

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Finde heraus, was du willst, und lerne es einzufordern</b> .....	<b>1</b>
1.1	Alte Regeln gelten nicht mehr .....	1
1.2	Orientiere dich an den Besten deiner Branche .....	3
1.3	Wer bin ich und was will ich? .....	4
1.4	Was möchte ich können? .....	6
1.5	Was kann ich? .....	8
<b>2</b>	<b>Vertrau dir, dann vertrauen dir auch andere</b> .....	<b>11</b>
2.1	Der richtige Zeitpunkt .....	12
<b>3</b>	<b>Welche Rechtsform ist die richtige für mein Vorhaben?</b> .....	<b>15</b>
3.1	Freiberufler .....	15
3.2	Wichtiges für einen gemeinsamen Start .....	22
<b>4</b>	<b>Bin ich ein Unternehmer?</b> .....	<b>27</b>
4.1	Analysiert eure Stärken und Schwächen .....	27
4.2	Ängste und Wünsche rund um die Selbstständigkeit .....	33
<b>5</b>	<b>Bin ich gut genug?</b> .....	<b>37</b>
5.1	Erfasst das Individuelle eurer Arbeit .....	38
<b>6</b>	<b>Positionierung</b> .....	<b>43</b>
6.1	Respekt und Vertrauen sind die Hauptschlüssel .....	44
6.2	Wieso solltet ihr bei der Positionierung darauf achten, euch zu spezialisieren? .....	46
<b>7</b>	<b>Wer sind eure Kunden?</b> .....	<b>49</b>
7.1	Zielgruppen finden .....	49
7.2	Zielgruppen-Analyse über den Weg der Eigenanalyse .....	50
7.3	Zielgruppen-Analyse über den Weg der Zielgruppen-Eingrenzung .....	54
<b>8</b>	<b>Gebt euch einen guten Namen</b> .....	<b>59</b>

<b>9</b>	<b>Wen möchte ich fotografieren?</b> .....	<b>63</b>
9.1	Gewerbliche oder private Kunden? .....	63
9.2	Wer bin ich: Privatkunden- oder Gewerbekunden-Fotograf? .....	64
9.3	Was ist der Unterschied zwischen Gewerbe- und Privatkunden? .....	65
<b>10</b>	<b>Mit Kunden arbeiten</b> .....	<b>69</b>
10.1	Lasst eure Kunden Teil eures Erfolges werden .....	70
10.2	Welche Gründe hat ein Kunde, bei euch zu kaufen? .....	71
10.3	Kennenlern-Phase: Die W-Fragen .....	71
10.4	Bedarfs-Phase I: Verständnis-Fragen .....	72
10.5	Bedarfs-Phase II: Zusammenfassende Frage .....	73
10.6	Abschluss-Phase: Abschluss-Frage .....	73
10.7	Einwände und der Umgang damit .....	73
10.8	Angemessene Preise von Anfang an .....	74
<b>11</b>	<b>Gründungszuschuss &amp; Co.</b> .....	<b>79</b>
11.1	Gründungszuschuss .....	79
11.2	Einstiegsgeld .....	81
11.3	Beratungsförderung .....	82
<b>12</b>	<b>Welche Versicherungen braucht ihr?</b> .....	<b>85</b>
12.1	Krankenkasse .....	85
12.2	Rentenversicherung und Altersvorsorge .....	88
12.3	Betriebshaftpflichtversicherung .....	88
12.4	Technische Versicherung .....	89
12.5	Unfallversicherung .....	90
12.6	Berufsunfähigkeitsversicherung .....	90
12.7	Risikolebensversicherung .....	91
12.8	Arbeitslosenversicherung .....	91
<b>13</b>	<b>Der Businessplan</b> .....	<b>95</b>
13.1	Gliederung eines Businessplans: Der Textteil .....	97
13.2	Planungsrechnung: der Zahlenteil .....	102
13.3	Kapitalbedarf .....	103
13.4	Finanzierungsplan .....	103
13.5	Umsatzplan .....	106
13.6	Kostenplan/Investitionsplan .....	107
13.7	Liquiditätsplan .....	107
13.8	Rentabilitätsrechnung .....	108
<b>14</b>	<b>Die Standortwahl für meine Selbstständigkeit</b> .....	<b>111</b>

<b>15</b>	<b>Büroworkflow: Belege und Steuer</b> .....	<b>117</b>
15.1	Die saubere Ablage .....	117
15.2	Das leidige Thema »Steuer« .....	123
<b>16</b>	<b>Die Teilzeit-Selbstständigkeit</b> .....	<b>137</b>
<b>17</b>	<b>Marketing und der Weg zur eigenen Marke</b> .....	<b>143</b>
17.1	Der Markt und Marketingstrategien .....	144
17.2	Was kann ich tun, damit mein Produkt, meine Dienstleistung ein Highlight für die Kunden wird? .....	145
<b>18</b>	<b>Marke »Ich«/Branding</b> .....	<b>149</b>
18.1	Wie erarbeitet man ein Corporate Design? .....	150
18.2	Internet: ja oder nein, wie viel, wo und warum? .....	155
<b>19</b>	<b>Strategie für einen Jahresplan</b> .....	<b>161</b>
<b>20</b>	<b>Timeline/Storybook-Projektplan</b> .....	<b>169</b>
20.1	Ganzjährige Ansätze .....	170
20.2	Aktionen zum Aufbau der Bekanntheit und des Images .....	172
<b>21</b>	<b>Preisgestaltung</b> .....	<b>181</b>
21.1	Preisgestaltung Teil 1: Hard-Facts .....	181
21.2	Preisgestaltung Teil 2: Soft-Facts .....	183
21.3	Von Anfang an korrekte Preise: Beispielrechnung .....	187
21.4	Preise anheben .....	191
21.5	Preismodelle .....	193
<b>22</b>	<b>Empfehlungen zu Dienstleistern</b> .....	<b>201</b>
22.1	Zeiterfassungs-Tool .....	202
22.2	Factoring: Garantierter Zahlungseingang in 48 Stunden .....	203
22.3	Buchhaltungstool .....	203
22.4	Bezahlung via Kredit- und EC-Karte ermöglichen .....	204
22.5	Urheberschutz zu eurer Sicherheit .....	204
22.6	Fotografenportal für den Bilder-Online-Verkauf unter eurem Label .....	204
22.7	Adobe-Produkte .....	205
22.8	Buchgestaltungs-Tool .....	206
22.9	Slide-Show-Gestaltungs-Tool .....	206
22.10	Hersteller von Alben, Fotoabzügen und Accessoires .....	206
22.11	Moodboard-Tools .....	207
22.12	Photo-Booth/Fotobox .....	207

---

<b>Glossar: Marketing-Begriffe, kurz erklärt</b> .....	<b>211</b>
<b>Wer für dieses Buch fotografiert hat</b> .....	<b>215</b>
Kerstin Dudler .....	215
Antje Huck .....	217
Sarah-Rebecca Kreiner .....	219
Anja Krietenbrink .....	222
Sabine Ronge .....	225
Thomas Ruppel .....	226
Waldemar Silbermann .....	229
Svetlana Tietjen .....	232
Dorothe Willeke-Jungfermann .....	235
<b>Index</b> .....	<b>239</b>