

# DER 7-SCHRITTE-GUIDE IN DEIN ONLINE-PODCASTING-BUSINESS



**LAURA NIEBLER**  
**PODCAST MANAGERIN**





**1 DAS RICHTIGE MINDSET**

**2 DIENSTLEISTUNG PODCASTING**

**3 TECHNISCHE SKILLS**

**4 DEINE WUNSCHKUNDE**

**5 PREISKALKULATION**

**6 SICHTBAR WERDEN**

**7 KUNDENGESPRÄCH**

# HEY HEY!

Mega dass du dich entschieden hast, **dein Leben selbst in die Hand zu nehmen** und mit deinem Online-Business durchzustarten. Und weißt du was? Du hast es verdient, dass es funktioniert! Du hast eine Entscheidung getroffen, du willst **selbst bestimmen**, wie dein Leben aussieht und du bist auf genau dem richtigen Weg.

Vielleicht sind da noch **leise Zweifel**, ob du das wirklich schaffen kannst? Ob wirklich jemand bald für deine Dienstleistungen zahlen wird? Ob du irgendwann als Experte für Podcasting angesehen werden kannst?

Lass dir gesagt sein:

**Egal ob du glaubst, du kannst es schaffen oder nicht, du wirst recht behalten.**  
**(Henry Ford)**

Und das zeigt doch schon die Macht deiner Gedanken. Also: **DU KANNST DAS SCHAFFEN!!!** Aber sowas von! Wenn ich es kann, kannst du es auch.

Ich hab bis zum Zeitpunkt meiner Entscheidung, mich als VA selbstständig zu machen und meinem ersten VA-Kunden 1 Jahr (!!!) gebraucht. Und ich hätte so so so viel schneller sein können, wenn ich mich nicht selbst limitiert hätte, Selbstzweifel und Perfektionismus herrschen hätte lassen und es nicht absolut allein versucht hätte. So viel Zeit brauchst du wirklich nicht.

Geh einfach los, starte, werde sichtbar! Total egal ob du schon eine Website hast oder nicht, ob du schon Kunden-Erfahrungen teilen kannst oder nicht - es interessiert keinen! Darum kannst du dich später noch kümmern.

VIEL SPASS BEI DEINEM 7-SCHRITTE-GUIDE! ICH HOFFE DIR DAMIT DEN START IN DEIN ONLINE-PODCASTING-BUSINESS ZU ERLEICHTERN. WENN DU FRAGEN DAZU HAST ODER BEI IRGENDETWAS HILFE BRAUCHST, SCHREIB MIR GERNE:

MAIL@LAURANIEBLER.DE

@LAURANIEBLER

WWW.LAURANIEBLER.DE





# 1 DAS RICHTIGE MINDSET

Es mag dir unwichtig erscheinen, aber tatsächlich ist das Mindset unfassbar wichtig für deinen Erfolg im Business. Wenn du mit der Einstellung rangehst "Das wird eh nichts", "Ich kann das ja noch gar nicht", "Niemand wird mich je dafür bezahlen" - dann wird es auch nichts! Ich musste das selbst erstmal lernen. Glaub mir, ich habs versucht und letztendlich fast ein Jahr verschwendet, in dem ich schon längst mein VA-Podcast-Business hätte aufbauen können. Aber jetzt zum Punkt, was kannst du konkret tun?

## 1. Mach dir bewusst, dass du keine Anfängerin bist.

Vielleicht hast du sogar schon einige Jahre *Berufserfahrung*. Das darfst du ruhig ausstrahlen. Auch wenn du jetzt gerade neu dazu lernst und ein neues Aufgabengebiet beginnst, betitel dich nicht als Anfängerin. Du würdest dich ja nicht auf Kunden "loslassen" und mit deinem Angebot rausgehen, wenn du dir nicht zutraust, es zu können, oder? Also: setz dich nicht selbst herab!!

## 2. Es ist nicht wichtig was andere denken.

Egal ob es die ehemalige Kollegin ist, die dir auf Instagram folgt, die Cousine von deinem Ex, der Postbote, whoever! *Es ist egal*. Diese Menschen denken nicht ansatzweise so viel darüber nach was du tust, wie du denkst! Diese Angst existiert nur in unseren Köpfen. **Also geh raus und versteck dich nicht!**

## 3. Glaub an dich und daran, was du erreichen kannst, auch wenn andere es nicht tun.

Die wenigsten haben viele Unternehmer:innen in der Familie, die einen in die richtige Richtung pushen. Gerade beim Thema Online-Business sind die meisten erstmal skeptisch und vielleicht sogar negativ eingestellt. Viele checken auch einfach nicht, was man da macht, einfach weil sie es nicht kennen. Und überhaupt, Selbstständigkeit gilt oft als unsicher und wird als 24/7-Job angesehen. Lass dich davon nicht verunsichern! **Wenn du fühlst dass das genau das ist, was du willst, dann geh deinen Weg!**



#### **4. Lass dich nicht von vermeintlich so erfolgreichen anderen Unternehmer:innen auf Social Media verunsichern.**

Wenn es einen Fehler gibt, den du am Anfang machen kannst, ist es, sich zu vergleichen. Alle davon haben mal irgendwo angefangen. Ich hab auch vor einem Jahr gerade mal 400 € brutto im Monat verdient, hatte nur zwei Kunden und dann kam erstmal Corona und einige Wochen lang keine einzige Anfrage. Hab ich davon auf Social Media erzählt? Nein! Macht man einfach nicht und muss man ja auch nicht. Was ich damit sagen will: **Man sieht so gut wie IMMER nur die positiven Dinge!** Man sieht seltenst den Struggle, den jeder irgendwann mal hat!

#### **5. Übernimm dich nicht, gönne dir regelmäßig Pausen und pass auf, dass du nicht so viel in dich aufsaugst, dass du bald gar nichts mehr hören oder sehen willst.**

Ich weiß, man denkt man muss JEDES Webinar, jeden Online-Kurs und jeden hilfreichen Blogartikel aufsaugen. Und das ist bis zu einem gewissen Punkt auch gut so. Nur übertreib es nicht und mach auch mal eine Business-Pause. Wenn du jeden Abend bis 22 Uhr noch vom Bett aus Community-Management betreibst, ist weder dir geholfen, noch kommt dein Business dadurch schneller voran.

#### **6. Lass negative Gefühle und Gedanken zu, aber lass dich nicht davon überrollen.**

Man kann nicht jeden Tag zu 150% in seiner positiven Superpower sein, **manchmal hat man einfach mal einen Scheiß-Tag**. Dann ist es eben so und das geht auch wieder vorbei, solange du dich nicht völlig davon vereinnahmen und runterreißen lässt und in einer Endlosschleife aus Selbstzweifeln endest.

#### **7. Perfektionismus bremst dich aus.**

Rate mal, wer für den Schnitt der ersten Podcastfolge für einen Kunden ganze 8 Stunden gebraucht hat? Richtig! Ich. Ich dachte, ich muss jedes "Ähm", jedes Mini-Störgeräusch rausschneiden usw. Oder wer teilweise heute noch 1,5 Stunden an einem einzigen Instagram-Post hockt, nur weil die Optik noch nicht zu 100% in den Feed passt? Richtig, wieder ich. Sei schlauer, **starte lieber unperfekt, das bringt dich so viel schneller voran** und niemandem wird auffallen, wenn es mal deiner Meinung nach nicht perfekt ist (was natürlich nicht heißt, dass du qualitativ minderwertig arbeiten sollst, aber man kann sich in seinem Perfektionismus echt verzetteln!)

# 2 DIENSTLEISTUNG PODCASTING

Was ich am Podcasting echt absolut liebe ist die Vielseitigkeit. Man denkt es ist immer das gleiche und ja, viele Aufgaben ähneln sich, aber trotzdem ist die Arbeit für jeden Kunden anders. Hier ein kleiner Überblick:



- **Schnitt und Upload:**

Die Podcastfolgen müssen im Nachhinein bearbeitet werden: Intro und Outro muss an die Folge drangehängt werden, die Musik eingefügt werden und je nach Kunde muss die Folge angehört und Versprecher oder Störgeräusche rausgeschnitten werden. Anschließend wird die Folge beim Hoster hochgeladen (darauf gehe ich bei den technischen Skills noch näher ein).

- **Shownotes:**

Die Shownotes oder Beschreibung ist eine kurze Zusammenfassung der Folge, die in den Podcast-Playern als Text angezeigt wird. Auch Websites, Personen oder Produktempfehlungen, über die in der Folge gesprochen wird, werden hier verlinkt.

- **Blogartikel für Website:**

Ein Blog zum Podcast bietet sich extrem gut an, kostet natürlich aber extra Zeit. Wenn du Spaß am Schreiben hast, kannst du mit dieser Dienstleistung dein Portfolio super gut ergänzen.

- **Audiogramm:**

Das möchten die meisten Kunden gerne für jede Folge haben. Was das ist und wie du es erstellst erzähl ich dir bei den technischen Skills.



- **Grafik für Audiogramm:**

Für das Audiogramm benötigt man entweder ein Foto oder eine schöne Grafik, die du zum Beispiel mit Canva oder Adobe Spark erstellen kannst.

- **Interview-Partner suchen und Termine vereinbaren**

- **Audiogramm auf Social Media teilen**

- **Intro & Outro Musik aussuchen:**

Da die Geschmäcker bei Musik sehr spezifisch oft sind und es bei der Podcast-Musik echt gut zum Podcaster passen muss, würde ich immer eher empfehlen, dass der Kunde sich das Musikstück selbst aussucht, aber manche möchten auch das auslagern.

- **Cover-Bild für Podcast:**

Die meisten übernehmen das selbst, aber falls es doch mal jemand gemacht haben möchte, ist es natürlich cool wenn du weißt wie es geht.

- **Podcast-Launch-Strategie erarbeiten:**

Hier ist es von Vorteil, wenn du zumindest schon mal etwas von Marketing gehört hast und nicht ganz fremd auf dem Gebiet bist. Wichtig ist für dich zu wissen: Auch ein Podcast sollte mit einer Launch-Strategie veröffentlicht werden und natürlich kannst du auch hierbei deine Kunden unterstützen.



# 3 TECHNISCHE SKILLS

Podcasting ist an sich keine Rocket-Science und mit ein bisschen Übung hat man den Dreh schnell raus und wird auch in der Kunden-Arbeit immer schneller. Hier die wichtigsten Skills, die du dir aneignen solltest:



## **Schnitt:**

Hierfür bieten sich GarageBand (für Apple-Geräte) oder Audacity sehr gut an. GarageBand funktioniert sehr intuitiv und auch bei Audacity gewöhnt man sich mit ein bisschen Übung an die Arbeitsweise. Jeder Kunde hat andere Ansprüche und Wünsche, der eine will innerhalb der Folge nichts rausgeschnitten, sondern nur Intro & Outro angesetzt haben, die andere hat immer mal wieder Versprecher drin, die raus müssen oder ein Interview-Partner hat was blödes gesagt, das raus muss. Zusätzlich zur Folge, dem Intro und dem Outro (wenn das nicht schon in der Folge enthalten ist), bekommst du also normalerweise vom Kunden auch die Podcast-Musik, die eingefügt werden muss.

## **Upload:**

Wenn die Folge fertig geschnitten ist, musst du sie bei einem Hoster hochladen, der ist sozusagen das Zuhause für den Podcast. Von dort aus wird die Folge an die Podcast-Player wie Spotify, iTunes usw. verteilt. Hier schreibst du auch die oben erwähnten Shownotes bzw. die Beschreibung rein.

Die meisten wollen den Podcast auf die Website eingebunden haben, lass dir das am besten einmal von deinem Kunden zeigen, da das immer von Website zu Website unterschiedlich ist. Für die Website brauchst du meistens auch noch mal ein Header-Bild, das bekommst du entweder vom Kunden oder kannst du selbst erstellen (mit Canva oder Adobe Spark).



## Audiogramm:

Eine sehr gute Möglichkeit, den Podcast zu promoten ist ein Audiogramm zu jeder Folge zu erstellen. Das ist ein kurzer Ausschnitt aus der Folge, der als Teaser auf Social Media veröffentlicht werden kann. Dafür eignet sich die Plattform Headliner. Hierfür brauchst du ein Cover (das kannst du ganz easy passend zum Branding deines Kunden bei Canva erstellen) und einen kurzen Ausschnitt aus der Folge im mp3-Format.

## Designs:

Egal ob es darum geht, das Podcast-Cover oder die Grafik für das Audiogramm oder die Website zu erstellen, all das kannst du mit Plattformen wie Canva (du merkst, ich liebe diese Website und ich mache wirklich ALLES damit 😊) oder Adobe Spark auch sehr anfängerfreundlich gestalten. Für Fortgeschrittenere Designer eignet sich natürlich auch Adobe InDesign oder Photoshop super, ist aber nicht unbedingt nötig.



# 4 KLARHEIT ÜBER DEINEN WUNSCHKUNDEN

Sicher hast du es schon mitbekommen: Es wird schwer, deine Traumkunden zu finden, wenn du nicht weißt, wer diese sind. Das ist aber ein essentieller Schritt am Anfang, den du unbedingt so gründlich wie möglich durchführen solltest. Aber stress dich auch hier nicht zu sehr: Der wird sich wahrscheinlich mit der Zeit auch immer mal wieder verändern. **Dein Business darf mit dir wachsen und damit auch dein Wunschkunden-Profil.**

Also erstell dir wirklich ein klares Profil von der Person:

- Wie heißt sie?
- Wie alt ist sie?
- Wo wohnt sie?
- Was arbeitet sie?
- Wie viel verdient sie?
- Was hat sie für Hobbys?
- Worum geht es in ihrem Podcast?
- Was ist ihr Problem und warum braucht sie deine Hilfe?
- Was lässt sie nachts nicht schlafen?
- Wie verbessert sich ihr Leben durch die Zusammenarbeit mit dir?
- Welche Probleme kannst du für sie lösen?
- Hat sie schon einen Podcast oder will sie den neu starten?

Wenn du dir darüber ganz klar bist, wie du deinem Wunschkunden die schlaflosen Nächte beseitigen kannst, kannst du das auch nach außen kommunizieren und **sie werden dich finden.**





# 5 PREISKALKULATION

Mit Podcasting sind sehr gute Stundensätze möglich, wobei ich dir definitiv empfehle, Paketpreise anzubieten. Aber dafür musst du dir trotzdem erstmal einen Stundensatz berechnen, den du verlangen willst und das dann eben auf ein Paket hochrechnen.

## Bei deiner Preiskalkulation solltest du unbedingt folgende Dinge berücksichtigen:

- Deinen Lebensunterhalt (Miete, Nahrungsmittel, Kleidung etc.)
- Krankenversicherung
- Urlaubs- und Krankheitszeiten
- Absprachen mit dem Kunden (manche halten einen gerne mal eine halbe Stunde am Telefon oder im Zoom-Call auf und niemand will danach eine Rechnung darüber schreiben!)
- Steuern und sonstige Abgaben
- Abos wie zum Beispiel für Canva, Headliner etc.
- Gewinn, dein Gehalt, wie viel willst DU für DICH übrig haben?

## **An dieser Stelle darfst du auch an deinem Money-Mindset arbeiten:**

Du darfst ab jetzt nicht mehr wie eine Angestellte denken, für die 20 € Stundenlohn wahnsinnig viel ist. Als Unternehmerin sind 35 € Stundenlohn wenig! Jeder hat da auch seine Wohlfühl-Zone und wenn du dich mit 50 € am Anfang unwohl fühlst, dann lass es. Wenn nicht - geh nicht darunter! ;-)

## **Noch was:**

Lass dich bitte bitte **nicht runterhandeln**! Du schenkst dem Kunden deine Lebenszeit und wenn man es so sieht, ist deine Arbeit doch eigentlich unbezahlbar!

Du hast den Preis für dich kalkuliert und du darfst darauf vertrauen, dass es genügend Menschen gibt, die das auch bereit sind zu zahlen. Du wirst nicht glücklich mit einer Kundenzusammenarbeit, bei der du dich runterdrücken hast lassen, denn das zeigt, dass dein Kunde dich und deine Arbeit nicht wertschätzt!

Aber genau dafür willst du dich doch selbstständig machen oder hast es schon getan, oder?

# 6 SICHTBAR WERDEN



Jetzt wo du Klarheit über deine Wunschkunden und deine Preise hast, kannst du mit deinem Angebot rausgehen. Und das ist wirklich unglaublich wichtig, denn wenn keiner weiß, dass es dich gibt und was du machst, wird niemand bei dir kaufen.

Gerade im Online-Business, wo deine Kunden dich wahrscheinlich nie persönlich treffen, muss erstmal Vertrauen aufgebaut werden. Und das heißt: kontinuierlich Content liefern. Positionier dich als Expertin auf deinem Gebiet.

- Liefere hilfreichen und unterhaltsamen Content rund um das Podcasting
- Probier verschiedene Plattformen aus, aber wähle dann ein oder zwei, auf die du dich langfristig konzentrierst. Man kann nicht auf allen Hochzeiten tanzen und es ist auch nicht deine Zielgruppe auf jeder Plattform vertreten
- Kommentiere unter Vorstellungs-Posts (wird unterschätzt, aber auch dadurch hab ich schon zwei Kundinnen gefunden)
- Nutze die Story-Funktionen und zeige dort deine Persönlichkeit
- Starte Community-Aktionen für Reichweite und damit andere, neue Profile auf dich aufmerksam werden
- Versuche dich von der Masse abzuheben. Bitte nicht bei anderen kopieren, das fällt früher oder später IMMER auf und hast du auch überhaupt nicht nötig
- Pflege dein Community-Management. Auch wenn nicht aus jeder Kommunikation mit neuen Followern eine Kundenzusammenarbeit wird, die Leute lernen dich kennen und an wen denken sie, wenn jemand in ihrem Umfeld Unterstützung bei seinem Podcast braucht? An dich!
- Biete kostenlose oder preisgünstigere Probe-Pakete an und arbeite mit Testkunden, um Erfahrung und Testimonials zu sammeln
- Erzähl jedem was du machst
- Warum nicht auch deinen eigenen Podcast starten? Nicht dass du das musst, aber es ist natürlich ein weiteres Tool, um online sichtbar zu werden und stärkt das Vertrauen in dich.



# 7 KUNDENGESPRÄCH

Wenn es dann soweit ist und das erste Gespräch mit einem potenziellen Kunden ansteht, solltest du dir eine kurze Checkliste machen, was du alles abklären musst, bzw. Infos, die der Kunde dir zukommen lassen muss, wenn es zu einer Zusammenarbeit kommt:

- Wie soll die Folge geschnitten werden? Innerhalb der Folge, nur Intro & Outro etc.
- Sollst du dir die ganzen Folgen anhören oder ist das nicht nötig? Wenn ja, wie lange dauern die Folgen (wichtig, falls du dein Paket noch anpassen musst)?
- Wann werden die Folgen immer veröffentlicht bzw. bis wann sollen sie fertig sein?
- Login-Daten wie zum Hoster oder zur Website
- Wie werden die Folgen übertragen? Dropbox? Google Drive?
- Will er ein Audiogramm haben? Wenn ja, was sind seine Branding-Farben und Schriftarten? Gibt es eine Foto-Galerie, auf die du zugreifen kannst?
- Wie weit im Voraus bekommst du die Folgen?



ICH HOFFE, DER 7-SCHRITTE-GUIDE HILFT DIR  
BEI DEINEM EINSTIEG INS ONLINE-BUSINESS  
MIT PODCASTING!

WENN DU FRAGEN DAZU HAST ODER BEI  
IRGENDETWAS HILFE BRAUCHST, SCHREIB  
MIR GERNE:

[MAIL@LAURANIEBLER.DE](mailto:MAIL@LAURANIEBLER.DE)

[@LAURANIEBLER](https://www.instagram.com/LAURANIEBLER)

[WWW.LAURANIEBLER.DE](http://WWW.LAURANIEBLER.DE)



ICH FREU MICH AUCH, WENN DU MIR AUF  
INSTAGRAM FOLGST. DORT TEILE ICH IMMER  
ALS ERSTES ALLE WICHTIGEN NEWS, TIPPS  
RUND UMS PODCASTING UND INSPIRATION  
FÜR GRÜNDERINNEN.

WIR SEHEN UNS DORT ♥ DEINE LAURA