

Vertraulich

Businessplan Sarah Scholz

Businessplan

Planungszeitraum XXX bis XXX



Dein Name
Deine Strasse 108
PLZ Stadt

TEl: 0123456789
E-Mail: me@email.de

Inhaltsverzeichnis

1 Zusammenfassung	1
2 Geschäftsidee	3
2.1 Angebot	3
2.2 Nutzen	5
2.3 Kernfähigkeiten	5
3 Vertrieb & Wettbewerb	7
3.1 Kunden	7
3.2 Vertrieb & Kommunikation	7
3.3 Markt & Wettbewerb	9
4 Team & Partner	13
4.1 Gründer*innen & Team	13
4.2 Werte	14
4.3 Schlüsselpartner	15
5 Unternehmen	15
5.1 Produktion (Kernaktivitäten)	15
5.2 Standort	16
5.3 Rechtsform & Vorschriften	16
5.4 Risiken	16
6 Finanzen	19
Anhang Dokumente	

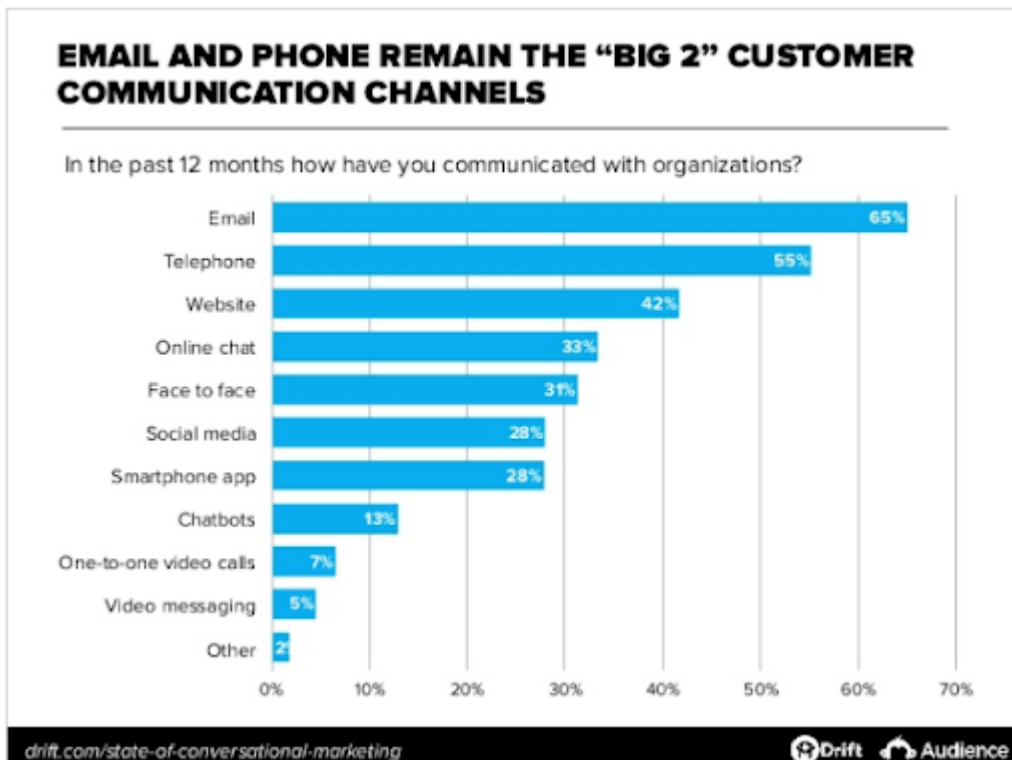
1 Zusammenfassung

Ich habe mich seit **XX.XX.20XX** als virtuelle Assistenz mit Schwerpunkt E-Mail Marketing selbstständig gemacht.

Ich unterstütze Online Unternehmer bei der Umsetzung und Beratung des E-Mail Marketings. Folgende Bereiche kann ich meinen Kunden anbieten: E-Mail Marketing Betreuung, E-Mail Marketing Beratung und Kundensupport.

Dass ein guter Online-Auftritt und leichte Auffindbarkeit im Netz heutzutage für jedes Unternehmen sehr wichtig ist, ist überall angekommen. Aber dass eine professionell erstellte E-Mail Marketings Strategie der Schlüssel zu mehr Verbindung und der Konvertierung neuer Kunden ist, wissen viele Unternehmer nur bedingt.

98 Prozent der Unternehmen setzen E-Mail-Marketing ein. 91 Prozent haben einen Newsletter. 71 Prozent versenden über einen professionellen E-Mail-Service-Provider. Damit bleiben immer noch 30%, die E-Mail Marketing nicht professionell nutzen. Und dann gibt es noch die ganzen kleineren Unternehmen, Einzelunternehmer und Online-Shops, die ihr Marketing über ihre E-Mail Liste betreiben und hier das volle Potential bei weitem noch nicht ausgeschöpft haben. E-Mails sind und bleiben der Haupt-Kommunikationskanal mit Kunden oder Interessenten.



Drift-State-of-Conversational-Marketing-study

Durch meine dreijährige Erfahrung nebenberuflich zur Elternzeit im Online Marketing verfüge ich über gute Kompetenz in diesem Bereich. Zudem bilde ich mich stetig weiter. Ich nehme regelmäßig an Online-Kursen teil zu den Themen Online Marketing und E-Mail Marketing und habe als Hotelbetriebswirtin eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung.

Meine Kernzielgruppe sind Online-Unternehmer, die bisher als Einzelunternehmer alles alleine gemeistert haben. Ihr Business läuft so gut, dass sie es nicht mehr alleine schaffen. Durch die Teilnahme an Online-Veranstaltungen konnte ich in den letzten Jahren ein gutes und stabiles Netzwerk aufbauen und Erfahrung sammeln.

Gerade Unternehmen im Dienstleistungsbereich müssen besonders auf ihre Leistungen aufmerksam machen, um sich unter anderem von der Konkurrenz abzuheben! Meine Kernzielgruppe hat entweder keine Lust oder keine Zeit sich um das E-Mail Marketing zu kümmern. Sie würden nicht auf die Idee kommen, eine Social Media Agentur anzufragen. Ich bin für diese Kunden eine gute Lösung, denn ich biete ihnen Beratung und Betreuung aus einer Hand - für verhältnismäßig kleines Budget.

Die Betriebsausgaben für meine Tätigkeit halten sich im Rahmen, da ich von Zuhause aus arbeiten werde. Anfangsinvestitionen sind nicht nötig. Sämtliches technisches Equipment ist bereits vorhanden.

In der Anfangsphase werden die Einnahmen die ersten 6 Monate noch gering sein, da ich etwas Vorlaufzeit benötige, um genügend Kunden zu akquirieren. Diese Zeit möchte ich mit der Förderung durch die Arbeitsagentur überbrücken

und meine Lebenshaltungskosten und Sozialversicherungsbeiträge in dieser Anfangszeit sichern (Gründungszuschuss).

2 Geschäftsidee

2.1 Angebot

Als virtuelle Assistenz unterstütze ich Online-Unternehmer, die zeitaufwändige Aufgaben dauerhaft outsourcen wollen und Hilfe im Office-Management und im Online-Marketing benötigen.

Ich verkaufe digitale Unterstützung in Form von E-Mail Marketing und Kundensupport.

Mein Angebot umfasst folgende Bereiche: Betreuung des E-Mail Marketing Tools (Active Campaign), Planung von E-Mail Kampagnen, strategische Beratung, Korrekturlesen der E-Mail Texte.

Ziel ist es, jedem Kunden ein maßgeschneidertes Paket für die monatliche E-Mail Marketing Betreuung anzubieten. (S 417,50 EUR brutto, M 654,50 EUR brutto und L 892,50 EUR brutto).

Beispiel E-Mail Paket (S):

- 1-2 E-Mails wöchentlich
- Kontinuierliche Auswertung und gegebenenfalls Optimierung
- Erstellen von Grafiken
- Monatliches Reporting

Beispiel E-Mail Paket (M):

- 3-5 E-Mails wöchentlich
- Kontinuierliche Auswertung und gegebenenfalls Optimierung
- Erstellen von Grafiken
- Monatliches Reporting
- Feedback zu E-Mail Texten

Beispiel E-Mail Paket (L):

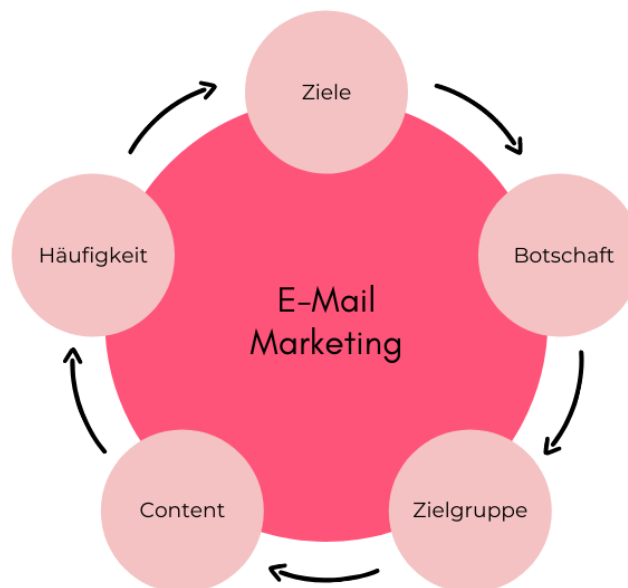
- Erstellen von E-Mail Texten
- bis zu 4 E-Mails wöchentlich (mehr mit Aufpreis möglich)
- Kontinuierliche Auswertung und gegebenenfalls Optimierung
- Erstellen von Grafiken
- Monatliches Reporting

Alle Pakete der E-Mail Marketing Betreuung sind Komplettpakete. Die einmalige Erstellung der E-Mail Marketing Strategie und Reporting sind immer enthalten. Die Zahlung der Pakete erfolgt im Folgemonat und die Mindestvertragslaufzeit

beträgt drei Monate. Laut meiner Recherche laufen die Verträge in der Regel länger.

Für die Erstellung einer E-Mail Marketing Strategie habe ich folgenden Rahmen entwickelt, welcher mir hilft, alle wichtigen Eckdaten zusammen zu tragen. Dort wird auf folgende Punkte eingegangen:

1. Ziele - Was soll erreicht werden?
2. Botschaft - Was ist der USP? Welche Botschaft soll vermittelt werden?
3. Zielgruppe - Wer ist die Zielgruppe? Was hat diese für soziodemografische Eigenschaften?
4. Content - Wann gehen welche E-Mails raus?
5. Häufigkeit - Wie oft soll gesendet werden und an wen?



3

Alle wichtigen Grunddaten zur Erstellung einer Strategie und eines Konzeptes sowie die Umsetzung dessen sind damit erfasst.

Um einen erfolgreichen Gesamteindruck gewähren zu können, werden noch weitere Leistungen angeboten. Auch, wenn hauptsächlich die E-Mail Marketing Betreuung im Vordergrund stehen sollte, ergeben sich nachkommende Leistung:

- Kundenbetreuung
- Betreuung der Social Media Accounts
- Überarbeitung der Texte

- Erstellen von Grafiken
- Koordination von Interview-Terminen - da Kunden mit anderen Unternehmern zusammenarbeiten und sich gegenseitig bewerben in ihren E-Mails macht es Sinn, dass ich auch diese Aufgabe mit anbiete.

Zudem werde ich auch Teilpakete für Unternehmen anbieten, welche schon eine E-Mail Marketing Abteilung haben und entweder jemanden zur Unterstützung in starken Zeiten suchen oder eine Vertretung aufgrund von Krankheit oder Schwangerschaft benötigen. Dort kann ich in folgenden Bereichen unterstützen:

- E-Mail Marketing Strategie erstellen
- Contentmanagement
- Reporting
- Beschwerde-Management
- Beratung zur Ausrichtung aller E-Mail Marketing Aktivitäten

2.2 Nutzen

Als virtuelle Assistenz nehme ich dem Unternehmer viele Aufgaben (das E-Mail Marketing und den Kundensupport) ab, damit die Unternehmer wieder mehr wertvolle Zeit haben, um diese in ihr Kernbusiness, Freizeit und Familie stecken können. Die Anzahl der Arbeitsstunden werden von im Vorfeld abgestimmt.

Bei Auftragsspitzen können Unternehmer den zusätzlichen Arbeitsaufwand kurzfristig an eine virtuelle Assistenz abgeben.

Die Produktivität ist bei einem Experten, der regelmässig mit den entsprechenden Tools arbeitet, wesentlich grösser. Der Kunde müsste sich immer wieder neu in das Tool Active Campaign eindenken, was kostbare Zeit in Anspruch nimmt. Durch die Zusammenarbeit mit mir kann ich im Bereich E-Mail Marketing professionelle Arbeit garantieren, inklusive wichtiger Funktionen und Berichten, die über den Erfolg der Kampagne Aufschluss geben.

Als virtuelle Assistenz übernehme ich zeitintensive und wichtige Aufgaben.

Als virtuelle Assistenz bin ich selbstständig. Mein Ziel ist es bestmögliche Ergebnisse abzuliefern und ein positives Feedback zu bekommen. Die Zufriedenheit der Kunden ist der Erfolg einer virtuelle Assistenz.

Ich als virtuelle Assistenz bin super flexibel und passe mich den Anforderungen des Unternehmens an um erfolgreich zusammenzuarbeiten. Die Arbeitsaufträge können wir ganz flexibel gestalten: Stundenbasis, befristet für wenige Monate oder als langfristige Zusammenarbeit.

2.3 Kernfähigkeiten

Durch meine langjährige Erfahrung als Touristic Staff und Coordination Manager verfüge ich über große Kompetenz in den Bereichen Personalmarketing, Employer Branding, Betreuung der Social Media Kanäle, Implementierung neuer Tools im Unternehmen.

Weiterhin habe ich eine Ausbildung als Yoga Kursleiterin und kann mich dank dieses Wissens gut mit Kunden identifizieren, die aus einem ähnlichen Bereich kommen.

Zudem bilde ich mich stetig weiter. Ich besitze Qualifikationen sowohl im Bereich Online Marketing (SOMBA Online Kurs) sowie eine abgeschlossene kaufmännische Ausbildung.

Ich hatte bereits 2018-2021 während meiner Elternzeit nebenberuflich viel Erfahrung im Online Marketing sammeln können. Ich habe Online-Unternehmer selbstständig betreut und das E-Mail Marketing als virtuelle Assistenz gestaltet.

Von der Angebotsannahme bis hin zur fertigen E-Mail habe ich alle dazugehörigen Aufgaben (Konzepterstellung, Strategieentwicklung, Kundenbetreuung, Redaktionspläne, Korrekturlesen und Bildbearbeitung) selbst übernommen. Somit kann ich Unternehmern unliebsame und zeitaufwendige Aufgaben, wie z.B. das E-Mail Marketing abnehmen.

Darüber hinaus verfüge ich über die Fähigkeit, mich in die Kunden hineinzusetzen und ihre Bedürfnisse schnell zu verstehen, zu analysieren und sie anschließend zuverlässig zu erfüllen.

Im Bereich Suchmaschinenoptimierung (SEO) und Online-Anzeigen sehe ich noch Potenzial, welches ich mir teilweise bereits angeeignet habe und bei Gelegenheit ausbauen möchte!

3 Vertrieb & Wettbewerb

3.1 Kunden

Meine Kernzielgruppe sind Einzelunternehmer weiblich zwischen 35-60 Jahre, die ihr Coaching-Geschäft online führen. Aufgrund meiner Yogaausbildung interessiere ich mich sehr für spirituelle Themen, daher werde ich mich besonders auf Unternehmerinnen konzentrieren, die spirituelle Methoden einbeziehen und sich auf das Thema Mindset spezialisiert haben.

Gerade diese Unternehmer sind von den vielen alltäglichen Aufgaben überwältigt und haben oft keine Lust sich mit der Technik zu befassen. Sie sind froh, wenn ihnen jemand den technischen Teil abnimmt. Bei diesen Unternehmen, kann ich mit einer E-Mail Marketing Strategie am schnellsten und effektivsten das Marketing verbessern und messbare Erfolge herbeiführen.

Viele dieser Unternehmen betreiben in der Regel ihr E-Mail Marketing selbst und nutzen nicht das volle Potenzial.

Meine Ansprechpartner in diesen Unternehmen sind sehr häufig die Inhaber selber, da sie als Einzelunternehmer keine Marketing-Abteilung haben.

Ich habe in den letzten Jahren ein gutes Netzwerk aus Online-Unternehmern aufgebaut und auch bereits nebenberuflich einige unterstützt. Diese werden alle nacheinander kontaktiert. Durch bereits bestehende Kontakte aus meinem Netzwerk habe ich bereits drei Aufträge in Aussicht. Einen Auftrag habe ich schon sicher.

3.2 Vertrieb & Kommunikation

Um Aufträge als virtuelle Assistentz mit Schwerpunkt E-Mail Marketing zu erhalten, ist es wichtig für Kunden sichtbar zu sein. Meine Homepage (sarahchristin.de) besteht bereits als Onepager und ich plane jeden Monat zwei Blogbeiträge. Die Seiteninhalte werden suchmaschinenoptimiert geschrieben, um Traffic auf meiner Website zu generieren.

Meine Website ist meine Online-Visitenkarte. Den Link kann ich bei jeder Kontaktaufnahme an potenzielle Kunden schicken, die sich so ein genaueres Bild von mir und meinen Leistungen machen können.

Meine Haupt-Akquise-Maßnahmen sind:

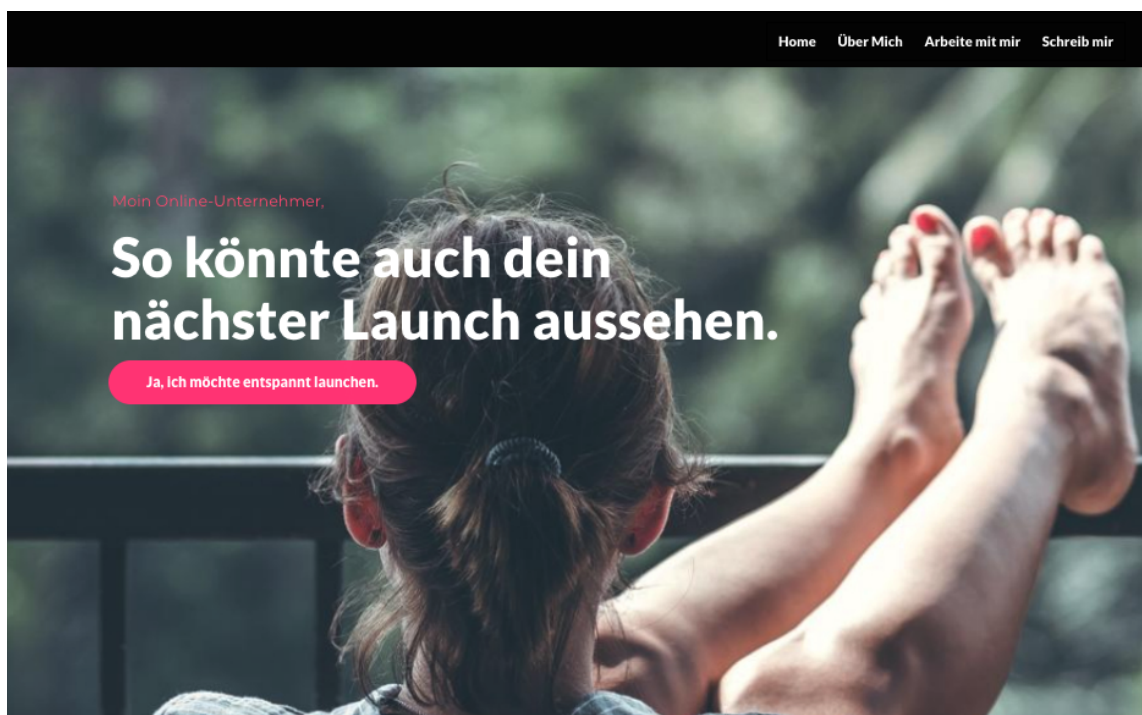
- Empfehlung der Kunden, für die ich bereits gearbeitet habe
- mich über Facebook Gruppen auf Angebote bewerben
- Akquise über Freelancer Plattformen
- Kundengenerierung über Homepage (sarahchristin.de)

Ich werde mich zunächst auf die Facebook-Gruppen konzentrieren. Diese sind speziell für Selbstständige, Gründer oder für kleine Unternehmen - also auch für mich.

Dort findet sehr viel Austausch statt, wodurch ein direkter Kontakt möglich wird. Häufig werden dort auch Aufträge gepostet und Leute gesucht. Speziell dafür gibt es wiederum auch Facebook-Gruppen, in denen Unternehmen virtuelle Assistenten suchen. Es lohnt sich definitiv, aktiv diese Gruppen zu nutzen, da diese kostenfrei sind. Sobald ein interessantes Angebot erscheint, bewerbe ich mich mit meinem Portfolio.

Auch verschiedene Freelancer-Plattformen, wie Malt.de, Freelance.de oder freelancermap.de können mir helfen neue Kunden zu gewinnen und die Zeit für Kundenakquise zu minimieren. Über Social Media wie Instagram oder Facebook kann ich auf meine Dienstleistungen für virtuelle Assistenz aufmerksam machen.

Ebenso wie LinkedIn - dort werde ich den Content meiner Facebook-Seite und meiner Blogbeiträge von meiner Webseite posten und sehr aktiv sein, um mehr Sichtbarkeit und Bekanntheit zu erlangen



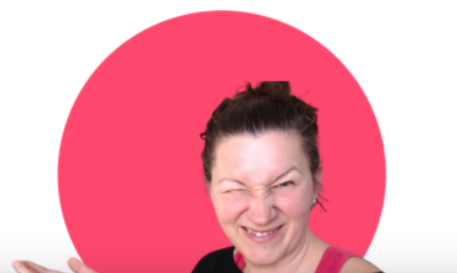
WIE KANN ICH HELFEN?

Lost im Aufgaben-Funnel?

Die endlosen Aufgaben, die mit der Erstellung und Durchführung eines Online-Businesses verbunden sind, können ganz schön überfordern. Stell dir einmal vor, wir könnten das große Ganze in organisierte und automatisierte Prozesse zerlegen - in tiny action items.

Wir schauen uns zusammen alles an. Von der Planung deines Angebots über die Erstellung von Landingpages und E-Mail Marketing, das perfekte Onboarding deiner Kunden und vieles mehr...

Damit du deine Prozesse in ein optimiertes System für dein Unternehmen integrieren kannst.



3.3 Markt & Wettbewerb

Das Modell der Virtuellen Assistenz existiert in den USA bereits seit knapp 30 Jahren. Die International Virtual Assistants Association (ivaa) gibt als Entstehungsjahr der virtuellen Assistenz 1995 an.

Doch sicherlich ebneten erst das Web 2.0 Zeitalter sowie günstige und schnelle Telefon-, Mobil- und Internetverbindungen den Weg für uneingeschränkte, virtuelle Assistenz. In Deutschland wurden VA-Dienste erst vergleichsweise spät bekannt.

Unter anderem durch das in 2008 veröffentlichte Buch „Die 4-Stunden-Woche“ von Timothy Ferriss. Seither wächst das Business: das Angebot, aber in hohem Maße auch die Nachfrage. Das Spektrum, das durch eine virtuelle Assistenz abgedeckt werden kann, ist groß.

Die Plattform Fernarbeit.net gibt beispielsweise eine Liste von 147 Aufgaben an, die ein Auftraggeber an virtuelle Assistenzen abgeben kann.

Wichtig ist, dass eine virtuelle Assistenz nicht alle diese Bereiche abdeckt, sondern sich spezialisiert. Es sind sinnvoller mit Experten zusammenzuarbeiten, die mit Fachwissen und Effizienz punkten, als mit breitgefächertem Halbwissen.

Laut meinen Recherchen splitten sich die Angebote der virtuelle Assistenzen häufig in die folgenden Bereiche:

- Allgemeine Büroaufgaben, Recherchen, Buchhaltung
- Soziale Medien, Design und Bildgestaltung, Marketing
- Pressearbeit, Texten, Übersetzung
- Webseitengestaltung und E-Mail Marketing

Bisher habe ich noch keinen weiteren Anbieter gefunden, dessen Portfolio (E-Mail Marketing und Kundensupport) und bisherige Berufserfahrung dem meinem ähnelt. Mit der stetig steigenden Nachfrage nach virtuelle Assistenzen hat auch der Wert der globalen Outsourcing-Branche zugenommen.

Während laut meiner Internetrecherche im Jahr 2000 diese Branche weltweit noch einen Wert von ca. 45 Milliarden US-Dollar hatte, waren es 2014 bereits 104 Milliarden US-Dollar – Tendenz steigend, da immer mehr Unternehmer die Vorteile des Outsourcing entdecken.

Für das Outsourcing selbst gibt es keine Alternativen – denn es ist bereits die Alternative. Das digitale Outsourcing ist die Lösung, die virtuelle Assistenten für jegliche Art von Problemen anbieten können.

Preislich gesehen bilden Vermittlungsplattformen, wie z.B. Strandschicht und eAssistentin, im deutschsprachigen Gebiet die größte Konkurrenz, da sie Stundenpreise von 5 bis 15 EUR anbieten.

International gesehen sind vor allem Indien und die Philippinen Spitzenreiter, wenn es um das Angebot an virtuellen Assistenten geht – zu noch geringeren Stundenlöhnen. Diese Preise locken vor allem Unternehmen, die mit dem Prinzip des Outsourcing – im Sinne von der Abgabe an Aufgaben an Experten – noch nicht so vertraut sind. Viele merken jedoch schnell, dass Qualität auch ihren Preis hat und greifen oftmals beim zweiten oder dritten Auftrag auf ausgebildete Spezialisten zurück, statt sich von „Billigpreisen“ blenden zu lassen.

Der Eintritt in den Markt ist relativ einfach. Es gibt keine beruflichen Qualifikationen, die man erfüllen muss. Softskills, wie Organisationstalent und Durchhaltevermögen sind besonders wichtig.

Nur die Hälfte der virtuelle Assistenzen arbeitet hauptberuflich und in Vollzeit. Laut meiner Erfahrung aus meinem Umfeld sind über 60% der virtuelle Assistenzen verheiratet – es handelt sich also häufig um Mütter, die Privates und Berufliches mithilfe dieses Berufes gut unter einen Hut bringen können.

Zum E-Mail Marketing:

Mehr als 4,5 Billionen E-Mail Accounts zählen wir zur Zeit, weltweit. 95% aller Internetnutzer versenden E-Mails - 91% checken ihren Posteingang mindestens einmal pro Tag.

Das Medium E-Mail behauptet seinen festen Platz in unserem Alltag. Es bietet Unternehmern einen Kontaktpunkt, nah dran an ihren Kunden zu sein. Nahezu ideal für Marketing.

Laut der Direct Marketing Association nutzen daher 76% der Marketer E-Mails heute deutlich stärker, als sie es noch vor ein paar Jahren taten.

Egal auf welchen Marketingkanal sich Online-Unternehmer in den letzten Jahren fokussiert haben, so ist die gute, alte E-Mail nicht wegzudenken. Eine E-Mail ist schnell, einfach und günstig. Zudem ein im Alltag etabliertes Kommunikationsmedium.

Man kann mit relativ geringem Aufwand eine Vielzahl an Personen erreichen, welche sich in der Regel für das interessieren, was gesendet wird – schließlich haben die dem Versand der Mail eingewilligt.

E-Mails bleiben dazu meist so lange im Postfach, bis Sie manuell gelöscht werden. Ihre Lebensdauer ist also um einiges länger, als beispielsweise die eines Facebook-Posts, der schon nach einer halben Stunde von der Timeline verschwindet.

E-Mails sind nach wie vor nutzerfreundlicher als Messenger. WhatsApp & Co. erfordern ein höheres Maß an Vertrautheit beim Neukontakt. Und E-Mails lassen Nutzer selbst entscheiden, wann und auf welchem Endgerät Ihre Botschaft konsumiert wird. E-Mail- Kampagnen sind aber durchaus zeitaufwändig in der Umsetzung.

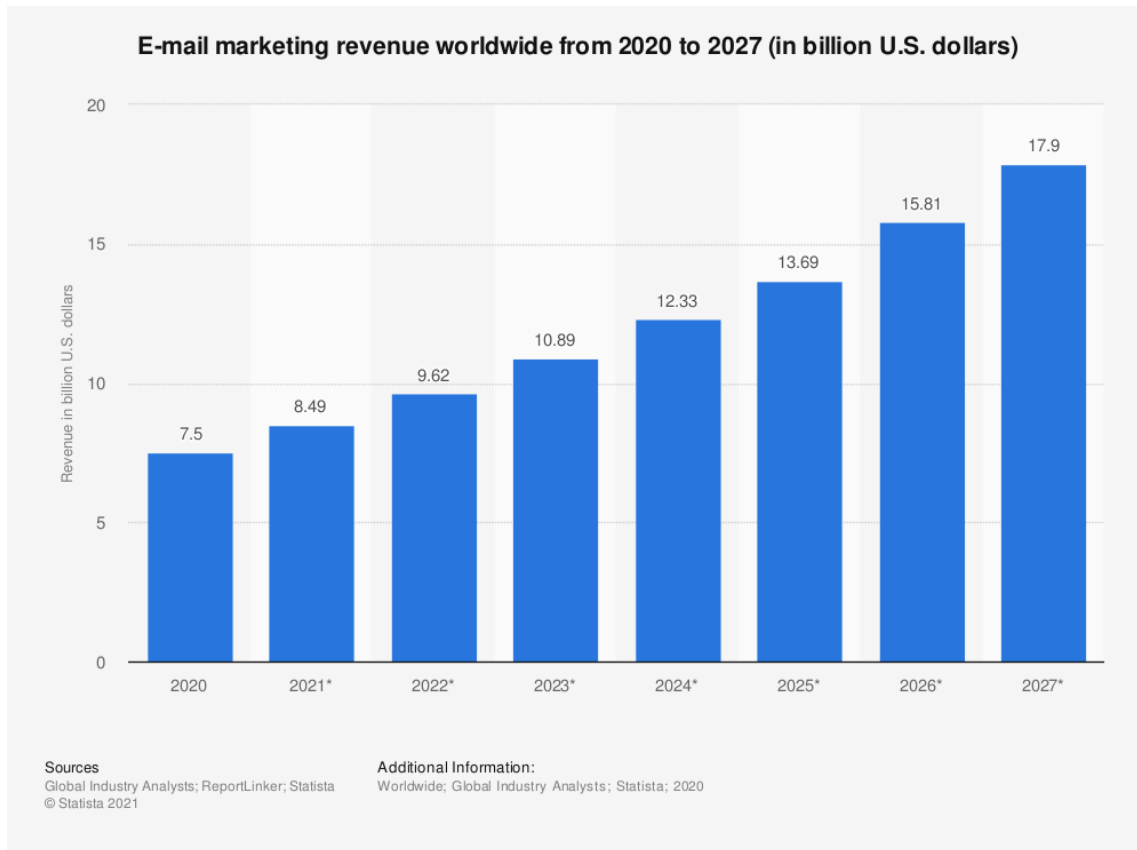
Das E-Mail-Marketing wusste die Corona-Krise als Chance zu nutzen. Das Software-Vergleichsportal Capterra fand heraus, dass sich E-Mail-Marketing bei einem Return on Investment von geradezu unglaublichen 4.400 % weitaus mehr als „nur“ lohnt. Und nicht zuletzt spricht der Return on Investment einer E-Mail dafür, dass E-Mails alles anderes als *old school* sind.

Das heißt: Jeder investierte US-Dollar erzielt demnach einen Umsatz von 44.25 US\$. Welcher Marketing-Kanal kann das schon von sich behaupten.

Angesichts der alleine in Deutschland im Jahr 2019 gut 850 Milliarden versendeten E-Mails pro Tag, stellt dieser gigantische Traffic jeden E-Mail-Marketer vor enorme Herausforderungen.

Damit sich Ihre E-Mails zwischen all den anderen Newslettern Ihrer Mitbewerber behaupten können, ist es daher entscheidend, auf personalisierten und hochwertigen Content zu setzen.

Laut Statista wurde im Jahr 2020 der globale E-Mail-Marketing-Markt auf 7,5 Milliarden US-Dollar geschätzt, und die Quelle geht davon aus, dass diese Zahl bis 2027 auf 17,9 Milliarden ansteigen wird. Die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate (CAGR) für diesen Zeitraum wird voraussichtlich 13,3 Prozent betragen.



Satista - E-mail Marketing Umsatz weltweit 2020-2027

Die Zukunftsaussichten in diesem Job sind also exzellent. Sowohl das Thema E-Mail Marketing hat die besten Zukunftsprognosen, als auch die Unterstützung als virtuelle Assistenz.

Immer mehr Unternehmen agieren teilweise oder komplett digital, die Angestellten arbeiten von zuhause.

Vor allem Einzelunternehmer im Online Marketing profitieren von dieser Lösung, da sie so geringe Personalkosten haben, flexibel sind und schnelle Unterstützung bei Engpässen einholen können.

Ich sehe meine Chance in diesem Markt vor allem darin, kleineren Unternehmen bei der Erstellung ihres E-Mail Marketings zu helfen - flexibel und zuverlässig als Muttersprachlerin.

Laut Statista lagen die Umsätze mit Onlinewerbung in Deutschland im Jahr 2020 bei mehr als 8,9 Milliarden Euro. Zum Vergleich: Fünf Jahre zuvor betragen die Umsätze noch rund 5,5 Milliarden Euro. Bis zum Jahr 2025 prognostiziert PricewaterhouseCoopers (PwC) sogar einen Anstieg auf mehr als zwölf Milliarden Euro.

Zu einer Online Werbekampagne gehört auch das E-Mail Marketing, insofern ist davon auszugehen, dass es hier eine gleiche Steigerung sein wird.

4 Team & Partner

4.1 Gründer*innen & Team

Hier steht eine kurze Zusammenfassung meines Werdegangs

Der Beruf als virtuelle Assistenz eignet sich perfekt für mich, da ich sehr Online-affin bin und wissbegierig. Durch das breite Spektrum an Aufgaben kann ich alle meine Leidenschaften dort einbringen. Ich habe eine hervorragende Fähigkeit Trends zu sehen und das große Ganze im Blick zu halten.

Durch meine Aufenthalte im Ausland bin ich schon früh mit digitalen Medien in Kontakt gewesen, weil es oft die beste Kommunikation mit den Lieben zuhause war. Somit war ich schon immer gerne online unterwegs und habe eine hohe Affinität zu Online Tools, den sozialen Medien und viel Freude daran. E-Mails gehören schon sehr lange in mein Leben.

Daher habe ich schon in meiner Tätigkeit als Recruiting Manager den Social Media Auftritt meines Arbeitgebers vorangetrieben und dann auch die Kommunikation betreut, sowie die Neuerstellung der Webseite. E-Mail Marketing machte in der Personalsuche damals keinen Sinn. Heutzutage wäre das ein interessanter Gedanke.

Während meinen beiden Elternzeiten habe ich mich weitergebildet mit einem Online-Kurs (SOMBA), um nebenberuflich im Bereich Online-Marketing zu arbeiten. Durch die Flexibilität und das eigenverantwortliche Arbeiten konnte

ich Beruf und Familie gut unter einen Hut bringen und vor allem zu jeder Zeit meine Arbeitszeit und Arbeitsumfang bestimmen.

Da ich aus der Zeit bereits einige Kunden in der Online-Branche selbstständig betreut habe, konnte ich eine gute Expertise im Bereich Online Marketing aufbauen.

Ich bringe wichtige Fähigkeiten für eine Gründung mit: kaufmännische Kenntnisse, Organisation, Management, Vertrieb und selbstverständlich das branchenbezogene Know-how im Online Business. Aber vor allem auch die Leidenschaft für das Thema und den Spaß an der Sache.

Die Angebote, Rechnungen und die Dienstleistungen werde alle von mir bearbeitet.

Nach dem dritten Jahr möchte ich zur Unterstützung eine Assistenz (m/w/d) auf 450 EUR Basis einstellen! Für meine Buchhaltung werde ich die regelmäßige Beratung eines Steuerberaters in Anspruch nehmen.

4.2 Werte

Als virtuelle Assistenz mit Schwerpunkt E-Mail Marketing möchte ich mich in dem Online Markt etablieren, um meine Fähigkeiten einzubringen und flexibel zu sein. Die Vereinbarkeit von Familie und Beruf hat bei mir oberste Priorität.

Meine Vision ist es Menschen zu helfen über sich hinauszuwachsen und in ihrer Kernkompetenz zu wirken. Das mache ich, indem ich Unternehmern unliebsame und zeitaufwendige Aufgaben abnehme - das ist meine tägliche Mission. Dazu gehört in meinem Portfolio die technische Umsetzung des E-Mail Marketings und der Kundensupport.

Wenn man in diesen Tagen in die Nachrichten schaut, beschleicht einen schnell das Gefühl, das alles nur schlechter wird. Ich bin davon überzeugt, dass nur jeder Einzelne dies ändern kann. Wenn jeder Einzelne sich gut um sich selbst kümmert, dann können wir die Welt zu einem besseren Ort machen. Oft fängt dieses Kümmern in der Arbeitswelt an, denn ein großer Teil unserer Zeit arbeiten wir. Wenn Menschen bei ihrer Arbeit, das tun, was sie lieben, dann müssen sie nie wieder arbeiten.

Ich unterstütze meine Kunden dabei, sich auf die wichtigen Aufgabe in ihrem Unternehmen zu konzentrieren und somit ihre Mission schneller zu erfüllen und damit glücklicher zu sein. Durch eine gute Zusammenarbeit können wir gemeinsam Großes leisten.

Dabei sind mir Flexibilität und Selbstbestimmung wichtig, denn so kann ich die Vereinbarkeit von Beruf und Familie garantieren.

Ich will Einzigartigkeit von jedem meiner Kunden hervorheben.

Vertrauen, Ehrlichkeit und Loyalität sind für mich die Grundpfeiler einer langfristigen Zusammenarbeit und daher meine wichtigsten Werte, damit ich meine Kunden über lange Zeit betreuen und ihnen nachhaltig helfen kann.

Für mich selbst ist auch Weiterentwicklung ein extrem wichtiger Wert, denn in dieser Branche verändert sich alles so schnell, dass man immer bereit sein sollte sich durchgehend weiterzubilden. Ich brenne dafür und die Weiterentwicklung in diesem Themengebiet ist mir ein absolutes Bedürfnis.

4.3 Schlüsselpartner

Für den Fall, dass Kunden bei mir Dienstleistungen anfragen, die ich nicht abdecken kann, habe ich gute Kontakte in folgende Bereiche und kann meinen Kunden entsprechend weitervermitteln:

- Social Media Management
- Copywriting
- Daten Analyse
- Onlinewerbung

Sollte ich doch mehr Unterstützung benötigen, habe ich noch Kontakte zu folgenden Freelancern: Programmierer, Grafiker, Videografen, Fotografen und Mediengestalter.

5 Unternehmen

5.1 Produktion (Kernaktivitäten)

Folgende Tätigkeiten ergeben sich für mich in meiner Selbstständigkeit:

1. Kundenakquise (ca. 1-2 Std./ Woche)
2. Grobe Analyse des aktuellen E-Mail Marketings (Texte, Öffnungsraten, Klickraten) (ca. 2-3 Std./ Woche)
3. Erstgespräch, um Probleme zu verstehen und Ziele festzulegen (ca. 2 Std./ Woche)
4. Angebotserstellung (ca. 1-2 Std./ Woche)
5. Planung des Konzepts (ca. 1-2 Std./ Woche)
6. Umsetzung des Konzepts (Neukunden): Zur Planung der E-Mails nutze ich Trello als Projektmanagement Tool mit Google Docs. Dort wird festgelegt, welche Inhalte und Texte benötigt werden und welcher Beitrag wann und wo erscheinen soll. Anschließend verwende ich Active Campaign zum Planen/Senden aller E-Mails. Dies geschieht dann automatisch zur angegebenen Zeit. (ca. 3-4 Std./ Woche)
7. Begleitende Beratung über einen längeren Zeitraum. (ca. 1-2 Std./ Woche)
8. Analyse & Monitoring (ca. 1-2 Std./ Woche)

9. Mit den Zahlen von Active Campaign erstelle ich am Monatsende ein Reporting für das jeweilige Unternehmen. (ca. 1 Std./ Woche)
10. Rechnung schreiben und Buchhaltung (ca. 1 Std./ Woche)

Natürlich verändert sich der Zeitaufwand mit dem Zuwachs bestehender Kunden. Anfangs (März - Juli) investiere ich mehr Zeit in die Kundenakquise und in das Social Media Management. Ab Juli gehe ich davon aus, dass sich das dreht und ich weniger Zeit im Vertrieb nötig ist, so dass meine Zeit vorrangig für die Bearbeitung der Bestandskunden und deren Abarbeitung eingesetzt werden kann.

5.2 Standort

Für die Ausübung meiner Tätigkeit als virtuelle Assistenz mit Schwerpunkt E-Mail Marketing ist der Standort, dank der technischen Entwicklung, von untergeordneter Bedeutung.

Jedoch werde ich meine Tätigkeit von Beginn an in meinem Büro ausüben. Für die Tätigkeit habe ich bereits einen voll ausgestatteten Büroraum in unserem Haus eingerichtet.

Für Meetings werde ich Zoom-Calls mit den Kunden planen.

5.3 Rechtsform & Vorschriften

Ich gründe ein Einzelunternehmen, da das Unternehmen vorerst keine weiteren Angestellten oder Partner hat. Der Sitz des Unternehmens ist in Hamburg.

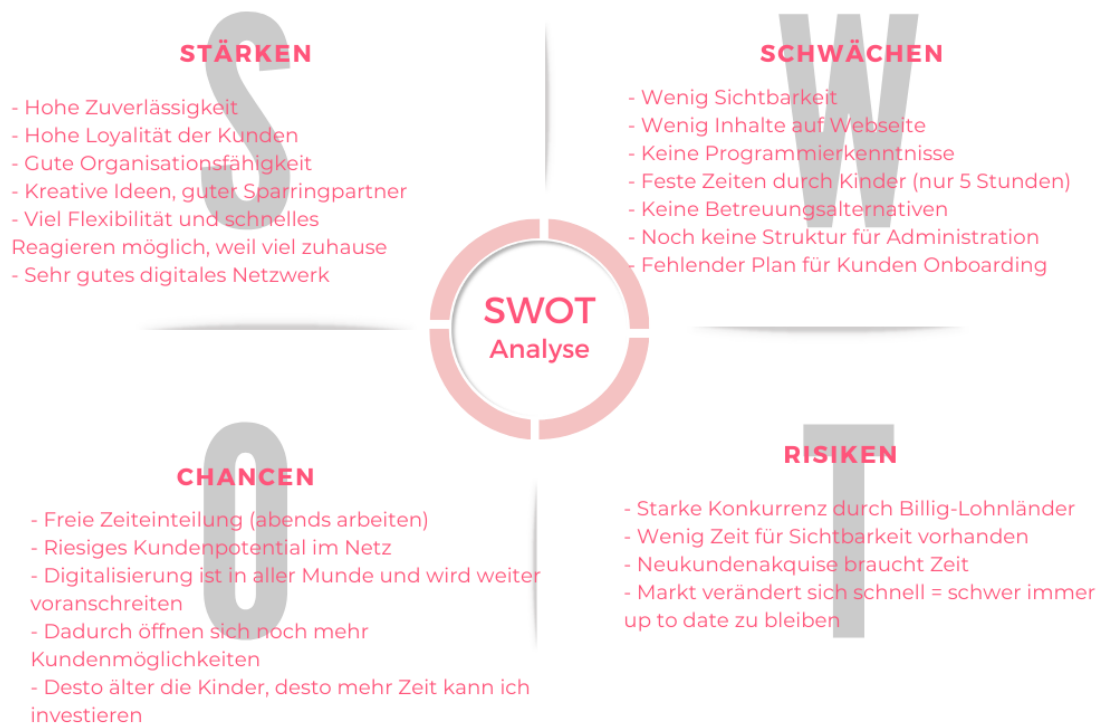
Es ist kein Handelsregistereintrag, kein Startkapital und keine Mindesteinlage notwendig. Allerdings hafte ich mit meinem Privatvermögen.

5.4 Risiken

Ich benötige lediglich einen Internetanschluss und meinen Laptop. Somit kann ich von überall aus tätig sein. Dies hat den enormen Vorteil, dass die Anfangskosten sehr gering sind. Ich zahle keine monatliche Miete für Räume und habe kaum Materialkosten.

Mein hauptsächliches Risiko besteht darin ausreichend Kunden zu generieren und meinen Kundenstamm aufzubauen. Sollte ich mal krank sein, dann kann ich alle E-Mails planen. Das E-Mail Marketing System sendet dann automatisch alle geplanten E-Mails raus. Sollte ich längere Zeit ausfallen, würde ich jemanden aus meinem Umfeld engagieren. Ich habe ein gutes Netzwerk an anderen virtuellen

Assistenten, die mir aushelfen können. Für solche Fälle habe ich unter anderem eine Liquiditätsreserve angelegt!



_SWOT Analyse

E-Mail Marketing hat sich seit Jahren bewährt und allen Trends (z.B. Chatbots) stand gehalten. Die Nachfrage nach virtuellen Assistenzen wird steigen. (Outsourcing; „Zeit ist Geld“)

Zu meinen Stärken zähle ich meine hohe Zuverlässigkeit. Vor meiner Selbstständigkeit habe ich über 13 Jahre in einem Unternehmen gearbeitet und konnte mir dort eine gute Organisationsfähigkeit aneignen. Auch bin ich sehr loyal, davon können meine Kunden in Zukunft profitieren. Ich biete meinen Kunden auch kreative Ideen und bin ein hervorragender Sparringpartner bei der Entwicklung des E-Mail Marketing.

Da ich durch meine zwei Kinder viel zuhause bin, kann ich schnell auf Ereignisse reagieren und am Rechner Optimierungen vornehmen. Das aber nur begrenzt, denn gleichzeitig stellt dieser Umstand eine Schwäche dar, denn durch die Schul- und Kitazeit habe ich feste Arbeitszeiten und kann maximal 5 Stunden/Tag zur Verfügung stehen. Wir haben wenig Betreuungsalternativen, da keine Großeltern oder Verwandten vor Ort sind. Dafür sehe ich es als Chance, dass ich abends zur Schlafenszeit arbeiten kann und mein Mann die Kinder entsprechend versorgt. Desto älter und selbstständiger die Kinder werden, desto mehr Zeit kann ich in mein Unternehmen stecken und so weiter wachsen.

Ich habe noch wenig Sichtbarkeit und wenig Inhalte auf meiner Webseite. Das werde ich als erstes ändern und zum einen sichtbarer in den sozialen Medien werden und auch meine Webseite mit Blogbeiträgen bespielen, auch wenn

dafür wenig Zeit ist. Grundsätzlich sehe ich es als große Chance digitale Dienstleistungen anzubieten, da sich das Kundenpotential immens erhöht. Ein Risiko ist die Konkurrenz aus Billig-Lohnländern. Es gibt zahlreiche Länder, die wesentlich geringere Lebensunterhaltungskosten haben und digitale Dienstleistungen daher wesentlich günstiger anbieten können. Hier ist es wichtig ein sehr gutes und klares Alleinstellungsmerkmal herauszuarbeiten und hervorzuheben, wie wichtig es ist im Bereich E-Mail Marketing mit Muttersprachlern zusammenzuarbeiten.

Es sind keine Programmierkenntnisse vorhanden, aber aufgrund immer intuitiver gestalteten Online-Tools wird das keine Hürde darstellen. Ich arbeite mich sehr schnell in Online-Tools ein. Gleichzeitig entwickelt sich der digitale Markt unglaublich schnell, d. h. man muss immer up to date bleiben und sich informieren und weiterbilden.

Für meine Unternehmens Administration bedarf es noch einer genaueren Planung und einem System, damit ich am Ende des Jahres nicht mit meiner Buchhaltung und Steuererklärung überrascht werde. Dazu werde ich einen Online-Kurs machen, damit ich hier ein gutes System aufbauen kann.

Es besteht noch kein festes Konzept für das Onboarding neuer Kunden. Ich plane dies in dem Online-Tool Trello zu machen und habe einige Ideen, die ich zeitnah umsetzen werde. Wenn das System erstmal installiert ist, bedarf es mit mehr Erfahrung sicherlich noch weiteren Optimierungen. Trello kann ich sowohl im Browser, als auch am Smartphone nutzen, was die Flexibilität erhöht.

Ich plane in etwa 3 Jahren eine Mitarbeiterin für das Projekt suchen, welche grundsätzlich in alle Prozesse eingeweiht ist und bei Notfällen und Engpässen aushelfen kann.

Um Kundendaten sicher verarbeiten zu können, werde ich Verträge (Vertrag für freie Mitarbeit und Auftragsverarbeitungsverträge) sowie Verschwiegenheitserklärungen vorbereiten und Soft- und Hardware so optimieren, dass ich vor Hackerangriffen geschützt bin.

Risikominimierung

Wenn ich meine Stärken mit meinen Schwächen betrachte sind die folgenden Versicherungen unverzichtbar, um mich als Gründerin finanziell zu schützen:

- Vermögensschadenshaftlicht
- Betriebshaftpflicht
- Krankentagegeld (ist über die Krankenversicherung abgedeckt)
- Berufsunfähigkeitsversicherung

6 Finanzen

Anhang



SARAH SCHOLZ

SPRACHEN

Deutsch
Englisch
Spanisch



BERUFSERFAHRUNG

2008 - 2021: sea chefs, Hamburg

- 2021 - 2021 **TOURISTIC STAFF COORDINATION MANAGER** (Teilzeit 20 Std./Woche)
- 2018 - 2021 **Elternzeit (3 Jahre)**
- 2015 - 2018 **TOURISTIC STAFF COORDINATION MANAGER** (Teilzeit 20 Std./Woche)
- 2013 - 2015 **Elternzeit (2 Jahre)**
- 2010 - 2015 **RECRUITING MANAGER** (Vollzeit)
- 2010 - 2010 **CREWING OFFICER** (Vollzeit auf Zypern)
- 2009 - 2010 **RECRUITING ASSISTANT** (Vollzeit)
- 2008 - 2009 **JUNIOR OPERATION MANAGER** (Vollzeit)

AUSBILDUNG

Elysee Hotel, *****, Hamburg
1999 - 2002 | Ausbildung zur Hotelfachfrau

Hotelfachschule Hamburg
2004 - 2006 | Staatlich geprüfte Betriebswirtin

NEBENBERUFLICH

- 2014 - 2016 **Unit Yoga**, Kurskoordination
- 2011 - 2021 **Yogakursleitung**, selbstständig
- 2019 - 2021 **Virtuelle Assistenz**, selbstständig

KONTAKT

Holitzberg 200
22417 Hamburg
0151 41298891
machmityoga@gmail.com

SARAH SCHOLZ

SONSTIGE BERUFSERFAHRUNG

- 2007 - 2008 **Holiday Inn Düsseldorf**, Direktionsassistentin F&B
- 2006 - 2007 **AC Hotel Miramar**, Barcelona, Chef de Rang
- 2003 - 2004 **Queen Elizabeth II**, Kreuzfahrtschiff, Chef de Rang
- 2002 - 2003 **The Dorchester Hotel**, London, Chef de Rang
- 2002 - 2002 **Kempinski Hotel Atlantik**, Hamburg, Commis de Rang

SCHULE

- 1998 - 1999 **Wihoga**, Wirtschaftsschule Hotel, Dortmund
- 1989 - 1998 **Abitur**, **Conrad-von-Soest-Gymnasium**, Soest
- 1985 - 1989 **Grundschule**, Soest

WEITERE AUS- UND WEITERBILDUNGEN

- 2006 **Ausbildereignungsprüfung**
- 2011 **Ausbildung Yogalehrerin**
- 2013 **Ausbildung Power Plate Trainer**
- 2011 **Yoga Ausbildungsreferentin 200 Std.**
- 2018 **Online Business Management (SOMBA - Onlinekurs)**
- 2022 **E-Mail Marketing (Onlinekurs)**

KONTAKT

Holitzberg 200
22417 Hamburg
0151 41298891
machmityoga@gmail.com