



So wirst du virtuelle Assistentin

DEIN STEP BY STEP GUIDE

Virtual Assistant Women

VA Step by Step Guide -Inhalte

1

Was du wirklich brauchst,
um als virtuelle Assistentin
zu starten

2

Welche Dienstleistungen
kannst du als VA anbieten?

3

Dein Stundensatz – starte
selbstbewusst & realistisch

4-5

Kundenakquise – so findest
du passende Kund:innen

6

Dein nächster Schritt:
Vom Träumen ins
Tun





HEY, ICH BIN NADINE ABDUSSALAM

Vielleicht stehst du gerade ganz am Anfang und fragst dich:

Kann ich das überhaupt? Was könnte ich anbieten? Und wie soll daraus irgendwann ein echtes Business entstehen?

Ich kenne diese Gedanken gut.

Auch ich bin nicht eines Morgens aufgewacht und wusste plötzlich ganz genau, wie Selbstständigkeit funktioniert. Vieles habe ich unterwegs gelernt – Schritt für Schritt.

Heute bin ich Gründerin von Virtual Assistant Women und begleite Frauen dabei, ihr eigenes Business als virtuelle Assistentin aufzubauen.

Dabei geht es mir nicht darum, dir zu zeigen, wie du möglichst schnell „perfekt“ wirst.

Mir ist viel wichtiger, dass du herausfindest, was bereits in dir steckt, welche Aufgaben wirklich zu dir passen und wie du deinen eigenen Weg in die Selbstständigkeit gehen kannst.

Mit Struktur. Mit Klarheit. Und ohne das Gefühl, erst noch tausend Dinge können zu müssen.

Denn genau das möchte ich dir mit diesem Guide zeigen:
Du darfst anfangen, bevor du dich bereit fühlst.

Und falls du meine eigene Geschichte hören möchtest und wissen willst, wie ich selbst als virtuelle Assistentin gestartet bin, findest du sie [hier](#).

Was du wirklich brauchst, um als virtuelle Assistentin zu starten

Aber ich brauche doch noch so viel ...“

Gerade am Anfang entsteht schnell das Gefühl, du müsstest erst noch unendlich viel lernen, kaufen oder vorbereiten.

Die gute Nachricht: Du brauchst viel weniger, als du denkst!

Essenzielle Ausstattung & Tools

Laptop/PC: Starte mit dem, was du hast. Es muss nicht sofort das neueste MacBook sein.

Kommunikation: Zoom oder Slack
Organisation: Trello, Asana oder Notion
Dateien: Google Drive
Design: Canva
Zeiterfassung: Toggl
Buchhaltung: z. B. lexoffice

Viele dieser Tools kannst du in der Basisversion kostenfrei nutzen.



Tipps zu den kostenpflichtigen Tools:

Falls ein Tool wirklich Geld kostet, stellen dir die meisten Kunden die Zugänge bereit. So entstehen für dich kaum zusätzliche Kosten.

Viel wichtiger als jedes Tool:

Du musst nicht schon alles können. Zuverlässigkeit, Kommunikation und Lernbereitschaft sind am Anfang viel wichtiger als zehn Programme perfekt zu beherrschen.

Wenn eine Kundin mit einem Tool arbeitet, das du noch nicht kennst, darfst du dich einarbeiten.

Unperfekt starten bedeutet nicht unprofessionell arbeiten.

Du darfst lernen – und trotzdem ehrlich, sorgfältig und zuverlässig arbeiten.

Welche Dienstleistungen kannst du als VA anbieten?

Vielleicht fragst du dich:

„Was kann ich überhaupt anbieten, wenn ich noch keine Erfahrung als VA habe?“

Die gute Nachricht: Viele Fähigkeiten bringst du wahrscheinlich schon aus deinem bisherigen Berufsleben mit.

Damit kannst du oft direkt starten:

Backoffice & Organisation

E-Mails beantworten, Termine koordinieren, Ablagen strukturieren, Rechnungen verschicken

Recherche

z. B. Anbieter vergleichen, Kontaktdaten suchen, Podcast-Gäste oder Informationen für Projekte recherchieren

Kundensupport & Community Betreuung

Anfragen beantworten, Mitglieder betreuen, Informationen weitergeben

Einfache Content-Unterstützung
Newsletter einpflegen, Beiträge vorbereiten oder Grafiken mit Canva erstellen

Darin kannst du dich später spezialisieren:

Podcast Management · E-Mail Marketing · Onlinekurse · Projektmanagement · Launch Begleitung · SEO · Pinterest · Social Media · Webseiten

Du musst also nicht mit zehn Dienstleistungen starten.

Wähle lieber 1–3 Bereiche, die zu deinen Stärken passen, und entwickle dich von dort aus weiter.

Und ganz wichtig:

Du musst nicht kreativ sein, um eine gute virtuelle Assistentin zu sein.

Struktur, Organisation, Zuverlässigkeit und ein gutes Auge für Abläufe sind genauso wertvoll.



Meld dich jetzt zur
VA Masterclass für
0€ an, wenn du
gerne noch tiefer
einsteigen
möchtest!



3

Dein Stundensatz – starte selbstbewusst & realistisch

*Vielleicht denkst du gerade:
„Ich bin doch noch Anfängerin
– kann ich wirklich schon 40
oder 50 € pro Stunde
verlangen?“*

Ja, denn dein Stundensatz ist nicht mit deinem Stundenlohn im Angestelltenverhältnis vergleichbar.

Als Selbstständige zahlst du viele Dinge selbst, zum Beispiel Versicherungen, Software, Buchhaltung, Urlaub, Krankheit und Zeiten, in denen du keine Kund:innenarbeit abrechnen kannst.

*Meine Empfehlung: Starte
möglichst nicht unter 40–50
€ pro Stunde.*

Natürlich darf sich dein Stundensatz mit deiner Erfahrung, deiner Spezialisierung und deinem Selbstvertrauen weiterentwickeln.

Wichtig ist nur, dass du dich nicht so niedrig positionierst, dass du später immer mehr Stunden arbeiten musst, um überhaupt davon leben zu können.

Du musst nicht billig starten, nur weil du neu bist.

Deine bisherigen Erfahrungen, deine Zuverlässigkeit und deine Fähigkeiten haben auch dann einen Wert, wenn du gerade erst als VA losgehst.

Kundenakquise – so findest du passende Kund:innen

Kundenakquise bedeutet viel mehr, als nur zu wissen, wo du Kund:innen findest.

Bevor du dich auf Plattformen anmeldest oder wahllos auf Ausschreibungen bewirbst, solltest du dir zuerst ein paar grundlegende Fragen beantworten.

Wofür möchtest du stehen?

Als virtuelle Assistentin baust du dir Schritt für Schritt eine persönliche Marke auf.

Das bedeutet nicht, dass du schon alles perfekt wissen musst.

Aber du solltest ein Gefühl dafür entwickeln:

- Was sind meine Stärken?
- Welche Aufgaben machen mir wirklich Spaß?
- Welche Werte sind mir in der Zusammenarbeit wichtig?
- Mit welchen Menschen kann ich mir eine Zusammenarbeit gut vorstellen?

Deine Positionierung darf sich mit der Zeit entwickeln.

Wo kannst du als virtuelle Assistentin Kund:innen finden?

Dein bestehendes Netzwerk

Ein Punkt, den viele unterschätzen: Du kennst wahrscheinlich bereits Menschen, die jemanden wie dich brauchen könnten.

PERSONALITY BEGINS
WHERE COMPARISON
LEAVES OFF. BE UNIQUE.
BE MEMORABLE. BE
CONFIDENT. BE PROUD.

Shannon L. Alder

Virtual Assistant Women



Kundenakquise – so findest du passende Kund:innen

Ehemalige Kolleg:innen, Freund:innen, Bekannte, frühere Arbeitgeber oder Kontakte aus deinem beruflichen Umfeld.

Du musst dabei niemanden „überreden“.

Oft reicht es schon, offen darüber zu sprechen, dass du dich gerade als virtuelle Assistentin selbstständig machst und welche Aufgaben du übernehmen möchtest.

Empfehlungen

Wenn eine Kundin zufrieden mit deiner Arbeit ist, darfst du sie auch ganz selbstverständlich fragen:

„Kennst du vielleicht jemanden, der gerade ebenfalls Unterstützung gebrauchen könnte?“

Viele langfristige Zusammenarbeiten entstehen genau so.

Netzwerken – online und offline

Auch über Unternehmer:innen-Netzwerke, lokale Veranstaltungen, Meet-ups oder Online-Communities können Kontakte entstehen.

Dabei musst du nicht mit dem Gedanken hingehen:

„Heute muss ich unbedingt einen Kunden finden.“

Viel hilfreicher ist:
Menschen kennenlernen.
Interesse zeigen. Erzählen, was du machst. Beziehungen aufbauen.

Denn sehr oft entsteht ein Auftrag nicht beim ersten Gespräch – sondern einige Wochen oder Monate später.

VA-Gruppen & Ausschreibungen

Facebook-Gruppen, VA-Communities und Jobgruppen können besonders am Anfang hilfreich sein.

Wichtig ist nur: Bewirb dich nicht auf alles.

Achte darauf, ob die Aufgabe zu dir passt, die Bezahlung fair ist und die Zusammenarbeit wertschätzend wirkt.



6

Dein nächster Schritt – Vom Träumen ins Tun

Vielleicht ist dir beim Lesen schon aufgefallen:

Du musst nicht erst alles wissen, bevor du startest.

Du brauchst keine perfekte Website, keine zehn Tools und auch noch nicht die endgültige Antwort darauf, welche Kund:innen du später begleiten möchtest.

Viel wichtiger ist, dass du dir erlaubst, Schritt für Schritt loszugehen und unterwegs herauszufinden, was wirklich zu dir passt.

Wenn du jetzt noch etwas tiefer einsteigen möchtest, dann komm gerne in meine 0 € VA Masterclass.

Dort zeige ich dir, wie du dir dein eigenes VA-Business aufbauen kannst, welche Möglichkeiten dir offenstehen und worauf es gerade am Anfang wirklich ankommt.

Du musst heute noch nicht den ganzen Weg kennen. Es reicht, wenn du deinen nächsten Schritt kennst.

Zur 0€ VA
Masterclass



Wie geht es weiter?