nur Reichweite – sondern vor allem Glaubwürdigkeit und Vertrauen. Und sie machen unglaublich viel Freude und Spaß!

digital durchstarten.

Online netzwerken: Digital verbunden

Die Möglichkeiten sind riesig – und sie gehen weit über DMs hinaus. Mit ihnen kannst du echte Beziehungen aufbauen. In Communities wie Skool oder Facebook-Gruppen stehen Austausch und Support im Fokus. LinkedIn ist perfekt für Business-Kontakte und ehrliches Netzwerken auf Augenhöhe. Monatliche Netzwerkveranstaltungen via Zoom haben einen großen Impact, besonders bei kleinen Gruppen. Wenn du gemeinsam produktiv sein möchtest, der Austausch oder das voneinander Lernen im Vordergrund stehen, sind Online-Coworkings ideal. Geht es um langfristige Verbindungen, Feedback und gemeinsames Wachstum, ist eine virtuelle Mastermind-Gruppe das richtige für dich.

Offline netzwerken: Persönlich wird's magisch

So sehr ich Online liebe - das echte Treffen von Menschen hat eine ganz besondere Energie. Wenn du einem Menschen gegenüberstehst, ihr gemeinsam lacht, euch austauscht, gemeinsam Kaffee trinkt oder spazieren geht – dann

entsteht Verbindung auf einer viel tieferen Ebene.

Oft organisieren andere Selbstständige regionale Unternehmertreffen oder Business-Frühstücke (oder du nimmst das selbst in die Hand). Auch Messen & Business-Events sind gerade im B2B-Bereich ein Schatz an Kontakten. Abendveranstaltungen mit Impulsvorträgen und Networking-Sessions sind, genau wie Meetups oder Mastermind-Treffen, ebenfalls eine gute Möglichkeit. Wenn du in deiner Region nichts passendes findest, stelle doch selbst etwas auf die Beine! Lade einfach selbst zu einem Brunch, Spaziergang oder Coworking-Day ein. Es braucht nicht viel, nur Initiative.



Save the Date: 12.09.25 - [VicAtion](#) in Wolfsburg
Ein Tag für dein Business. Für dich. Für echte Verbindungen

digital durchstarten.



VicAction 2025

Online ist super – aber offline ist einfach meeeega!
Weil nichts diese besondere Energie ersetzt, die entsteht, wenn wir uns live treffen, in die Augen schauen, gemeinsam lachen, spinnen, träumen und Business machen, wie wir es lieben.

Genau dafür gibt es die VicAction!
Am 12.09.2025 treffen sich in Wolfsburg Virtuelle AssistentInnen, FreelancerInnen und freiheitsliebende Selbstständige, um sich in lockerer Atmosphäre zu vernetzen, neue Impulse zu bekommen und echte Verbindungen zu knüpfen.

Hier geht's nicht ums steifes Netzwerken oder perfekte Pitches, sondern um echte Gespräche, neue Perspektiven, ehrliches Miteinander und die gemeinsame Energie.

Freu dich auf praxisnahe Input-Sessions und inspirierende Mini-Workshops, in denen du direkt etwas für dein Business mitnehmen kannst. Du triffst auf Gleichgesinnte, die wirklich verstehen, wie du tickst und mit denen du dich auf Augenhöhe austauschen kannst. Es gibt jede Menge Raum für ehrlichen Austausch, gemeinsames Lachen und echtes Netzwerken ganz ohne Druck.

Und das alles in einem liebevoll gestalteten Rahmen, in dem du einfach du selbst sein darfst.

 12. September 2025
 D - Wolfsburg
 [Hier Ticket sichern](#)
 [Mehr Informationen](#)



TechnikElfe[®] BarCamp

Graz 2026

Dein Raum für echten
Austausch & neue Impulse

29.05. - 30.05.2026

BarCamp 2026

Du willst mit deinem Online-Business nicht mehr allein vor dich hinarbeiten, sondern dich mit anderen Unternehmer*innen austauschen? Du suchst ehrliche Gespräche, neue Ideen und echte Verbindungen?

Zwei Tage voller Energie, Klarheit und Impulse, die dich wirklich weiterbringen.
Keine Speaker-Bühne. Kein Marketing-Bla. Stattdessen:
Du, dein Business – und Menschen, die dich verstehen.

Am Morgen planen alle gemeinsam das Programm. Wer mag, bringt ein Thema mit: eine Frage, ein Aha-Moment, eine Idee, die raus will.

Oder du hörst zu, diskutierst mit, nimmst Impulse mit – ganz ohne Druck.

Ob Funnel, Produktidee, Technikchaos oder Mindset – alles darf Thema sein. Und zwischen den Sessions? Austausch auf Augenhöhe. Ehrlich. Inspirierend. Verbindend.

Das Technikelfen BarCamp ist der Ort, an dem aus Gedanken Klarheit wird. Und aus Kontakten echte Verbindungen.



29. - 30. Mai 2026



A - Graz



[Hier Ticket sichern](#)



[Interview mit Sara](#)

SICHTBARKEIT
FÜR KREATIVE, VIELSEITIGE & LEISE ONLINEUNTERNEHMER:INNEN



ideenschmide

STARTE IN 5 TAGEN DEINEN WEG ZUM
EIGENEN NEWSLETTERMAGAZIN

7.–11. SEPTEMBER 2025 | CHALLENGE FÜR 0,-

Newslettermagazine, die begeistern

Du weißt, wie wichtig ein Newsletter ist – aber es fühlt sich nicht leicht an und dir fehlt die Freude? Deine E-Mail-Liste kommt nicht aus dem Quark und du fragst dich: Wer liest das eigentlich?

0815-Standard-Newsletter ohne Plan funktionieren heute nicht mehr! Es gibt aber einen Weg, das zu ändern: ein Newslettermagazin, das begeistert. Und zwar deine Leser:innen und dich selbst!

Vom 7. bis 11. September zeigt dir Steffi Schmid von der magazinschmide in ihrer 0-Euro-Challenge „ideenschmide“, wie du mit einem besonderen Newslettermagazin wieder Freude hast, deine Leser:innen faszinierst und deine Anmeldezahlen in die Höhe schnellen lässt. In nur 5 Tagen hast du eine konkrete Idee davon, wie dein Magazin zu einem leadgenerierenden Content-Verkaufswunderweg wird.

Die Erfolge sprechen für sich: Nele vergrößerte ihre Liste mit Ausgabe 1 um 150 Prozent, Daniela bekommt acht Mal so viele Klicks wie vorher. Lisi konnte ihre Schreibblockade ablegen und ihre Abonnentenzahl verdreifachen.



07. - 11. September 2025



Online



[Direkt hier anmelden](#)



[Mehr Informationen](#)

OFFENES SLOW-DATING

Das etwas andere Netzwerkevent

14. Oktober 2025, 14 - 15 Uhr

Von: Steffi Schmid

Kosten: 0,- Euro

[Hier anmelden](#)



KI CHALLENGE

5 Tage • 5 Workflows

01. - 05. September 2025

Von: Kirsten Biema

Kosten: 77,- Euro

[Hier anmelden](#)*



ADVENTSKALENDER MASTERPLAN

In 5 Tagen zum KI-gestützten
Leadmagneten für dein Business

Start 15. Oktober 2025

Von: Ulli Anderwald

[Hier anmelden](#)*





Für Dich



Wir starten ein Online-Magazin

So kam es dazu

Wie kam es zu der Idee, ein Online-Magazin zu starten?

Janina: Im Vorjahr bin ich durch Zufall über Steffi Schmid und ihr Adventskalender-Magazin gestolpert. Ich war von der Magazinmethode sofort begeistert und wusste: Das möchte ich auch. Es war für mich die perfekte Methode, das eigene Wissen ohne Einschränkungen zu vermitteln. Als ich dann gesehen habe, dass Manuela ebenfalls an Steffis Kurs teilnimmt – wir sind schon seit Jahren im selben Netzwerk – haben wir uns noch am selben Tag getroffen und entschieden, gemeinsam ein Magazin herauszubringen. Daraus ist „digital durchstarten.“ entstanden.

Manuela: Das kann ich nur bestätigen. Auch ich habe Steffi durch meinen Adventskalender kennengelernt und war bei ihrer Challenge zum Newslettermagazin dabei. Dort traf ich auch Janina wieder und dachte: Hey, das wäre doch was! Gleich nach dem Zoom-Call war klar: Wir machen das zusammen. Als Tandem-Buddies in der

magazinschmide haben wir dann das gemeinsame Projekt gestartet.

Wer seid ihr eigentlich – und was macht ihr beruflich?

Manuela: Ich bin Manuela, 62 Jahre frisch und lebe mit meinem Mann im Gemüse- und Weinanbaugebiet Pfalz. Seit 2010 bin ich mit meinem „Büroservice mit Herz“ selbstständig. Offline unterstütze ich kleine Unternehmen (Handwerksbetriebe, Gastronomie, Wäschegeschäft) in deren Büro. Online helfe ich solo-selbstständigen Frauen, die – wie ich – aus der analogen Welt in die digitale Welt eingestiegen sind, bei ihrem E-Mail-Marketing und begleite sie bei ihren Launches.

Janina: Ich bringe mich als technische Assistentin ein. Als Solopreneurin helfe ich Online-Selbstständigen im Hintergrund bei Websites, Memberships, Newslettern und Prozessen. Außerdem erstelle ich eigenen Content wie Blogartikel und Online-Kurse. So ergänzen wir uns mit unseren Schwerpunkten wunderbar.

Für wen ist das Magazin gedacht – und was war euch dabei wichtig?

Janina: Das Magazin ist für selbständige Frauen gedacht, die sich ein eigenes Online-Business aufbauen möchten. Uns ist dabei wichtig, Klartext zu sprechen und echte Erfahrungen zu teilen. Kein B.S. wie „So wirst du ohne zu arbeiten über Nacht zum Milliardär“. Selbständigkeit ist nicht immer Einhörner und Regenbögen. Wie man diese Herausforderungen überwindet und sich das eigene Business erfüllend und nachhaltig aufbaut – das möchten wir übermitteln.

Manuela: Genau – und gerade für jene, die am Anfang stehen oder die ersten Schritte hinter sich haben, möchten wir eine praktische Stütze sein. Dabei ist es uns wichtig, Impulse, Tipps & Wissen zu vermitteln – einfach erklärt und direkt umsetzbar. Persönliche Einblicke zeigen, wie wir selbst gestartet sind. Vorkenntnisse sind nicht erforderlich – nur Neugier, Offenheit und Lust, etwas Neues auszuprobieren. Wir holen sie da ab, wo sie gerade stehen.



Manuela Bletzer

Hättest du gewusst...

Bis ich 15 Jahre alt war, habe ich in einem Orchester Akkordeon gespielt, danach hatte ich andere Interessen, wie..., das kannst du dir bestimmt denken.

Vor ca. 10 Jahren nahm ich an diversen Motivationsveranstaltungen teil. Dort bin ich über heiße Kohlen sowie Glasherben gelaufen und habe mit der blanken Faust ein Holzbrett zerschlagen. Ich bin heute noch geflasht und sehr stolz auf mich, dass ich es durchgezogen habe.

Ich bin Gleitschirmfliegerin. Fliegen mit Geiern in Andalusien, mit Grauwalen & Delfinen an der Küste Südafrikas, in den Dünen von Namibia, mit Blick auf eine blaue Lagune in der Türkei, in den Alpen ...



Janina Feuchthofen

Hättest du gewusst...

Als Kind habe ich neben dem Übungsraum unseres örtlichen Fanfarenzuges gewohnt. Ich konnte alle Lieder aus dem FF und habe mitgespielt, bevor ich in die Grundschule kam.

Alle 7 Jahre findet bei uns ein Freischießen statt, bei dem ein Fisch unter Tränen der Trauergesellschaft und mit Kanonenschüssen beerdigt wird.

Ich bin eine Gamerin durch und durch. Zu meinen Favoriten zählen Cozy Farming Sims wie Stardew Valley und RPGs wie Final Fantasy. YouTube und Twitch waren mein Start in die Online-Selbstständigkeit.

Was unterscheidet euer Magazin von all den anderen Business-Formaten da draußen?

Manuela: Janina und ich decken viele Bereiche im Online-Business ab. Wir sind selbst durch Höhen und Tiefen gegangen. Uns liegt es am Herzen, dass unsere Leserinnen ihr eigenes Business einfach, klar, strukturiert und nachhaltig aufbauen, nach vorne bringen und damit ausreichend Geld verdienen.

Janina: Ich sehe das genauso. Vielleicht ist es gerade diese Mischung aus Tiefe, Ehrlichkeit und Alltagserfahrung, die uns besonders macht. Meiner Meinung nach gibt es viele tolle Magazine da draußen, alle mit ihren Stärken. Was unser Magazin unterscheidet? Ich denke, unsere persönlichen Erfahrungen und Einstellungen, die gibt es nirgendwo sonst.

Mit welchen Themen startet ihr – und worauf dürfen sich die Leserinnen freuen?

Janina und Manuela: Wir gehen mit unseren Themen auf die einzelnen Bereiche der Selbstständigkeit ein: Marketing, Technik, digitale Angebote und Neues aus unserer Bubble. Doch es gibt auch einen Bereich, in dem es um persönlichere Themen geht – wie Selbstfürsorge,

Erfahrungen, Herausforderungen. Was zum Lachen und zum Entspannen. Die ehrlichen Einblicke liegen mir besonders am Herzen.

Was war bisher die größte Herausforderung beim Magazinstart?

Manuela: Meine großen Herausforderungen waren mein Perfektionismus und was alles für ein Magazin wichtig ist – wie der Titel, der Untertitel, die Rubriken, der Inhalt, die Formate, die Texte, der Aufbau, das Design, das Marketing und die Anspannung der Veröffentlichung. Die Zeit spielte auch eine Rolle, denn zusätzlich zu unseren Terminen in der Lernphase, dem Austausch untereinander, gab es ja noch private und Kundentermine, die eingehalten werden mussten.

Janina: Und bei mir war es vor allem die Erkenntnis, dass es immer mehr Seiten werden, als man am Anfang denkt. In der ersten Woche dachten wir noch, es werden maximal 36 Seiten. Aber schnell wurden es 40, dann 50, 60, ... Diese wollen auch designed werden. Zum Glück gibt es genug Tools, die eine digitale Zusammenarbeit ermöglichen. In den vergangenen Wochen habe ich gefühlt mehr gelernt, als in meiner ganzen Selbständigkeit zuvor. Und es ist genial!

Und was macht euch besonders Spaß an diesem Projekt?

Janina: Das Planen, das Träumen, das Erschaffen. Klar, das eigene Magazin ist eine Menge Arbeit und benötigt viele Stunden. Doch ich war noch nie so motiviert zu schreiben wie während der Erstellung von digital durchstarten. Sogar die ersten Inhalte der nächsten Ausgaben sind schon vorgeschrieben.

Manuela: Diese Begeisterung teile ich absolut. Janina und ich sind beides Frauen, die gerne dazulernen, ausprobieren und von Anfang an begeistert waren, dieses Projekt des gemeinsamen Online-Magazins zu starten. Daher hat es uns immer Spaß gemacht. Ich denke, wir sind auch persönlich an den Herausforderungen gewachsen. Wir haben dabei Ideen entwickelt, wie wir den Frauen nicht nur durch unser Magazin helfen können, sondern sie auch bei ihrer Umsetzung strategisch und technisch zu unterstützen.

Wie geht es jetzt weiter – was plant ihr für die nächsten Ausgaben?

Janina & Manuela: Es ist so einiges geplant! Wir haben schon tolle Expertinnen aus unserem Netzwerk angeschrieben und gefragt, ob sie Interesse an Gastartikeln haben. Einige Artikel werden weitergeführt werden – zum Beispiel der zum Thema E-Mail-Marketing. Wir haben einen riesigen Themenspeicher voller Ideen, die wir umsetzen möchten. Und wenn es besondere Wünsche von unseren Leserinnen gibt, ziehen wir die auch in Betracht.

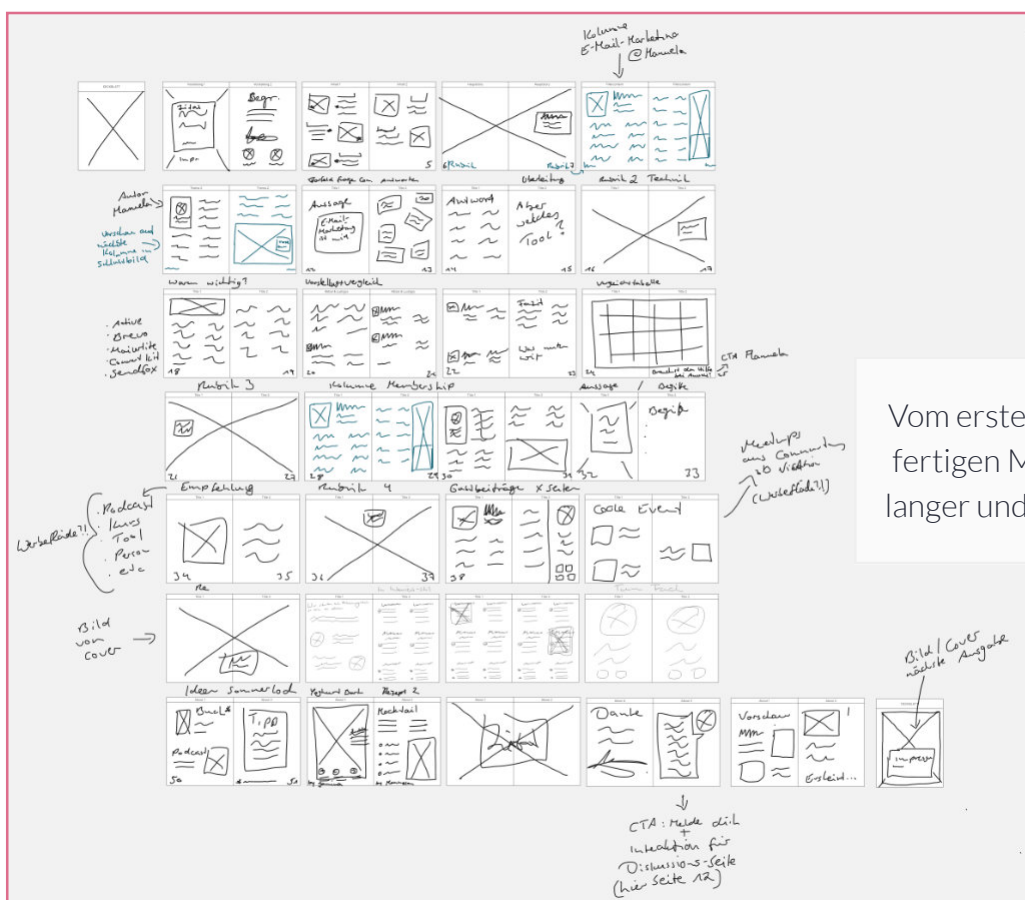
Warum sollten Solopreneurinnen euer Magazin lesen?

Manuela:

Weil Online-Business einfach sein darf – Solopreneurinnen müssen nicht alles allein herausfinden und dürfen natürlich gerne unsere Dienstleistungen buchen.

Janina:

Weil es die Selbständigkeit so zeigt, wie sie ist: Mit allen Höhen und Tiefen, Erkenntnissen und Tipps, wie man die Freude am eigenen Business nie verliert.



Vom ersten Scribbel bis zum fertigen Magazin war es ein langer und spannender Weg.



Die nächste Ausgabe erscheint im Oktober 2025

Was möchtest du in Zukunft in digital durchstarten. lesen, welche Themen interessieren dich?

[Lass es uns wissen.](#)

Oder möchtest du selbst zum Magazin beitragen?

[Dann schau hier vorbei](#) und erfahre, wie du dabei sein kannst.

Deine Sommer-Checkliste

Praktische Ideen, wie du das Sommerloch für dein Business nutzen kannst

- ☐ Content auf Vorrat produzieren
- ☐ Website überarbeiten
- ☐ Angebote erstellen oder überarbeiten
- ☐ Launch planen und vorbereiten
- ☐ Herbst-Aktionen planen
- ☐ Digitale Ordnung schaffen
- ☐ Eigene Weiterbildung
- ☐ Kooperationen planen
- ☐ Einfach mal offline gehen (digital detox)

Strategisch weiterkommen

Das Sommerloch ist die perfekte Gelegenheit, an den großen Baustellen zu arbeiten, die im Alltagsstress oft liegen bleiben. Nutze die ruhigere Zeit, um deine Geschäftsstrategie zu überdenken, neue Zielgruppen ins Auge zu fassen oder deine Positionierung zu schärfen. Auch eine Wettbewerbsanalyse oder das Entwickeln neuer Angebote lassen sich jetzt ganz entspannt angehen, wenn weniger Anfragen reinflattern.

Digitale Strukturen auf Vordermann bringen

Jetzt ist der ideale Moment, deine Website, Social-Media-Profilen oder Online-Tools zu aktualisieren. Richte Automationen ein, erstelle neue E-Mail-Sequenzen oder räume dein CRM-System auf. Alles, was dir langfristig Zeit spart und den Rücken für dein Kerngeschäft freihält.

Weiterbildung & frische Impulse

Greif zu spannenden Fachbüchern, nimm an Online-Kursen teil oder hör dir inspirierende Podcasts an. Die Sommermonate sind auch perfekt, um Konferenzen oder Netzwerk-Events einzuplanen, die im vollen Terminkalender sonst keinen Platz finden.

Content auf Vorrat produzieren

Ob Blogartikel, Social-Media-Posts oder Newsletter: Erstelle deine Inhalte jetzt in einem Schwung für die nächsten Wochen oder Monate. So hast du später mehr Luft und bleibst trotzdem sichtbar, wenn das Geschäft wieder Fahrt aufnimmt.

Erholung als Erfolgsfaktor

Urlaub und Pausen sind kein Luxus, sondern eine Investition in deine Energie und Kreativität. Nutze das Sommerloch, um bewusst abzuschalten und mit frischen Ideen in die nächste Runde zu starten.

BUCH TIPP

The One Thing

„The One Thing“ von Gary Keller und Jay Papasan ist ein Bestseller, der das Prinzip des fokussierten Arbeitens auf den Punkt bringt.

Das Buch vermittelt eindrucksvoll, wie wichtig es ist, sich auf die eine Aufgabe zu konzentrieren, die den größten Einfluss auf den Erfolg hat und alles andere zur Nebensache zu machen.

Es zeigt anhand vieler Beispiele, warum Multitasking uns nicht nur ineffizient, sondern auch unzufrieden macht. Stattdessen lernen LeserInnen, wie sie ihre Zeit und Energie gezielt auf das Wesentliche richten können, um nachhaltige Fortschritte zu erzielen.

Gibt es auch als Hörbuch.



Buch auf Amazon ansehen*

<https://amzn.to/3Gwujg3>

BUCH TIPP

The Millionaire Fastlane

Wenn du denkst, Reichtum kommt durch Sparen, Rente und Disziplin, dann wird dich dieses Buch wachrütteln.

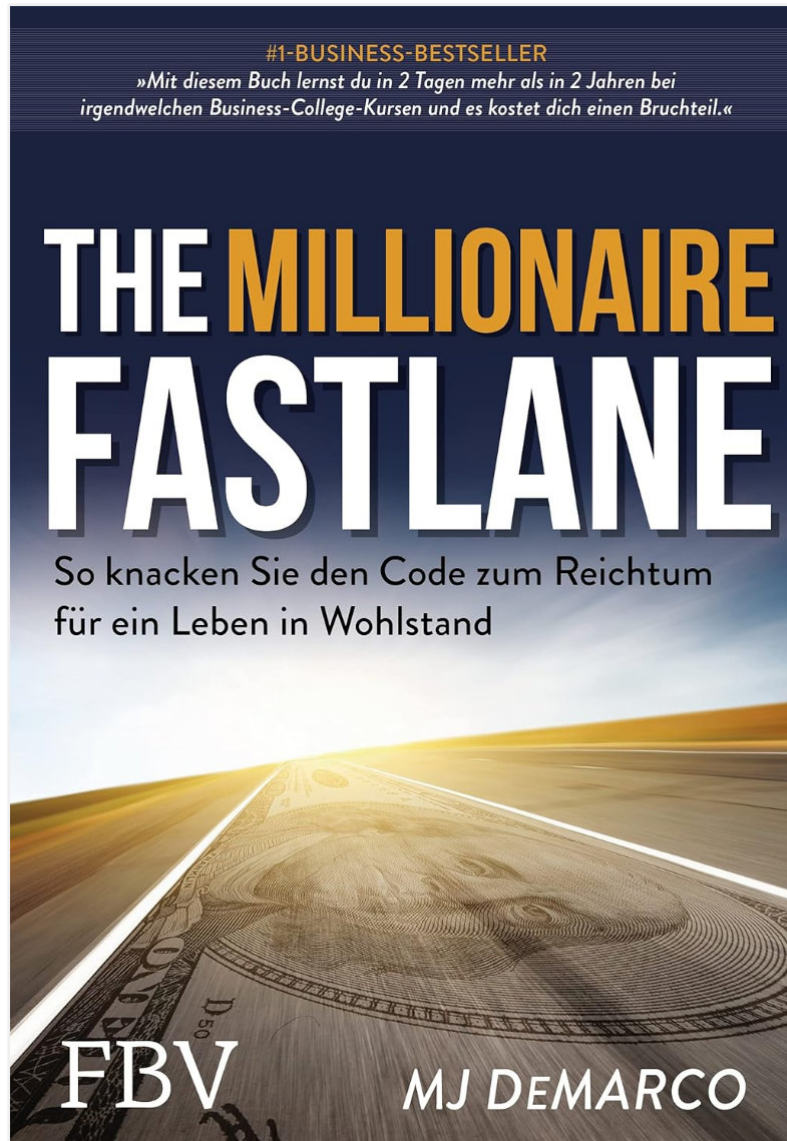
Der Autor vergleicht drei Wege im Leben.

Auf dem Fußweg lebst du ohne Plan und bist immer knapp bei Kasse.

Auf der Kriechspur bist du fleißig am Arbeiten und Sparen, was ewig dauert.

Auf der Überholspur baust du dir dein eigenes Business auf, welches für dich arbeitet.

Gibt es auch als Hörbuch.



Buch auf Amazon ansehen*
<https://amzn.to/4kmkILZ>

GEHEIMTIPP

Readly

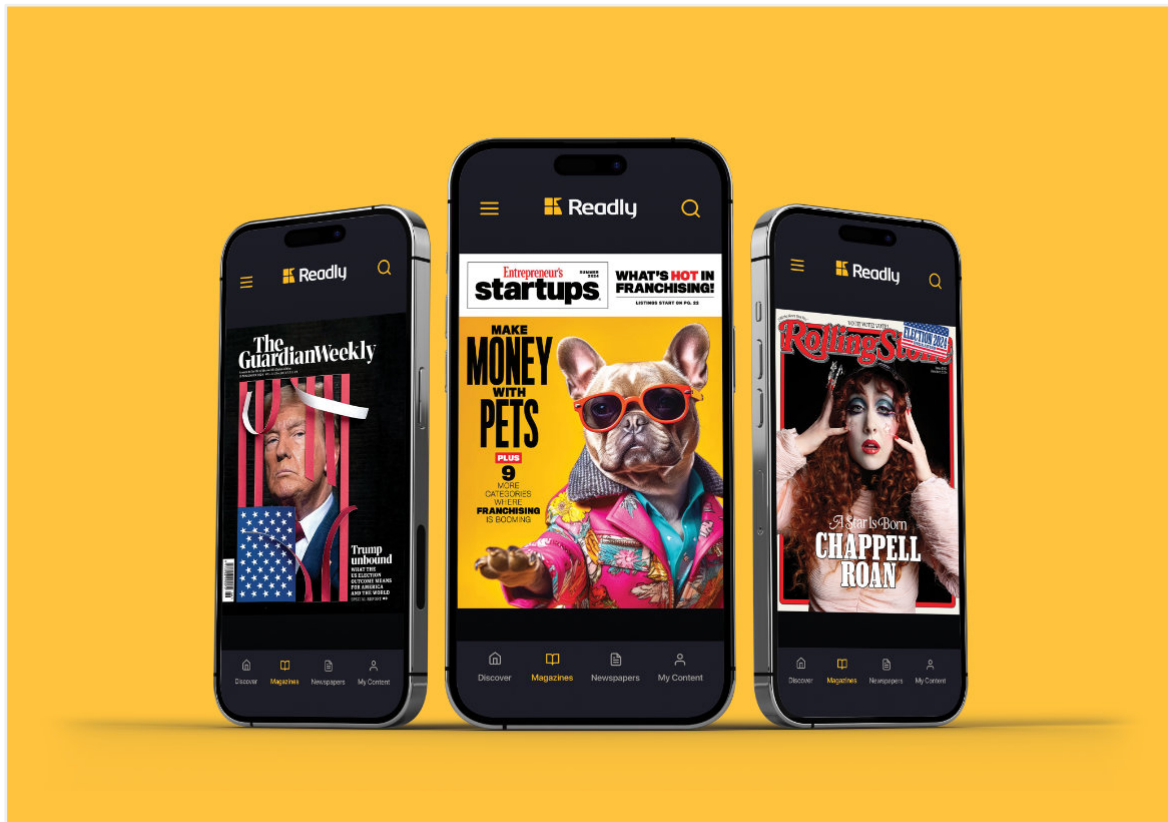
Urlaub für den Kopf und
Input für dein Business

Du willst dich im Sommer
inspirieren lassen, ohne gleich dein
Laptop mitschleppen zu müssen?
Dann probier mal Readly aus.

Readly ist unser Favorit für
entspannte Sommertage.

Mit Readly hast du über 8.000
Magazine und Zeitungen immer
griffbereit, von Business bis
Balkonien, für Tablet, Handy
oder Desktop.

Stöbern, lesen, Ideen tanken. Online
wie offline.



30 Tage kostenlos testen
<https://de.readly.com/>



Alkoholfreier Hugo

Als leckeres Erfrischungsgetränk oder als Feierabend-Drink ist er schnell und einfach gemacht und sorgt auch alkoholfrei für gute Laune.

Für 2 Portionen benötigst du:

- 400 ml Mineralwasser (spritzig)
- 250 ml Ginger Ale oder Alternative (siehe Anmerkung)
- 80 ml Holunderblütensirup
- frische Minze (2 Zweige)
- 1 Limette (Bio)
- Eiswürfel oder Crushed Ice

Zubereitung:

Schritt 1:

Wasche die Limette, schneide sie in Scheiben und ritze eine Scheibe bis zur Mitte ein (zur Deko).

Schritt 2:

Verteile den Sirup auf 2 große Cocktailgläser und gib die Limettenscheiben dazu.

Schritt 3:

Gib etwas Eiswürfel oder Crushed Ice in die Gläser.

Schritt 4:

Fülle die Gläser mit dem Ginger Ale und Mineralwasser auf und gib anschließend die frische Minze in den Cocktail.

Anstatt Ginger Ale kannst du auch Sprite (süßer) oder alkoholfreien Sekt / Secco (herber) verwenden. Beachte aber, dass auch alkoholfreier Sekt / Secco in kleinsten Mengen Alkohol enthält.

Joghurt Bark mit Erdbeeren

Diese gesunde Eis-Alternative sieht nicht nur lecker aus, sie ist auch super einfach zubereitet und erfrischend cremig.

Für 4 Portionen benötigst du:

- 400 g Joghurt (ungesüßt)
- 1 Vanilleschote
- 150g Erdbeeren (oder andere)
- Toppings nach Geschmack

Zubereitung:

Schritt 1:

Lege eine gefrierfeste Form mit Backpapier aus oder verwende eine aus Silikon*.

Schritt 2:

Verrühre den Joghurt mit dem Mark der Vanilleschote und verteile ihn gleichmäßig in der Form.

Schritt 3:

Schneide die Beeren in dünne Scheiben und verteile sie auf der Masse. Nach Geschmack kannst du auch weitere Toppings hinzufügen.

Schritt 4:

Stelle die Form über Nacht ins Gefrierfach. Fertig!

Mit griechischem Joghurt oder Skyr wird die Bark besonders cremig.

Ich verwende am liebsten diese Form aus Silikon*. Super zum Portionieren und für höhere Toppings.





Vorschau



Advent, Advent,..

Möchtest du in diesem Jahr einen digitalen Adventskalender für deine KundInnen anbieten?

Ich hätte schon in dieser Ausgabe des Magazins darüber schreiben wollen, du wirst jedoch verstehen, dass bei 35°C im Schatten die Lust, über einen digitalen Adventskalender zu schreiben, nicht gerade groß war.

Deshalb wird es in der Oktober-Ausgabe unseres Magazins einen größeren Artikel zum Thema digitaler Adventskalender geben.



Vielleicht liegen schon die ersten Ideen in deiner Schublade, falls nicht, kannst du heute bereits damit beginnen, Ideen zu sammeln.

Je früher du mit deinen Vorbereitungen startest, desto besser, denn in 18 Wochen ist Weihnachten. Das bedeutet, nur noch 14 Wochen (also gerade einmal 3,5 Monate) bis sich dein erstes Türchen öffnen lässt. Plane daher deine täglichen Aufgaben und Termine mit ein.

Ein separates Adventskalender-Magazin für kleines Geld ist bereits in Planung. Falls du daran Interesse hast, kannst du dich gerne in die Warteliste eintragen.

[Hier ist der Link zur Warteliste.](#)



Die nächste Ausgabe erscheint im Oktober 2025

Im Oktober steht dein digitaler
Adventskalender im Mittelpunkt.

Du erfährst, warum sich ein
Adventskalender für dich lohnt und
wie du mit ihm sichtbar wirst.

Außerdem darfst du dich wieder auf
tolle Gastartikel, Tipps,
Empfehlungen und Ideen für eine
entspannte Winterzeit freuen.

Danke,

dass du bei unserer ersten Ausgabe von *digital durchstarten.* dabei warst.

Von der ersten Idee, als wir uns im Frühjahr bei der ideenschmiede bei Steffi Schmid wiedergetroffen haben, bis hin zur Veröffentlichung am 21. Juli waren es 144 Tage.

Die ersten Monate waren sehr intensiv. Wir haben bei Steffi alles gelernt, was es über Magazine zu wissen gibt und uns parallel Affinity Publisher beigebracht, Texte geschrieben, dazugelernt, über den Haufen geworfen und neu geplant.

Die letzten 5 Monate haben eine Menge Spaß gemacht und die Ideen für die nächsten Magazine sprudeln nur so über. Es gibt sogar schon ein paar tolle Gastbeiträge, die in den nächsten Ausgaben erscheinen werden.

Wir hoffen, dir hat dieses Magazin gefallen und dass du dich ebenso auf die Oktober-Ausgabe freust, wie wir.

Bis dahin und herzliche Grüße

Janina & Manuela

Impressum

Redaktion, Text, Konzept, Design: Janina Feuchthofen und Manuela Bletzer

Bilder: Janina Feuchthofen, Manuela Bletzer, Depositphotos, privat

Janina Feuchthofen | Schlesienstr. 15 | 34454 Bad Arolsen

hi@toolfuchs.net

Manuela Bletzer | Birkenweg 6 | 67134 Birkenheide

0176 28996500 | team@manuelabletzer.de

Hinweis zu Gastbeiträgen

Gastbeiträge geben ausschließlich die persönliche Meinung der jeweiligen Gastautor*innen wieder und müssen nicht mit der Haltung der Redaktion übereinstimmen. Für die inhaltliche Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der Gastbeiträge sind die jeweiligen Autorinnen und Autoren verantwortlich. Die Redaktion behält sich vor, Gastbeiträge redaktionell zu überarbeiten oder zu kürzen, ohne den Sinn zu verfälschen. Gastautor*innen tragen die Verantwortung dafür, dass ihre Beiträge keine Rechte Dritter verletzen und keine falschen oder irreführenden Informationen enthalten.

Rechtlicher Hinweis

© 2025 digital durchstarten. Alle Rechte vorbehalten. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Janina Feuchthofen und Manuela Bletzer. Du darfst die Inhalte dieses Magazins ohne Einverständniserklärung nicht kopieren, verbreiten oder an Dritte weitergeben. Du darfst aber gerne den Link zu unseren Websites teilen: toolfuchs.net | manuelabletzer.de

Haftungshinweis

Alle Inhalte in diesem Magazin wurden mit größter Sorgfalt erstellt. Dennoch übernehmen Redaktion und Herausgeber keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität der bereitgestellten Informationen. Die Nutzung der Inhalte erfolgt auf eigene Verantwortung. Haftungsansprüche gegen die Redaktion oder die Autorinnen und Autoren, die sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, sind grundsätzlich ausgeschlossen, sofern kein nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden vorliegt. Externe Links wurden zum Zeitpunkt der Veröffentlichung sorgfältig geprüft. Für die Inhalte verlinkter Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Redaktion und Herausgeber haben keinen Einfluss auf deren Inhalte und übernehmen dafür keine Haftung.

Die Inhalte stellen keine Beratung - insbesondere keine medizinische, rechtliche, steuerliche oder geschäftliche Beratung - dar und können eine individuelle Fachberatung nicht ersetzen.

Die nächste Ausgabe erscheint
im Oktober 2025

