



KUNSTBUSINESS Masterplan

**Der Fahrplan für deine kreative
Selbstständigkeit**

Nora Teichert | [@wayra.arts](https://www.wayra.arts)

Impressum

Kunstbusiness Masterplan
Auflage 1, März 2025

Konzept und Layout

Nora Teichert

Nora Teichert
Fährstraße 3d
14798 Havelsee
www.wayra-arts.com

Verantwortlich für den Inhalt gemäß § 55 Abs. 2 RStV:
Nora Teichert, Fährstraße 3d, 14798 Havelsee

Trotz sorgfältiger Prüfung übernehme ich keine Haftung für die
Richtigkeit und Vollständigkeit der bereitgestellten Informationen. Für
Inhalte externer Links sind die jeweiligen Betreiber verantwortlich.

Alle Inhalte dieses E-Books sind urheberrechtlich geschützt. Jede
Verwendung bedarf meiner ausdrücklichen Zustimmung.

**Hallo du wundervolle,
kreative Seele.**

**Heute schon an deinem Traum
gearbeitet?**

**Dieser Masterplan könnte
dein Leben verändern.**

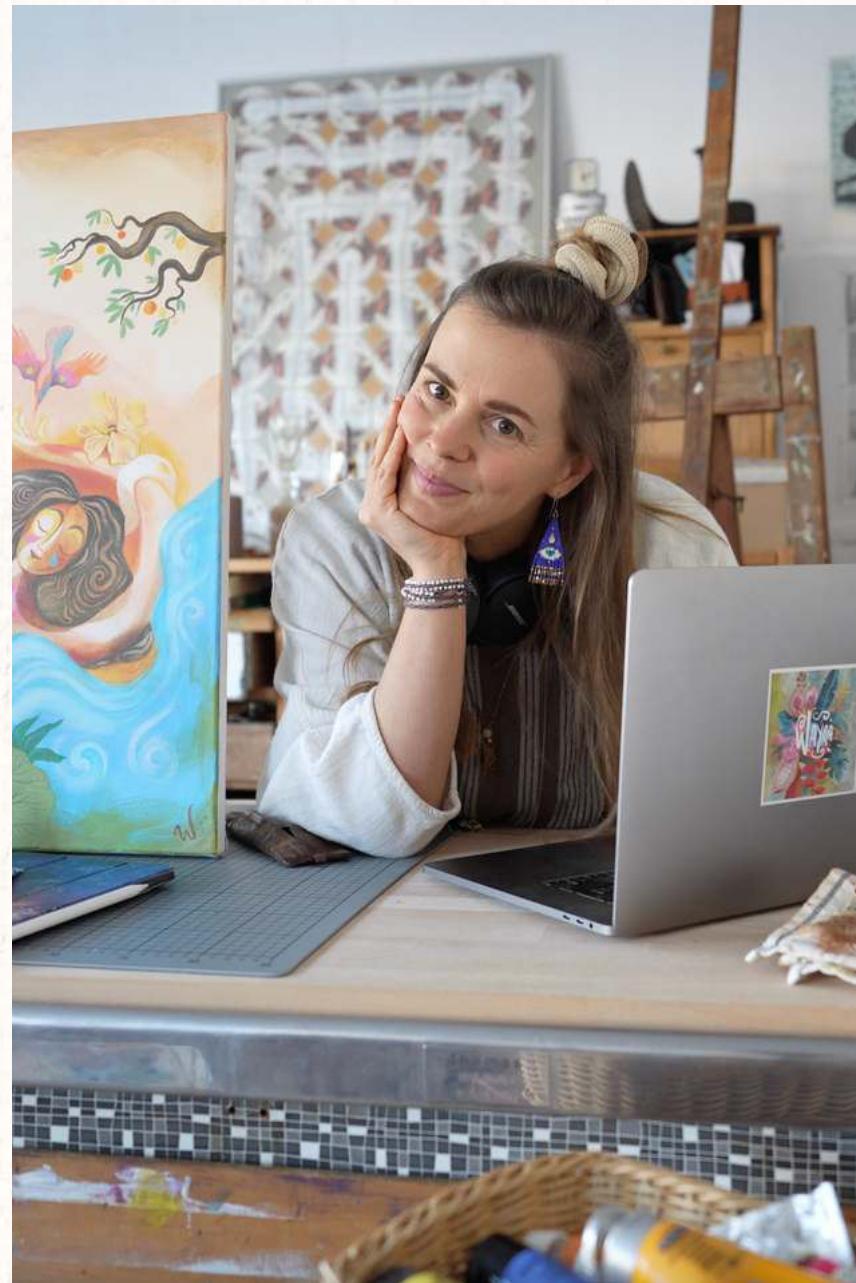
Alles Liebe,

Nora

Über mich

Mein Name ist Nora. Ich bin Malerin, Buch-Autorin und kreativer Freigeist. Anlässlich meiner 10-jährigen Selbstständigkeit schreibe ich dieses Buch, um dir zu zeigen, dass ein freies, kreatives und selbstbestimmtes Leben als Künstlerin möglich ist. Mein größtes Ziel mit diesem Buch ist es, dass "Künstlerin sein" zu deiner Lebenseinstellung wird. Egal ob du später hauptberuflich als Künstlerin arbeitest oder dir nebenbei ein Zusatzeinkommen aufbaust, was du in diesem Buch lernst und in die Tat umsetzt, sind Fähigkeiten für's Leben.

Ich werde mein komplettes Wissen der letzten 10 Jahre mit dir teilen. Wie ich gestartet bin, meine Ängste und Zweifel überwunden und mir ein starkes WARUM erschaffen habe. Wie ich mich online sichtbar gemacht habe, um schließlich eine loyale Community aus über 15.000 Menschen aufzubauen, wie ich meine Kunst digitalisiere und online verkaufe, welche Online-Marketing-Strategien ich für mich nutze, wie ich meine Kreativität Tag für Tag am brennen halte und vieles vieles mehr.



In diesem praxisnahen Buch – halte Zettel und Stift bereit – findest du zahlreiche Links zu Online-Tools, Büchern und Videos, die mir beim Aufbau meiner Selbstständigkeit geholfen haben.

Ich wünsche mir, dass du dein Leben selbst in die Hand nimmst und kreativ wirst. Desto mehr du dich künstlerisch entfaltest, dich zeigst und erste Verkäufe machst, desto mehr Freude wirst du haben. Auf das Konto der kreativen Selbstständigkeit kannst du nur einzahlen. Mit der Bereitschaft Neues zu lernen, wirst du vielfältige Fähigkeiten entwickeln, du wirst dich selbst besser kennen zu lernen, über deine Grenzen hinauswachsen und du wirst die Wertschätzung von anderen Menschen erfahren. All das ist Motivation pur, um den Weg der selbstständigen Künstlerin auch langfristig zu gehen.

Ein paar Gedanken ...

In diesem Buch schreibe ich abwechselnd von "Buch" oder "Masterplan", für mich ist beides dasselbe.

Ich verwende häufig die weibliche Form von Künstler, also Künstlerin, da ich selbst eine Künstlerin bin und der Großteil meiner Community aus Künstlerinnen besteht. Je nach Kontext schreibe ich auch mal Künstler, wenn es zum Beispiel um allgemeinere Themen geht.

Egal ob Künstler oder Künstlerin, ich lade dich herzlich ein, von den Inhalten dieses Buches zu profitieren.

Dieser Kunstbusiness Masterplan richtet sich nicht nur an Künstlerinnen, die malen, sondern auch an andere Kreative, die sich mit ihren Produkten und Dienstleistungen eine nachhaltige Selbstständigkeit aufbauen möchten. Wenn ich von Kunst oder Kunstwerke spreche, kannst du diese Begriffe gedanklich durch deine Kreationen ersetzen. Auch hier lade ich dich ein, das Beste für dich aus diesem Buch zu holen.

Deine ersten 3 Journalfragen

Leg direkt los!

Weißt du, wie dieses Buch entstanden ist? Zwischen Pappkartons, Livestreams und kürzlich getrockneter Acrylfarbe. Dieses Buch ist ein lebendiger Teil meiner Selbstständigkeit als Künstlerin. Gerade habe ich noch verkaufte Kunstdrucke zur Post gebracht, schon sitze ich am Laptop und tippe diese Zeilen.

Und diese Zeilen sollen dich motivieren. Sie sollen dir kein romantisches Bild einer Künstlerin verkaufen, sie sollen das Feuer in dir wecken, damit du dein persönliches Kunstbusiness aufbauen kannst. Das wird dir aber nicht gelingen, wenn du dieses Buch einfach nur liest – sorry, sollte ich dich direkt auf Seite 1 enttäuschen – es wird dir nur gelingen, wenn du ins Handeln kommst.

Wenn du parallel zu diesem Buch ein Notizbuch und Stift in die Hand nimmst, um folgende Dinge zu tun:

- Besondere Erkenntnisse aufschreiben (in deinen Worten) und fett markieren
- Alle Ideen, die du während dem Lesen empfängst, aufschreiben
- To-Dos für die nächsten Wochen und Monate aufschreiben
- Journalfragen beantworten, die ich dir in jedem Kapitel stelle
- Kritzeln und Bildideen an den Rand malen, ist natürlich erlaubt :)

Und so lass uns mit den ersten 3 Journalfragen beginnen. Deine Antworten sind eine Momentaufnahme. Schreibe aus dem Bauch heraus, was dir in den Sinn kommt.

Was ist deine Motivation frühmorgens aufzustehen?

Warum hast du diesen Masterplan gekauft?

Beschreibe dich und dein Leben in 10 Jahren

Inhalte und Zeitplan für diesen Masterplan

Hier findest du einen Überblick über die Hauptkapitel von diesem Masterplan und eine Orientierung, in welchem zeitlichen Rahmen du dich mit den Inhalten beschäftigen kannst. Ich lade dich ein, die Inhalte dieses Buches ganz in deinem Tempo zu lesen und umzusetzen. Sieh es als eine Bündelung von Wissen und Ressourcen, auf welche du jederzeit zurückgreifen kannst.

Dein Start

Für deinen Kick-Off – noch heute die Einleitung lesen!

Monat 1

Kapitel 1 – Mindset: Du malst deine Realität

Monat 2

Kapitel 2 – Storytelling: Die Kunst, deine Geschichte zu erzählen

Monat 3 bis 4

Kapitel 3 – Baue Sichtbarkeit im Internet auf

Kapitel 4 – Deine Produktwelt

Monat 5 bis 6

Kapitel 5 – Online erfolgreich verkaufen

Kapitel 6 – Der Rahmen für dein Kunstbusiness

Jederzeit

Kapitel 7 – Rituale für eine blühende Kreativität

Kapitel 8 – Exkurs: KI und Zukunftstechnologie

Kapitel 9 – Ressourcen und Produktlinks

Einleitung

Lass dieses
Buch dein

Neubeginn sein

Warum ich dieses Buch schreibe

Es ist Sommer. Juli 2015. Ich schwimme in der Havel. Es ist 07:15Uhr. Die frühe Morgensonnen scheint in mein Gesicht. Ich bin glücklich. Fühle mich frei und voller Dankbarkeit. Ich weiß, viele Menschen sind gerade auf dem Weg zur Arbeit oder sitzen schon im Büro. Ich weiß, ich werde auch gleich arbeiten, aber vorher wollte ich noch schwimmen gehen. Weil das Schwimmen mir gut tut, weil es mich wach macht und weil es mich – in jenem Sommer 2015 – an etwas Wesentliches erinnert: An meine Freiheit.

Im Mai 2015 hatte ich mich selbstständig gemacht. Damals als Reiseautorin. Hals über Kopf, aber sehr intuitiv. Es war eine Entscheidung fürs Leben. Den Einstieg in meine Selbstständigkeit habe ich tatsächlich einer Frau zu verdanken: Connibisalski. Damals schrieb Connibisalski einen der größten, deutschen Reiseblogs und war Mitbegründerin der DNX, der sogenannten "Digitalen Nomadenbewegung". Digitale Nomaden sind Menschen, die viel auf Reisen sind und von unterwegs, mit dem Laptop, arbeiten. Das wollte ich auch. Frei sein. Und von unterwegs arbeiten.

Connibisalski und viele andere Reiseblogger machten es mir vor. Doch ich wusste nicht wirklich, WIE ich das "nachmachen" sollte. Als hätte Connibisalski meinen Wunsch erhört, veröffentlichte sie plötzlich ein digitales Fachbuch, ein umfangreiches PDF mit all ihrem Wissen, mit Schritt-für-Schritt Anleitungen wie man sich als digitaler Nomade selbstständig macht, mit Tool-Tipps und wertvollen Ressourcen. Das E-Book war so dermaßen motivierend geschrieben, dass ich beim Umblättern der Seiten es kaum abwarten konnte, ins Handeln zu kommen. Denn ja, ich hatte mir das E-Book sofort bestellt und bereute es nie wieder. Ich arbeitete einige Monate sehr intensiv mit diesem Buch und selbst Jahre später schaute ich immer nochmal rein, weil die Inhalte so wertvoll und irgendwie auch unvergänglich waren.

Verrückt, dass ich zehn Jahre später immer noch an dieses E-Book denke. Doch klar, es war mein Ticket in die Selbstständigkeit! Und es ist tatsächlich der Grund, warum ich diesen Kunstbusiness Masterplan geschrieben habe – weil es dein Ticket in ein kreatives, freies und selbstbestimmtes Leben sein soll.

Nichts ist wertvoller, als von einem Menschen zu lernen, der das lebt, was wir uns selbst wünschen. Denn es ist keine Selbstverständlichkeit, dass eine Connibisalski sich hinsetzt und ein Fachbuch über ihren Weg schreibt. Doch ich glaube, sie tut es, weil sie anderen Menschen wirklich helfen möchte. Weil sie weiß, dass sich viele Menschen nach einem ähnlichen Lebensstil sehnen. Nach mehr Freiheit und Selbstbestimmung. Und so ging es mir ähnlich, als mir vor über zwei Jahren die Idee mit diesem Masterplan kam.

In so vielen Gesprächen mit Freunden und Followern aus meiner Community wurde mir immer wieder gesagt: "Wow, Nora, was du dir alles aufgebaut hast."

Warum ich dieses Buch schreibe

Und dann die Fragen: Wie hast du das gemacht? Wie bist du gestartet? Wie gehst du mit negativen Gedanken und Selbstzweifeln um? Wie schaffst du es, an dich zu glauben? Wie hast du das finanziell gemeistert? Und und und ...

Wenn mich solche Fragen erreichen, realisiere ich eines: Das, was ich mir als Künstlerin aufgebaut habe und was ich tagtäglich lebe, ist nicht das Normalste der Welt. Ja, für mich ist es normal, frei, kreativ und selbstbestimmt zu arbeiten, doch für viele Menschen ist es ein weit entfernter Traum.

Und genau das möchte ich ändern. Ich glaube nämlich fest daran, dass dieser Masterplan das Zeug hat, ein Leben um 180 Grad zu transformieren. Gleichzeitig ist die kreative Selbstständigkeit nichts für jeden, das ist mir ebenfalls bewusst. Doch solche Menschen, die voller Begeisterung und Tatendrang sind, die schon so lange den Wunsch nach kreativer Entfaltung in sich tragen und einfach nur nicht wussten, wie und wo sie starten sollen, ja für diese Menschen habe ich diesen Masterplan geschrieben. Und für diese Menschen habe ich in den vergangenen zwei Jahren meine ganze Selbstständigkeit von A bis Z analysiert. Habe mir auf endlosen Spaziergängen Gedanken gemacht. Habe Tage und Wochen am Laptop gesessen, um die Inhalte des Masterplans zu schreiben und in Form zu bringen.

Im Prozess seiner Entstehung ist mir etwas Wesentliches bewusst geworden. Und zwar, worum es mir *wirklich* geht und wobei ich dich *wirklich* unterstützen möchte. Mein oberstes Ziel ist nicht, dass deine Selbstständigkeit als Künstlerin deinen gut bezahlten Job ersetzt. Wenn sie das irgendwann kann, dann freuen wir uns bestimmt beide. Doch weißt du, worum es hier wirklich geht? Um ein freies, kreatives und selbstbestimmtes Leben. Alle Entscheidungen, die du ab heute triffst, folgen genau diesem Ziel.

In meinem Masterplan lernst du nicht nur alle praktischen Tools und Strategien, wie du dich online sichtbar machst und als Künstlerin deine Kreationen verkaufst, du wirst lernen, deine Vorstellungskraft zu dehnen und deine Perspektive auf das Leben zu weiten. Du wirst lernen, wie eine Künstlerin und wie ein Freigeist zu denken. Du wirst maximal von diesem Masterplan profitieren, wenn du dich auf ein neues, spannendes Abenteuer in deinem Leben einlässt. Unterwegs wirst du dir immer wieder selbst begegnen, über deine Grenzen hinauswachsen und du wirst mit den Jahren diese eine Sache zutiefst lieben lernen:

Deine Kreativität.

Als deine Superkraft.

“Kreativität braucht Mut.”

– Henri Matisse



Wenn es einen Archetypen gibt, den ich in diesem Buch ansprechen möchte, dann ist es die Lebenskünstlerin. Eine lebensbejahende Frau, die gerne die Perspektive wechselt, die anderen Menschen zeigt, was es heißt, mutig, kreativ und frei zu sein.

Für wen dieses Buch ist und was du erfährst

Denke immer daran: Seit Beginn der Menschheit ist Kunst ein Teil unseres Lebens. Kunst kommt aus dem Innersten unseres Seins. Du brauchst kein Kunststudium, um Kunst zu machen oder gar davon leben zu können. Ganz spirituell gesehen, ist ohnehin alles Kunst. Der Ausdruck von Leben ist Kunst. Egal ob wir kochen, gärtnern oder ein Lied trällern.

Doch darüber möchte ich gar nicht philosophieren. Denn die Sache ist: Deine Kunst gehört in die Welt. Vielleicht hilft es dir, deine Kreationen, deinen Einfallsreichtum als deine Aufgabe zu sehen, als deine einzigartige Gabe. Denk nicht lange darüber nach und mach einfach.

In diesem Buch erfährst du u.a.:

- Wieso du "Leidenschaft" aus deinem Vokabular streichen solltest
- Warum dein Kunstbusiness dein Weg in die Freiheit ist
- Wie du grundlegend dein Mindset in Sachen Kunst, Geld und Selbstständigkeit veränderst und endlich ins Handeln kommst
- Wie du dein Warum findest und definierst
- Wie du deine Geschichte erzählst, um Menschen für dich, deine Kunst und deine Arbeit zu begeistern
- Wie du dir im Internet eine Sichtbarkeit aufbaust
- Wie du Gänsehaut-Content erschaffst und diesen online teilst
- Wie du deine Kunstwerke digitalisierst und Kunstdrucke daraus erstellst
- Wie du Preise festsetzt und was zu beachten ist
- Welche Möglichkeiten du hast, deine Kunst online zu verkaufen
- Wie du deine Kunstwerke verpackst und versendest
- Welche Strategien ich nutze und wie du diese ebenfalls für dich nutzen kannst.
- Welche Technik und Programme du für die Online-Vermarktung benötigst
- Welche bürokratischen Schritte du gehen musst, um offiziell als selbstständige Künstlerin arbeiten zu können.
- Wie du deinen Alltag als selbstständige Künstlerin organisierst
- Wie du mit Ritualen und Routinen dein kreatives Feuer am Leben hältst
- Wie du die KI und neue Technologien für dich nutzen kannst

Und natürlich so so vieles mehr :)

Meine Geschichte und wie ich heute als Künstlerin Geld verdiene

Seitdem ich denken kann, war Kunst Teil meines Lebens. Stifte haben mich im Kindergarten magisch angezogen. Im Malen konnte ich stundenlang versinken. In der Schule liebte ich den Kunstunterricht und war diejenige, die von anderen Schülern gebeten wurde, ihre Malprojekte zu beenden. In anderen Fächern kritzelte ich auf den Rand meiner Schreibhefte. Die Lehrer verstanden nicht, dass ich mich dadurch viel besser auf den Unterricht konzentrieren konnte. Neben der Schule zeichnete ich Gesichter. Vorlage dafür waren Popstars aus der Bravo.

Im Laufe der Schulzeit war klar, ich würde Kunst oder etwas Ähnliches studieren. Also besuchte ich neben der Schule einen Mappenkurs und später einen Kommunikationsdesign-Kurs an der Volkshochschule. Das stellte mich auf den Prüfstand. Ich erinnere mich, wie die Dozentin am ersten Tag meine Mappe zerfleckte. Alles war nicht gut genug. Obwohl ich mit den Tränen kämpfte, beschloss ich, den Kurs weiter zu machen. Ich arbeitete an verschiedenen Projekten in Vorbereitung auf die Aufnahmeprüfung an den Kunsthochschulen, die Mappe füllte sich und gleichzeitig mein Unbehagen.

Am Ende hatte ich eine Mappe und viele Vorstellungstermine. Aber ich ging zu keinem einzigen. Für mich war der Zug erstmal abgefahren. Durch den Mappenkurs war ich demotiviert und desillusioniert. Vielleicht hatte ich auch einfach nur tierische Angst vor Kritik und Ablehnung. Aber egal was der genaue Grund war, ich entschied mich dagegen, um erstmal etwas ganz anderes zu tun: Ich ging nach Kanada.

Mit der Entscheidung durch Kanada als Work & Travellerin zu reisen und später Tourismus-Wirtschaft zu studieren, pausierte ich meine Kunst bis auf Weiteres. Damals dachte ich sogar, dass die Kunst eben nur eine Phase in meinem Leben war und ich nie wieder Kunst machen würde, jeden Falls nicht "ernsthaft".

Während meines Studiums ging ich 2011 das erste Mal nach Peru. Ich machte ein halbjähriges Praktikum bei einem Reiseveranstalter und verliebte mich nebenbei in Land und Leute. Nachdem ich mein Studium 2012 beendete, kehrte ich für zwei weitere Jahre zurück nach Peru. Dieses Land sollte für immer mein Leben verändern und der Grund sein, warum ich mit größter Begeisterung sagen kann: "Ich bin eine Künstlerin". Heute weiß ich, dass der Umweg über Peru seinen Grund hatte. Und das möchte ich auch dir an dieser Stelle sagen: Egal, wo du in deinem Leben stehst, ob du Kunst studiert hast oder nicht, ob du beruflich etwas ganz anderes tust, ob du jung oder schon älter bist, egal für was du dich bisher entschieden hast – es ist gut und richtig so. "Verbinde die Punkte", so die Worte vom Apple-Vater Steve Jobs. Irgendwann blickst du auf dein Leben zurück und verstehst die Zusammenhänge.

Meine Geschichte und wie ich heute als Künstlerin Geld verdiene

In den ersten Jahren arbeitete ich in Peru für Reiseagenturen. Ich liebte das Land, sprach inzwischen fließend Spanisch, doch die Arbeit im Tourismus machte mich zunehmend unglücklich. In 2014 arbeitete ich zwei Monate bei einem Reiseunternehmen in Dresden, doch dann kam der Schmerz. Ich fühlte mich am falschen Ort, umgeben von den falschen Menschen, weit weit weg von Peru und noch viel weiter weg von mir selbst.

Mitten im Tiefpunkt angekommen, war der Drang nach Freiheit und Unabhängig ganz groß. Ich wollte selbstbestimmt leben und mein eigenes Ding machen. Das tat ich auch, indem ich meinen Reiseblog Info-Peru startete und beschloss, von den Werbeeinnahmen zu leben. Ich lernte alles über das Bloggen, über den Bau einer Webseite, über soziale Plattformen und über das Schreiben. Ich kehrte nach Peru zurück, reiste kreuz und quer durch das Land und schrieb darüber. Ich konnte Tausende Menschen bei der Reiseplanung helfen und habe sogar in Zusammenarbeit mit Anne Prinz den Reiseführer QUER DURCH PERU geschrieben. Wir machten alles im Selbstverlag, damit wir möglichst von unserem Buch leben konnten. Wir bauten unseren eigenen Shop, wir machten Werbung für uns und organisierten den Versand. Ende 2019 verkauften wir um die 300 Reiseführer im Monat, und das über unseren Shop, über den Buchhandel und über Amazon.

Ich machte mich als Reiseautorin selbstständig und meldete zwei Gewerbe an. Ich lernte alles über Steuern und Buchhaltung und beschäftigte mich auch mit den rechtlichen Themen. Nebenbei konnte ich frei sein, durch Peru reisen und Erfahrungen machen, die ich niemals gemacht hätte, hätte ich Kunst studiert. Aber entschuldige, "hätte" ist eigentlich ein blödes Wort. Denn wie ich bereits geschrieben habe, hat ja alles einen tieferen Sinn.

Mein Weg sollte mich eben nach Peru führen. Und da hatte ich die Möglichkeit, im Dschungel zu leben. Dort hatte ich meine ersten Berührungspunkte mit Heilpflanzen wie Ayahuasca und Wachuma. Ich begann mit der Meditation und entdeckte eine völlig neue Welt, eine Welt, die sich in mir befand und nicht im Außen. Das sind Dinge, die mir persönlich geholfen haben, mich von alten Erinnerungen, Gefühlen und Glaubenssätzen zu befreien. Ich konnte tief sitzende Blockaden auflösen, auch weil ich Monate in einem Kunstzentrum gelebt hatte und viele Künstler aus aller Welt kennenlernte. Ich stellte fest, dass uns dieselben Ängste, Sorgen und Zweifel umtreiben. Meine Erlebnisse im Dschungel waren so tiefgreifend, dass sie mich inspirierten, mein Buch "Noch in diesem Leben – Eine Reise zu mir und meiner Kunst" zu schreiben.

Meine Geschichte und wie ich heute als Künstlerin Geld verdiene

Mit der Zeit stellte ich fest, dass die Arbeit als Reiseautorin ein Zwischenschritt war, aber nicht das, was ich mein restliches Leben tun wollte. Mir wurde immer mehr bewusst, dass es meine Aufgabe ist, Kunst zu machen und dabei halfen mir vor allem die Heilpflanzen. In einer Zeremonie hörte ich eine Stimme sagen: "*Nora, du bist eine Künstlerin, verschwende nicht dein Leben mit Dingen, die du nicht liebst.*"

Bewusstsein ist alles. Werde dir bewusst, welche Sehnsucht dich ruft, was deine Begeisterung weckt und was deine persönliche Aufgabe ist. Dann werden deine Wege auch in genau diese Richtung führen.

Nach fünf Jahren Leben in Peru beschloss ich nach Deutschland zurückzukehren. Mit Leipzig hatte mein Bauch ein gutes Gefühl. In Peru visualisierte ich mir noch die perfekte Wohnung mit Atelier, neue Freundschaften und einen Partner, der zu mir und meinen Werten passt. Und das alles ging in Erfüllung.

Aus meinem ersten Wohnatelier wurde ganz schnell ein richtiges Atelier in einer alten Likörfabrik. Mitte 2019 startete ich meinen Online-Shop und wurde aktiver in den sozialen Medien. Irgendwie kam der Stein ins Rollen und in mir wurde der Wunsch immer größer, hauptberuflich von meiner Kunst zu leben. Doch noch immer fühlte ich mich zerrissen, da ich ja hauptsächlich an dem Reiseblog und dem Reiseführer arbeitete.

Mein Herz war Ende 2019 so laut und hämmerte gegen meine Brust. Ich konnte doch unmöglich aus dem Reiseführerprojekt aussteigen, das wäre doch der Traum von so vielen Menschen? Ich redete mit einem Freund (als Musikproduzent selbstständig) über meine Situation und jammerte, dass ich doch unmöglich das Projekt im Stich lassen könne und dass ich doch auch gar nicht weiß, ob das mit der Kunst überhaupt klappt. Und dann, ich werde nie vergessen, was Paul zu mir sagte: "*Nora, du lebst den Traum einer anderen Person, aber nicht deinen. Wenn du dich heute entscheidest, von deiner Kunst zu leben, dann wirst du davon leben. Weil du dann alles dafür gibst.*"

In Absprache mit meiner Geschäftspartnerin beschloss ich, kürzer zu treten, damit ich mehr Zeit für meine Kunst haben würde. Sie hatte Verständnis und wir fanden Wege, uns neu zu organisieren. Und dann kam die Pandemie. So verrückt, wie das klingt, doch Corona war für mich der Short-Cut, die Abkürzung zu meiner Kunst. Mein Reiseblog-Business fiel im März 2020 wie ein Kartenhaus in sich zusammen. Während das geschah, bemerkte ich zu meinem Erstaunen, dass sich meine Kunst trotz Krise gut verkaufte (den Online-Shop gab es ja schon!). In den kommenden Monaten hatte ich Zeit für meine Kunst, nahm die ersten Aufträge an und jeder Auftrag öffnete eine neue Tür.

Meine Geschichte und wie ich heute als Künstlerin Geld verdiene

Ich startete jeden Tag mit einer unvergleichlichen Energie. Ich malte, erstellte Kunstdrucke, kümmerte mich um Verpackung und Versand. Ich machte Stories und entwickelte weitere Produkte mit meinen Motiven.

Ich bekam immer mehr Feedback von Außen. Einfach, indem ich alles teilte und den Leuten zeigte, woran ich arbeite, was mich umtreibt. Ich erhielt die ersten Nachrichten von anderen Künstlern, die toll und inspirierend fanden, was ich tat. Ich teilte mein Wissen mit den ersten Videos bei Youtube und begann über meine Kunst zu schreiben. Nachdem ich zahlreiche kostenfreie Mal-Tutorials veröffentlicht und ein Publikum von mehr als 10.000 Abonnenten bei YouTube und 3.000 Follower bei Instagram (Zahlen aus 2020/2021) aufgebaut hatte, begann ich, erste bezahlte Online-Malkurse anzubieten.

Auch hier transformierte ich die Krise (Pandemie) in eine Chance. Anfang 2020 veranstaltete ich noch Malkurse in meinem Atelier in Leipzig. Doch da das ab März 2020 schon nicht mehr möglich war, musste eine Lösung her. Mir war schnell klar: Ich biete Online-Malkurse an. Die Kreation und Entwicklung meiner Kurse macht mir bis heute so viel Spaß. Warum? Weil meine Kurse weitere Kunstprodukte sind. Ja, es ist Kunst. Mein Anspruch ist immer, ein Erlebnis für die Teilnehmer zu erschaffen. Denn wir verstehen und lernen am meisten mit unseren Emotionen. Darüber liest du später im Teil "Storytelling". Lange Rede, kurzer Sinn: Heute haben bereits über 700 Menschen meine Online-Malkurse und -Programme absolviert. Dazu gehören:

- Male einen tropischen Vogel (aus dem Programm genommen)
- Male Ganesha (aus dem Programm genommen)
- Finde deine Künstler Essenz
- Mein innerer Garten
- Kunstmorphose®
- Malerische Rauhnächte – Online-Live-Programm

“Male einen tropischen Vogel” war mein erster Online-Kurs, auf den ich auch total stolz bin. Ich habe ihn sehr simpel mit der Handy-Kamera aufgenommen. Das Motiv und die Umsetzung hat meinen Schülerinnen sehr gefallen und ich habe bestimmt über 50 Ergebnisse als Fotos gesendet bekommen. Doch wie immer im Leben, wenn du bei einer Sache bleibst und deinen Fokus darauf richtest: Du wirst besser. Ich habe die Qualität meiner Kurse in den letzten Jahren stark optimiert, gerade was Audio und Videoqualität angeht. Und so gehört es eben auch dazu, sich von älteren Angeboten zu trennen.

Meine Geschichte und wie ich heute als Künstlerin Geld verdiene

Von Sommer 2022 bis Frühling 2024 war ich wieder als Digitale Nomadin unterwegs, nur diesmal als Digitale Künstler Nomadin. In dieser Zeit hatte ich zwar kein festes Atelier, dafür Zeit und Muse an meinem Buch "Noch in diesem Leben – Eine Reise zu mir und meiner Kunst" zu arbeiten. In diesem persönlichen Erfahrungsbericht erzähle ich auf sehr bildhafte, emotionale und witzige Weise, wie aus mir im tiefsten Dschungel Perus eine Künstlerin wurde. Mit einer Crowdfunding-Aktion konnte ich (in nur 1 Monat!) über 20.000€ einsammeln und damit das Lektorat, die Buchgestaltung sowie den Buchdruck finanzieren. Mein Buch habe ich im Selbstverlag herausgebracht, es ist sowohl in meinem Online-Shop erhältlich, wie auch bei Amazon und im Buchhandel.

Zusammengefasst verdiene ich heute mein Geld mit folgenden Dingen:

- Online-Malkurse
- Verkauf von Kunstdrucken
- Buchverkäufe
- Jahreskalender
- Werbeeinnahme durch YouTube
- Verkauf meiner Originale
- Auftragsmalerei und andere Aufträge
- Empfehlungs-Marketing (Affiliate)

Vor acht Jahren begann meine Reise mit zögerlichen Beiträgen bei Instagram, mit einer Nora, die nicht glaubte, dass sie einmal mit ihrer Kunst und ihren kreativen Ideen Geld verdienen würde. Jetzt sitze ich hier und inspiriere andere Menschen, sich zu zeigen und ihre Kunst in die Welt zu bringen. Ich habe meinen Traum Wirklichkeit gemacht und so möchte ich anderen Menschen das Wissen und die Tools an die Hand geben, wie sie das ebenfalls schaffen.

"Selbstständigkeit ist für die Mutigen."

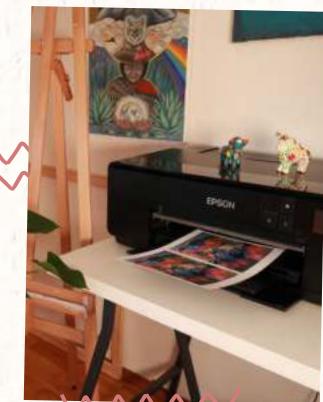
– Nora

Meine Reise in Fotos

2019



Wohnatelier



Online-Shop

2020



Start mit Youtube



Maltutorials



Auftragsarbeiten



Malkurse



Kalender

Meine Reise in Fotos

2021



Neues Atelier



Verpackung und Versand



Online-
Malkurse



Auftragsarbeiten



Kooperation
Artidomo



Team Wayra



Buchprojekt



Auf Reisen

2022

2022

Meine Reise in Fotos

2023



Produktion
Kunstmorphose®

Buchgestaltung

2024

Crowdfunding



Malerische Rauhnächte



Veröffentlichung
von meinem Buch



Neues Atelier
in Norddeutschland



Viele neue
YouTube-
Videos



Peru-Reise

2025



10 Jahre
Selbstständigkeit
Der Masterplan
ist da!



Kapitel 1

Mindset

Du malst deine
Lebensrealität

Warum dein Kunstbusiness dein Weg in die Freiheit ist

Hey - Pippi Langstrumpf
trallari trallahey tralla hoppsasa
Hey - Pippi Langstrumpf,
die macht, was ihr gefällt.

Stell dir vor, du würdest "Pippi Langstrumpf" mit deinen Namen austauschen. Wie fühlt sich das an? Natürlich muss es nicht dein primäres Lebensziel sein, in einem kunterbunten Haus mit einem Äffchen und einem Pferd zu leben – wobei, warum eigentlich nicht? Fühl dich frei!

Bei diesem Vergleich geht es mir um das Gefühl von Freiheit. Von Kreativität und Mut. Wir alle können diese Pippi Langstrumpf sein, die nach ihren eigenen Regeln und Wünschen lebt. Um so frei leben zu können, müssen wir fühlen, denken und handeln wie eine Pippi Langstrumpf. Wir dürfen anfangen, bunt und groß zu träumen, während wir alte Glaubensmuster gegen neue kraftvolle Überzeugungen austauschen.

Der erste und wichtigste neue Glaubenssatz lautet: Ich kann von meiner Kunst leben. Wenn eine Stimme laut wird, die das Gegenteil behauptet, dann sag ihr: "Schau Nora an, sie hat es doch auch geschafft. Sie hat nicht mal Kunst studiert."

Abgesehen von Pipi Langstrumpf ist es wichtig, dass du Vorbilder hast (andere Künstler, Kreative, Unternehmer), die dir zeigen, dass es möglich ist, ein Business zu erschaffen, das dir viele Freiheiten schenkt, dich erfüllt und glücklich macht. Zu wissen, dass du mit deiner Kreativität nicht nur Bilder malen, sondern dir auch eine Selbstständigkeit aufbauen kannst, wird dir Antrieb und Freude schenken. Wenn du zum ersten Mal für ein Auftragsbild, für ein Original, für eine Postkarte oder für einen Kunstkalender Geld bekommst, dann wird dich das stolz machen und es wird dir Vertrauen in diesen Weg schenken.

Dabei spielt es übrigens keine Rolle, ob du anstrebst, in Vollzeit von deiner Kunst zu leben, oder ob du dir eine zusätzliche Einnahmequelle aufbauen möchtest – was in Zeiten globaler Veränderungen niemals verkehrt ist –, die Hauptsache ist, dass du für deine Kunst einstehst, dass du sie mit der Welt teilst und dass du bekommst, was du und deine Kunst verdienen. Und weißt du, über Erfolg und Zahlen lässt sich streiten. Doch zu wissen, dass du alleine in der Lage bist, dir eine Sichtbarkeit und eine Welt der Kunst zu erschaffen, das allein ist unbezahlbar. Wie bei vielen Dingen im Leben braucht dein Kunstbusiness vor allem eines: Deine Geduld, Hingabe, Fokus und Zeit. Denn wenn es so einfach wäre, von seiner Kunst zu leben, würde es jeder tun. Logisch, oder?

Warum dein Kunstbusiness dein Weg in die Freiheit ist

Wenn dein Wille sowie deine Begeisterung groß genug sind, kannst du folgende Dinge erreichen:

Du kannst noch heute starten

Wenn du möchtest, kannst du noch heute starten, dein Kunstbusiness aufzubauen. Selbst wenn du aktuell studierst oder in einer Festanstellung steckst, du kannst dich organisieren und Zeit finden. Trage dir feste Termine in deinen Kalender ein, kaufe dir ein Notizbuch, um Erkenntnisse aus diesem Buch festzuhalten und weiter geht's.

Du arbeitest an DEINEM Traum

Du bist Schöpferin deines Lebens, du darfst jeden Tag an deinen eigenen Träumen arbeiten, allein dieser Gedanke gibt dir Ehrgeiz und Energie. Wenn du klassisch angestellt bist, dann investierst du deine Zeit, meistens 40 Stunden die Woche, damit ein anderer Mensch mit seinem Unternehmen erfolgreich ist. Doch als selbstständige Künstlerin lebst du DEINEN Traum.

Du darfst jeden Tag kreativ sein

Als selbstständige Künstlerin kommen viele spannende Aufgaben auf dich zu, die jeden Tag deine Kreativität fordern. Egal ob du malst, an deiner Webseite schraubst, Texte schreibst oder Fotos und Videos machst – du kannst dich nonstop kreativ ausleben. Ich glaube sogar, Kreativität ist etwas, das sich vermehrt, desto mehr du sie nutzt.

Du lernst jeden Tag neue Dinge und erweiterst deine Fähigkeiten

Als Selbstständige lernst du jeden Tag neue Skills, die du brauchst, damit dein Business läuft. Angefangen beim Bau deiner Webseite, wie du kreativ schreibst, wie du Grafiken erstellst und wie du spannende Instagram-Stories machst. Natürlich kannst du Aufgaben, die dir gar nicht liegen, an andere abgeben. Aber gerade am Anfang macht es Sinn, möglichst viele Fähigkeiten selbst zu beherrschen. Wenn du dein Warum kennst und klare Ziele definierst, wird es dir leicht fallen, neue Fähigkeiten zu lernen. Schließlich bezahlen sie dein Ticket in die Freiheit.

Du hast flexible Arbeitszeiten

Du kannst selbst entscheiden, zu welchen Zeiten du arbeitest. Vielleicht bist du ein early bird und hast frühmorgens deine produktivste Zeit oder du bist mehr eine Nachtschwärmerin. Lege deine Termine, wie du magst, arbeite am Samstag, wenn dir danach ist und mach Dienstags frei, wenn du dich danach fühlst. Umso mehr du nach deiner Intuition und mit dem Flow handelst, desto leichter wird sich die Arbeit an deinem Kunstbusiness anfühlen und desto mehr bekommst du in kurzer Zeit gerockt.

Warum dein Kunstbusiness dein Weg in die Freiheit ist

Du kannst von Zuhause arbeiten

Du verschwendest keine Lebenszeit mehr in öffentlichen Verkehrsmitteln oder im Verkehr deiner Stadt. Die freie Zeit kannst du stattdessen für Bewegung an der frischen Luft nutzen, für Verabredungen mit Freunden, für deine persönliche Weiterbildung oder natürlich fürs Malen. Ich persönlich liebe meine täglichen, einstündigen Spaziergänge in der Natur. Dafür habe ich nur Zeit, da ich selbstständig bin.

Du kannst Ausgaben für Kunstbedarf von der Steuer absetzen

Alles, was du als Selbstständige für deine Kunst benötigst, kannst du von der Steuer absetzen. Wenn du ohnehin schon immer viel Kunst gemacht hast und viele Ausgaben hattest, macht dieser Punkt besonders viel Sinn. Auch Weiterbildungen, Online-Malkurse und Fachbücher (wie dieses) gehören dazu.

Du kannst selbst bestimmen, wie viel du verdienst

Ja, richtig gehört. Auch Künstlerinnen dürfen viel verdienen. Nicht nur mit dem Verkauf von Originalen, sondern mit so viel mehr. Den Mythos "Brotlose Kunst" werden wir gemeinsam umkrepeln. Dafür arbeiten wir noch ordentlich an deinen Glaubenssätzen und deinem Kunstvertrauen, damit Geld auch in dein Leben fließen kann. Wenn du deine Gedanken diesbezüglich geändert hast, erkläre ich dir, wie du strategisch vorgehst und dir ein Produkt/Dienstleistungs-Mix überlegst, mit dem du langfristig gut verdienen kannst.

Du überwindest deine Ängste und wirst selbstbewusst

Du kannst dein Kunstbusiness als deine Lehrmeisterin für persönliches Wachstum sehen. In der Selbstständigkeit lernst du, Verantwortung zu übernehmen. Du lernst, Probleme zu lösen und du lernst, dich der Welt zu zeigen. Dabei müssen zwangsläufig Ängste überwunden werden. Aber das schaffst du, wenn du ein klares Ziel vor Augen hast und die kleinen Erfolge auf dem Weg feierst.

Du lebst deinen Traum jetzt und nicht, wenn du in Rente gehst

Viele denken, es ist der sicherste Weg, wenn sie 40 oder 50 Jahre lang für ein Unternehmen arbeiten, um in der Rente, die Dinge zu tun, die sie immer tun wollten. Doch was ist, wenn du im Alter antriebslos geworden bist? Oder du bist gesundheitlich nicht mehr in der Lage? Vielleicht gibt es dich mit 70 Jahren auch gar nicht mehr? Tut mir leid, wenn ich das so sage, aber das gleiche gilt auch für mich. Lebe deinen Traum jetzt, hier und heute. Die Voraussetzungen waren nie besser

UND wir alle wissen nicht, wohin uns der technologische Fortschritt führen wird. Was ist, wenn dein sicherer Arbeitsplatz von der KI ersetzt wird? Qualitäten, die im neuen Zeitalter zählen werden, sind: Kreativität, Eigentverantwortung und Mut zur Veränderung.

2 x 3 macht 4
Widdewiddewitt
und Drei macht Neune!
Ich mach' mir die Welt
Widdewidde wie sie mir gefällt



Warum du das Wort “Leidenschaft” aus deinem Vokabular streichen solltest

Direkt zu Beginn möchte ich meine Gedanken zu dem Wort Leidenschaft mit dir teilen. Vielleicht hat dich dieses Wort bereits unbewusst davon abgehalten, deinen Traum zu leben und du hast dir nie darüber Gedanken gemacht, warum. In dem Wort Leidenschaft steckt das Wort Leiden. Ich frage mich, warum sollte ich leiden, wenn ich das mache, was ich liebe? Bedeutet es, dass ich große Opfer bringen muss? Dass ich nur unter Schweiß und Tränen mein Ziel erreichen kann?

Seitdem ich mir bewusst bin, was in dem Wort Leidenschaft steckt, benutze ich es nicht mehr. Und du wirst es im weiteren Verlauf dieses Buches nicht noch einmal lesen. Das Wort trägt eine negative Energie in sich, was nicht förderlich ist, wenn du von deiner Kunst leben möchtest. Tausche das L-Wort gegen ein Wort ein, womit du eine positive Verbindung hast: Wunsch, Traum, Begeisterung oder noch viel besser: Neugier. Ich persönlich möchte neugierig sein und ich möchte Freude haben, wenn ich täglich Neues erschaffen darf. Unsere Gedanken formen unsere Wirklichkeit und genau darum geht es im nächsten Teil dieses Buches.

Was Glaubenssätze sind, wie sie wirken und wie wir sie transformieren

Jedes Jahr, meistens gegen Ende Sommer, besuche ich meine Freunde in Südfrankreich. Am meisten freue ich mich immer über unsere Fahrt nach Arcachon, einem Badeort an der Atlantikküste. Gemeinsam verbringen wir einen Tag am Strand und springen in die gigantischen Wellen. Auf meinen langen Strandspaziergängen habe ich immer ein Auge für die Sandburgen. Mal sind die Burgen frisch gebaut, ich erkenne noch jede Gravur, jedes Detail. Und dann sehe ich Burgen, die sind kaum noch als solche zu erkennen, mit jeder neuen Welle verschwindet die Burg ein bisschen mehr. Bei meinem letzten Besuch, setzte ich mich in den Sand und beobachtete einen kleinen Jungen, der seine Sandburg formte. Dieser Junge war völlig eins mit seiner Burg, er buddelte im Sand, füllte seine Form, hüpfte hoch, umkreiste seine Burg, stapelte, formte und kleckerte. Es war himmlisch, den Knirps beim Bau seiner Burg zuzuschauen.

Noch lange sinnierte ich über diesen Moment, der von purer Lebensfreude erfüllt war. Was konnte ich von ihm lernen? Warum faszinierte mich dieser Moment überhaupt so sehr?

Was Glaubenssätze sind, wie sie wirken und wie wir sie transformieren

Ich glaube, die Antwort gefunden zu haben. Der Junge spiegelte etwas in mir, was mir abhanden gekommen war. Und das wäre Leichtigkeit. Die Leichtigkeit des Seins. Einfach sein und den gegenwärtigen Moment nutzen, so wie mir es möglich ist. Ohne Gedanken an die Vergangenheit und ohne Gedanken an die Zukunft.

Ich frage mich, was hätte der kleine Junge wohl getan, hätte er sich Gedanken über die Wellen gemacht? Vielleicht wäre er bei dem Gedanken, dass die Wellen seine Burg zerstören würden, demotiviert gewesen. Vielleicht hätte er Schippe und Eimer hingeworfen und hätte etwas anderes gemacht? Nun stell dir vor, aus dem kleinen Jungen ist ein erwachsener Mann geworden, der 30 Jahre später mit seinem Sohn zurück an den Strand kehrt. Folgende zwei Szenarien sind denkbar:

1. Der Vater hat Eimer und Schippe mitgenommen. Er erinnert sich häufig an seine Kindheit und wie sehr er Sandburgen bauen geliebt hat. Er kniet sich ebenfalls in den Sand, um beim Bau der Burg zu helfen. Später jubeln sie voller Freude, wenn die Wellen näher kommen und die Burg fluten.
2. Der Vater hat weder Eimer noch Schippe mitgenommen. Im Laufe seines Lebens musste der Vater viele Verluste wegstecken. Auch in der Sandburg sieht er eine mögliche schmerzhafte Erfahrung für seinen Sohn. Außerdem hat er den Glauben entwickelt, dass man seine Zeit nur für sinnvolle Dinge nutzen sollte. Er glaubt, sein Sohn hat mehr davon, wenn er ein Buch liest, anstatt eine Sandburg zu bauen.

Die Szenarien mögen etwas übertrieben dargestellt sein aber sie verdeutlichen gut, wie kleine Kinder durch äußere Einflüsse geformt werden. Als Kinder – so die Grundnatur – leben wir im Hier und Jetzt. Wir folgen unser Neugier und unserer Begeisterung, machen uns keine Gedanken über mögliche Konsequenzen.

Doch gleichzeitig sind wir ein leeres Blatt. In unserer Kindheit übernehmen wir das Verhalten und die Gedanken/Glaubenssätze unserer Eltern, so wie ein Computerprogramm, das installiert und im Laufe der Jahre unbewusst abgespielt wird. Auch in der Schule lernen wir, was falsch und was richtig ist. Wir passen uns dem Status Quo an, um ins System zu passen. Wir studieren für den Titel, suchen uns gut bezahlte Jobs (ob sie Spaß machen oder nicht), arbeiten Montag bis Freitags im Büro, von 9 bis 17 Uhr, nehmen Kredite für das Eigenheim auf, gründen Familien und konsumieren fleißig, damit die Wirtschaft steigt und unsere Stimmung auf einem konstanten und ertragbaren Niveau bleibt.

Was wir nicht gelernt haben, ist den Status Quo zu hinterfragen. Muss dieser Weg für mich so sein? Macht mich dieses Leben *wirklich* glücklich? Da wir jedoch keine andere Realität kennen, ist dieser Lebensweg woran wir zutiefst glauben.

Was Glaubenssätze sind, wie sie wirken und wie wir sie transformieren

Jeder Mensch besitzt eine Bibliothek an tief sitzenden Glaubenssätzen. Diese können sowohl positiver wie auch negativer Natur sein. Die positiven Gedanken stärken uns. Die negativen Gedanken schwächen uns.

Glaubenssätze lassen sich in *individuelle Glaubenssätze* und *kollektive Glaubenssätze* unterteilen. Die individuellen Glaubenssätze betreffen mich und basieren auf Erfahrungen, die ich selbst gemacht habe. Die kollektiven Glaubenssätze betreffen ein Kollektiv, eine Gesellschaft oder eine größere Gruppe von Menschen. Das sind Überzeugungen und Geschichten, die sich viele Menschen gemeinsam erzählen und desto mehr Menschen an dieselbe Sache glauben, ihr zusprechen, desto hartnäckiger bestätigt sich dieser Glaubenssatz im Leben der jeweiligen Menschen.

Glaubenssätze in der Kunst

Besonders spannend ist es nun zu beobachten, welche Glaubenssätze es in der Kunst gibt. Ich beginne direkt mit den **kollektiven Glaubenssätzen**, da sie auf die meisten von uns zutreffen. Das sind häufig:

- Kunst dient keinem Zweck
- Die Kunst ist brotlos, davon kann niemand leben
- Künstler hatten eine schwere Kindheit
- Künstler sind melancholisch
- Künstler werden erst richtig bekannt, wenn sie gestorben sind
- Künstler sind einsam
- Künstler sind verrückt

Das sind gängige Glaubenssätze in der Kunst, die sehr weit in die Vergangenheit reichen und die sich bis heute hartnäckig in den Köpfen der Menschen halten.

Individuelle Glaubenssätze könnten sein:

- Für mich ist Kunst reine Zeitverschwendug
- Mit meiner Kunst zeige ich mich verletzlich
- Ich bin nicht gut genug
- Meine Kunst ist nicht individuell genug
- Malen ist nicht cool genug
- Kunst wird mir keinen Spaß mehr machen, sobald ich damit Geld verdiene
- Ich muss erst Kunst studiert haben, bevor ich Kunst mache oder damit Geld verdiene

Eine interessante Geschichte, die sich eine Künstlerfreundin erzählt: Sie glaubt, Künstler gehen nicht ins Restaurant, da man als Künstler dafür kein Geld übrig hat. Und weil sie fest an diese Vorstellung glaubt, geht sie nicht ins Restaurant.

Was Glaubenssätze sind, wie sie wirken und wie wir sie transformieren

Warum werden Gedanken zur Realität?

Vielleicht fragst du dich, was so schlimm an einem Gedanken oder einem Glaubenssatz ist? Schließlich ist es doch nur ein Gedanke und beeinflusst nicht gleich, was im Außen geschieht?

Und doch, es ist so. Vielleicht hast du schon von "Ursache und Wirkung" gehört. Gedanken sind Energie und erschaffen Realität, vor allem, wenn sich Gedanken wiederholen. Das Problem ist, dass die Wirkung nicht sofort sichtbar ist. Du grübelst über ein Thema, denkst immer wieder darüber nach und mit der Zeit wird daraus Wirklichkeit, du ziehst das Gedachte in dein Leben. Du läufst mit deinen Gedanken über eine Wiese, trampelst sie ein, bis irgendwann ein Weg und später eine Straße daraus wird. Gedanken formen deine Realität, egal ob positiv oder negativ.

Wenn ich mir einrede, ich werde krank, werde ich vielleicht nicht sofort krank, aber vielleicht schon ein paar Stunden oder einige Tage später. Der Gedanke ist dann häufig vergessen und deshalb bringen wir den Gedanken mit dem Ereignis nicht in Verbindung. Vielleicht wundert sich meine Künstlerfreundin auch am Ende jeden Monats, warum sie kein Geld übrig hat. Dabei zieht sie diesen Umstand durch ihren limitierenden Glaubenssatz ja förmlich in ihr Leben.

Wahrscheinlich ist dir schon zu Ohren gekommen, dass alles in unserem Universum aus Energie besteht. Wie in einer Batterie gibt es positive und negative Energien, die in einem Spannungsverhältnis stehen. Auch die Gedanken, die wir denken, sind Energie. Wir stärken den Fokus auf etwas, indem wir häufig daran denken. Energie fließt in eine Richtung, festigt sich und materialisiert sich im Laufe der Zeit.

So wie wir Realität mit Gedanken erzeugen, so können wir Realität durch Gedanken auch festigen. Und wenn der Gedanke lautet: "Meine Kunst ist nicht gut genug", dann stimmt das auch. Niemand wird etwas anderes behaupten, weil vermutlich auch niemand die Kunst der Künstlerin je zu Gesicht bekommt. Die Künstlerin wird Schwierigkeiten haben, in ihrem Handwerk besser zu werden, denn ihre Überzeugung wirkt auf ihren Geist so negativ und hoffnungslos, dass sie schnell frustriert ist und aufhört zu malen.

Was Glaubenssätze sind, wie sie wirken und wie wir sie transformieren

Glaubenssätze erkennen

Die meisten Gedanken und Überzeugungen tragen wir in unserem Unterbewusstsein. Du kannst dir das wie ein Programm vorstellen, welches irgendwann mal auf deinen Computer installiert wurde. Der Computer steht hierfür natürlich für deinen Kopf. Das Programm ist also installiert und alles läuft automatisch ab. Jeder limitierende Gedanke kommt just in dem Moment, in dem du aktiv werden wolltest.

Der Schlüssel, um Glaubenssätze zu verändern, ist dein Bewusstsein. Unser Bewusstsein ist ein machtvolles Tool, um unsere Gedanken überhaupt erst an die Oberfläche zu bringen. Erst wenn wir den Gedanken als solchen erkennen, können wir mit ihm arbeiten und ihn bestenfalls transformieren.

Deine Aufgabe: Nimm dir Zettel und Stift und notiere alle Glaubenssätze, die du in Bezug auf Kunst hast. Stell dir vor, du würdest die Rolle einer Detektivin einnehmen. Mit der Lupe durchsuchst du dein Unterbewusstsein nach Indizien, limitierenden Gedanken, die dich tagtäglich davon abhalten, dein Ding zu machen. Sei es zu malen, deine Kunst zu veröffentlichen oder einen höheren Preis für ein Kunstwerk festzusetzen. Schreib jetzt los.

Glaubenssätze transformieren

Und nun kommt die Magie ins Spiel. Wenn du einmal erkannt hast, welchen Einfluss deine Gedanken auf dein Leben haben, wird es dir zunehmend leichter fallen, sie zu verändern. Ich persönlich habe in den letzten Jahren schon viele negative Glaubenssätze erkannt und verändert. Dazu gehören Glaubenssätze in Bezug auf Kunst aber auch Glaubenssätze, die meine Gesundheit oder meine Beziehungen bestimmt haben.

In Sachen Kunst war mein größter Glaubenssatz, dass ich mich verletzlich zeige, wenn ich meine Kunst veröffentliche. In meiner Jugend habe ich alles dafür getan, die taffe, coole und beliebte Nora zu sein. Mein Entschluss, nach dem Abitur nach Kanada zu gehen, bestärkte diese Bemühungen. Das machen schließlich nur die Mutigen. Auf Reisen fotografierte ich viel und machte tolle Reiseaufnahmen. Damit lebte ich zwar meine Kreativität, brachte aber nicht meine eigentliche Bestimmung zum Ausdruck. Ich trug noch einige Jahre diese Maske, bis ich erkannte, dass ich mich eigentlich nur verstecke. Richtig bewusst wurde mir diese Tatsache erst in Peru. Dort erkannte ich zum ersten Mal, dass ich mich vor meinen eigenen Gefühlen und Emotionen fürchtete. Und dass die größte Angst darin lag, diese Gefühle und Emotionen mit anderen zu teilen.

Was Glaubenssätze sind, wie sie wirken und wie wir sie transformieren

Allein die Klarheit über diesen Gedanken half, dass er sich mit den Monaten und Jahren ändern konnte. Als ich meine Kunst das erste Mal bei Instagram teilte, tauchte der Gedanke auf: *"Damit zeigst du dich verletzlich, willst du wirklich, dass die Menschen dich so sehen?"*

Ich wurde neugierig. Was würde geschehen, wenn ich den Gedanken ignoriere und trotzdem meine Kunst poste? Ich tat es. Und was passierte? Nicht viel. Ich bekam ein paar Likes bei Instagram, keine Kommentare, die Welt drehte sich weiter. Und dann teilte ich das nächste Bild, und das nächste und das nächste. Ich erhielt das erste positive Feedback auf meine Kunst, Menschen waren erstaunt, denn sie wussten nicht, dass ich male.

Auf einmal änderte sich der Glaubenssatz von: *"Die Menschen denken, ich bin eine sensible Person."* hinzu: *"Die Menschen sind überrascht, dass ich male."* Desto mehr ich meine Kunst teilte, desto selbstbewusster wurde ich und heute denke ich sogar folgendes: *"Die Menschen sehen in mir eine talentierte Malerin."*

Rückblickend scheint es mir oft absurd, welche Geschichte ich mir damals über mich selbst erzählte. Das zeugt anscheinend von meiner blühenden Fantasie. Ich kann meine Vorstellungskraft nutzen, um meine Zukunft zu gestalten, wie ich sie mir wünsche. Umgekehrt kann meine Fantasie auch Geschichten erfinden, die voller Angst, Sorge und unschöner Dinge sind. Ich glaube so entstehen Horrorfilme :D Und das ist mir in Vergangenheit passiert, meistens unbewusst.

Inzwischen habe ich gelernt, wie ich einen Glaubenssatz ändern kann. Folgende Dinge helfen mir dabei und werden sicher auch dir helfen:

- Wenn etwas passiert, was Angst, Wut, Unsicherheit, Traurigkeit oder ein anderes Gefühl in dir auslöst, tritt einen Schritt zurück und frage dich, was war der Auslöser dafür? Was hat mich getriggert? Nicht immer erkennst du sofort den Grund, aber mit der Zeit gewinnst du Klarheit.
- Du nimmst dir Zeit für dich selbst und kommst zur Ruhe. Erst wenn du vom Alltag abschalten kannst, hast du die Möglichkeit, deine Gedanken zu beobachten. Ich meditiere gerne. In der Meditation kommen immer genau die Themen hoch, die mich gerade am meisten beschäftigen und mit denen es Zeit wird, zu arbeiten.
- Wenn du konkret an einem negativen Glaubenssatz arbeiten möchtest, hilft Journaling. Schreibe den negativen Glaubenssatz auf, um anschließend das Gegenteil zu formulieren. Der negative Glaubenssatz lautet z.B.: *"Meine Kunst ist nicht individuell genug."* Der positive Glaubenssatz lautet dann: *"Meine Kunst besitzt meine Energie, die andere Menschen erkennen und wertschätzen."*



Sehr kraftvoll ist folgende Technik: Mit dem Bleistift negativen Gedanken aufschreiben, mit dem Radiergummi weg rubbeln und später mit einem Fineliner den neuen, kraftvollen Gedanken darüber schreiben.

Was Glaubenssätze sind, wie sie wirken und wie wir sie transformieren

- Du wiederholst deine neu gewählten Glaubenssätze, bis du fest an sie glaubst und sie zu deiner Realität werden. Mach es dir zur Gewohnheit, vor dem Schlafengehen all die Dinge zu visualisieren, die du dir wünschst. Stell dir Situationen vor, wie du mutig deine Kunst zeigst, wie Geld für ein Kunstwerk auf deinem Konto eingeht, wie du selbstbewusst den Weg einer Künstlerin gehst und wie sich diese neue Wirklichkeit anfühlt. Gefühle spielen bei der Visualisierung eine wichtige Rolle. Irgendwann kann das Gehirn nicht mehr zwischen Gedanken und Wirklichkeit unterscheiden, und so ziehst du deine Ideale, deine Wunschvorstellung in dein Leben.
- Mache dir immer wieder bewusst, dass die Wahrheit anderer Menschen nicht deine Wahrheit ist. Wenn einer anderen Person dein Essen nicht schmeckt, weil sich darin eine Olive befindet, sagt das nichts über die Qualität deines Essens aus. Es sagt lediglich aus, dass die Person keine Oliven mag. Wenn ein Betrachter deiner Kunst meint, deine Portraits sehen traurig aus, dann bestimmt, weil der Betrachter selber traurig ist und dieses Gefühl in deinem Bild sieht. Deine Kunst ist ein Spiegel für andere und es ist nicht deine Aufgabe, es anderen recht zu machen.

Vielleicht fragst du dich, woher ich dieses Wissen habe, schließlich bin ich weder Coach noch Therapeutin. Ich spreche vielmehr aus eigener Erfahrung, weil ich den Schmerz kenne, keine Kunst zu machen und weil mir die Persönlichkeitsentwicklung seit Beginn meiner Selbstständigkeit geholfen hat, Blockaden und negative Glaubenssätze zu überwinden. Ich glaube fest an die Kraft des Geistes, an unser Vorstellungsvermögen und an die Kreativität, die in jedem von uns steckt. Folgende Menschen haben mich auf meinem Weg mit ihren Büchern, Podcasts und Weiterbildungen begleitet:

- **Laura Malina Seiler** (Fokus auf Spiritualität, Selbstliebe und Achtsamkeit. Bekannt durch ihren Podcast „Happy, Holy & Confident“)
- **Stefanie Stahl** (Psychologin und Bestseller-Autorin von „Das Kind in dir muss Heimat finden“)
- **Tobias Beck** (Spezialisiert auf Persönlichkeitsentwicklung, Motivation und Führung. Autor des Buches „Unbox Your Life“)
- **Christian Bischoff** (Motivationstrainer und Speaker, bekannt für sein Event „Die Kunst, dein Ding zu machen“)

Sehr ans Herz legen, kann ich dir das Buch oder Hörbuch "Wie der Mensch denkt, so lebt er" von James Allen. Wenn du das Gefühl hast, dass dich tiefe Blockaden von deinen Träumen abhalten, kann ich dir die oben genannten Coaches sehr ans Herz legen. Was mir auch geholfen hat: Mir meine neue Lebensrealität aufzuschreiben und in der **App HypnoBox** als Audio aufzunehmen. Du kannst deine Sprachaufnahmen mit Naturklängen hinterlegen und sie dir als Selbsthypnose z.B. vor dem Schlafengehen anhören. Sehr effektiv um deinen Verstand umzuprogrammieren.

Neue Sichtweisen, die dir als Künstlerin helfen

Die folgenden Annahmen basieren auf den Glaubenssätzen, die ich eben beschrieben habe. Jeder einzelnen Annahme möchte ich etwas mehr Aufmerksamkeit schenken. Mein Anliegen ist es, dass du ins Handeln kommst. Ich möchte, dass dich nichts mehr vom Malen und Erschaffen abhält. Ich möchte, dass du deine Kunst wertschätzt und mit der Welt teilst. Ich möchte, deinen Ausreden den Wind aus den Segeln nehmen, damit du beginnst, deine Kunst zu verkaufen. Ich möchte, dass du mit stolz sagen kannst, dass du ein Künstlerin bist. Damit gibst du dem Universum eindeutig das Zeichen, dass es dir ernst ist, und damit ziehst du alle Umstände in dein Leben, die für dich wichtig sind.

Stellen wir folgende Annahmen einmal auf den Kopf:

Ich kopiere andere Künstler vs. Ich darf von anderen Künstlern lernen

Unsere Kunst ist ein Spiegel unserer äußeren Welt. Wir verarbeiten Dinge, die wir sehen und wir verarbeiten Erlebnisse, die wir machen. Und genauso lassen wir uns von anderen Künstlern inspirieren. Sie sind unsere Lehrmeister, sie beeindrucken uns mit ihrer Kunst und es ist völlig normal, dass wir danach streben, so zu werden wie sie. Viele Künstler machen sich einen Vorwurf, wenn sie das Gefühl haben, sie bräuchten die Inspiration von Außen, von anderen Künstlern. Doch dazu möchte ich sagen: Entspann dich, du darfst das. Jeder große Künstler hat im Laufe seines Lebens von anderen großen Künstlern gelernt. Es ist unsere Aufgabe, Kunst zu machen und damit eine Botschaft in die Welt zu tragen. Wir sind Visionäre, wir haben geniale Ideen, aber manchmal fehlt uns einfach das Handwerk, um diese Idee zu formen, sie zu gebären. Mein Impuls an dieser Stelle: Lass dich von so vielen verschiedenen Künstlern inspirieren wie möglich. Folge nicht nur einem Menschen, sondern studiere die Werke vieler Künstler und beobachte, was dir an den Kunstwerken am meisten gefällt. Häufig gefällt uns lediglich ein Aspekt eines Kunstwerks und nicht das Ganze. Desto mehr Techniken und Bildstile du sammelst und lernst, desto vielfältiger und einzigartiger wird am Ende deine Kunst sein. Und glaub mir, deine Kunst wird unverwechselbar sein. Vielleicht nicht in deinen Augen, aber in den Augen des Betrachters.

Ich muss jemand anderes sein vs. Ich darf authentisch sein

Viele, wirklich viele Menschen leben im ständigen Vergleich mit anderen. Die sozialen Medien lassen uns täglich in die Welt anderer Menschen eintauchen, doch was wir sehen, entspricht selten der Realität. Wir folgen 100 Instagram-Accounts und 100 Mal fühlen wir uns schlecht, weil wir nicht diesen Körper haben, weil wir nicht so gut singen können, weil wir keine so tolle Beziehung führen, weil wir nicht so begabt sind – in was auch immer. In Summe sind die anderen perfekt und wir hecheln der Perfektion hinterher. Doch come on? Ernsthaft?

Neue Sichtweisen, die dir als Künstlerin helfen

Wenn du dich auch nur ein bisschen in diesem Text wiedergefunden hast, dann lass mich dir sagen: hör auf damit. Beende diese Gedanken, sie tun dir nicht gut. Du bist einzigartig, so wie du bist. Jeder Mensch besitzt Stärken und Schwächen. Die Stärken bekommen wir überproportional oft präsentiert und die Schwächen ... nun, darüber spricht halt keiner, kaum einer. Das Beste, was hilft, wenn du im Vergleichsstrudel untergehst, mach' mal ne Pause, entgifte deinen Geist von Social-Media, so wie du deinen Körper mit einer Saftkur entgiftest. Besser noch: höre komplett damit auf, Inhalte zu konsumieren, die dich deprimieren. Richte deinen Fokus auf solche Menschen, die dich inspirieren und die dir Mut machen. Schaue Inhalte, wo du etwas lernst und wo du ins Handeln kommst. Wechsle den "Ich-kann-das-nicht-Raum" und betrete den Raum, in dem alles möglich ist, indem du lernen und umsetzen kannst, was andere tun. Tu es aus Begeisterung.

Ich bin, was ich erschaffe vs. Ich bin nicht, was ich erschaffe

Vor ein paar Jahren hat mich der TedTalk von Elizabeth Gilbert in den Bann gezogen. Ihre Rede "Your Elusive Creative Genius" hat meine Sichtweise über Kreativität komplett verändert und auch ihr Buch "Big Magic"* war für mich ein wichtiger Wegbegleiter. Die US-amerikanische Schriftstellerin, die u.a. den Bestseller "Eat, Pray, Love" geschrieben hat, beschreibt auf der Bühne, welches kollektive Leid kreative Menschen seit Jahrhunderten teilen. Ihrer Annahme nach, lastet auf uns kreativen Menschen ein sehr großer Druck. Wir sind auf unsere Kreativität angewiesen wie ein Bäcker auf sein Mehl. Wir benötigen Kreativität für unsere tägliche Arbeit. Doch häufig lässt uns die Kreativität im Stich, vor allem dann, wenn wir große Erwartungen an unser Werk haben oder darüber nachdenken, wie die Außenwelt auf unsere Kunst reagiert. Der Druck kann so mächtig werden, dass Blockaden und Frustration entstehen. Und dieser Kampf, der in der Geschichte schon häufig zu Selbstmord geführt hat, ist eine kollektive Vorstellung, die wir über Künstler haben. Deswegen ist es so spannend, welche neue Denkweise Elizabeth auf den Tisch bringt. Sie erzählt, welches Verständnis die Menschen im alten Griechenland und Rom über Kreativität hatten. Sie gingen davon aus, dass nicht der Kreative selbst sein Werk hervorbringt, sondern dass er Unterstützung von einem Genius, von einem Geist bekommt, also dass Inspiration und Kreativität eine äußere Energie ist, die zum Künstler kommt, um bei seiner Schöpfung zu assistieren.

Diese Sichtweise mag etwas ungewöhnlich sein, aber wer weiß, vielleicht kann sie dir helfen. Das Feld der Kreativität wird bis heute erforscht und wie in vielen Bereichen des Lebens gibt es auch hier noch längst keine eindeutigen Beweise, wie Kreativität wirklich funktioniert. Auch mir hilft der Gedanken, dass Wayra, der Wind mir beim Malen und Schaffen assistiert. An windigen Tagen fühle ich mich besonders kreativ und inspiriert. Finde heraus, welcher Genius dir assistiert, in welchen Momenten er zu dir kommt. Gib ihm einen Namen.



Neue Sichtweisen, die dir als Künstlerin helfen

Ich verliere die Freude an der Kunst, wenn ich davon leben vs. Ich nutze meine volle Bandbreite an Kreativität, um meine Kunst zu verkaufen

"Wenn du dein Hobby zum Beruf machst, wird es dir keinen Spaß mehr machen." Ich wette, du hast diesen Satz mindestens einmal in deinem Leben gehört. Ich zumindest habe ihn mehrmals gehört und lange Zeit glaubte ich an die Wahrheit von diesem Satz. Menschen, die uns wohlbesonnen sind, machen sich Sorgen um uns, natürlich. Jeder möchte das Beste für uns, niemand möchte sehen, dass wir eine schwere Zeit haben, dass wir scheitern, uns in etwas verrennen. Doch weißt du was, wenn jemand an deinem Traum zweifelt, dann sagt das etwas über diesen Menschen aus. Es bedeutet, dass dieser Mensch seinen Traum begraben hat. Es ist seine Annahme, sein Glaube und seine Angst, aber nicht deine. Du erschaffst deine Realität, wie sie DIR gefällt. Und wenn du selbst dieser Annahme bist, dann hinterfrage sie. Frage dich, wozu dient Kreativität? Bist du nur kreativ, wenn du malst, singst oder bastelst? Oder bist du auch kreativ, wenn du kochst, dir ein Geschenk für eine Freundin überlegst oder irgendein Problem löst? Könntest du kreativ sein, indem du dir auf originelle Art und Weise überlegst, wie du deine Bilder verkaufst? Wie du deine Bilder beschreibst? Wie du deine eigene Webseite gestalten kannst?

Weiβt du was wirklich langweilig ist? Wenn du einen Beruf ausübst, der dir keine Freude bereitet, wo sich Arbeitsabläufe wiederholen, wo du nach ein paar Monaten oder Jahren nicht mehr gefordert bist. Wenn du aber deine Kunst verkaufst und davon lebst, dann darfst du jeden Tag aufs Neue kreativ sein. Du wirst kreativ sein, wenn es darum geht, deine eigene Webseite zu bauen, du wirst kreativ, wenn du Instagram-Stories machst, du wirst kreativ, wenn du Flyer gestaltest oder dir überlegst, wie du deine Kunst am schönsten für deine Kunden verpackst. Über all diese Dinge, werde ich in diesem Buch noch ausführlich zu sprechen kommen. Aber an dieser Stelle nur ganz kurz: Du wirst die Vielfalt dieser Arbeit – lass dir gern ein besseres Wort für "Arbeit" einfallen – lieben. Aber erst dann, wenn du den alten Glaubenssatz überwunden hast.

Ich habe zu viele Interessen vs. Ich schätze den Kolibri in mir

Bist du einer dieser Menschen, der zu viele Interessen hat? Der sich für seine Vielseitigkeit und Neugier verurteilt? Glaub mir, ich kenne das. Es gibt ein paar wenige Menschen, die sind wie Spechte. Die sind mit einem Fokus auf die Erde gekommen, der ist unvergleichlich. Diese Menschen hämmern ihr Leben lang auf einer Stelle, einige davon sind extrem erfolgreich. In den Sinn kommt mir Elizabeth Gilbert, die von sich selbst behauptet, ein Specht zu sein. Sie kann nichts anderes tun außer Bücher schreiben, das ist ihr Ding. Doch dann gibt es die Kolibris, die von einer Blume zur Nächsten flattern. Kolibris sind unbeständig, ändern ihren Ort und ihre Zuneigung zu einer Blume. Mal hier, mal dort. Doch was passiert?

Neue Sichtweisen, die dir als Künstlerin helfen

Ähnlich wie Bienen verteilen Kolibris den Blütenstaub in ihrer Umgebung, sie befruchten das Land. Symbolisch bedeutet das: Sie verteilen ihre Ideen. Sie inspirieren andere. Außerdem sind Kolibris wunderschöne Vögel, sie schlagen ihre Flügel zwischen 40 und 50 Mal pro Sekunde.

Was glaubst du, welcher Vogel du bist? Specht oder Kolibri? Oder vielleicht eine Mischung aus beiden? So oder so, beide Vögel besitzen wundervolle Eigenschaften und deine Aufgabe ist es, deine Stärken schätzen zu lernen. Wenn du jemand mit vielen Ideen und Interessen bist, dann nimm diesen Charakterzug an. Werde auch hier kreativ. Überlege, wie du deine vielen Begeisterungen unter einen Hut bekommst. Ich beispielsweise liebe es, zu malen. Aber ich liebe auch das Reisen und das Schreiben. Nicht umsonst habe ich die letzten Jahre als Reiseautorin gearbeitet. In dieser Zeit habe ich viel über Online-Marketing gelernt, über das Schreiben und Fotografieren. All das ist Wissen, das ich heute mit dir teile. Aber ich war auch mutig und habe beschlossen, mich völlig neu zu erfinden und Künstlerin zu sein. Am Ende bin ich dankbar für all die unterschiedlichen Dinge, die mich begeistert haben und denen ich gefolgt bin. Wie Steve Jobs (Gründer von Apple) in seiner berühmten Stanford-Rede gesagt hat, es geht darum die Punkte zu verbinden, *connecting the dots*. Irgendwann macht alles für dich Sinn. Und wenn du ein Specht bist? Dann Chapeau! Schätze den Specht in dir. Andere bewundern dich für deinen Fokus und für deine Disziplin.

Wie du deine Beziehung zu Geld transformierst

Was assoziierst du mit dem Wort "Geld"? Kommen dir positive Gedanken in den Sinn? Oder ist deine Beziehung zu Geld mehr negativ? Beobachte, wie du dich fühlst, wenn du an Geld denkst. Wie fühlst du dich beispielsweise, ...

- ... wenn du eine Rechnung an einen Handwerker oder Dienstleister überweist
- ... wenn du 50 Cent in den Hut eines Straßenmusikers wirfst
- ... wenn dir jemand 100 Euro schuldet
- ... wenn du Biotomaten für 4 Euro anstatt für 2 Euro kaufst
- ... wenn du ans Alter und deine Rente denkst
- ... wenn du eine Person nach ihrem Gehalt fragst
- ... wenn dich jemand nach deinem Gehalt fragt
- ... wenn du einen 20-Euro-Schein auf der Straße findest
- ... wenn du jemanden in einem Porsche siehst
- ... wenn dich jemand fragt, wie viel dein Kunstwerk kostet
- ... wenn du erfährst, dass ein anderer Künstler mit einem Werk 12.000 Euro verdient

Was machen diese Situationen mit dir? Geh in die Reflexion und schreibe deine Gedanken dazu auf.

Die Art, wie wir über Geld denken, bestimmt maßgeblich, wie viel Geld zu uns fließt. Ich betrachte das Thema Geld gerne aus einer spirituellen Sicht, kann dir nach 10 Jahren Selbstständigkeit aber auch sehr rational erklären, warum der eine Mensch mit Leichtigkeit Geld verdient und warum es dem anderen so schwer fällt.

Den ersten Tipp, den ich dir geben möchte, lautet: Beschäftige dich ab heute mit dem Thema Geld und zwar über die Inhalte dieses Buches hinaus. Geld ist ein großes Thema und an deiner finanziellen Bildung solltest du niemals sparen. Wenn du in einer gut bezahlten Festanstellung bist und klug mit deinem Geld wirtschaftest (Konsum reduzierst, Geld sparst und dein Geld sinnvoll anlegst), kannst du irgendwann von den Zinsen leben und ganz nebenbei deine Kunst machen, ohne den Druck, davon leben zu müssen. Aber das ist natürlich ein anderes Thema und auch nicht meine Expertise. Trotzdem rate ich dir, einen Weg zu finden, wie du entspannt und ohne finanziellen Druck deine Selbstständigkeit aufbauen kannst. Suche dir einen Job (offline oder digital), der dich gut finanziert, der dich mental nicht überfordert, sodass du in deiner Freizeit genug Energie für dein Kunstbusiness hast.

Wie du deine Beziehung zu Geld transformierst

So. Und warum fällt es nun manchen Künstlerinnen schwer, Geld zu verdienen und den anderen leicht? Ich glaube, es hängt von folgenden Faktoren ab:

Glaubenssätze aus der Vergangenheit: Wie denken meine Eltern über Geld? Was habe ich in der Schule gelernt? Wie denkt mein Umfeld (Freunde, Arbeitskollegen, etc.) über Geld?

Selbstwert: Wie denke ich über mich selbst und welchen Wert erkenne ich in mir und in meinen Fähigkeiten?

Glaubenssätze aus der Vergangenheit könnten lauten:

- Ich muss hart für mein Geld arbeiten
- Erst die Arbeit, dann das Vergnügen
- Ich muss Geld für schlechte Zeiten sparen
- Geld ist dreckig
- Wer viel Geld besitzt, ist ein schlechter Mensch
- Man spricht nicht über Geld
- Kunst ist brotlos
- ...

Welche Glaubenssätze hast du für dich persönlich abgespeichert? Schreib sie auf.

Am Anfang kann es hilfreich sein, all diese Glaubenssätze grundsätzlich zu hinterfragen. Stimmt es wirklich, dass man hart für sein Geld arbeiten muss, oder kann die Arbeit auch Spaß machen? Sind reiche Menschen per se schlechte Menschen, oder gibt es auch viele reiche Menschen, die Gutes in der Welt leisten, die nachhaltige Unternehmen aufbauen, für Arbeitsplätze sorgen und gemeinnützige Projekte unterstützen?

Wichtig zu erkennen ist immer, dass jeder Gedanke über Geld eine Annahme, aber niemals die endgültige Wahrheit ist. Du kannst deine Beziehung zu Geld neu formen, indem du dich mit jedem auftauchenden Glaubensatz auseinandersetzt. Finde Argumente, die negative Glaubenssätze widerlegen und finde heraus, wie du persönlich über Geld denken möchtest.

Wie du deine Beziehung zu Geld transformierst

Auch ich durfte meine Einstellung gegenüber Geld hinterfragen. Das passiert zwangsläufig, wenn du selbstständig bist, du wirst ständig auf den Prüfstand gestellt. Am Anfang meiner Selbstständigkeit fiel es mir schwer, Rechnungen zu überweisen. Bei einer Überweisung von 200 € zog sich alles in meinem Bauch zusammen. Ich hatte starke Verlustängste und dachte, das Geld würde ich nie wieder sehen. Doch zum Glück hat sich das geändert. In den letzten Jahren habe ich Beträge in Höhe von 2.000€ oder auch 10.000€ mit einem Lächeln im Gesicht und purer Dankbarkeit überwiesen. Erst einmal, weil ich in der Lage bin, solche Summen zu überwiesen. Wenn ich 2.000€ Umsatzsteuer überweise, dann ja nur, weil ich gut verdient habe! Wenn ich einer Fotografin 1.000€ überweise, dann wertschätze ich ihre Arbeit und freue ich mich über hochwertigen Content, der dafür sorgt, dass wiederum meine Einnahmen steigen.

Schau mal, Geld an sich ist fiktiv. Es sind ja nur Zahlen, die hin- und her überwiesen werden. Damit du Geld positiv und als etwas Kraftvolles sehen kannst, mach dir ein anderes Bild von Geld. Du bist doch eine Künstlerin und kreativ. Früher haben die Menschen ihre Waren und Dienstleistungen mit Salz getauscht. Letztlich ist Geld ein Tauschmittel und drückt nichts anderes als Wertschätzung aus. Jemand tut etwas für mich, meine Buchhaltung zum Beispiel und ich drücke meine Wertschätzung mit Geld aus. Und glaub mir, ich bin sehr dankbar, dass mein Steuerbüro meine Buchhaltung macht, weil das nicht zu meiner größten Begeisterung gehört. Andersherum: Wenn ich für einen anderen Menschen etwas mache – ein Bild male, einen Malkurs anbiete, eine Grafik erstelle – dann verdient meine Arbeit (Zeit, Materialien und der geistige Wert) ebenfalls eine Wertschätzung. Geld fließt auf mein Konto. Sieh Geld als unmittelbare Wertschätzung. Manche Leute sprechen sogar von Liebe. Geld = Liebe. Das sind Sichtweisen, die das Geld auf deinem Konto auf natürliche Weise fließen lassen.

Manchmal gehört auch Vertrauen dazu. Denn in deiner Selbstständigkeit wird es Momente geben, wo du Geld investierst, ohne zu wissen, wann es zu dir zurückfließen wird. Hier hilft mir tatsächlich eine spirituelle Sichtweise aus der peruanischen Kultur, ich meine “Ayni”, das Prinzip der Reziprozität, vom gegenseitigen Geben und Nehmen. Die Menschen in den Anden besitzen eine besondere Weltanschauung. Alles in diesem Universum besteht aus Energie, alles Leben wird in einem unsichtbaren Netz der Energien zusammen gehalten. So gehen die nativen Peruaner davon aus, dass alles, was sie geben, früher oder später zu ihnen zurückfließen wird. Es ist ein universelles Gesetz, denn im Universum kann keine Energie verloren gehen.

Wie du deine Beziehung zu Geld transformierst

Wenn ich also einem Straßenmusiker 50 Cent in seinen Hut werfe, kann ich darauf vertrauen, dass dieses Geld (oder mehr sogar) irgendwann zu mir zurückkommen wird. Es gibt auch dieses schöne Sprichwort: Wer loslässt und anderen seine Gaben gibt, hat beide Hände frei, um zu empfangen. Wer sein Herz öffnet und aus freien Stücken gibt, wird für seine Liebe, für seine Güte belohnt, in welcher Form auch immer.

Anders hingegen: Wer sich verschließt, an sein Geld klammert, der wird es maximal verlieren. Dieser Mensch wird arm im Herzen bleiben. Er wird verpassen, seine Gaben mit der Welt zu teilen. Und so wird dieser Mensch auch niemals in den Genuss kommen, die Früchte zu ernten.

Ein großes Thema beim Geld verdienen ist jedoch auch unser Selbstwert. Und der kann uns mächtig im Weg stehen. Manche Menschen lehnen Projekte ab, auf die sie eigentlich große Lust hätten, weil sie nicht glauben, dass sie es verdient haben. Oder man will als Künstlerin sein Kunstwerk verkaufen, überlegt sich einen Preis, doch halbiert diesen kurzerhand, weil man glaubt, der volle Preis sei übertrieben, überheblich oder man sei es einfach nicht Wert. Was in einer Festanstellung bei der erhofften Gehaltserhöhung nicht klappt, wird auch in der Selbstständigkeit nicht klappen.

Wenn du mit Kunst dein Geld verdienen möchtest, musst du unbedingt an deinem Selbstwert arbeiten. Schreib dir einmal auf, worin du besonders gut bist. Wo fragen dich andere Menschen um deine Unterstützung? Was sind deine Stärken? Was sind deine Fähigkeiten? Du musst an dieser Stelle nichts bewerten oder mit Geld bemessen. Halte dir jedoch immer wieder vor Augen, was deine Ressourcen und Fähigkeiten sind. In deiner Selbstständigkeit wirst du ohnehin sehr stark wachsen und dieser Wachstum sollte sich auch in deinem Selbstwert und schlussendlich auch in deinen Preisen widerspiegeln!

Podcast-Tipp:

<https://lauraseiler.com/podcast-wie-du-eine-liebevolle-beziehung-zu-geld-entwickelst/>

Wie du deine Beziehung zu Geld transformierst

Ist Kunst nun wirklich brotlos?

Was hältst du davon, wenn du dir zuerst schriftliche Notizen zu dieser Frage machst und dann weiterliest? Mach doch mal eine Bestandsaufnahme deiner jetzigen Überzeugungen, bevor wir diesem kollektiven Glaubenssatz den Wind aus den Segeln nehmen.

Nun, wenn du mich fragst. Ich glaube, folgendes:

- Kunst kann brotlos sein.
- Kunst kann zu einem erfüllten Leben führen.
- Kunst kann finanziell frei machen.

Ich glaube, alles ist möglich.

Unsere Einstellung wird die Frage für uns beantworten und in unserer Lebensrealität sichtbar machen.

Ich persönlich glaube fest daran, dass meine Kunst mich glücklich macht. Ich lebe jeden Tag meine Kreativität, was mich körperlich, geistig und seelisch sehr erfüllt. Aus meiner kreativen Selbstständigkeit ziehe ich sehr viel Lebensfreude, was mich gesund hält und mir viel Energie schenkt. Ich spüre selten das Bedürfnis, mein Glück im Außen zu suchen, dadurch spare ich sehr viel Geld. Beispielsweise für Klamotten und andere Statussymbole.

Da ich den Mehrwert in meiner Kunst für andere Menschen sehe – das Potential für Transformation, Heilung und Freude – fällt es mir leicht, meine Kunst zu angemessenen Preisen zu verkaufen. Zudem helfe ich anderen Menschen, ihre Kreativität durch Malerei zum Ausdruck zu bringen, auch das besitzt einen besonderen Wert, der in Form von Geld zu mir fließt. Letztlich vertraue ich meiner Kreativität, dass sie mir in jeder schwierigen Lebenslage hilft, Lösungen zu finden. Ich glaube zudem, dass sich meine Kreativität vermehrt, desto mehr ich diese angeborene Fähigkeit nutze.

Basierend auf diesen Glaubenssätzen, die ich für mich kultiviert habe, glaube ich auch daran, dass meine Kunst mich finanziell frei machen wird. Diesen Punkt habe ich noch nicht erreicht, aber ich glaube zumindest fest daran und freue mich schon heute, wenn es soweit ist.

Nun hast du gelernt, was Glaubenssätze sind, wie sie wirken und wie sich jeder Mensch, ganz individuell seinen persönlichen Glauben kreieren kann.

Wie du lernst, mit Kritik umzugehen

Am Anfang des Buches hatte ich geschrieben, dass ich nach dem Abitur Kunst studieren wollte und es nicht getan habe, da ich mich vor der Aufnahmeprüfung fürchtete. Trotz meiner vollständigen Kunstmappe ging ich zu keinem der Termine, ich hatte Angst vor Ablehnung. Ich hatte Angst, dass meine Kunst kritisiert werden würde und damit hatte ich auch Angst, dass ich als Person kritisiert werden würde. Heute bin ich der Meinung, dass alles so kommen sollte. Ich bin einen anderen Weg gegangen, der mich mit vielen wertvollen Erfahrungen beschenkt hat. Meine Reisen haben meine Kunst beflügelt, jedoch musste ich im Laufe der Jahre trotzdem lernen, mit Kritik umzugehen.

Stellt sich erstmal die Frage, was ist Kritik? Was ist das Wesen von Kritik und warum fürchten wir uns davor?

Rational gesehen ist Kritik eine Beurteilung von Außen, die einen Mangel beanstandet. Wie auch Geld besitzt Kritik eine Energie. Diese Energie kann positiv oder negativ sein, mit anderen Worten konstruktiv oder destruktiv. Wenn du kritisiert wirst, solltest du als erstes betrachten, um welche der beiden Arten von Kritik es sich handelt.

Destruktive Kritik trifft uns besonders hart, da sie von Grund auf mehr Schaden anrichten möchte, als dass sie zu einem positiven Wandel beitragen möchte. Jegliche Kritik, deren Absicht es nicht ist, dich als Person zu unterstützen, dich voranzubringen, diese Kritik ist vollkommen irrelevant für dich. Wenn wir nicht wissen, wie wir mit destruktiver Kritik umgehen sollen, kann sie großen Schaden anrichten. Sie kann unser Selbstbewusstsein schwächen und zu Blockaden führen. Man könnte auch sagen, destruktive Kritik ist wie Gift. Durch destruktive Kritik werden negative Glaubenssätze wie "Ich bin nicht gut genug" verstärkt und sie erschaffen neue Glaubenssätze.

Es gibt einen Satz, der dir helfen kann, wenn du das nächste Mal mit destruktiver Kritik oder einer negativen Meinung einer anderen Person konfrontiert wirst. Denke immer daran:

"Was Paul über Peter sagt, sagt mehr über Paul als über Peter." Ich liebe diesen Satz, denn er hat mir schon so oft geholfen.

Jeder Mensch lebt seine Realität. Jeder Mensch hat in seinem Leben individuelle Erfahrungen gemacht und jegliches Verhalten beruht auf diesen Erfahrungen und den Gefühlen, die diese Erfahrungen hervorgerufen haben.

Wie du lernst, mit Kritik umzugehen

Wenn jemand etwas über dich sagt, dann sagt das in Wirklichkeit viel mehr über diese Person aus, als über dich. Du bist nur der Spiegel, in dem sich die Person selbst betrachtet. Wenn dich beispielsweise eine Person dafür kritisiert, dass du auf dem Gehweg zu langsam läufst, zeigt das nichts anderes, als dass diese Person sehr gestresst ist.

Häufig ist diese Art von Kritik völlig unangebracht, da sie in dem jeweiligen Moment nicht viel an der Situation ändern kann. Menschen, die generell negativ ticken, entladen gern ihre negative Grundstimmung durch Kritik an anderen Menschen. Und puh, was soll ich sagen, im Internet ist es so leicht, jemanden eine virtuelle Ohrfeige zu verpassen. Es ist so anonym und die Internet-Trolle, wie ich sie gerne nenne, kommen so leicht davon.

Schau mal, die erfolgreichsten Menschen, die viel Gutes auf unserem Planeten bewirken, werden für kleinste Fehler kritisiert. Schau beispielsweise mal bei Youtube. Auch großartige Menschen mit großartigen Inhalten bekommen viele Daumen nach unten und negative Kommentare. Destruktive Kritik kann auch ein Ausdruck von Neid sein. Insgeheim ärgern sich viele Menschen, dass sie nicht aktiv werden und nichts aus ihrem Leben machen. Ihren Groll drücken sie in der falschen Hoffnung aus, den anderen Menschen auf ihr jeweiliges Niveau zu ziehen.

Du kannst dir sicher sein, sobald du deine Kunst veröffentlicht, wirst du früher oder später kritisiert werden. Wenn das passiert, dann erinnere dich:

**"Was Paul über Peter sagt,
sagt mehr über Paul als über Peter."**

Und was ist konstruktive Kritik?

Konstruktive Kritik ist zwar immer noch Kritik aber sie hat eine gute Absicht. Derjenige, der sie äußert, möchte dich unterstützen, da sein Erfahrungshorizont weiter ist als deiner. Dieser Mensch sieht dein Potential und möchte helfen, dass sich dieses Potential noch weiter entfalten kann. Ein bisschen kratzt auch konstruktive Kritik am Ego, aber insgeheim wissen und spüren wir sogar, dass der Mensch, der uns kritisiert, es in Wahrheit gut mit uns meint.

Wie du lernst, mit Kritik umzugehen

Kritik in der Kunst

Ich erinnere mich, wie ich in Leipzig durch den Wald spazierte. Dort sah ich eine große Eiche, die die ersten zehn Meter völlig schräg wuchs. Im späteren Verlauf des Stammes wuchsen die Äste wieder gerade. Mich faszinierte der Baum, denn eigentlich gab es keinen Grund, keine anderen Bäume, die die Eiche am Wachstum hinderten.

Stell dir vor, jemand würde diese Eiche für ihre eigenwillige Art zu wachsen, kritisieren. Was würde es ändern? Nichts. Es ist ihre Art, ihr Ausdruck, letztlich ist sie etwas ganz besonderes.

In meinem Verständnis sollte Kunst bewertungsfrei sein und bleiben, denn Kunst ist Ausdruck von Kreativität und von Leben. Kunst ist ein Mittel der Kommunikation, Künstler drücken mit ihren Bildern ihre Gefühle und ihre Wahrnehmung der Welt aus.

Ob der Betrachter Gefallen an einem Kunstwerk findet, ist subjektiv. Nicht jedes Kunstwerk räsoniert mit mir und ich weiß, dass nicht jeder meine Kunst ansprechend findet. Doch wenn ich mit meiner Kunst auch nur eine einzige Person berühren kann und der Rest der Welt meine Kunst ablehnt, selbst dann hat meine Kunst einen Sinn. Sie wächst weiter in dem Herzen eines anderen Menschen, dieser Gedanken hilft mir.

Weiβt du, selbst wenn die Eiche nur schräg gewachsen ist, um mir als Metapher für dieses Buch zu dienen, selbst dann dient ihr merkwürdiges Verhalten dem Leben, genauer gesagt hat es mir gedient und so dient es dir. Oftmals sehen wir gar nicht den Ketteneffekt, den wir mit unserer Kunst haben. Bitte sei dir stets bewusst, wie wertvoll deine Kunst ist und welche Bedeutung diese für andere Menschen haben kann. Damit bringst du Freude, Liebe, Wachstum und Veränderung in die Welt.

Schenke den wenigen negativen Stimmen keine Beachtung, denn was du machst ist einzigartig und den Weg, den du gehst, gehen nur die Mutigen.

Wege, Vertrauen aufzubauen

Viele Künstlerinnen wagen niemals den Schritt in die Selbstständigkeit, da sie zu viele Sorgen plagen. Dazu gehören:

- Finanzielle Sorgen, was ist, wenn die Kunst nicht reicht
- Bedenken, dass die Kunst keine Freude mehr bereitet, wenn man selbstständig ist und damit sein Geld verdient
- Angst vor dem Scheitern oder nicht gut genug zu sein
- Bürokratische Herausforderungen, Steuer, Gewerbe, etc.
- Überforderung, zu viele neue Fähigkeiten

Auf den nächsten Seiten möchte ich mit dir Vertrauen aufbauen. Als selbstständige Künstlerin wirst du von deiner Kreativität leben. Doch du kannst nur kreativ sein, wenn du dich sicher fühlst, wenn du darauf vertrauen kannst, dass deine Arbeit früher oder später Früchte tragen wird. Lass uns gemeinsam ein paar grundlegende Zweifel und Sorgen aus dem Weg räumen und einen Masterplan entwickeln, wie du entspannt mit deinem Kunstbusiness starten kannst.

Finanzielle Sorgen, was ist, wenn die Kunst nicht reicht?

Es gibt immer einen Plan B. Es gibt auch einen Plan C und einen Plan D. Halte dir vor Augen: Du musst nicht sofort von deiner Kunst leben. Du musst dich auch nicht hauptberuflich mit deiner Kunst selbstständig machen. Du hast die Chance, dir dein Kunstbusiness über einen langen Zeitraum aufzubauen. Kontinuierlich, Schritt für Schritt. Du musst nicht ins kalte Wasser springen, wie man so schön sagt. Ich möchte dich sogar ermutigen, dir ein gesundes Kunstbusiness aufzubauen, welches dich glücklich macht und von dem du, in ein paar Jahren, leben kannst.

Angst vor dem Scheitern, was ist, wenn es nicht klappt?

Mal angenommen, deine künstlerische Selbstständigkeit sollte scheitern, dann bist du einer der privilegierten Menschen auf diesem Planeten, die vom Sozialnetz aufgefangen werden und die dann einfach von Vorne anfangen dürfen. So einfach. Ich bin viel durch Südamerika gereist und kenne die Sorgen von Menschen, die es nicht so einfach haben wie wir in Europa. Dummerweise haben wir Deutschen (vielleicht auch die Österreicher und Schweizer) so eine "Wir-dürfen-nicht-scheitern-Mentalität", die sollten wir einmal hinterfragen. Was soll denn Schlimmes passieren? Na und? Dann hat's halt nicht geklappt. Dafür hast du es probiert. Dann hast du Gewissheit. Was viel schlimmer wäre, wenn du dich dein ganzes Leben lang fragen würdest, was wäre? Was wäre, hätte ich einfach probiert, mit meiner Kunst Geld zu verdienen? Doch es wird eine Zeit in deinem Leben kommen, da ist es zu spät. Aber so weit soll es nicht kommen: Go for it!

Wege, Vertrauen aufzubauen

Was ist, wenn die Kunst keine Freude mehr macht, wenn ich selbstständig bin?

Das glaube ich nicht. Du bist ein kreativer Mensch und die Selbstständigkeit gibt dir so viel Spielraum für Kreativität und eigene Entfaltung. Du musst dir deine Arbeit nur so gestalten, dass sie dir Freude bereitet und du darfst dich mit deiner Kunst nicht selbst in eine Schublade stecken. Darauf komme ich noch zu sprechen.

Bürokratische Fragen, ich habe doch keine Ahnung?

Dann lernst du es. Steuernummer, Gewerbe anmelden, Buchhaltung – all das ist kein Hexenwerk. In Kapitel 6 gebe ich dir einen Überblick über die Dinge, um die du dich kümmern musst. Ansonsten frag nach Hilfe. Besuche eine Weiterbildung, frage in deinem Bekanntenkreis nach einem Steuerberater oder schau bei Youtube. Ich habe meine Buchhaltung direkt nach ein paar Monaten an einen Steuerberater abgegeben und muss mich darum gar nicht mehr kümmern. Bürokratie nervt ein bisschen, sollte aber niemals eine Ausrede sein.

Dein persönlicher Masterplan

Nimm dir in den kommenden Tagen Zeit für folgende Aufgaben.

Status Quo deiner Finanzen

Bevor du dir Gedanken machst, wie du Geld mit deiner Kunst verdienst und wie viel du überhaupt brauchst, verschaffe dir einen Überblick über deine Finanzen. Nichts ist wichtiger als das. Nimm dir Zettel und Stift oder besser noch, arbeite mit einer Excel-Liste am Computer. Ein Haushaltbuch hilft mir, den Überblick über meine Finanzen zu behalten.

Wie funktioniert ein Haushaltbuch? Du schreibst alle Geldflüsse auf. Bedeutet: Alle Einnahmen (Gehalt, evtl. Unterstützung, etc.) und alle Ausgaben (Essen, Shoppen, Mitgliedschaften, Auto, Fahrtkosten, Kino, Geschenke, usw.). Deine Ausgaben unterteilst du in Fixkosten, also alles, was regelmäßig von deinem Konto abgeht (Miete, Strom, Internet, Abos, etc.) und einmalige Kosten, das, was du zusätzlich in einem Monat ausgegeben hast. Nun kannst du sehen, wie viel Geld du aktuell zum Leben benötigst und wie viel Geld als Sparpotential übrig bleibt.

Reduziere deine Ausgaben

Bei den meisten Menschen wächst der monatliche Konsum desto mehr sie verdienen. Vielleicht bist du in einer Festanstellung und hast dich an einen bestimmten Lebensstil gewöhnt. Vielleicht brauchst du aktuell 2.500€ im Monat für all deine Ausgaben und dieses Geld mit Kunst zu verdienen, scheint dir unmöglich. Doch was wäre, wenn du nur 1.000€ pro Monat bräuchtest? Dann wäre die Idee, dieses Geld mit Kunst zu verdienen schon leichter.

Wege, Vertrauen aufzubauen

Wenn du den Status Quo deiner Finanzen ermittelt hast, dann stell ab jetzt bei jeder Ausgabe die Frage, wie wichtig sie für dich ist und ob du sie wirklich brauchst. Viele materielle Käufe stopfen emotionale Löcher, da wir unglücklich darüber sind, nicht unseren Traum zu leben. Konkret kannst du dir auch folgende Fragen stellen:

- Wo ist das Leben günstig? Kann ich vielleicht in einer anderen Stadt leben, wo ich nur 2/3 meiner Miete bezahle?
- Welche Abos oder Mitgliedschaften bringen mich weiter im Leben und was kann ich getrost kündigen?
- Brauche ich die neuen Schuhe wirklich? Achte ich bei anderen Menschen darauf, ob sie neue Schuhe haben? Oder ist mir das eigentlich egal?
- Brauche ich ein Auto? Oder könnte ich nicht auch Bahn oder Fahrrad fahren? Oder in seltenen Fällen ein Auto leihen?
- Müssen es immer gekaufte Geschenke sein oder kann ich – da ich ja ohnehin gerne male – nicht einfach mal etwas malen oder basteln?
- Kann ich meinen Stromanbieter wechseln? Die Krankenkasse? Versicherungen?
- Brauche ich wirklichen den Handyvertrag für 60 Euro im Monat oder geht's vielleicht auch mit 15 Euro Prepaid?
- Kann ich Lebensmittel in Großpackungen kaufen, um Geld zu sparen?
- Kann ich ein Zimmer vermieten?
- Muss ich wirklich 3 Mal im Monat ins Kino oder kann ich einfach häufiger gemütliche Filmabende bei mir Zuhause machen?
- Gibt es Dinge, die ich von der Steuer absetzen kann?

In den kommenden Monaten reduzierst du also deine Ausgaben. Du wirst feststellen, dass du viel weniger zum Leben an Geld benötigst als du immer dachtest. Und damit gewinnst du Vertrauen, dass es möglich sein wird, von deiner Kunst zu leben.

Außerdem erhöhst du dein Sparpotential, welches du auf zwei Wegen nutzen kannst: A) Entweder du sparst fleißig bis du genügend Geld zusammen hast, dich komplett selbstständig zu machen (das sollten aber mindestens 10.000 Euro sein). Oder B) Du arbeitest ab sofort schon weniger Stunden und baust dein Kunstbusiness nebenbei auf.

Ich persönlich rate immer zu Option B, denn ich bin ein Fan von direkter Umsetzung. Außerdem habe ich dir bereits gesagt, dass ein Kunstbusiness erst nach ein paar Jahren Früchte trägt und es wichtig ist, es kontinuierlich, auf eine gesunde Art nebenbei aufzubauen.

Solltest du aktuell keinen Job haben, dann such dir einen Nebenjob, der dir genug Zeit und Energie übrig lässt, um nebenbei an deinem Kunstbusiness zu arbeiten.

Wege, Vertrauen aufzubauen

Weitere Maßnahmen

Eröffne ein neues Konto

Trenne schon heute deine Ausgaben für Kunst von deinen persönlichen Ausgaben. Einen Teil des Geldes, welches du monatlich sparst, kannst du dir als Dauerauftrag auf dein neues Kunst-Konto überweisen. Sehe es als dein Startkapital, was du ab sofort vermehren darfst. Ein Konto nur für deine Kunstausgaben sowie auch Einnahmen hilft dir später beim Start in die Selbstständigkeit.

Verkaufe Dinge, die du nicht mehr brauchst

Gibt es Gegenstände, die Staub fangen oder nur im Weg rumstehen? Weg damit! Durch das Ausmisten sowie den Verkauf von Trödel oder Technik, die du nicht brauchst, schaffst du Freiraum in deiner Wohnung, in deinem Kopf und du bekommst sogar noch etwas Geld dafür.

Beginne schon heute mit Kunst dein Geld zu verdienen

Doch es gibt auch Möglichkeiten, wie du auch kurzfristig mit Kunst dein Geld verdienen kannst und diese Möglichkeiten möchte ich dir nicht vorenthalten.

- Veranstalte Malkurse: Malkurse sind beliebt und wenn du etwas Werbung dafür machst, finden sich schnell Teilnehmer. Ich habe damals Malkurse in meinem Wohnatelier veranstaltet und konnte mir an einem Wochenende um die 200 € dazu verdienen.
- Bewirb dich bei ArtNights: Sicher hast du schon von ArtNights gehört. Das ist eine tolle Alternative, wenn du selbst keine Teilnehmer für einen Malkurs findest, aber trotzdem gern einen Kurs leiten möchtest.
- Freelancing: Ich habe mich in den letzten Jahren viel mit der Digitalen Nomadenbewegung sowie mit Online-Businesses beschäftigt und da spielt Freelancing eine wichtige Rolle. Ein Freelancer hat Skills und bietet diese auf dem Online-Arbeitsmarkt an. Du könntest beispielsweise Grafikdesignerin sein und bietest Logo-Design für Firmen an.

Bedenke: Sobald du beginnst, erste Einnahmen durch Freelancing und Verkäufe zu generieren, solltest du diese beim Finanzamt bzw. in deiner Steuererklärung aufführen. Alles weitere zur Bürokratie im Kapitel 6.

Wege, Vertrauen aufzubauen

Weitere Maßnahmen

Sprich über deine Kunst

Halte dich nicht zurück, Freunden, Familie und Menschen, denen du begegnest, von deiner Kunst zu berichten. Sage ihnen, dass du auch Aufträge entgegennimmst für Wandbilder, Logo-Design oder was du dir sonst noch vorstellen kannst. Vielleicht braucht die Person, mit der du spricht, gerade kein Logo aber es könnte ja sein, dass sie sich an das Gespräch mit dir erinnert und dich später weiter empfiehlt. Das sind die vielen Wege, wie du peu à peu beginnst, deine Fühler in Richtung eigenes Kunstbusiness auszustrecken.

Miste radikal aus

Schau mal, bevor du eine längere Reise im Auto startest, machst du es vorher gründlich sauber. Es würde dir gar nicht in den Sinn kommen, loszufahren, wenn noch Kisten voller Pfandflaschen herumstehen, überall Tankbelege aus alten Zeiten herumfliegen und Krümel in allen Ecken und Kanten des Autos kleben. Bevor wir etwas Neues in unser Leben einladen können, lassen wir Altes los. Und bestenfalls nehmen wir uns Zeit dafür. Denn nur wer beide Hände frei hat, kann Neues empfangen. Das gilt für materielle Dinge, aber vor allem auch für soziale Kontakte.

Viele Frauen, die sich selbstständig machen wollen, lassen sich von ihrem Umfeld bremsen. Deswegen mein ernstgemeinter Rat: Halte konsequent Abstand von Menschen, die dir immer nur reinreden und die wollen, dass du so bleibst, wie du bist, dich bloß nicht veränderst, weil dann müssten sie sich ja auch verändern und das wollen die meisten nicht. Erkenne die Energiesauger in deinem Freundeskreis und stelle Freundschaften auch mal in Frage. Du musst es niemandem Recht machen, es ist dein Leben und du entscheidest, mit welchen Menschen du dich umgeben möchtest.

Und auch online: Welchen Kanälen folgst du bereits? Wenn du ab heute wieder durch deinen Homefeed oder durch die Stories wischt, dann frage dich bei jedem Account: "Wie sehr unterstützt du mich auf meinem Weg?", "Wie sehr nährst du meine Seele?", "Tust du mir gut?" ... Wenn die Antwort negativ ist, dann nimm dir sofort die Zeit und deabonniere den Kanal. Entfolge allen Influencern, Menschen und Unternehmen, die dich bremsen oder in irgendeiner Art schlecht denken lassen. Beobachte dein Verhalten und deine Stimmung, wenn du online unterwegs bist.

Ich will dich happy sehen. Voller Ideen und Tatendrang. Bereit für die Umsetzung. Alles, was dem nicht entspricht, wird ab heute radikal gelöscht.

Deal?

Neue Fähigkeiten machen dich selbstbewusst

Die wichtigste Investition, die du jemals machen kannst, ist die Investition in dich selbst. Die Wirtschaft kann krachen gehen, du kannst gekündigt werden, du kannst Geld in Aktien verlieren, du kannst dein Geld verlieren, in dem du es für sinnloses Zeug zum Fenster hinaus wirfst, aber eine Sache kann dir niemals jemand nehmen: Deine Fähigkeiten.

Ich habe in zehn Jahren Selbstständigkeit viel mehr gelernt als mein restliches Leben lang. Meine Selbstständigkeit ist meine Schule, der Ort, an dem ich täglich mit Begeisterung lerne und mein Wissen direkt umsetze. Viele Menschen haben Angst vor der Selbstständigkeit, weil sie glauben, sie hätten nicht die Fähigkeiten für Online-Marketing, für den Bau einer Webseite, für das Schreiben aber ich sage dir etwas: All das darfst du lernen! Wir sind kreative Geschöpfe, wir wollen uns weiterentwickeln, denn alles andere wäre Stillstand.

Meine wichtigste Fähigkeit als Künstlerin ist natürlich meine Fähigkeit zu malen. Hier durfte ich in den letzten Jahren so viel lernen, einfach indem ich viele Maltechniken ausprobiert und ständig neue Bilder gemalt habe. Dadurch habe ich nicht nur immer mehr meinen eigenen Stil entwickelt, mein Handwerk als Malerin ist so viel besser geworden. Dafür habe ich nicht studiert. Ich habe einfach gemacht.

Aber wer von seiner Kunst leben möchte, der muss heutzutage in der Lage sein, sich selbst zu vermarkten. Wenn du die finanziellen Möglichkeiten hast, dann kannst du diese Arbeit natürlich abgeben, aber die meisten Künstlerinnen haben diese Möglichkeit nicht. Und außerdem wissen sie vielleicht auch nicht, wie viel Spaß es machen kann, wenn man sich selbst um Vermarktung und Verkauf kümmert. Die Bedingungen waren noch nie einfacher, denn du kannst online alles lernen und das sogar kostenlos!

Außerdem, mit jeder neuen Fähigkeit machst du dich ein Stück mehr unabhängig von anderen. Desto mehr Skills du selbst beherrschst, desto besser hast du deine Arbeit als Künstlerin im Griff und desto authentischer wirkt alles, was du nach Außen in die Welt trägst.

Neue Fähigkeiten machen dich selbstbewusst

Diese Skills habe ich mir in den letzten Jahren angeeignet:

- Bau meiner eigenen Webseite (bei mir mit Wordpress)
- Aufbau eines Shops mit Shopify und Woocommerce
- Blog schreiben, inkl. Werbetexten
- Social Media Marketing
- Newsletter-Marketing
- Affiliate-Marketing
- Videos drehen und schneiden
- Fotobearbeitung in Photoshop
- Eigene Grafiken erstellen
- Kunst selbst drucken
- Kunst verpacken und versenden
- Digitale Illustrationen malen
- Preise festlegen und verhandeln
- Selbstorganisation mit Trello und co.
- Kooperationen mit Unternehmen eingehen
- Zeitmanagement
- und vieles mehr ...

Mit der Selbstständigkeit und dem Ausleben meiner Kreativität kamen auch folgende Dinge in mein Leben:

- Meditation und Achtsamkeit
- Viel Wissen über Spiritualität
- Eine gesündere Ernährung, die mir Energie für meine Arbeit gibt.
- Mehr Zeit für Bewegung, die mir ebenfalls Energie für meine Arbeit gibt.
- Mut und Freude mich musikalisch auszudrücken, ich singe sehr gern und spiele Gitarre.
- Seelenmenschen, die ebenfalls selbstständig sind und ihre Träume verwirklichen. Dafür bin ich unendlich dankbar!

Du braucht wirklich keine Angst haben, dir neue Fähigkeiten beizubringen. Viele Menschen glauben, sie wären technisch und digital völlig unbegabt, aber nur, weil sie sich damit noch nicht beschäftigt haben. Ich habe auch keine Angst vor dem Bogenschießen. Ich habe es einfach noch nie gemacht, weshalb ich kein Bogenschießen kann. Aber wenn ich Bogenschießen lernen möchte, dann melde ich mich zu einem Kurs an und praktiziere mehrere Monate und dann hab ich es drauf. Garantiert.

Also loslegen und ausprobieren ist alles!

Checkliste zum Kapitel 1

Inspiration besitzt eine magische Energie. Alles, was du in diesem Buch liest, ist am Ende Inspiration. Eine Einladung. Auch wenn ich von praktischen Tools rede, für dich bleiben sie Inspiration, solange du nicht handelst. Handlung ist wirklich der Schlüssel und ich möchte, dass du nach jedem Kapitel beginnst, zu handeln.

Das darfst du in den nächsten Wochen tun:

- Buch "Big Magic" von Elizabeth Gilbert lesen
- Podcast-Folgen von Laura Seiler anhören. Beobachte ab heute deine Gedanken und verändere negative Glaubenssätze.
- Mach eine Liste deiner Ausgaben und Einnahmen. Beginne Ausgaben zu kürzen, die du nicht brauchst.
- Biete ein Kunstwerk im Whatsapp-Status oder bei Instagram zum Kauf an. Ohne Erwartungen, einfach, um in die Energie des Verkaufens zu kommen.
- Kaufe einen Kunstdruck von einem anderen Künstler, um Wertschätzung auszudrücken.
- Triff dich häufiger mit anderen Künstlern, Kreativen oder Menschen, die ihr eigenes Business aufbauen. Finde diese Menschen auch in digitalen Gruppen, z.B. Facebook
- Falls du noch keines hast, eröffne ein Instagram-Konto für deine Kunst und mache einen ersten Post.
- Gib ab heute jedem Straßenkünstler/-musiker Geld für seine Kunst.
- Schreibe auf, wer deine Vorbilder sind. Folge ihnen aktiv und nimm dir Zeit, alle Kanäle zu deabonnieren, die dich nur ablenken oder sinnlos unterhalten.
- Blocke regelmäßige Termine in deinen Kalender, wann du Kunst machen und dich um dein Kunstbusiness kümmern möchtest.
- Eröffne ein neues Bankkonto speziell für deine Kunst
- Mach eine Liste von allen Dingen, von denen du dich trennen möchtest (materielle Dinge, ungesunde Beziehungen/Freundschaften, Abos)

Kapitel 2

Storytelling

Die Kunst, deine

Geschichte zu

erzählen

Darum lieben Menschen gute Geschichten

Ich werde niemals vergessen, wie ich Carolina Arévalo entdeckte. Ich lag bei schwülen 32 Grad auf einer ausgebeulten Matratze irgendwo im Dschungel von Peru. Ich nutzte die späten Abendstunden, um mich bei Youtube ein bisschen inspirieren zu lassen und stieß dabei zufällig auf den Youtube-Kanal einer Künstlerin aus New York.

Mein Herz hüpfte vor Begeisterung und ich klickte mich von einem Video zum Nächsten. Ich sah ein Video, in dem Carolina eine Tour durch ihr Atelier macht. Sie zeigte ihre Kunstwerke, aber auch Pflanzen und Bücher, alles, was sie zum Malen inspiriert. In anderen Videos konnte ich zusehen, wie ihre Werke entstehen. Es dauerte nicht lang, da fand ich heraus, dass Carolina aus Peru stammt, sogar aus Nordperu, wo ich selbst mehrere Monate gelebt hatte.

Zum Glück spielte das Internet mit, denn ich tauchte komplett in Carolinas Welt ein. In einem Video erzählte sie ihre Geschichte. Sie erzählte von ihrem Traum, von ihrer Kunst leben zu können. Ende 2019, als ich zum ersten Mal ihre Videos sah, arbeitete sie noch täglich in einer Bar, um sich das Leben in New York leisten zu können. Ein paar Monate später berichtete sie, dass sie den Job kündigen konnte, da sie inzwischen ausreichend Geld mit ihrer Kunst verdient.

Aus vielen Gründen fühlte ich mich mit Carolina verbunden. Einerseits, weil sie Peruanerin ist und ich eine starke Verbindung zu Peru habe. Ihre Kunst ist sehr symbolreich und verspielt, das persönlich mag ich sehr. Ich erkannte auf Anhieb ihre spirituelle Ader und ihre Liebe zur Natur. Was mich am meisten an ihrer Geschichte faszinierte, war die Tatsache, dass sie den großen Traum hegte, von ihrer Kunst leben zu können. Unbewusst weckte sie eine Sehnsucht in mir. Sie erinnerte mich an einen Wunsch, den ich ebenfalls in meinem Herzen trug.

Im Laufe der Zeit stellte ich fest: Mit ihren Videos bei YouTube sowie ihren Instagram-Beiträgen erzählt Carolina eine richtig spannende Story. Sie gibt Einblicke in ihre Welt und lässt andere Menschen an ihren kreativen Prozessen teilhaben. Sie spricht auch über Kakao, über Nachhaltigkeit und zeigt, welche Produkte sie gerne bestellt. Aber immer in dem Rahmen einer Künstlerin. Dadurch kreiert sie eine lebendige Geschichte, die ihre Kunst bereichert und zeigt, was sie als Künstlerin bewegt. Damals arbeitete sie über Monate an einem großen Kunstwerk, ich glaube, es hieß "Plant Kingdom". Das Bild tauchte immer wieder in ihren Videos und Beiträgen auf, sie sprach viel über ihre Inspiration und den Malprozess. Als das Kunstwerk vollendet war, verkaufte sie 25 Kunstdrucke als limitierte Auflage, für jeweils 250 USD. Nach wenigen Tagen waren alle Prints ausverkauft. Wie ihr das gelungen war?

Darum lieben Menschen gute Geschichten

Ich glaube, ...

- weil sie ihrer Begeisterung folgt.
- weil sie jeden Tag an ihrem Traum arbeitet. Sie veröffentlicht ihre Videos und Beiträge in sehr regelmäßigen Abständen, wie ich beobachtet habe. Dadurch bleibt man als Zuschauer am Ball.
- weil sie sich nachhaltig, über mehrere Jahre ein Publikum bei YouTube und Instagram aufgebaut hat.
- weil sie sehr authentisch herüberkommt. Sie spricht auch mal über Herausforderungen, Ängste und Themen, die sie beschäftigen und wo man sich als Zuschauer wiederfindet.
- und natürlich auch, weil sie eine richtig gute Geschichte erzählt.

Ich folge Carolina bis heute und freue mich jedes Mal, wenn etwas Neues von ihr erscheint. Obwohl ich sie nicht kenne, habe ich das Gefühl, sie irgendwie doch zu kennen. Das ist die große Chance, die uns das Internet heutzutage bietet: Menschen aus der ganzen Welt können auf unsere Arbeit aufmerksam werden. Es gibt so viele Menschen, die genauso ticken wie du und deine Kunst lieben werden. Mit deiner Geschichte, die du online teilst, kannst du genau solche Menschen anziehen.

Ob geschrieben oder mündlich, wir Menschen lieben Geschichten. Schon mit der Höhlenmalerei begann der Mensch, seine Weltsicht in Bildsprache zu packen. Am Lagerfeuer berichteten die Stammesältesten von Legenden, damit das Wissen ihrer Kultur über Generationen überliefert werden konnte. Eine Geschichte erzählen und einer Geschichten lauschen, das gehört einfach zum Menschsein dazu. Alles beginnt im Kindesalter, wenn Mama oder Papa vor dem Einschlafen Märchen vorlesen. Geschichten dienen dabei weniger der Unterhaltung, sondern sie schenken uns Orientierung, geben uns Halt in der Welt und oft wollen sie uns etwas beibringen. Das menschliche Gehirn ist viel besser in der Lage, Informationen zu speichern, wenn diese in lebendige Geschichten verpackt sind und Emotionen in uns hervorrufen. Ja, es sind die Emotionen, die uns noch Jahre später im Gedächtnis bleiben, woran wir uns erinnern.

Wohin du schaust, überall wirst du Geschichten entdecken. Im Bioladen, wenn du vor der Fairtrade-Schokolade stehst und dich als Erstes das bunte Cover ansprichst. Die Verpackung erzählt eine Geschichte, woher der Kakao stammt, welche Bauern bei der Ernte und Produktion beteiligt waren und vielleicht erzählt sie dir auch, dass du mit jedem Riegel, den du kaufst, einen Baum pflanzt. Die Geschichte sorgt dafür, dass du dich für diesen Riegel entscheidest, vorausgesetzt Nachhaltigkeit ist dir bei deinem Konsum von Lebensmitteln wichtig.

Darum lieben Menschen gute Geschichten

Geschichten stoßen dann auf Gehör, wenn sich ein Mensch in der Erzählung wiederfindet und wenn die Geschichte mit den persönlichen Grundwerten übereinstimmt. Vor ein paar Jahren kaufte ich im Internet einen Bikini, der aus recyceltem Meeresmüll produziert wurde. Ich entdeckte das Startup Josea Surfwear bei Instagram, wo die Geschichte begann. Es dauerte ein paar Tage, ehe ich mir einen Bikini bestellte, immerhin ist nachhaltig produzierte Mode nicht ganz günstig und da lasse ich mir gerne Zeit mit meiner Entscheidung. Aber natürlich gingen mir die Bikinis nicht mehr aus dem Kopf. Das Storytelling weckte meine Liebe für das Meer und die Tiere. Gleichzeitig war ich begeistert von den tollen Designs und so bestellte ich mir schließlich meinen Favoriten. Ein paar Tage später traf die Bestellung ein und ich stellte fest, die Geschichte geht weiter: Auf einem Brief erzählte mein neuer Bikini aus der Ich-Perspektive, wie er seinen Weg zu mir gefunden hat. Wie er einst als Müll im Ozean landete und an den Strand gespült wurde. Später wurde er eingesammelt und von Josea in einen wundervollen Bikini verwandelt, der nun mir gehört. Dazu gab es ein schönes Armband aus Stoffresten, sowie ein Aufkleber, der lange Zeit an meinem Laptop klebte.

Was konntest du bisher über Storytelling lernen? Schreib dir deine Gedanken auf.

Ein weiterer Grund, warum Geschichten so wichtig sind: Sie stechen aus der Masse hervor. Wir leben – zumindest für Deutschland und Europa gesprochen – in einer Überflussgesellschaft, eigentlich gibt es doch schon jedes Produkt in vielfacher Ausführung. Der Bedarf müsste gedeckt sein. Im selben Atemzug verändert sich das Kaufverhalten der Menschen aufgrund von Krisen, Inflation und globaler Unsicherheit. Deutlich längere Kaufentscheidungen, gerade bei höherpreisigen Produkten (worunter Kunst oft fällt) sind normal geworden und Unternehmen passen sich diesem Tempo an. Was bedeutet das konkret? Die wenigsten Menschen treffen noch super spontane Kaufentscheidungen. Stattdessen wird über längere Zeit beobachtet und eventuell auch mit anderen Produkten verglichen. Man will das Beste für sein Geld und das ist verständlich. Und hier kommen Geschichten ins Spiel. Mit Geschichten kannst du als Künstlerin mehrere Berührungspunkte schaffen. Du kannst den interessierten Kunden immer mal wieder in deine Welt holen. Ihm Einblicke in deine Arbeit geben. Du kannst ihn an etwas erinnern. Kannst ihm Impulse senden und vorleben, was immer du gerne vorleben möchtest. Hier und da lässt du deine Produkte und Dienstleistungen einfließen, du integrierst sie in deine Geschichten, so als wäre es das normalste der Welt, denn das ist es auch! Viele Künstlerinnen haben Angst, ihre Kunst und andere Produkte zu verkaufen aber mit Storytelling wird es zum Kinderspiel.

Wie das geht? Das lernst du noch!

Meine Geschichte: Von der Reisebloggerin zur Künstlerin

Eine richtig gute Geschichte entsteht nicht von heute auf morgen. Sie wächst mit der Erfahrung und mit der Erzählung selbst. Legenden und Schöpfungs-Mythen haben sich über die Jahrtausende geformt, sie wurden am Lagerfeuer erzählt und später weitergetragen. Dadurch hat sich die Geschichte verändert und geformt, die Essenz der Geschichte ist jedoch geblieben, scheint durch die Erzählung wie ein Diamant.

Am Anfang ist es wichtig, dass du startest, eine Geschichte zu erzählen, auch wenn du das Gefühl hast, du hättest nichts Interessantes zu berichten. Doch genau hier liegt der Irrtum. Wie schon gesagt, eine Geschichte formt sich mit der Zeit, wird von Jahr zu Jahr spannender. Desto mehr du dein Leben, deine Gefühlswelt und die Prozesse deiner Kunst mit Sprache einfängst, desto klarer wird dir mit der Zeit werden, worum es dir wirklich geht. Du wirst auch erkennen, worüber du nicht sprechen möchtest, was dir vielleicht zu privat ist oder was dir irrelevant erscheint. Denke daran, beim Erzählen einer Geschichte geht es immer um Verbindung. Zeige dich menschlich, nahbar und authentisch, dann werden sich ähnlich denkende Menschen mit dir verbunden fühlen.

Nach 10 Jahren Selbstständigkeit und Storytelling haben sich bei mir folgende Merkmale heraus kristallisiert:

- Ich bin Nora und mein Künstlername ist Wayra, was Wind auf Quechua heißt. An windigen Tagen bin ich besonders kreativ.
- Als Kind und Jugendliche liebte ich es, zu malen aber ich entschied mich gegen ein Kunststudium, da ich Angst vor Kritik und Ablehnung hatte. Heute spreche ich häufiger über Blockaden, die uns vom Kunst machen abhalten.
- Ich bin viel durch Peru gereist und habe im Dschungel wieder mit dem Malen begonnen. Peru ist das Land, das mich am meisten inspiriert und meine Kunst prägt.
- Bevor ich hauptberuflich Künstlerin wurde, habe ich als Reisebloggerin mein Geld verdient. Bis heute schreibe ich gerne, zum Beispiel meine Atelierpost.
- Ich liebe Kakao als Ritual-Getränk vor dem Malen. Durch meine Erfahrungen in Peru habe ich eine starke Verbindung zum Kakao. Ich durfte Kakao-Plantagen besuchen und miterleben, wie aus einer Kakaobohne Schokolade wird. Schon oft habe ich die Kakaofrucht gemalt.
- In meinen Texten lasse ich gerne durchblicken, dass ich oft sehr ungeduldig bin, Projekt hals über kopf starte, auch wenn ich keinen Plan habe, was ich da mache. Selbsthumor sorgt dafür, dass sich viele Gleichgesinnte mit mir verbunden fühlen.



Wie meine Zeit in Peru
meine Arbeit als Künstlerin
geprägt hat und in mein
Storytelling fließt.



Meine Geschichte: Von der Reisebloggerin zur Künstlerin

Wie gesagt, es ist auch sinnvoll mit der Zeit für sich selbst zu definieren, worüber man nicht oder selten sprechen möchte. Natürlich darf sich auch das ändern. Bei mir sind es aber gerade folgende Dinge:

- Was ich täglich esse. Auch wenn ich weiß, dass Fotos von leckeren Speisen super gut ankommen und ich schon öfter kurz davor war, meinen Genuss mit der Welt zu teilen, verzichte ich darauf. Ich denke mir, die Leute folgen mir wegen meiner Kunst und nicht wegen meinem Essen. Anders jedoch, wenn mein selbst zubereitetes Essen super bunt aussieht und obendrein gesund ist. Dann poste ich es manchmal, um zu zeigen, dass sich Kreativität auch in der Küche ausdrücken kann. Zudem stimuliert gesundes, nahrhaftes Essen unsere kreativen Energien.
- Mit wem ich abhängt, zusammen bin und meine Freizeit verbringe. Ganz selten gebe ich Einblick in mein Privatleben. Es gibt YouTube-Vlogger, die sich im Restaurant, im Museum, auf Festivals und beim Wandern mit Freunden filmt. Ich finde ihre Videos super schön und eine Zeit lang wollte ich dasselbe, bis ich bemerkt habe, dass diese Art von Storytelling einfach nicht zu mir passt. Wenn ich mit Freunden Quality-Time verbringe, über einen Markt schlendere oder im Restaurant mit meinem Liebsten lecker essen gehe, fühle ich mich sehr unwohl, wenn ich die Kamera zücke, filme oder später darüber schreibe.

Auch ich musste lernen, meine Geschichte zu erzählen. Manchmal steckt man mittendrin im eigenen Leben, dass einem der Überblick fehlt. Geholfen haben mir viele Gespräche mit Freunden, die mir gezeigt haben, dass meine Geschichte nicht nur interessant ist, dass sie andere Menschen auch inspirieren kann.

Vielleicht findest du dich als Künstlerin in meiner Geschichte wieder. Es könnte sein, dass du, so wie ich, kein Kunst studiert hast und es dich ermutigt, dass ich heute als Künstlerin mein Geld verdiene. Vielleicht bist du aber auch viel gereist und siehst dadurch Gemeinsamkeiten. Oder du fühlst dich im Herzen angesprochen, wenn ich sage, dass ich Angst vor Kritik und Ablehnung hatte, diese aber überwunden habe. Oder du kannst laut ausatmen, wenn du von mir erfährst, dass ich jahrelang fürchterliche Angst vor dem Autofahren hatte und du merkst, dass du nicht die einzige, mit dieser Angst bist. Was Autofahren mit Kunst zu tun hat? Eigentlich gar nichts. Doch in diesem Falle habe ich ab und zu darüber gesprochen, weil es mich – so glaube ich – menschlich macht. Wir alle haben Ängste. Vielleicht ist deine größte Angst, dich mit deinem Traum endlich selbstständig zu machen. Am Ende habe ich meine Angst vor dem Autofahren besiegt. Inzwischen fahre ich entspannt über die Autobahn und bin einmal alleine bis nach Südfrankreich gefahren. Und damit will ich dir sagen: Du kannst das auch. Deinen Ängsten begegnen, mit ihnen arbeiten, um sie schließlich zu überwinden.

Negative Glaubenssätze aus dem Weg räumen

Jede Geschichte enthält Aspekte, die einen anderen Menschen bewegen können. Niemand wird sich zu 100% mit meiner Geschichte identifizieren können, das müsste dann schon eine Doppelgängerin in einem anderen Universum sein, aber Spaß bei Seite, Teile meiner Geschichte werden Gehör finden. Meine Geschichte zum Beispiel kommuniziert, welcher Mensch hinter der Kunst WAYRA Arts steht, was diesen Menschen bewegt und zum Malen inspiriert.

Und so wie ich, kannst auch du deine Geschichte erzählen, die andere Menschen inspiriert und einen besseren Zugang zu dir gibt. Spannend wird es vor allem dann, wenn Menschen deine Kunst über Jahre verfolgen und sehen, wie sich deine Geschichte verändert und wie du als Mensch wächst.

Bevor wir damit beginnen können, unsere Geschichte in die Welt zu tragen, müssen wir Künstlerinnen noch einige Glaubenssätze auflösen. Glaubenssätze könnten sein:

- Mein Kunstwerk muss für sich stehen, auch ohne Geschichte.
- Ich sollte mich auf meine Kunst und das Malen konzentrieren und nicht auf das Erzählen von Geschichten.
- Meine Geschichte interessiert niemanden.
- Mit meiner Geschichte zeige ich mich verletzlich.
- Ich darf erst über etwas schreiben, wenn ich Expertin darin bin.
- Ich möchte meine Follower nicht mit meiner Geschichte nerven.
- (trage hier deinen Glaubenssatz ein)

Erinnere dich an das vorherige Kapitel, wo ich über Glaubenssätze gesprochen habe und arbeite damit. Du selbst darfst entscheiden, woran du glaubst und was deine eigene Wahrheit ist. Am Ende gibt es kein Richtig und kein Falsch. Am Ende gibt es nur Menschen, die großartige Geschichten erzählen und Menschen, die es nicht tun, die es sein lassen.

Also, meine Frage an dich: Möchtest du, ab sofort, deine Geschichte erzählen und Menschen in dein Leben ziehen, die sich genau darin wiederfinden und dir fortan folgen werden? Ja, oder nein?

Ja



Nein



Gib dem Universum ein klares Zeichen und dann leg los!

„Alles, was gesagt werden muss, wurde bereits gesagt. Aber da niemand zugehört hat, muss alles noch einmal gesagt werden.“

– André Gide

Negative Glaubenssätze aus dem Weg räumen

Nochmal zur Erinnerung, wie du negative Glaubenssätze in bestärkende Gedanken umwandeln kannst. Erweitere diese Liste gerne mit den limitierenden Gedanken, die dich aktuell noch davon abhalten, deine Geschichte in die Welt zu tragen.

Negativer Gedanke: Mein Kunstwerk muss für sich stehen, auch ohne Geschichte.

Positiver Glaubensatz: *Meine Geschichte gibt meinem Kunstwerk noch mehr Tiefe und macht es einzigartig.*

Deine Kunst spricht für sich, und das ist großartig. Doch wenn du deine Geschichte mit anderen teilst, öffnest du ihnen die Tür zu einer tieferen Verbindung mit deinem Werk. Menschen lieben es, die Seele hinter der Kunst zu entdecken – es lässt sie deine Kreationen auf einer neuen, persönlichen Ebene erleben. Deine Geschichte verleiht deiner Kunst eine unverwechselbare Handschrift, die sie besonders macht.

Negativer Gedanke: Meine Geschichte interessiert niemanden.

Positiver Glaubensatz: *Meine Geschichte kann inspirieren, berühren und verbinden.*

Jede Geschichte ist einzigartig, und deine hat das Potenzial, genau die richtigen Menschen zu erreichen. Was dich geprägt hat, kann anderen Mut machen, sie bewegen oder ihnen helfen, sich weniger allein zu fühlen. Du bist es wert, gehört zu werden, und du wirst erstaunt sein, wie viele Menschen sich mit deinem Weg identifizieren können.

Negativer Gedanke: Mit meiner Geschichte zeige ich mich verletzlich.

Positiver Glaubensatz: *Meine Verletzlichkeit macht mich stark und authentisch.*

Verletzlichkeit ist keine Schwäche, sondern eine enorme Stärke. Wenn du dich authentisch zeigst, ziehst du Menschen an, die deine Echtheit schätzen. Deine Geschichte zu teilen bedeutet, mutig zu sein und anderen die Möglichkeit zu geben, dich und dein Werk wirklich zu verstehen. Du inspirierst damit auch andere, ihre eigene Verletzlichkeit anzunehmen und sich zu öffnen.

Negativer Gedanke: Ich darf erst über etwas schreiben, wenn ich Expertin darin geworden bin.

Positiver Glaubensatz: *Ich kann über alles schreiben, was mich bewegt, unabhängig von meiner Expertise.*

Du brauchst keine „Expertin“ zu sein, um deine Gedanken und Erfahrungen zu teilen. Authentizität zählt mehr als Perfektion. Oft sind es die persönlichen Einblicke und Perspektiven, die andere berühren und inspirieren. Dein Weg, deine Fragen und dein Lernen sind wertvoll und geben anderen die Chance, von deiner Reise zu profitieren.

Aufgabe für dich: Teile deine Geschichte als Video bei Instagram



In diesem Video bei YouTube erzähle ich dir, warum du Storytelling als Künstlerin für dich nutzen solltest und ich gebe dir 4 konkrete Aufgaben an die Hand, mit denen du direkt in die Umsetzung gehen und noch heute mit Storytelling beginnen kannst.

In meinem Video erzähle ich dir:

- ❖ Warum Geschichten so wichtig sind
- ❖ Von meinen großen Vorbildern
- ❖ Warum jeder Mensch schreiben und gute Geschichten erzählen kann
- ❖ Was das Wesentliche in guten Geschichten ist
- ❖ Welche Geschichte ich zu meinem jüngsten Kunstwerk erzähle
- ❖ 4 konkrete Aufgaben für deinen Start mit Storytelling

[>>> Zum Video bei YouTube](#)

Die Basis deiner Selbstständigkeit

Zu Beginn dieses Buches hatte ich dir drei Fragen gestellt. Die erste Frage lautete, *warum* du frühmorgens aufstehst. Was ist deine Antwort? Was hast du für dich aufgeschrieben? Vielleicht möchtest du nochmal nachschauen, bevor du weiter liest. Die Frage nach deinem *Warum* ist die vermutlich stärkste Frage, die du dir stellen kannst.

Vor ein paar Jahren hatte ich den TedTalk von Simon Sinek gesehen, das ist ein US-amerikanischer Coach und Buchautor. Seine Rede, die ich schon so oft gesehen habe und fast schon mitsprechen kann, dreht sich um die Frage "Warum?". Eigentlich ist *Warum* ja nur ein Wort. Ein Wort, dass wir als Kinder so häufig gesagt haben, als wir die Welt um uns herum verstehen wollten.

In seiner Rede erklärt Simon Sinek sehr anschaulich, was Unternehmen wie Apple so erfolgreich macht und warum andere Unternehmen weniger erfolgreich sind. Er zeichnet drei Kreise, in der Mitte steht "Warum", danach kommt das "Wie" und ganz außen das "Was". Viele Unternehmen beschäftigen sich hauptsächlich mit ihren Produkten. Sie optimieren, *was* sie tun und *wie* sie es tun. Aber die wenigsten Unternehmen beschäftigen sich mit der Frage, *warum* sie es tun? Zum *Warum* gehören Werte, Grundmotivation, Gefühle und Emotionen.

Schau dir unbedingt einmal den TedTalk bei YouTube an. Wenn du kein Englisch sprichst, kannst du dir den deutschen Untertitel einstellen:

<https://www.youtube.com/watch?v=qp0Hf3SfI4>

Was für Apple als weltweit bekannte Computerfirma gilt, das gilt auch für jeden Restaurantbesitzer, ModeDesigner oder Künstler. Die Frage nach deinem Warum solltest du dir gleich am Anfang stellen. Sie ist die Basis für alles, was du dann tust. Also, erst das *Warum*, danach das *Wie* und das *Was*. Dein Warum kann dir unnötige Arbeit ersparen und dich vor Fehlentscheidungen bewahren – was nicht heißen soll, dass du nicht auch Fehler machen kannst. Dein Warum ist dein Nordstern, an dem du dich immer wieder orientieren und ausrichten kannst. Zudem brauchst du dein Warum für dein Storytelling. Es sollte dir selbst so klar sein, dass du es zwischen den Zeilen deiner Worte und zwischen den Pinselstrichen deiner Werke transportieren kannst.

Simon Sinek sagt in seiner Rede: "*Menschen kaufen nicht, was du tust, sie kaufen es, warum du es tust.*" Ich ändere diesen Satz gerne und sage: "*Menschen kaufen nicht, was du erschaffst, sondern warum du es erschaffst.*"

Die Basis deiner Selbstständigkeit

An meinem Beispiel:

Als Künstlerin strebe ich jeden Tag nach kreativer Entfaltung. Meine Kreativität zu leben, bedeutet für mich gesund und in Balance zu sein. Aus dieser inneren Kraft heraus möchte ich andere Menschen inspirieren, ebenfalls ihrem inneren Ruf zu folgen und ihre Kreativität zu leben. Ich male Bilder, da dies meinem kreativen Ausdruck entspricht und ich folge gleichzeitig meiner Neugier, wenn sich neue Aspekte meiner Seele entfalten wollen. Das kann kochen, tanzen oder musizieren sein. Meine Kreativität kennt keine Grenzen und ich erlaube mir, als Mensch sowie in meiner Berufung zu wachsen.

Das ist mein Warum. Mein Warum im Jahr 2025. Mein Warum kann sich morgen schon wieder geändert haben. Die Essenz sowie das wesentliche Gefühl bleibt, nur wird es mir gelingen, es mehr und mehr in Worte zu fassen, es besser zu formulieren. Schließlich wachse ich als Mensch und als Künstlerin, ich gewinne neue Perspektiven auf das Leben und auf meine Aufgabe, auf meine Bestimmung. Und so gebe ich mir die Erlaubnis, mein Warum von Zeit zu Zeit neu zu überdenken. Auch ich reflektiere, stelle mir Fragen und schreibe auf. Ein toller Prozess, der auch mein Storytelling bereichert.

Sei entspannt, wenn du dir die Frage nach deinem Warum stellst. Dein Warum muss nicht lauten, dass du ab heute die Welt vor dem Untergang bewahrst. Dein Warum kann ein persönliches Anliegen sein. In erster Linie machen wir Kunst für uns selbst, für unseren inneren Seelenfrieden. Auch deine Selbstständigkeit, dein Kunstbusiness kann aus persönlichen Gründen motiviert sein. Ein guter Freund sagte neulich zu mir: "Menschen, die für sich selbst sorgen, sind unglaublich attraktiv und anziehend." Ich finde, er hat recht. Häufig erreichen wir mehr, wenn wir das tun, was sich für uns richtig und gut anfühlt, als anderen Menschen und Erwartungen gerecht zu werden. Denn nur, wenn sich deine Arbeit wahrhaftig anfühlt, wenn sie für dich Sinn macht, wenn sie dir Freude und Energie schenkt, nur dann kannst du langfristig motiviert bleiben und dir ein nachhaltiges Kunstbusiness aufbauen.

Deine Aufgabe:

Schreibe auf, welche Menschen, Künstler und Unternehmen dir gefallen und warum. Beobachte diese Menschen und Unternehmen in nächster Zeit vermehrt und analysiere, was sie in deinen Augen richtig machen. In welchen Momenten sprechen dich ihre Inhalte an? Warum klickst du auf ihre Videos und Angebote? Warum kaufst du bei ihnen? Welche Gefühle rufen sie in dir hervor?

Abonniere vor allem auch ihre Newsletter, das beste Tool für Storytelling!

Journalfragen, die dir helfen, dein WARUM sichtbar zu machen

Du hast keine Idee, wie du beim Schreiben vorgehen sollst? Dann beginne ab heute, dir richtig gute Fragen zu stellen. Fragen schenken uns immer wieder neue Antworten und neue Antworten schenken uns neue Perspektiven auf das Leben. Manch eine Frage kann so kraftvoll sein, dass es sich lohnt, für einen längeren Zeitraum darüber nachzudenken. Dabei solltest du niemals eine direkte Antwort erzwingen, sondern dir genügend Zeit lassen, damit die Frage in deinem Innersten wirken kann. Ich habe dir ein paar Fragen vorbereitet, die du in nächster Zeit reflektieren kannst. Das geht natürlich schriftlich, indem du frei aus dem Bauch heraus schreibst, was dir in den Sinn kommt. Du kannst dir aber auch eine Frage bewusst beim Malen oder in einer Meditation stellen. Wenn die Antworten und Erkenntnisse kommen, dann schreibe diese auf. Mit diesen Fragen wirst du dich und deine Kunst neu kennenlernen. Und natürlich dürfen die Antworten in dein Storytelling mit einfließen.

- Beschreibe deine Kunst in 3 Worten
- Was hat dich in deiner Kindheit am meisten begeistert?
- Was fühlst du, wenn du kreativ an etwas arbeitest?
- Wie würde ein guter Freund dich, deine Art und Kunst beschreiben?
- Was inspiriert deine Kunst?
- Was bedeutet Kreativität für dich?
- Was malst du am liebsten?
- In wie fern prägt dein Lebensstil (Interessen, Beruf, Bücher, etc.) deine Kunst?
- Was bedeutet Kunst für dich?
- Wie würdest du deinen Stil beschreiben?
- Welche Gefühle und Prozesse ruft deine Kunst hervor?
- In welchen Momenten bist du kreativ?
- Hast du eine Vorstellung, wo deine Kunst einmal hängen soll?
- Welche Vorbilder hast du und wie haben sie dich geprägt?
- Welches Gefühl möchtest du in anderen Menschen mit deiner Kunst auslösen?
- Welche Materialien benutzt du und warum?
- Wie viel Zeit verbringst du mit deiner Kunst?

Natürlich kannst du dir weitere Fragen überlegen, die für dich Sinn machen und diese dann beantworten. Wenn du die Fragen schriftlich beantwortest, dann lege dir zusätzlich ein digitales Dokument (Kapitel Organisation) an, wo du deine Antworten ausformulieren und absichern kannst. So hast du jederzeit leichten Zugriff auf deine Antworten und kannst sie für dein Storytelling verwenden.

Verarbeite deine Erkenntnisse direkt in Beiträgen und Stories auf Instagram. Erzähl der Welt, warum du Kunst machst und was dich derzeit bewegt. Ja, du kannst noch heute eine Story machen und erzählen, dass du diesen Kunstbusiness-Masterplan durcharbeitest und warum du das tust! Desto früher du dich zeigst, mit dem was gerade ist, desto besser!

Finde deine Kernwerte

Dein Handeln wird nicht nur von deinem Warum beeinflusst, sondern auch von deinen Kernwerten. Es macht Sinn, dass du dir einmal Gedanken über deine Kernwerte machst und sie für dich schriftlich definierst.

Wenn du dir nämlich bewusst bist, was deine Kernwerte sind, kannst du sie auch besser nach Außen kommunizieren. Mit deinen Kernwerten unterscheidest du dich von anderen Künstlern und Unternehmen, sie bestimmen, was dich besonders macht und wofür du stehst.

Meine Kernwerte lauten:

- 1) Freiheit – Das Gefühl und die Sehnsucht nach Freiheit soll in meiner Kunst spürbar sein. Der Wunsch, selbstbestimmt arbeiten zu können, motiviert mich.
- 2) Kreativität – Ich lebe Kreativität in jedem Lebensbereich. Desto mehr ich meiner kreativen Ader folge, desto lebendiger wird meine Kunst.
- 3) Mut – Ich gehe bewusst mit Ängsten um und versuche, neue Wege zu gehen. Ich folge meiner Neugier und lasse Altes los, erfinde mich ständig neu und folge mutig meinem Herzen.
- 4) Verspieltheit – Egal ob in meiner Kunst oder im Online-Marketing, ich erlaube es mir, verspielt und bunt zu sein. Ich möchte mir kein Branding verpassen und in keine Schublade gesteckt werden. Es soll Raum für Überraschungen bleiben.
- 5) Vertrauen – Ich zeige meine Gefühle und teile, was mich als Künstlerin bewegt und beschäftigt. Damit schaffe ich Nähe und Verbindung.

So, und jetzt du. Versuche deine Kernwerte auf maximal 5 Stück zu limitieren. Manche Werte lassen sich zu einem Kernwert zusammenfassen. Wie zum Beispiel "Kreativität" und "Ideen" oder "Freiheit" und "Unabhängigkeit".

Weitere Kernwerte können sein:

Humor | Leichtigkeit | Inspiration | Transformation | Selbstausdruck | Intuition

Mehr möchte ich gar nicht vorgeben. Spüre in dich hinein und schau, auf welchen Säulen du dein Kunstbusiness aufbauen möchtest. Natürlich dürfen sich auch deine Kernwerte im Laufe der Zeit verändern. Und du darfst dir für diese Aufgabe Zeit lassen. Mach dir erste Notizen, reflektiere auf einem Spaziergang und überarbeite deine Kernwerte, bis du ein gutes Gefühl mit ihnen hast.

Lebe deine Werte: Vertrauen durch Ehrlichkeit

In diesem kurzen Abschnitt möchte ich dich ermutigen, dich ehrlich und authentisch zu zeigen, weil ich der Meinung bin, dass du nur so langfristig treue Kunstliebhaber für dich gewinnen und eine loyale Community aufbauen kannst. Inzwischen leben wir seit circa einem Jahrzehnt mit YouTube, Instagram und Co. Eigentlich wissen wir ja, dass nicht alles, was uns bei Instagram begegnet, der Realität entspricht. Falten und Pickel werden mit dem Filter glatt gezogen, Stimmungstiefs und peinliche Momente des Lebens werden einfach ausgeklammert und überhaupt ist es recht leicht, sich stets von seiner Schokoladen-Seite zu zeigen. Wir alle haben von Menschen gehört, die sich online als Millionäre ausgeben, in Wahrheit aber gar keine sind. Die Online-Welt bringt viele Vorteile, aber ebenso eine Gefahr, nämlich die Gefahr, sich eine Scheinwelt aufzubauen, ohne es überhaupt zu wollen.

Ich möchte, dass du die digitalen Medien als Chance begreifst, deine Kunst und dich als Künstlerin, als echten Menschen zu zeigen. Und zwar so, wie du dich auch offline zeigen würdest. Wenn du gerade noch am Anfang stehst und starten möchtest, dann triff eine Vereinbarung mit dir selbst: Dich online authentisch, ehrlich und als "normalen" Menschen mit Fehlern und Macken zu zeigen. Das ist nicht nur für deine Psyche gesund, sondern es schafft Verbindung und Vertrauen.

Ehrlichkeit verkauft – Ein Beispiel:

Vor Kurzem habe ich zwei Kunstdrucke bei Instagram zum Kauf angeboten. Es handelte sich um zwei Drucke, die beide jeweils Mängel hatten. Der eine Kunstdruck hatte leichte Kratzer, der andere Kunstdruck hatte (meiner Meinung nach) ungleichmäßig weiße Ränder. Ich hatte hohe Ausgaben, diese Kunstdrucke anzufertigen, also wollte ich sie auch verkaufen. Ich wollte jedoch auch ehrlich sein und keine minderwertige Qualität verkaufen, um am Ende meine Kunstliebhaber zu enttäuschen. Also machte ich folgendes: Ich entschied mich, die Wahrheit in eine kleine Geschichte zu packen.

Ich machte ein paar Stories bei Instagram. Ich erzählte von dem Kunstwerk "Frauenkreis", wie es entstand und dass ich die zwei Kunstdrucke auf besonderem Fine Art Papier mit Büttenrand selber gedruckt habe. Ich erzählte, dass ich sie nie verkauft habe, da sie kleine Fehler haben, also nicht perfekt sind. Wir alle wissen doch, dass wir uns mit unseren Fehlern oft selbst im Weg stehen. Allein die Tatsache, dass ich so ehrlich über die Mängel berichtete, schaffte Verbindung und gleichzeitig Vertrauen. Ich bot die Drucke für 52€ anstatt für 69€ an, immer noch ein guter Preis für mich. Innerhalb kurzer Zeit meldeten sich zwei Frauen, die jeweils einen der Drucke kaufen wollten. Sie waren überglücklich, dass sie den Druck vergünstigt ergattern konnten und ich konnte die Drucke mit bestem Gewissen und einer wundervollen Geschichte versenden.

Lebe deine Werte: Vertrauen durch Ehrlichkeit

Wie du siehst, Ehrlichkeit lohnt sich immer. Mit deiner Kreativität kannst du jeden Fehler in einen Vorteil verwandeln. Du schaffst Geschichten, die Emotionen wecken und andere an ihre eigene Menschlichkeit erinnern. Sei mutig und zeig dich, genau so wie du bist. Du wirst erstaunt sein, welche Menschen und Möglichkeiten du dafür in dein Leben ziehst. Du wirst am Ende ein Vorbild für andere Menschen sein. Was gibt es Schöneres?



Meine Frage für dich: Welchen Makel kannst du noch heute in Kunst verwandeln und welche Geschichte kannst du dazu erzählen?



Aufgabe: Gestalte ein Visionboard deiner Zukunft

Ich möchte, dass du dir nochmal zwei bis drei Stunden Zeit nimmst, dir ein Bild deiner Zukunft zu machen und zwar mit einem Vision-Board. Dieses kannst du entweder selbst auf Papier gestalten, als Collage mit Text, Bildern und deiner Malerei oder digital mit einem Gestaltungs-Tool wie Canva. Ich gestalte mir regelmäßig, ungefähr einmal pro Jahr, ein Visionboard und liebe diese Momente! Wenn ich mein Visionboard gestalte, gebe ich mir die Erlaubnis, groß und bunt zu denken. Es gibt keine Grenzen, alles, was ich mir wünsche und vorstellen kann, darf integriert werden. Ich gestalte mein Visionboard inzwischen immer digital und zwar hauptsächlich aus dem Grund, da ich keine Magazine kaufe, um daraus Collage-Material zu entwenden. Außerdem geht es schneller und motiviert mich, diese Aufgabe regelmäßig zu machen. Eine digitale Collage kannst du dir später ausdrucken und in deiner Wohnung aufhängen. Sie wird dich motivieren und an deine Wünsche erinnern. Allein das ist unglaublich kraftvoll, um den Weg einer Künstlerin langfristig zu gehen. Und du wirst erstaunt sein, wie viele Wünsche, die einst Teil deines Visionboards waren, sich verwirklichen.

Also, nimm dir genügend Zeit (3 bis 4 Stunden) und verbinde diese Aufgabe mit einem leckeren Kakao. Folgende Fragen können hilfreich sein:

- Wie möchte ich in 5 Jahren leben und arbeiten?
- Wo werde ich sein und mit welchen Menschen?
- Wie viel Raum nimmt meine Kunst in meinem Leben ein?
- Womit werde ich mein Geld verdienen?
- Werde ich viele Inspirationsreisen machen?
- Welche Weiterbildungen oder Workshops besuche ich?
- Auf welchen Plattformen werde ich aktiv sein?
- Wie sieht mein Atelier der Zukunft aus?
- Welche Kunst und Produkte werde ich verkaufen?
- Welcher Typ Mensch kauft bei mir?

Vertiefe dich schon heute in deine Zukunft und fühle sie. Als Zusatz-Tipp erinnere ich dich gerne an die Hypno-Box. Vertone deine Wünsche, um sie als Selbsthypnose vor dem Schlafengehen zu hören.

Wie du richtig gut wirst im Visualisieren, das lernst du bei Dr. Joe Dispenza. Seine Bücher "Das Placebo" und "Werde Übernatürlich" haben wortwörtlich mein Leben verändert.

Der beste Weg, die Zukunft vorherzusagen, ist es, sie zu erschaffen.”
– Abraham Lincoln

Checkliste zum Kapitel 2

- Abonniere die Newsletter von Menschen, die dich inspirieren. Beobachte genau, worüber sie schreiben und wie sie ihre Kunst/Produkte bewerben.
- Dir gefällt ein Unternehmen, Startup oder Künstler besonders gut? Dann analysiere den Online-Auftritt und schreibe auf, was du davon für dich umsetzen kannst.
- Falls du es noch nicht tust, lies mindestens zwei Bücher im Monat. Am besten von deutschen Autoren. Desto mehr du liest, desto einfacher wird es dir fallen, selbst zu schreiben. Eine Liste mit Buchempfehlungen findest du am Ende meines Buches.
- Richte dir ein System ein, wo du zukünftig Texte schreibst und sicherst. Das kann beispielsweise bei Trello sein. Oder du legst dir eine Excel-Liste an. Wichtig ist, dass du schnell auf deine Texte zugreifen kannst.
- Beantworte die Journalfragen und erarbeite dein Warum.
- Lies das Buch "Der Weg des Künstlers" von Julia Cameron. Sie empfiehlt das tägliche Schreiben von Morgenseiten.
- Erarbeite deine Kernwerte.
- Erstelle dir ein Visionboard, drucke es aus und finde einen Platz in deiner Wohnung, wo du es täglich sehen kannst. Auch als Hintergrund für deinen Computer super geeignet.
- Teile ein Bild bei Instagram und schreibe einen kurzen Text dazu.
- Mach 3 bis 4 Instagram-Stories, in der du eine kurze Geschichte zu einem Kunstwerk oder Kreativprozess erzählst.
- Schau dir mein Video bei YouTube zum Thema Storytelling an. Lass dich inspirieren und setze meine 4 Aufgaben für dich um.
- BONUS: Mach eine Story, in der du erzählst, warum du gerade diesen Masterplan durcharbeitest.

Kapitel 3

Baue
Sichtbarkeit im
Internet auf

Warum ich am liebsten online verkaufe

Bestimmt sagt dir die Bedürfnispyramide nach Maslow etwas. Du kannst dir vorstellen, dass sich Kunst ganz oben in der Spitze der Pyramide wiederfindet. Menschen kaufen Kunst, wenn alle anderen Grundbedürfnisse gedeckt sind. Die meisten Angebote, die wir als Künstlerinnen erschaffen, gehören in den Bereich der Selbstverwirklichung und auch dieser befindet sich ganz oben, in der Spitze der Pyramide. Warum erzähle ich dir das? Um dich zu entmutigen? Ganz bestimmt nicht!

Es gibt zwei Gründe:

- 1) Damit dir bewusst wird, dass Kunstprodukte per se keine Grundbedürfnisse erfüllen, doch dass DEINE Kreativität gefordert ist, um Kunst zu einem Grundbedürfnis zu machen. Erinnere dich an dein Storytelling. Warum machst du Kunst? Was soll deine Kunst bewirken oder auch verändern?
- 2) Die Tatsache, dass Kunst in der Bedürfnispyramide ganz oben steht, kann dir im Prinzip egal sein, wenn du über das Internet verkaufst. Dafür eine kurze Geschichte aus meinem Leben als Künstlerin:

2019 reiste ich nach Köln, um meine Kunst auf einem Markt zu verkaufen. Auf die Idee kam ich, weil Freunde von mir dort ihren Schmuck verkauften und meinten, ich solle mitkommen. Gesagt, getan. Da stand ich also, mit meiner Kunst, zwischen einem Schmuck- und einem Eisstand. Eine Marktfrau mit Talent zum Verkaufen ist nicht an mir verloren gegangen, das realisierte ich an jenem Tag. Ich glaube, meine Freunde machten das Geschäft ihres Lebens und der Eismann hatte sein Erdbeereis dank sommerlicher Temperaturen schnell ausverkauft. Obwohl nur wenige Besucher an meinem Stand hielten, hatte ich eine wertvolle Erkenntnis, die mich bis heute in meinem Tun bestärkt: Die Menschen, die zu mir kamen, waren besonders in ihrer Art. Sie waren sehr individuell gekleidet, hatten ein Strahlen im Gesicht, jeder auf seine Art hatte etwas Spirituelles. Diese Menschen räsonierten mit meiner Kunst, nicht, weil sie ein Grundbedürfnis deckt, sondern jenseits davon, etwas in ihrer Seele weckt. Eine Sehnsucht, die viel tiefer geht als jedes Grundbedürfnis. Meine Kunst spricht Menschen an, die feinfühlig genug, ja empfänglich dafür sind. Damals, auf dem Markt in Köln, verkaufte ich ein paar Kunstdrucke an diese Menschen. Und sie gaben dafür zwischen 35 und 80 € aus.

Konkret ist mir bewusst geworden:

1. Der Markt ist nicht unbedingt der beste Ort, um meine Kunst zu verkaufen. Die Anreise nach Köln, der Standaufbau, die Gebühr für den Stand. Am Ende war das doch ein ziemlich großer Aufwand für das, was ich eingenommen und an Aufmerksamkeit erhalten habe.

Warum ich am liebsten online verkaufe

2) Es gibt Menschen, die sich für meine Kunst interessieren und diese Menschen hatten Gemeinsamkeiten. Meistens waren es Frauen, sie schienen weltoffen, gesprächig, der Kleidungsstil war meist alternativ/künstlerisch und alle hatten dieses Leuchten in ihren Augen. Ich fragte mich, was wäre, wenn ich nicht extra nach Köln reisen muss, um diesen Menschen zu begegnen? Was ist, wenn ich sie über das Internet erreichen kann?

3) Tatsächlich ist es einfacher, einen Kunstdruck zu verkaufen als Schmuck. Einmal gemalt, digitalisiert und gedruckt, lässt sich Kunst gut verkaufen. Klar, es gibt Abstufungen, ob man eine limitierte Auflage von Kunstdrucken anbietet oder unbegrenzt viele, aber hier hatte ich wirklich einen klaren Vorteil gegenüber meinen Freunden, die Schmuck verkaufen. Jedes Schmuckstück ist handgemacht. Ein wunderschönes aber eben auch zeitaufwendiges Handwerk. Viele Extrawünsche kommen hinzu und anscheinend laufen vor allem die günstigen und kleinen Produkte sehr gut. Bedeutet konkret: Fließbandarbeit.

Wie du siehst, meine Erfahrung als Marktverkäuferin in Köln hat sich trotz weniger Verkäufe gelohnt, denn ich habe wertvolle Erkenntnisse gewonnen und gelernt, was ich in Zukunft möchte und was ich nicht mehr möchte.

Ich entschloss, mich hauptsächlich auf den Verkauf und die Vermarktung online zu konzentrieren. DENN: Für jede Art von Kunst und für jede Art von Produkt gibt es Liebhaber – sie müssen nur auf mich aufmerksam werden, Stichpunkt: Sichtbarkeit. Und dabei hilft uns das Internet. Dank des Internets bin ich in der Lage, mir einen großen Kreis an Liebhabern meiner Kunst aufzubauen, ich kann Menschen in ganz Deutschland, Österreich und der Schweiz erreichen. Würde ich alles auf Englisch machen, wäre der Radius noch viel größer. Das ist die Chance, die ich sehe und für meine Kunst nutze.

Was ich außerdem verstanden habe: mein Kunstbusiness darf in keiner Fließbandarbeit enden. Ich möchte keine Sklavin meiner eigenen Kunst werden, indem ich nur Postkarten und Aufkleber verkaufe. Verstehe mich nicht falsch, natürlich spricht nichts gegen Postkarten und Aufkleber, sie können Teil von einem Kunstbusiness sein, aber es muss immer auch weitere Produkte und Dienstleistungen geben, mit denen du langfristig dein Geld als Künstlerin verdienen kannst.

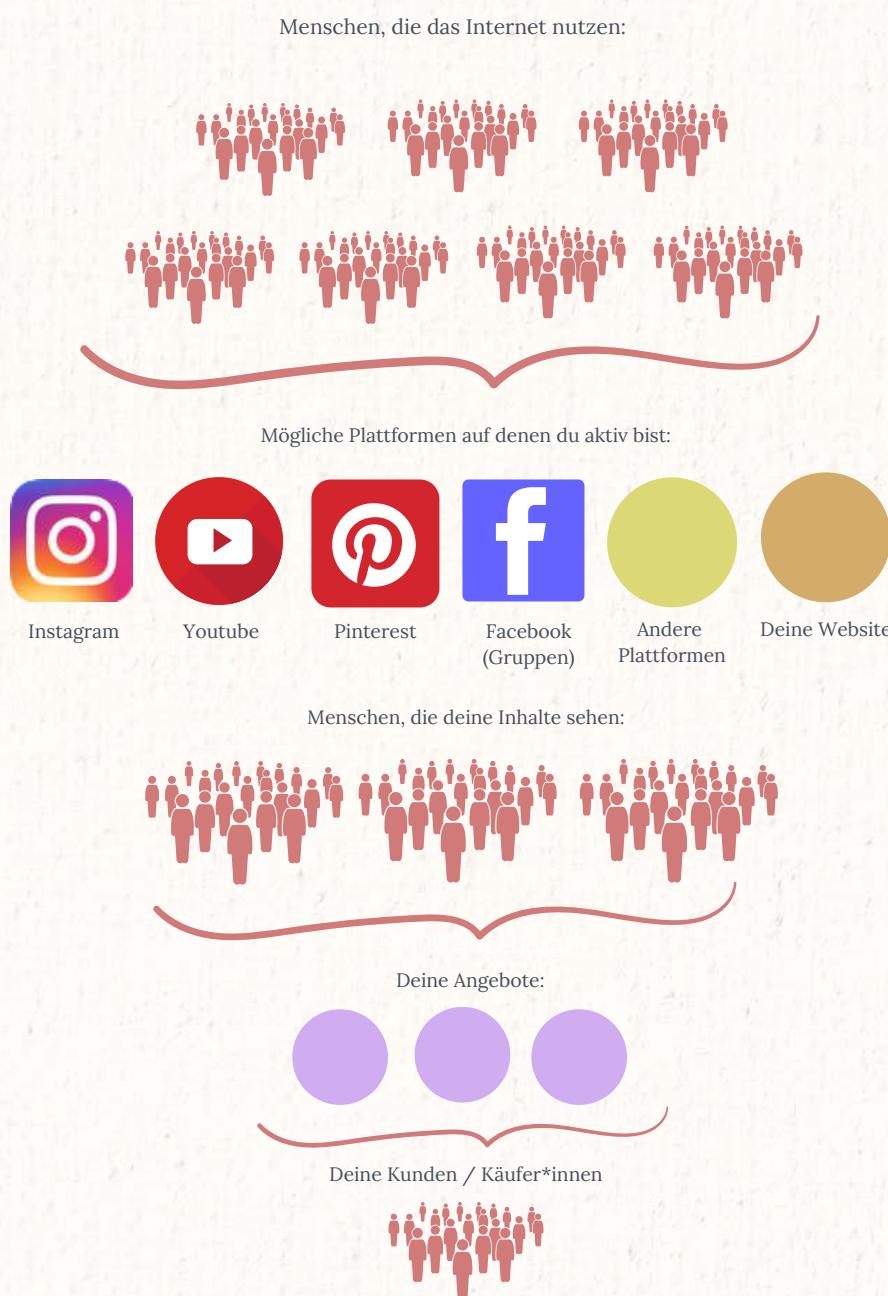
Möglichkeiten, wie Menschen online zu deiner Kunst finden

Im Weiteren geht es darum, wie du im Internet mit deiner Kunst und deinem Storytelling sichtbar wirst. Es geht noch nicht darum, deine Kunst zu verkaufen, sondern wir schaffen als Erstes die Grundlage dafür. Dein Ziel sollte es sein, eine Welt zu erschaffen, in der sich deine Besucher, ich spreche gerne von "Kunstliebhaber" eintauchen und verlieren können.

Wie viele Menschen du tatsächlich erreichen kannst, ist abhängig von:

- Sprache: In welcher Sprache teilst du deine Inhalte
- Thema: Wie viele Menschen interessieren sich für dein Thema?

Der Customer Flow als Grafik



Möglichkeiten, wie Menschen online zu deiner Kunst finden

Wie Menschen online zu dir finden können

Es gibt unfassbar viele Wege, wie eine Person im Internet auf dich aufmerksam werden kann. Hier mal eine Liste der Möglichkeiten:

- Über dein Instagram Profil, jemand hat dich dort gefunden
- Über ein Video von dir bei YouTube
- Über einen Blogartikel, den du geschrieben hast
- Über eine Facebook-Gruppe, in der du einen Beitrag geteilt hast
- Über eine direkte Empfehlung, jemand ist auf deine Website gegangen
- Über Werbung (Ads), die du online geschalten hast
- Über ein Bild von dir bei Pinterest
- Über ein Video von dir bei TikTok
- Über dein LinkedIn-Profil
- Über dein veröffentlichtes Buch bei Amazon
- Über eine Verlinkung auf einer anderen Website
- Über einen Gastartikel, den du für einen anderen Blog geschrieben hast
- Über einen Podcast, wo du als Guest im Interview warst
- Über den Malkurs, den du auf einer bekannten Plattform anbietest
- Über deinen ETSY-Shop
- Über eine Google-Bewertung
- und und und

Das ist die Bandbreite an Möglichkeiten, die dir das Internet bietet. Wichtig: Du musst nicht überall sein und gerade am Anfang solltest du dich auf wenige Plattformen und Marketing-Maßnahmen fokussieren. Schritt für Schritt kannst du auf bestehende und gut laufende Plattformen aufbauen. So wie der Baum, an dem Jahr für Jahr neue Äste wachsen.

Warum die Webseite nicht der erste Schritt ist

Die eigene Website kann ein großer Stolperstein für viele Selbstständige sein. Viele glauben, sie könnten erst richtig starten, wenn die Website vollendet ist. Schließlich will man dort seine Angebote präsentieren und auch verkaufen. Und ja, die eigene Website ist wichtig und sollte unbedingt im Laufe der ersten 1 bis 2 Jahre entstehen. Aber sie ist nicht Voraussetzung, damit du starten kannst. Ganz im Gegenteil: Viele Künstlerinnen, Content-Creator und Freelancer besitzen gar keine Website. Sie nutzen primär ihre Kanäle wie Instagram und YouTube als Präsentation ihrer Inhalte und Angebote. Man braucht auch keine Website, um zu verkaufen. Interessenten können dir bei Instagram schreiben oder an deine E-Mail, die du auf den jeweiligen Plattformen veröffentlicht hast. Zudem kannst du deine Kanäle mit Verkaufsplattformen wie ETSY verbinden. Damit will ich dir sagen: Stress dich nicht mit deiner Website. Eine Website ohne Besucherstrom ist ohnehin wertlos. Im späteren Verlauf dieses Buches widmen wir uns noch ausführlich der Erstellung deiner Website.

Übersicht der wichtigsten Social Media Plattformen

Übersicht der Plattformen

Als nächstes möchte ich dir die unterschiedlichen Plattformen vorstellen, wo du deine Kunst und Geschichte online präsentieren kannst. Häufig werden alle Plattformen als "Social Media" verallgemeinert. Teilweise handelt es sich um soziale Plattformen, wo der Austausch mit anderen Menschen primär im Vordergrund steht. Das ist aber nicht bei allen Plattformen der Fall. Tatsächlich besitzt jede Plattform ein grundsätzliches Ziel und dieses werde ich für dich definieren.

Außerdem solltest du – und das ist super wichtig – in kurzfristige und langfristige Beiträge unterteilen. Es gibt Plattformen, die sind schnelllebig so wie Instagram, d.h. Beiträge sind nach 24 Stunden nicht mehr aktuell und werden kaum noch gesehen, und es gibt Plattformen, die speichern Inhalte so wie Youtube, Pinterest oder der eigene Blog. Hier werden Inhalte häufig erst nach einigen Monaten vermehrt gefunden, je nach Beliebtheit und Klickzahlen. Ein Mix aus beiden Formaten (kurzweilig und langfristig) ist wichtig, damit deine Community in deine Welt eintauchen kann.

Was ist bloß der Algorithmus?

In regelmäßigen Abständen ändern die Plattformen ihren Algorithmus, um die Nutzererfahrung zu verbessern. Der Algorithmus entscheidet darüber, welche Inhalte den Nutzern angezeigt werden. Du kannst noch so hochwertigen Content erstellen, Liebe und Zeit in deine Inhalte stecken, wenn du einige wichtige Faktoren nicht beachtest, bleibt dein Content "unsichtbar". Sobald du dich entschieden hast, wo du dich mit deiner Kunst präsentieren möchtest, solltest du dich gezielt zu diesen Plattformen weiterbilden. Tipps für kostenlose Lernmöglichkeiten findest du im Kapitel "Ressourcen" sowie an passender Stelle.

Legen wir los mit den einzelnen Plattformen:

Instagram

Schnelllebig | Interaktion | Visuell

Ziel: Instagram ist eine App fürs Smartphone und wird ausschließlich am Handy genutzt. Als Künstlerin kannst du Fotos und Kurzvideos teilen, die im Feed gespeichert werden. Somit dient dir Instagram wie eine digitale Visitenkarte, wo du dich als Künstlerin mit deinen Kunstwerken und Angeboten auf eine anschauliche Art präsentieren und mit anderen Menschen verbinden kannst. Interaktion mit anderen Nutzern spielt bei Instagram eine große Rolle. Beiträge können geliked und kommentiert werden. Es gibt die Möglichkeit dir private Nachrichten zu schreiben und direkt auf deine Storys zu reagieren. Instagram ist super geeignet, um deinen Followern einen Einblick in deine Arbeit zu ermöglichen, gerade das Story-Format (Beiträge sind nur 24 Stunden sichtbar) vermittelt den Eindruck, man sei live dabei. Somit ist Instagram ein super Tool, um eine eigene Community aufzubauen und in direkten Kontakt mit deinen Followern zu gehen.

Für längere Videos und Inhalte ist Instagram nicht geeignet. Nutzer, die in der App unterwegs sind, interessieren sich meist für kurze Inspirationen. Viele scrollen durch Instagram auf dem Weg zur Arbeit oder nebenbei, wenn sie auf der Couch liegen und eigentlich einen Film schauen. Inhalte mit mehr Tiefgang (YouTube-Videos, Blogartikel oder Podcast) lassen sich bei Instagram aber gut bewerben.

Die Inhalte sind kurzweilig und eher vergänglich. Zwar werden Beiträge und Videos im Feed gespeichert, aber kaum ein Nutzer schaut sich ältere Inhalte an.

Chance auf schnelles Wachstum: Es ist durchaus möglich, auf Instagram schnell an Sichtbarkeit zu gewinnen, besonders wenn du hochwertige und ansprechende Inhalte zu einem bestimmten Thema, bestenfalls ein Nischenthema, postest. Hier ein paar Tipps von mir, um dein Wachstum zu beschleunigen:

- Poste regelmäßig, um deine Follower am Ball zu halten und neue Follower zu gewinnen.
- Nutze relevante Hashtags (z.B. #wasserfarben, #künstlerin, #giraffemalen), um deine Reichweite zu erhöhen und von neuen Nutzern gefunden zu werden.
- Sei aktiv, indem du auf Kommentare antwortest und mit den Beiträgen anderer Nutzer interagierst.
- Nutze diese Funktionen, um deinen Content abwechslungsreich zu gestalten und verschiedene Aspekte deiner Kunst zu zeigen.
- Arbeite mit anderen Künstlern oder Influencern zusammen, um deine Reichweite zu erhöhen.

Ausführliche Tipps und Strategien findest du im Online Business Podcast von Caroline Preuss:

<https://open.spotify.com/show/6Eskd4xINVTZyAs0GsQnTw?si=c0b4a2778c9547c0>

14:19

Mein neues Kunstwerk



Pinterest

Visuell | Langlebig | wenig Interaktion

Ziel: Pinterest ist wie Google eine Suchmaschine, nur das primär nach Bildern gesucht wird. Menschen (überwiegend weibliche Zielgruppe) gehen auf Pinterest, um für ein bestimmtes Thema (Hochzeit, Tiny House Einrichtung, Reise, Kochen oder Basteln) Inspirationen zu suchen bzw. zu sammeln. Die gefundenen Bilder lassen sich auf persönlichen Pinnwänden speichern und so schnell wiederfinden.

Viele Pinterest-Nutzer suchen häufig direkt nach Produkten und gelangen über das Suchergebnis direkt auf der Shop-Seite des Verkäufers.

Nutzung: Du eröffnest ein Profil und legst Pinnwände zu deinem Thema an. Z.b.: "Bilder aufhängen", "Malen mit Acrylfarben", "Meine Inspirationen". Danach füllst du deine Pinnwände mit fremden Inhalten (Fremdpins) und eigenen Inhalten, die du speziell für Pinterest erstellst. Dabei sollte der Anteil von Fremdpins circa 70% und eigene Pins 30% betragen. Der Pinterest-Algorithmus bevorzugt sehr schmale Grafiken. Wie bei allen Plattformen ändert auch Pinterest ständig seinen Algorithmus, weshalb du auf dem Laufenden bleiben solltest, wenn du diese Plattform für dich nutzen möchtest.

Vorteil von Pinterest: Strategisch Inhalte von dir können auch nach Monaten und Jahren von Nutzern gefunden werden. Wenn viele deiner Inhalte verlinkt sind (zu deiner Website, Instagram oder Shop) kannst du dir durch Pinterest über einen längeren Zeitraum nachhaltig Reichweite aufbauen.

Nachteil: Dafür können die ersten Monate, die du Zeit und Arbeit in Pinterest steckst, sehr mühselig und zeitaufwendig sein. Viele Unternehmen und Selbstständige, die Pinterest für sich nutzen, arbeiten mit zusätzlichen, meist kostenpflichtigen Tools wie Tailwind oder Hootsuite, um ihre Inhalte bereits Wochen im Voraus zu planen.

Anders als bei Instagram findet keine direkte Interaktion mit der Community statt.

Ausführliche Tipps und Strategien zu Pinterest findest du im PinSights Podcast:
<https://open.spotify.com/show/2rm8dusDY6dM3g5fsnQ3DD?si=5ec4f29928054d12>

Facebook

Community | Vielfältig | Interaktion

Ziel: Facebook ist eine der größten sozialen Plattformen, die dir als Künstlerin eine breite Palette an Möglichkeiten bietet, deine Kunst zu präsentieren, zu vermarkten und eine Community aufzubauen. Neben der Präsentation deiner Werke kannst du auch Events erstellen, an Gruppen teilnehmen und detaillierte Beiträge veröffentlichen.

Nutzung: Auf Facebook kannst du eine Künstlerseite erstellen, auf der du regelmäßig Fotos, Videos und Beiträge teilst. Du kannst auch Gruppen beitreten oder eigene Gruppen erstellen, um dich mit anderen Künstlern und/oder Kunstinteressierten auszutauschen. Die Plattform ermöglicht es dir, Events zu planen und deine Follower über kommende Workshops oder Online-Events zu informieren.

Interaktion: Facebook fördert eine starke Interaktion zwischen Nutzern. Deine Follower können deine Beiträge liken, kommentieren und teilen. Du kannst auf Kommentare antworten und direkt mit der Community in Kontakt treten. Über den Messenger kannst du auch private Nachrichten austauschen und so persönlichen Kontakt zu Interessenten und Kunden pflegen.

Facebook hat eine enorme Reichweite und eine diverse Nutzerbasis, was dir hilft, ein breites Publikum zu erreichen. Im Gegensatz zu vielen anderen Plattformen kannst du auf Facebook auch ausführliche Beiträge und Videos teilen.

Chance auf schnelles Wachstum: Es ist möglich, auf Facebook schnell an Sichtbarkeit zu gewinnen, insbesondere durch die aktive Teilnahme an relevanten Gruppen. Wie auch bei Instagram und anderen Plattformen solltest du regelmäßig Inhalte teilen und auf die Kommentare deiner Follower eingehen.

YouTube

Tiefgründig | Community | großes Publikum

Ziel: YouTube ist eine beliebte Videoplattform, auf der Nutzer Videos zu einer Vielzahl von Themen hochladen und ansehen können. Im Gegensatz zur Instagram-App, die sich auf kurze visuelle Inhalte konzentriert, bietet YouTube Raum für längere und tiefgründigere Videos. Als Künstlerin kannst du YouTube für Tutorials, Vlogs und Einblicke in die Entstehung deiner Werke nutzen.

Mit YouTube kannst du dir über einen längeren Zeitraum ein großes Publikum aufbauen, das erfordert jedoch, dass du regelmäßig neue Videos veröffentlicht und das diese ansprechend sind. Ob deine Videos bei YouTube gefunden bzw. den Nutzern ausgespielt werden, hängt von vielen verschiedenen Faktoren ab. Die wichtigsten lauten:

- Regelmäßigkeit
- Spannende Inhalte
- Videoqualität (Bild & Ton)
- SEO-Optimierung von Überschrift und Beschreibung
- Interaktion mit dem Publikum
- Liefere Mehrwert

Durch die Kommentarfunktion können Creator direkt mit ihrem Publikum in Kontakt treten und Feedback erhalten. Desto mehr Kommentare und Likes ein Video hat, desto mehr wird es bei YouTube ausgespielt.

Der Vorteil von YouTube ist, dass du mit deinen Videos die Menschen anziehen kannst, die später auch deine Kunstwerke und Produkte kaufen. Du zeigst dich vor der Kamera und teilst deine Gedanken, das ist ein mutiger Schritt. Doch gerade diese Nähe schafft Vertrauen und Verbindung. Im übernächsten Kapitel lernst du noch, wie du es schaffst, dass dir deine Zuschauer auch zu deinen anderen Kanälen folgen und wie sie zu treuen Kunden werden.

Sollte es dir gelingen, dir ein großes Publikum aufzubauen, kannst du deine Videos bereits ab 1.000 Abonnenten monetarisieren. Das heißt, du kannst Werbung auf deine Videos schalten lassen und verdienst Werbeeinnahmen mit YouTube. Reich wirst du davon bestimmt nicht, aber es ist ein nettes Zusatzeinkommen.

Vielfältige Tipps und Strategien zum Thema YouTube findest du auf dem Kanal von So geht YouTube: <https://www.youtube.com/@SogehtYouTube>

Podcast

Tiefgründig | Vertrauen aufbauen | wenig Interaktion

Ziel: Podcasts sind Audiodateien, die regelmäßig veröffentlicht werden und sich für tiefgehende Gespräche, Erzählungen und Interviews eignen. Als Künstlerin kannst du das Podcast-Format nutzen, um deine Geschichten zu erzählen, Interviews zu führen, Kunsttechniken zu erklären oder Einblicke in deine kreativen Prozesse zu geben.

Nutzung: Podcasts können über verschiedene Plattformen wie Spotify, Apple Podcasts oder Google Podcasts verbreitet werden. Die Episoden können eine Vielzahl von Themen abdecken und in verschiedenen Formaten, wie Monologen, Interviews oder Diskussionen, gestaltet werden.

Interaktion: Obwohl die Interaktion bei Podcasts nicht so direkt wie bei sozialen Medien ist, können dir deine Hörerinnen über Kommentare auf Podcast-Plattformen, E-Mails oder soziale Medien Feedback geben. Du kannst deine Hörerinnen auch zu speziellen Q&A-Episoden einladen oder in sozialen Netzwerken über neue Folgen informieren und Diskussionen anregen.

Besonderheiten: Podcasts sind ideal, um tiefere Verbindungen mit deinem Publikum aufzubauen. Sie bieten die Möglichkeit, ausführlichere Inhalte zu präsentieren und komplexere Themen zu behandeln. Die Hörerinnen können den Podcast bequem unterwegs, beim Malen, Sport oder bei der Hausarbeit hören.

Die Produktion von Podcasts kann sehr zeitaufwendig sein, besonders die Aufnahme und Bearbeitung. Zudem ist es wichtig, eine gute Audioqualität zu gewährleisten, was in der Regel spezielle Ausrüstung und Kenntnisse erfordert. Die direkte Interaktion mit dem Publikum ist begrenzt, und der Aufbau einer Hörerschaft kann Zeit in Anspruch nehmen.

Einen erfolgreichen Podcast aufzubauen erfordert sehr viel Zeit, Fokus und Nähe zum Publikum. Wichtige Faktoren, um langfristig eine Hörerschaft aufzubauen:

- Lade regelmäßig neue Folgen hoch, bestenfalls am selben Tag und zur selben Uhrzeit. Hörer integrieren ihre Lieblings-Podcast gerne in ihren Alltag und freuen sich bereits im Voraus, wenn eine neue Folge erscheint.
- Sorge für eine hochwertige Audio-Qualität und bedenke, dass viele Hörer deinen Podcast auch im Auto oder bei anderen Aktivitäten hören.
- Gehe in Austausch mit deiner Community und frage, welche Themen sie interessieren. Desto mehr Mehrwert du für deine Zielgruppe lieferst, desto besser wird dein Podcast laufen.
- Halte dich an ein zeitliches Format: Knackige Informationen in 20 Minuten oder Interviews im Rahmen von einer Stunde. Verlässlichkeit ist wichtig beim Podcast.

Blog

Informativ | Langlebig | wenig Interaktion

Ziel: Ein Blog ist eine tolle Plattform, um deine Kunstwerke ausführlich zu präsentieren und deine persönliche Geschichte als Künstlerin zu erzählen. Du kannst hier ausführliche Inhalte erstellen, deine kreativen Prozesse mit Fotos und Text dokumentieren und wertvolle Tipps und Tricks mit deinen Lesern teilen.

Nutzung: Du erstellst einen Blog i.d.R. auf deiner eigenen Website. Regelmäßig veröffentlicht du Beiträge zu verschiedenen Themen rund um deine Kunst. Zum Beispiel kannst du über deine neuesten Projekte, Techniken, die du ausprobierst, oder die Inspiration hinter deinen Werken schreiben.

Interaktion: Obwohl Blogs nicht die gleiche unmittelbare Interaktion wie soziale Medien bieten, kannst du dennoch eine treue Leserschaft aufbauen. Leser können deine Beiträge kommentieren, Fragen stellen und ihr Feedback hinterlassen. Du kannst auch auf Kommentare antworten und so den Dialog mit deinem Publikum pflegen. Zudem können Blogs über soziale Medien und Newsletter geteilt werden, um noch mehr Reichweite zu erzielen.

Der Vorteil von Blogs ist, dass du hochwertige Inhalte erstellen kannst, von denen du nachhaltig profitierst. Wenn deine Artikel und Beiträge gut sind und du sie mit SEO-Marketing optimiert hast, dann können deine Inhalte über Google und andere Suchmaschinen langfristig gefunden werden. Somit kannst du auf kostenlose Weise an Reichweite gewinnen. Wenn ein Leser sich auf deinem Blog und somit auf deiner Website befindet, ist die Wahrscheinlichkeit recht hoch, dass sich der Leser auch andere Seiten anschaut, entweder durch die Navigation in deinem Menü oder weil du innerhalb des Blogartikels auf andere Seiten, eventuell sogar deinen Shop verlinkst. Mit einem Blog machst du dich unabhängig von Plattformen und erhöhest den Wert deiner eigenen Website.

Es ist durchaus möglich, innerhalb weniger Monate gut zu ranken, besonders wenn du Nischenthemen behandelst und hochwertige Inhalte erstellst, die sich von anderen Webseiten klar abheben. Hier sind einige Tipps, um dein Ranking zu verbessern:

- Suchmaschinenoptimierung (SEO): Recherchiere relevante Keywords (z.B. mit dem kostenlosen Keyword-Planer von Google) und integriere sie in deine Beiträge. Achte auf eine gute Struktur und nutze Meta-Beschreibungen.
- Veröffentliche regelmäßig neue Inhalte, um deine Leserschaft zu halten und deine Sichtbarkeit zu erhöhen.
- Versuche, Backlinks von anderen Websites zu erhalten. Dies steigert die Autorität deines Blogs und verbessert dein Ranking.
- Teile deine Blogbeiträge auf sozialen Medien und in Newslettern, um mehr Traffic zu generieren.

Newsletter

Vertrauen | Tiefgründig | Persönlich

Ziel: Als Künstlerin kannst du deinen Kunstliebhabern in regelmäßigen Abständen E-Mails, sogenannte "Newsletter" senden, bei mir heißt dieses Format "Atelierpost". Wie beim Blog handelt es sich beim Newsletter um keine Plattform, der du beitrittst oder wo du ein Konto eröffnest, es handelt sich um ein eigenständiges E-Mail-System, das du dir aufbaust und das dir langfristig viele Vorteile bringt. Ich möchte es dir an dieser Stelle vorstellen, damit du es für deine Online-Marketing-Strategie in Erwägung ziehen kannst.

E-Mail-Marketing (Newsletter schreiben) ist ein super wertvolles Tool, das dir als Künstlerin hilft, eine direkte und persönliche Verbindung zu deinem Publikum aufzubauen. Mit einer Mischung aus sehr persönlichen Inhalten aber auch strategisch geplanten E-Mail-Kampagnen kannst du Verbindung zu deinen Kunstliebhabern aufbauen, deine Kunstwerke und Arbeit präsentieren und schließlich deine Angebote pitchen.

Im Gegensatz zu Social Media, wo Algorithmen bestimmen, wer deine Beiträge sieht, landen deine E-Mails direkt im Posteingang deiner Abonnenten. Dies gibt dir mehr Kontrolle über deine Arbeit und ermöglicht es dir, personalisierte Inhalte zu versenden.

E-Mail-Liste aufbauen

Damit es sich lohnt, E-Mails zu versenden, solltest du so früh wie möglich damit beginnen, eine E-Mail-Liste aufzubauen. Platziere auf deiner Website und innerhalb deiner Social-Media-Profile kostenlose Angebote, die man sich per Anmeldeformular herunterladen kann. Biete z.B. geheime Einblicke, Rabatte oder kostenlose Downloads für deine Zielgruppe an. Die Leute tragen sich dann mit ihrer E-Mail ein und geben (Achtung Datenschutz) ihr Einverständnis, dass du ihnen E-Mails senden darfst.

Inzwischen gibt es viele Anbieter und Systeme, mit denen du Newsletter versenden kannst. In den ersten Jahren meiner Selbstständigkeit habe ich das amerikanische Unternehmen "Mailchimp" verwendet. Damals hatten es andere Blogger empfohlen. Heute versuche ich, so gut wie möglich, deutschsprachige Anbieter zu nutzen, vor allem wegen Datenschutz und Sicherheit. Und so bin ich vor ein paar Jahren zu dem deutschen Anbieter "Klicktipp" gewechselt. Weitere Anbieter lauten:

- GetResponse
- CleverReach (deutsches Unternehmen)
- rapidmail (deutsches Unternehmen)
- ActiveCampaign

Newsletter

Beim Erstellen von E-Mails sind Inhalt und Struktur wichtig. Jede E-Mail sollte klar und ansprechend gestaltet sein. Nutze ein ansprechendes Design, das zu deiner künstlerischen Marke passt, und stelle sicher, dass die E-Mail sowohl auf dem Desktop als auch auf mobilen Geräten gut lesbar ist.

Gerade für dein Storytelling ist der Newsletter ideal geeignet. In deinen E-Mails kannst du eine emotionale Verbindung zu deinen Kunstliebhabern aufbauen. Ich sage immer: Nichts ist näher und intimer als eine E-Mail im Postfach deiner Kunden und Interessenten. Und so solltest du deinen Newsletter auch behandeln, als etwas sehr persönliches, wertvolles und liebvolles.

Du willst schließlich nicht die nächste Werbe-E-Mail sein, die im Spam landet oder sofort wieder gelöscht wird, du willst eine dieser Juwelen sein, die im Postfach landen, die man sich mit einem Fähnchen markiert und wo man sich am liebsten einen Kaffee kocht, um diese E-Mail genussvoll zu lesen. So jedenfalls stelle ich es mir vor, das ist mein Anspruch, wenn ich meine Atelierpost schreibe, sie soll ein Erlebnis sein, sie soll berühren und Mehrwert liefern. Meine Produkte stricke ich hier und da in meine Texte ein, sie sind ein natürlicher Teil meiner Arbeit als Künstlerin und werden somit von den Wenigsten als Werbung oder Verkauf wahrgenommen.

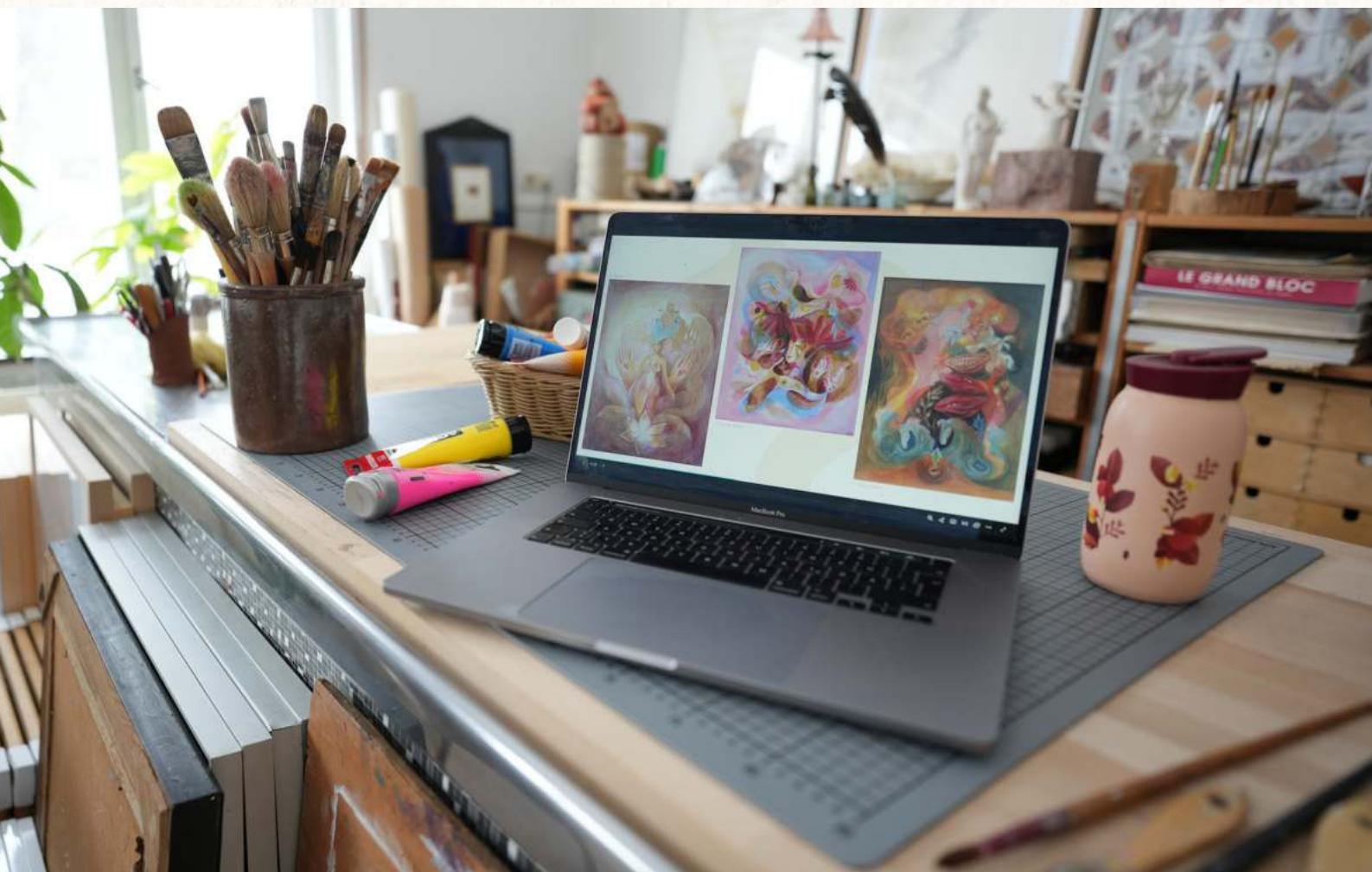
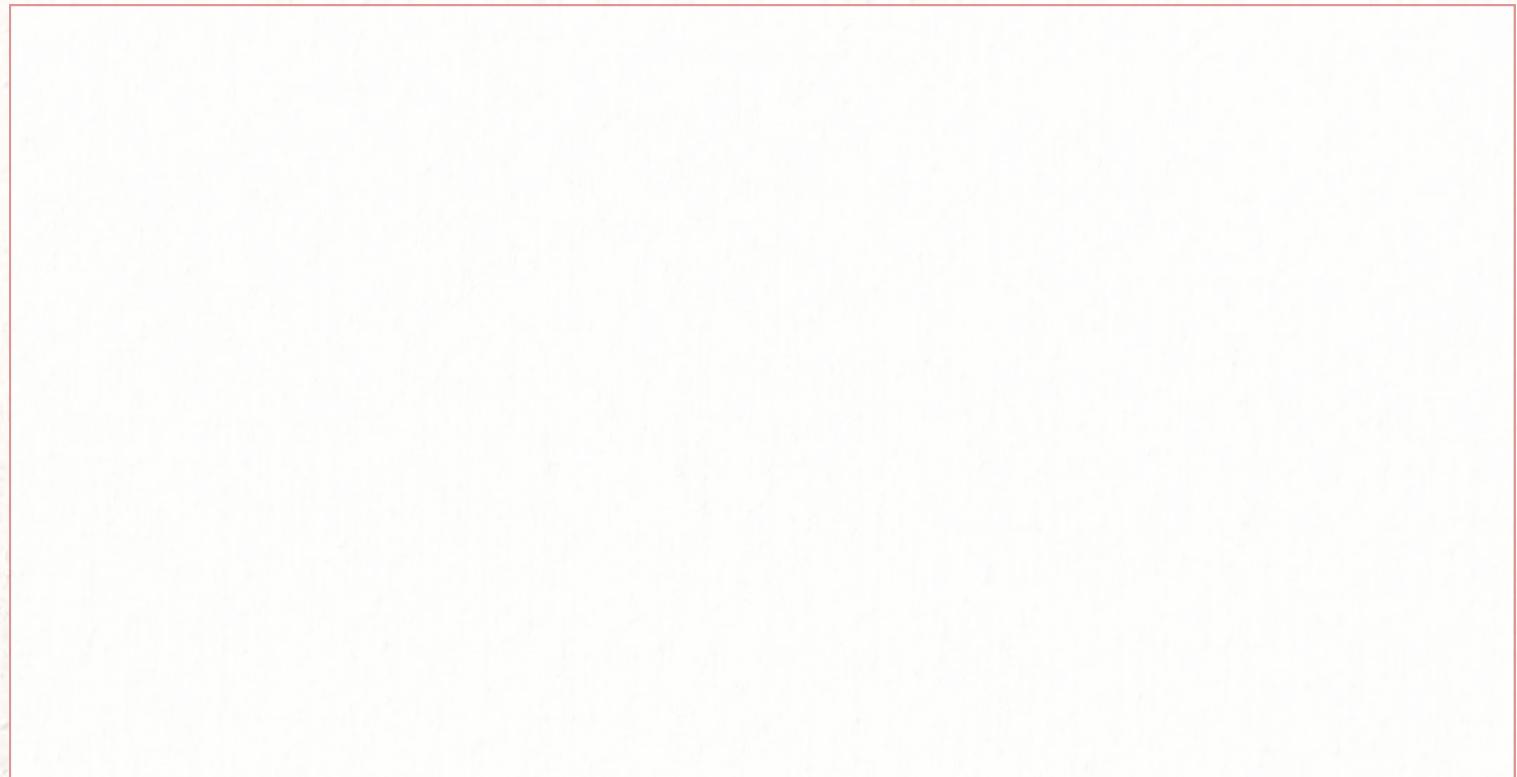
Hier sind Möglichkeiten, wie du Storytelling in deine E-Mails integrieren kannst:

1. Erzähle die Geschichten hinter deinen Kunstwerken. Beschreibe, was dich inspiriert hat, welche Techniken du verwendet hast und welche Herausforderungen du gemeistert hast. Diese Einblicke machen deine Kunstwerke für die Leser greifbarer und bedeutungsvoller.
2. Teile persönliche Geschichten und Erfahrungen aus deinem Leben als Künstlerin. Diese können sowohl berufliche Erfolge als auch alltägliche Erlebnisse umfassen. Authentizität schafft Vertrauen und Nähe.
3. Erzähle von Menschen, die deine Kunstwerke gekauft haben und wie diese ihr Leben bereichert haben. Solche Erfolgsgeschichten wirken inspirierend und motivierend auf potenzielle Käufer.

Regelmäßigkeit ist der Schlüssel zum erfolgreichen E-Mail-Marketing. Sende regelmäßig E-Mails, ohne deine Abonnenten zu überflutten. Ein wöchentlicher oder monatlicher Newsletter ist oft ein guter Rhythmus. Achte darauf, dass deine E-Mails immer einen Mehrwert bieten und nicht nur verkaufsorientiert sind.

Newsletter

Ein Newsletter aus deinem Leben als Künstlerin. Worüber möchtest du gerne schreiben? Probiere dich auf dieser weißen Fläche aus. Sei mutig, du kannst das!



Social Media Plattformen

Ergänzung zu allen Plattformen:

Die Online-Welt verändert sich täglich und so auch die Plattformen. Als ich 2015 in meine Selbstständigkeit startete, war Facebook die wichtigste Social-Media-Plattform zum Aufbau von Reichweite. Obwohl sie weltweit immer noch als die größte Plattform gilt, spricht in meiner "digitalen Blase" kaum noch jemand von Facebook (Außer die Gruppen-Funktion erachte ich nach wie vor als sehr wichtiges Marketing-Instrument.)

Instagram hat sich von einer reinen Foto-Plattform zur Videoplattform entwickelt, wöchentlich kommen neue Funktionen hinzu und der Algorithmus verändert sich gefühlt im Minutentakt. Zudem sprießen alle paar Monate neue Apps und Tools auf den Markt, neue Hypes entstehen und geben dir das Gefühl, du müsstest auf jeden neuen Zug aufspringen. Fluch und Segen zugleich. Einerseits kannst du eine der ersten sein, die eine neue App für sich nutzt und schnell Reichweite aufbaut, andererseits kannst du dich schnell verzetteln, wenn du versuchst, auf jeder Hochzeit zu tanzen. Obwohl man mir schon hundert Mal geraten hat, TikTok zu nutzen, vertraue ich meiner Intuition und behalte meinen Fokus auf Instagram und die Tools, die bereits für mich funktionieren.

Nun möchte ich dir noch Plattformen nennen, mit denen ich kaum oder keine Erfahrung habe, wo du trotzdem aber mal ein Auge drauf werfen kannst:

LinkedIn – Netzwerk für berufliche Kontakte und Karriereentwicklung. Eventuell interessant, wenn deine Kunst und Angebote für Firmen/Unternehmer interessant sind.

TikTok – Plattform für kurze, kreative Videos, besonders bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen beliebt.

Reddit – Diskussionsplattform, die sich in verschiedene Foren (Subreddits) zu unterschiedlichen Themen unterteilt.

Telegram – Messaging-App mit Gruppenfunktion, Schwerpunkt auf Sicherheit und Geschwindigkeit. (Nutze ich inzwischen für einige Online-Programme als Gruppenfunktion, die Teilnehmerinnen lieben es)

Clubhouse – Audio-basierte Social Media Plattform, Nutzer können an Live-Audio-Chats in verschiedenen Räumen teilnehmen.

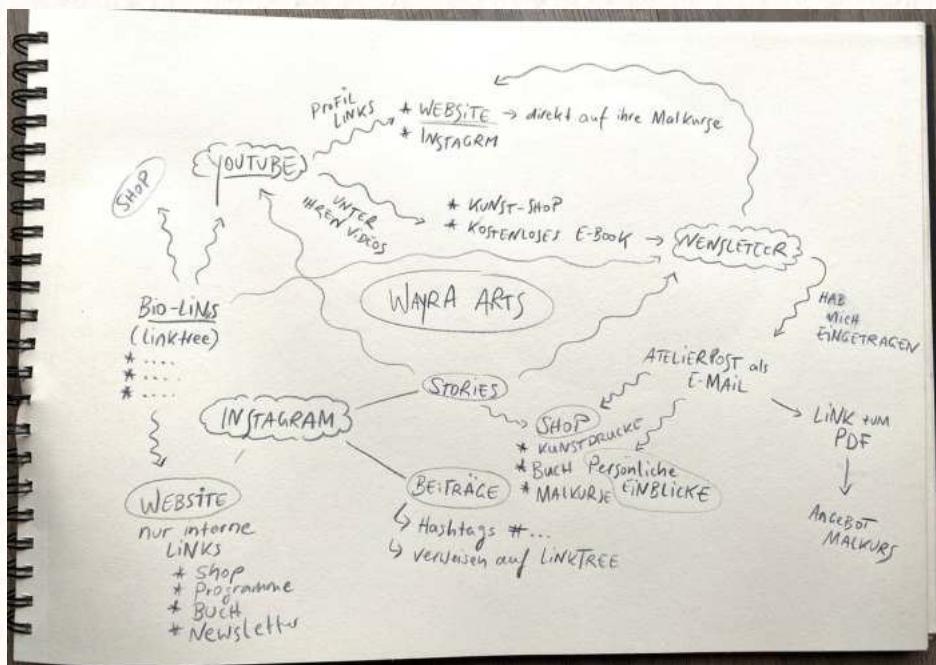
Dein persönlicher Online Marketing Mix

Auf den nächsten Seiten wollen wir erarbeiten, welche Plattformen und Marketing-Tools du zukünftig für deine Online-Präsenz verwenden möchtest. Auch wenn ich dir auf den vorherigen Seiten einen groben Überblick über die Plattformen und Tools gegeben habe, so ist der allerwichtigste Schritt die Selbsterfahrung. Nimm dir in den kommenden Tagen die Zeit, dir alle Social Media Plattformen anzuschauen und bestenfalls wie ein "Endverbraucher" zu nutzen. Eröffne, wo nötig, ein kostenloses Konto und scrolle oder klicke dich durch die App oder Plattform.

Stelle dir als Nutzerin folgende Fragen:

- Welche Plattformen, Apps und Tools machen mir persönlich Freude, wo halte ich mich selbst gerne auf?
- Wohin zieht es mich am meisten, zum Lesen, Anhören oder Anschauen?
- Wo halten sich die Künstler/Unternehmen auf, denen ich gerne folge? Wie verbinden sie ihre Kanäle miteinander?

Mache dir an dieser Stelle gerne Notizen. Vielleicht nimmst du dir mein Beispiel und schaust, wo sich Nora von Wayra Arts überall "herumtreibt". Nimm dir ein großes A3 Blatt und dokumentiere mal ihre Wege, wo hinterlässt sie Spuren? Das ganze könnte dann so aussehen:



Mach dasselbe nochmal an einem anderen Beispiel und versuche ein "System" zu erkennen. Denke daran: desto größer das Unternehmen, desto omnipräzenter wird dieses Unternehmen im Internet sein. Große Unternehmen können sich Marketing-Teams leisten, die alle möglichen Plattformen bespielen und mit Leben füllen. Das sollte dir unbedingt bewusst sein: Dass du am Anfang gar keine Zeit und keine Ressourcen hast, um überall "mitzuspielen". Stattdessen legst du deinen Fokus auf wenige aber dafür gut kombinierte Plattformen.

Dein persönlicher Online Marketing Mix

Nochmal zusammengefasst: Der Aufbau einer Online-Präsenz kostet Zeit und viel Arbeit. Es reicht nicht, dass du dir überall ein Konto anlegst, ein hübsches Profilbild hochlädst und ein paar nette Zeilen über dich schreibst, deine Aufgabe wird es sein, deine Plattformen regelmäßig mit Leben zu füllen. Du wirst viel Zeit mit der Content-Erstellung verbringen und glaub mir, das kann ein Fulltime-Job sein. Warum erzähle ich dir das? Ganz einfach: Damit du gleich am Anfang die richtigen Entscheidungen triffst. Eine Testphase ist erlaubt (siehe weiter oben). Tob dich aus, nutze mal alle Plattformen. Aber dann sei dir bewusst: Du kannst nicht überall sein. Am Anfang solltest du dich für wenige Tools entscheiden (maximal 3), damit du deinen ganzen Fokus darauf verwenden kannst.

Welche Plattformen ergänzen sich?

Erinnere dich, dass jede Plattform ein bestimmtes Ziel verfolgt und dementsprechend unterschiedlich genutzt wird. Am besten kombinierst du eine Plattform, wo du mit deinen Inhalten in die Tiefe gehen und Vertrauen zu deinem Publikum aufbauen kannst. Das sind Kanäle wie YouTube, Podcast oder Blog. Alle Inhalte, die du für diese Plattformen erstellst, sind nachhaltig und performen umso besser, desto mehr Zeit vergeht. Bestimmst hast du mal zu einem Thema etwas gesucht und bist auf ein altes Video oder einen alten Blogbeitrag gestoßen. Das passiert, da diese Inhalte in Vergangenheit oft konsumiert wurden. Jackpot, wenn du so hochwertigen Content erstellst, der auch noch Jahre später gefunden werden kann. Das bedeutet: Du brauchst mindestens eine Plattform, wo du richtig in die Tiefe gehen kannst. Und das ist entweder der Blog, YouTube oder Podcast. Den Newsletter klammere ich an dieser Stelle aus. Obwohl du im Newsletter sehr stark in die Tiefe gehst, bringt dir der Newsletter jedoch keine Reichweite. Denn ganz einfach: Deine E-Mails sind nicht öffentlich. Niemand kann sie lesen, außer deine E-Mail-Liste. Somit ist der Newsletter eher das i-Tüpfelchen, die Kirsche auf der Sahnetorte.

Welche Plattformen kann ich strategisch miteinander verbinden?

Wenn du dir beispielsweise einen Podcast aufbaust, brauchst du unbedingt eine Plattform, um dich mit deinen Hörern auszutauschen. Bei Spotify, Apple Podcast oder wo immer dein Podcast gehört wird, ist das schließlich nicht möglich. Anders bei YouTube, dort hast du als Künstlerin sehr wohl die Möglichkeit, dich mit deinem Publikum auszutauschen, das machst du in den Kommentaren unter deinen Videos. YouTube ist somit eine der Plattformen, die am meisten abdeckt. Dennoch macht es Sinn, eine zweite Plattform zu bespielen, zumal du deine Arbeit komplett von einer Plattform abhängig machen würdest, das ist kein so schönes Gefühl.

Dein persönlicher Online Marketing Mix

Folgende Kombinationen machen Sinn:

YouTube für lange Inhalte + Instagram für Community-Aufbau

Podcast für lange Inhalte + Instagram für Community-Aufbau

Blog für lange Inhalte + Instagram für Community-Aufbau

Podcast für lange Inhalte + Facebook-Gruppe zum Austausch

YouTube für lange Inhalte + Newsletter für Updates

Wie dir Content Recycling hilft

Ein weiterer Gedanke, den du dir machen kannst, ist, wie du deinen aufwendig produzierten Content möglichst gut verarbeiten, also recyceln kannst. Mal angenommen, du schreibst einen Blogartikel mit 2.000 Wörtern, dann kannst du Teile von diesem Artikel für eine andere Plattform verwenden. Anstatt wieder ganz neuen Content für die andere Plattform zu erstellen, nimmst du einfach das, was schon da ist. Das spart Arbeit und du hast die Möglichkeit durch die Content-Schnipsel auf deinen langen Content zu verweisen.

Als Beispiel:

Bei Instagram postest du eine Grafik mit einem Zitat, das du auch in deinem Blogartikel verwendet hast. In der Beschreibung oder in der Instagram-Story verweist du auf den vollständigen Blogartikel. Du kannst z.B. einen Artikel mit 5 Tipps schreiben (5 Tipps, wie du eine kreative Blockade überwindest). Dann teilst du an 5 Tagen bei Instagram jeweils einen Tipp und verweist auf den ganzen Artikel.

Dasselbe funktioniert natürlich auch bei den anderen Plattformen. Du produzierst ein 20-minütiges Video für YouTube und erstellst parallel direkt 5 kurze Videos für Instagram. Du nimmst das Material, das bereits da ist und holst das Maximum heraus.

Wie kann ich mein Potential und meine Stärken am besten ausspielen?

Am Anfang würde ich mich für die Plattformen entscheiden, die aktuell deinen größten Stärken entspricht. Wenn es dir leicht fällt, zu schreiben, dann starte einen Blog. Wenn du gerne Geschichten erzählst und auch gerne Gespräche führst, dann starte einen Podcast und wenn du es liebst, mit der Kamera zu filmen, dann starte einen YouTube-Kanal. In deiner Selbstständigkeit wirst du wachsen und es würde mich nicht wundern, wenn du mit einem Blog startest und drei Jahre später vor der Kamera stehst. All das ist möglich und kommt Zeit, kommt Rat. Am Anfang ist jedoch Fokus das aller-allerwichtigste. Entscheide dich und dann bleib dabei.



Wie du Evergreen Content erstellst

Evergreen Content bezieht sich auf Inhalte, die dauerhaft relevant und nützlich bleiben und im Laufe der Zeit nicht an Aktualität verlieren. Der Begriff "evergreen" leitet sich von immergrünen Pflanzen ab, die das ganze Jahr über grün bleiben und nicht nur saisonal sind. In ähnlicher Weise behält Evergreen Content seinen Wert für die Menschen, die dir langfristig folgen.

Merkmale von Evergreen Content:

- Der Inhalt ist nicht an ein bestimmtes Ereignis, Datum oder eine Saison gebunden und bleibt daher über lange Zeit hinweg relevant.
- Der Inhalt behandelt Themen oder Fragen, die von der Zielgruppe kontinuierlich gesucht und gefragt werden.
- Der Inhalt bietet nützliche und umfassende Informationen, die den Lesern helfen, ihre Fragen zu beantworten oder Probleme zu lösen.
- Der Inhalt kann in verschiedenen Kontexten und Formaten wiederverwendet werden, z.B. als Blogpost, Social-Media-Beitrag, Video oder Infografik.

Beispiele für Evergreen Content:

- Schritt-für-Schritt-Anleitungen zu häufigen Aufgaben oder Problemen, wie z.B. "Wie du eine Leinwand baust" oder "In 8 Schritten zum Ölgemälde".
- Listen mit nützlichen Ratschlägen, wie z.B. "10 Tipps, wie du deine Maltechnik verbessern kannst" oder "Die besten Techniken für Acrylmalerei".
- Artikel, die grundlegende Konzepte oder Begriffe erklären, wie z.B. "Was ist Gesso?" oder "Einführung in die Collage-Technik".
- Antworten auf häufig gestellte Fragen zu einem Thema, wie z.B. "FAQ zur Pflege deiner Pinsel" oder "Häufige Fragen zur Teilnahme an meinen Malkursen".

Vorteile von Evergreen Content:

Evergreen Content kann kontinuierlich Traffic auf deine Website bringen, da er über Suchmaschinen gefunden wird und für lange Zeit relevant bleibt. Suchmaschinen bevorzugen qualitativ hochwertige Inhalte.

Der Inhalt bleibt über einen langen Zeitraum hinweg nützlich und ansprechend für die Zielgruppe, was zu wiederholten Besuchen und einer langfristigen Bindung führen kann.

Evergreen Content dient als wertvolle Ressource, die du immer wieder mit deinem Publikum teilen kannst, z.B. in Newslettern, Social-Media-Posts oder anderen Marketingkanälen.

Weitere Möglichkeiten, online sichtbar zu werden

1. Gastartikel schreiben:

Als Künstlerin kannst du durch das Schreiben von Gastartikeln auf anderen Websites deine Reichweite erweitern und deine Expertise in deinem Fachgebiet zeigen. Hier sind einige Schritte, die du beachten solltest:

- Finde Websites und Blogs, die sich mit Themen befassen, die für deine Zielgruppe relevant sind, z.B. Kunst, Kreativität, Design oder spezifische Techniken.
- Suche nach den Richtlinien für Gastbeiträge auf den Websites und kontaktiere die Redaktion mit einem gut durchdachten Vorschlag für einen Artikel.
- Schreibe einen informativen und gut strukturierten Artikel, der einen Mehrwert für die Leser bietet. Verwende deine Expertise, um praktische Tipps oder Einblicke zu teilen.
- Vergiss nicht, eine kurze Bio über dich selbst am Ende des Artikels einzufügen, in der du deine Kunstwerke und deine Website verlinkst, um Interessierte zu deiner Website zu leiten.
- Teile den Gastartikel in deinen sozialen Medien und ermutige deine Community, ihn zu lesen und zu teilen, um die Reichweite zu maximieren.

2. Als Interview-Gast in einem Podcast auftreten:

Podcasts bieten eine großartige Möglichkeit, deine Stimme zu nutzen und direkt mit einem interessierten Publikum zu sprechen. Hier ist, wie du vorgehen kannst:

- Finde Podcasts, die sich mit Kunst, Kreativität oder verwandten Themen beschäftigen. Achte darauf, dass der Podcast eine Zielgruppe hat, die potenziell an deiner Kunst interessiert ist.
- Schreibe den Podcast-Host an und schlage vor, dass du als Interview-Gast auftreten möchtest. Mache direkt Vorschläge, zu welchen Themen ihr im Interview sprechen könnt und welchen Mehrwert du den Zuhörern lieferst.
- Bereite dich gut auf das Interview vor, indem du deine wichtigsten Botschaften und Geschichten (Storytelling) über deine Kunst vorbereitest.
- Teile den Podcast in deinen sozialen Medien und auf deiner Website, um deine Hörerschaft zu informieren und neue Zuhörer zu gewinnen.



Eines meiner größten Learnings bei der Vernetzung mit anderen Künstlern, Kreativen und Unternehmern: Verbinde dich auf Augenhöhe. Wenn du gerade erst startest oder erst zwei Jahre dabei bist, bringt es nichts, dich ausschließlich bei den größten Podcasts und Magazinen zu bewerben, um dich dann zu wundern, dass dir niemand schreibt. Unterschätze niemals die Netzwerke, die du dir erschließen kannst, deren Reichweite und Community in etwa so groß ist wie deine.

Weitere Möglichkeiten, online sichtbar zu werden

3. Dich bei Magazinen bewerben:

Print- und Online-Magazine bieten oft Plattformen für Künstlerinnen, um ihre Werke zu präsentieren und über ihre Arbeit zu sprechen. Hier einige Schritte, die du unternehmen kannst:

- Finde Magazine, die sich mit Kunst beschäftigen und die Art von Kunst zeigen, die du machst. Achte darauf, dass sie eine passende Leserschaft haben.
- Suche nach den Richtlinien für Einsendungen oder Kontaktdaten der Redaktion und reiche eine Bewerbung ein. Zeige, welchen Mehrwert du dem Magazin liefern kannst und nenne direkt Ideen für mögliche Beiträge.
- Wenn dein Beitrag angenommen wird, arbeite eng mit den Redakteuren zusammen, um sicherzustellen, dass dein Werk bestmöglich präsentiert wird.

4. Dein Wissen bei einer Online-Kurs-Plattform anbieten:

Online-Kurse sind eine beliebte Möglichkeit, Wissen zu teilen und sich als Expertin in deinem Bereich zu positionieren. So gehst du vor:

- Überlege, welche spezifischen Fähigkeiten oder Techniken du unterrichten könntest, die für andere Künstlerinnen oder Interessierte nützlich sind.
- Wähle eine Online-Kurs-Plattform, die deinen Bedürfnissen entspricht und eine gute Reichweite hat, z.B. Udemy, Teachable oder Skillshare.
- Erstelle einen Kursplan, der leicht verständlich ist und deinen Schülern echten Mehrwert bietet.
- Bewirb deinen Kurs über deine eigenen Kanäle sowie durch die Werbeplattform der Kursplattform, um potenzielle Teilnehmer anzusprechen.
- Nutze das Feedback deiner Teilnehmer, um deinen Kurs kontinuierlich zu verbessern und die Zufriedenheit und Weiterempfehlung zu erhöhen.

5. Aktiv werden in Foren und Gruppen:

Foren und Online-Communities bieten eine Plattform, um sich mit Gleichgesinnten auszutauschen, Feedback zu erhalten und Sichtbarkeit zu gewinnen:

- Finde Foren und Online-Gruppen, die sich mit Kunst, Kreativität oder deinem spezifischen Thema beschäftigen.
- Werde aktiv in diesen Communitys, indem du Fragen beantwortest, Ratschläge gibst und deine eigenen Erfahrungen teilst.
- Baue Beziehungen zu anderen Mitgliedern auf und suche nach Gelegenheiten zur Zusammenarbeit oder zur gegenseitigen Unterstützung.
- Sei vorsichtig mit der Selbstwerbung, aber teile gelegentlich deine Arbeiten oder Projekte, wenn es relevant ist und die Community dies erlaubt.

Organisches Wachstum vs. Nichtorganisches Wachstum

Auf den letzten Seiten haben wir uns damit beschäftigt, wie du mit deiner Kunst in die Sichtbarkeit kommst und wie du Reichweite aufbauen kannst. Jetzt stellt sich die Frage: Wie schnell sollte deine Reichweite wachsen? Was ist nachhaltiges Wachstum und gibt es Hebel, um dein Wachstum zu beschleunigen? Wenn ja, ist das überhaupt gesund und sinnvoll? Es gibt grob zwei Arten, wie du in den nächsten Jahren wachsen kannst: Und zwar organisch und nichtorganisch.

Organisches Wachstum geschieht langsam und auf einem natürlichen Weg. Das bedeutet, dass du aus eigener Kraft wächst und nicht für Werbung oder andere teure Marketing-Maßnahmen zahlst. Mit jedem Beitrag und Video, das du kreierst und teilst, gewinnst du idealerweise ein paar neue Menschen dazu. Es kann auch mal passieren, dass ein Beitrag "viral" geht, also plötzlich von hunderten Menschen gesehen wird. Das sind Einzelfälle.

Organisches Wachstum lässt sich auf alle Fälle optimieren, indem du strategische Inhalte mit hohem Mehrwert und einer guten Qualität lieferst. Bei YouTube habe ich mir in den letzten Jahren viele Gedanken gemacht, welche Videos ich produzieren kann, die häufig gesucht werden. Ein Video, wo ich "10 Tipps zum Malen mit Acrylfarbe" gebe, wird immer besser laufen und mir mehr neue Zuschauer bringen, als ein Video, wo ich "nur" ein neues Kunstwerk vorstelle. Ich finde, die Mischung macht es. Natürlich möchte ich wachsen und mache mir strategische Gedanken dazu und gleichzeitig möchte ich, dass es sich stimmig anfühlt, dass es zu mir und meinen Werten passt. Meine Community ist im Vergleich zu anderen Accounts zwar nicht gigantisch groß, aber dafür sehr aktiv und lebendig.

Beim nichtorganischen Wachstum ist das anders. Unternehmen bezahlen für teure Werbekampagnen (z.B. Facebook-Ads oder Influencer-Marketing), wodurch die Reichweite und das Publikum schnell wächst. Wenn die Werbung gut läuft, sollte sie sich auch in den Verkäufen widerspiegeln. Doch die Frage bleibt: Ist dieses Wachstum nachhaltig? An dieser Stelle kann ich nicht sagen, was der richtige Weg ist. Ich kann nur sagen, was sich für mich stimmig anfühlt und das ist natürliches Wachstum. Ich möchte, dass sich mein Kunstbusiness entwickelt, so wie ich mich als Mensch entwickle.

Verbindung, Nähe und Vertrauen zu meinem Publikum sind mir wichtiger als der schnelle Erfolg über Nacht. Bei solchen Grundsatzfragen schaue ich gerne in die Natur und was ich von ihr lernen kann. Ein Baum wächst auch nicht über Nacht, sondern langsam und beständig. Und die Früchte kommen ebenfalls erst Jahre später. Die Früchte stehen symbolisch für die Ziele, die du mit deiner Tätigkeit erreichen wirst. Sei es der erste Launch von deinem Online-Shop oder die ersten 1.000€ für verkauft Kunstwerke auf deinem Konto. Lass den Dingen Zeit und nimm dir den Druck raus. Wenn du beständig dabei bleibst und fest an dich glaubst, wirst du wachsen und deine Wünsche erreichen. Daran glaube ich fest.

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

Komm' mit auf die Spiel- und Lernwiese, ich nenne sie "die Welt der unendlichen Fähigkeiten". Du darfst ab heute ganz viel lernen, toll oder? Aber dazu gleich eine Bitte: Lass dich von den vielen neuen Fähigkeiten, die du für deine Online-Präsenz als Künstlerin brauchst, nicht entmutigen. Das scheint auf den ersten Blick erst einmal sehr, sehr viel. Deshalb habe ich die Fähigkeiten so aufgelistet, wie sie sinnvoll aufeinander aufbauen. Verschaffe dir erstmal einen Überblick über die Dinge, die du in kommender Zeit lernen möchtest und dann strukturiere dich.

Du kannst dir beispielsweise vornehmen, dich monatlich in einen Themenbereich einzuarbeiten und legst bestimmte Zeiträume dafür fest.

Und noch eine Bitte: Es scheint, als würdest du eine komplett neue, berufliche Richtung einschlagen, aber bitte vernachlässige niemals deine Kunstpraxis. Auch als Künstlerin möchtest du wachsen und deine Fähigkeiten verbessern. Schließlich dreht sich am Ende alles um deine Kunst.

1) Eigene Kunstpraxis vertiefen

Natürlich möchtest du als Künstlerin wachsen, regelmäßig an Bildern malen und dabei neue Maltechniken erlernen, die deine Kunst formen und lebendig halten. Diesen Prozess solltest du wenn möglich mit Fotos und Videos begleiten, sodass du direkt Material (Content) für dein Marketing bzw. für dein Storytelling hast. Wenn du also einen Maltag einlegst, dann bereite auch gleich deine Technik (Kamera, Stativ, Lichtpanel) vor, damit du parallel filmen und Fotos machen kannst. Sei mutig und sprich auch mal in die Kamera, was du gerade lernst, was dich bewegt und auch frustriert. Das Filmen mag am Anfang etwas komisch sein, aber glaub mir, irgendwann gehört es zum kreativen Prozess dazu und es wird dir Freude bereiten, deine künstlerische Entwicklung zu dokumentieren.

2) Fotografieren und Filmen

Und da bin ich direkt beim nächsten Punkt: Nimm dir ein paar Wochen Zeit, dich mit Kamera-Technik zu beschäftigen, um herauszufinden, welches Equipment deinen Anforderungen entspricht und womit du gleichzeitig gut umgehen kannst. Du und deine Kamera sollten ein eingespieltes Duo sein und ich finde auch hier: weniger ist mehr. Lieber eine gute Kompaktkamera nutzen, die vielfältig einsetzbar ist, als eine teure Spiegelreflexkamera mit unzähligen Funktionen und Linsen, die dich komplett überfordern. Ich nutze seit Jahren dieselbe Vlog-Kamera (Sony ZV-1) mit der ich sowohl Fotos mache wie auch meine Videos aufnehme. Das praktische an dieser Kamera ist, dass sie handlich ist, in 4K filmt (Kinoqualität :)) und dass ich sogar ein Mikrofon anstecken kann (was nicht bei allen Kameras der Fall ist), was jedoch super wichtig ist. Zum Thema "Audio und Ton" komme ich noch zu sprechen.

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

Zudem brauchst du (im Kapitel 9 Ressourcen mit Verlinkung)

- Festes Stativ, um deine Kamera zu platzieren
- Stativ + Galgen (wenn du deine Malerei von oben filmen möchtest)
- Lichtpanel, um dein Atelier oder Kreativraum auszuleuchten
- mehrere Akkus, damit du jederzeit wechseln kannst
- 2 bis 3 Speicherkarten mit genügend Speicherplatz
- Mikrofone (dazu noch mehr)
- Festplatten zur Datensicherung
- Laptop mit ausreichend Arbeitsspeicher um Videos schneiden zu können
- Ein Smartphone mit genügend Speicher

Fotografieren und Filmen ist wie das Malen nur mit Licht. Als Künstlerin hast du einen Sinn für Ästhetik und kannst dich bei deinen Fotos und Filmen kreativ austoben. Wenn Fotografie und Film neu für dich sind, dann schau, ob du einen Online-Kurs findest, wo du die Basics lernst oder du besuchst einen Workshop in deiner Stadt. Die meisten Einstellungen, die du für das Fotografieren verwendest (Blende, ISO, Öffnungszeit) kannst du auch auf das Filmen anwenden.

Vielleicht hast du auch eine sehr gute Handykamera und entscheidest dich, alles mit dem Handy zu fotografieren und zu filmen. Das machen viele Content-Creator, denn der Vorteil liegt klar auf der Hand: Du kannst Fotos und Videos direkt am Handy bearbeiten und später bei Instagram, TikTok oder Pinterest hochladen. Mit gleichbleibenden Einstellungen und der Verwendung von Filtern gelingt dir ein einheitlicher Stil.

Meine Reise mit Foto & Film: In Peru war ich jahrelang als Fotografin unterwegs, mit der Kamera konnte ich also schon gut umgehen. Aber mit Videos hatte ich mich stets schwer getan. Der Videoschnitt schien mir kompliziert und mein damaliger Laptop war völlig überfordert, stürzte ständig ab. Dann, auf einem Ostseeurlaub, wollte ich nur mal ein kurzes Video schneiden. Anstatt Fotos zu machen, filmte ich alle Momente für 2 bis 4 Sekunden. Wirklich kurze Aufnahmen. Dann probierte ich die App „InShot“ und reihte alle Clips hintereinander. Ein bisschen kürzen, Effekte einbauen und Musik hinterlegen und schon staunte ich über einen „epischen“ Ostseefilm, der viel mehr ausdrückte als ein paar Fotos. Damit will ich dir sagen: Starte simpel und wachse mit den Erfahrungen.

Du kannst kurze Videos (bis 1 Minute), sogenannte „Reels“ auch direkt bei Instagram aufnehmen. Dafür öffnest du ein neues Reel, wählst einen Song und filmst dann mit deinem Handy kurze Aufnahmen, die du später noch kürzen und tauschen kannst. Bei YouTube findest du ausführliche Anleitungen zum Filmen von Reels.



Inspiration für dich: Weißt du, wie du unkompliziert, vielfältiges und hochwertiges Fotomaterial bekommst? Indem du deine Videos in 4K (also Kinoqualität) filmst. Später kannst du die Filmaufnahmen mit einem Player wie z.B. "Quick Time Player" öffnen und von schönen Details und Momenten Screenshots machen. Die Qualität ist hochauflösend und du kannst sie auch für den Druck verwenden. Diese Herangehensweise spart dir Zeit und du bekommst auch tolle Aufnahmen von dir in Action.

So machst du einen Screenshot am Mac: Drücke die Tastenkombination „Umschalt-Command-4“, um das Fadenkreuz an die Stelle zu bewegen, an der du das Bildschirmfoto aufnehmen willst.



Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

3) Musik und Ton für deine Aufnahmen

Als Künstlerin möchtest du Stimmungen und Gefühle einfangen und das gelingt dir neben den visuellen Aufnahmen auch mit Musik und Ton. Wieder eine neue Welt, in die du eintauchen darfst und die dir bestimmt viel Freude bereitet.

Als Erstes der Hinweis: Wenn du Musik von anderen Künstlern für deine Videos verwendest, solltest du IMMER eine Lizenz, also eine Erlaubnis dafür haben. Bei Verwendung von urhebergeschützten Medien (Musik, Fotos, Videos) droht dir im schlimmsten Fall eine Abmahnung und/oder Geldstrafen. Es gibt Möglichkeiten, wie du kostenfreie lizenzierte Musik herunterladen und verwenden kannst. Hier bietet dir z.B. YouTube eine Bibliothek an lizenzenfreier Musik.

Da mir die Verwendung von Musik sehr wichtig ist und ich sie vielfältig verwende (für Reels, YouTube-Videos, Verkaufs-Videos und für meine Online-Kurse) habe ich beschlossen, ein Abo bei einer Musik-Platform abzuschließen. Ich habe mich für den Comercial-Plan bei Epidemie Sounds entschieden. Hier zahle ich 299€ im Jahr, dafür dass ich die Musik kommerziell, für meine beruflichen Zwecke nutzen darf.

Die Auswahl der Musik ist breit gefächert. Ich finde viele Musiktitel auch ohne Gesang, was wichtig ist, um mein eigenes Audio zu verwenden. Zudem gibt es Sound-Effekte, die ich ab und an nutze.

Besonders eindrucksvoll ist es, wenn du deine Videos zusätzlich mit deiner Stimme vertonst. Das erzeugt noch mehr Nähe, Gefühl und Verbindung zu dir. Oft sind es die kleinen Erkenntnisse, die es sich lohnt, in Sprache zu verwandeln. Wer weiß, wen deine Worte im Herzen berühren. Natürlich ist die Aufnahme von Ton schon Fortgeschritten und nichts, was du sofort umsetzen brauchst. Es passt aber an diese Stelle im Buch, deswegen komm' gerne darauf zurück.

Um ehrlich zu sein, habe ich Jahre gebraucht, um die richtigen Mikrofone, Tools und Vorgehensweisen für mich auszutüfteln. Ton ist wirklich ein komplexes Thema, aber auf keinen Fall zu unterschätzen. Hast du schon mal ein YouTube-Video oder eine Zoom-Konferenz vorzeitig beendet, einfach weil die Tonqualität grottenschlecht war? Ich glaube, dass Ton fast noch wichtiger ist als die Bildqualität.

Ton kannst du z.B. direkt über das integrierte Mikrofon an deinem Smartphone aufnehmen. Teste doch einfach mal, wie das Audio klingt, wenn du über den Recorder ein kurzes Audio aufnimmst. Du findest es komisch, deine eigene Stimme zu hören? Dann mach ab heute folgendes: Sprachnachrichten anstatt Texte bei Whatsapp senden und jede deiner Nachrichten selbst abhören. Gewöhne dich an deine Stimme. Das bist du. Und genauso hören dich andere Menschen.

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

Verliebe dich in deine Stimme. Sie ist so ein kraftvolles Instrument, dich als Künstlerin auszudrücken und somit auch eine Bereicherung für deine Kunst.

Weitere Möglichkeiten, Ton aufzunehmen:

- Kaufe dir ein Mikrofon für deinen Laptop, um deine Videos zu vertonen. Du kannst eine Tonspur separat aufnehmen und später über deine Videos legen oder direkt ein Voice-Over, z.B. im kostenlosen Schnittprogramm [DaVinci Resolve](#) einsprechen. Es ist praktisch, wenn dein Video läuft und du direkt darüber sprechen kannst. Ein weiteres Ton-Programm am MacBook ist Garageband. Falls du ein anderes Computersystem nutzt, erkundige dich, welche Aufnahme-Programme es gibt.
- Verbinde deine Kamera mit einem Mikrofon: Super praktisch ist es, wenn du deine Kamera (bei mir die [Sony ZV-1](#)) mit einem Mikrofon (ich verwende dieses von [RØDE](#)) verbinden kannst. Damit kannst du stimmungsvolle O-Töne aufnehmen, das sind alle Geräusche, die während des Filmens auftauchen, z.B. wenn du den Bleistift spitzt, das Papier vom Block abreißt, den Pinsel über die Leinwand streichst oder die Pinsel im Wasserglas säuberst. All diese Geräusche werden dem Betrachter das Gefühl vermitteln, live dabei zu sein. Natürlich kannst du auch direkt in die Kamera sprechen, desto näher du dran bist, desto besser ist der Ton.
- Ansteckmikrofon mit Kamera verbinden: Wenn ich mich weiter von der Kamera entferne und dennoch einen guten Ton haben möchte, verwende ich das [Ansteck-Mikrofon von Sennheiser](#). Solche Mikrofone werden häufig von Podcastern verwendet. Ich denke für den Anfang brauchst du es nicht, aber behalte es mal im Hinterkopf.

Vorgehensweisen:

- 1) Schreibe ein Skript für ein Video und vertone dieses mit einem Aufnahmeprogramm. Auf dieser Basis filmst du nun passende Clips und schneidest mit einem Schnittprogramm wie DaVinci Resolve oder Adobe Premiere (kostenpflichtig) alles zusammen.
- 2) Erstelle Filmmaterial und schneide dieses zu einem Video. Danach vertonst du dieses Video mit einem Voice-Over. Das kann spontan sein, was dir einfällt oder du machst dir ein paar Notizen bevor du den Ton aufnimmst.

Konkrete Aufgaben für dich:

- Schau dir Fotos, YouTube-Videos und Reels von anderen Künstlerinnen an und analysiere ihre Aufnahmen. In welcher Umgebung wurde gefilmt? Wie lange dauern die Clips? Wird mit Nah- und Fernaufnahmen gespielt? Welche Musik wird verwendet? Wird das Videos zusätzlich besprochen?
- Überlege dir ein Thema für ein erstes Video und setze es in die Tat um.

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

4) Digitalisierung und Bildbearbeitung

Du hast ein neues Kunstwerk gemalt, hast den Prozess gefilmt und deine Gedanken in Stories und Beiträgen geteilt. Doch wie kannst du nun dein Original-Kunstwerk digitalisieren, um es in seiner Vollendung zu präsentieren und natürlich um später Kunstdrucke davon anzufertigen?

Du hast nun mehrere Möglichkeiten. Wenn du ein Kunstwerk auf Papier gemalt hast, das du in den Scanner legen kannst, würde ich zum Scannen deines Kunstwerkes raten, einfach weil du die beste Bildqualität erreichst und du nicht auf zusätzliches Equipment wie Studiolichter angewiesen bist.

Wenn du ein Leinwandbild oder ein größeres Kunstwerk digitalisieren möchtest, nutzt dir der Scanner wenig, dann musst du dein Original mit einer guten Kamera-Technik abfotografieren. Kleine Formate kannst du z.B. mit der Sony ZV 1 fotografieren. Wichtig ist immer Tageslicht, also am besten zwischen 10 und 14 Uhr fotografieren und so, dass kein direktes Sonnenlicht auf dein Gemälde fällt. Wenn du zusätzliches Studiolicht hast, kannst du es verwenden, solltest aber auf eine gleichmäßige und diffuse Verteilung des Lichtes achten, bestenfalls platzierst du dein Kunstwerk zwischen Fenster und Studiolicht, also so, dass von beiden Seiten helles Tageslicht einfällt. Experimentiere mit verschiedenen Aufnahmen und kontrolliere später am Computer, ob dir eine gute Aufnahme gelungen ist. Bei dunklen Flächen kann es sein, dass plötzlich ein Glanz auftaucht. Helle Bildbereiche können eventuell überbelichtet sein, wohingegen dunkle Bildbereiche sehr dunkel sind. Hier kommt dann später die Bildbearbeitung ins Spiel, die kann einiges ausgleichen, aber natürlich auch nicht zaubern.

Wenn du maximal gute Ergebnisse bei der Digitalisierung deiner Kunstwerke erreichen möchtest, kannst du natürlich auch einen Fotografen beauftragen, der dir beim Fotografieren deiner Werke hilft. Hier macht es Sinn, dass du erst dann einen Termin machst, wenn du gleich einen Schwung neuer Kunstwerke mitbringen kannst, damit es sich finanziell lohnt.



Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

Wichtige Grundeinstellungen an der Kamera & weitere Tipps:

- Verwende ein Stativ, um Verwacklungen zu vermeiden und eine stabile Aufnahme zu gewährleisten.
- Weißabgleich einstellen: Passe den Weißabgleich entsprechend der Lichtquelle an, um eine korrekte Farbdarstellung sicherzustellen.
- Stelle den ISO-Wert der Kamera möglichst niedrig ein (typischerweise zwischen 100 und 400), um Bildrauschen zu minimieren.
- Wähle eine mittlere Blendenöffnung (z.B. f/8 bis f/11), um eine ausreichende Tiefenschärfe zu erzielen. Dies stellt sicher, dass das gesamte Kunstwerk von vorne bis hinten scharf abgebildet wird.
- Verwende die manuelle Fokussierung, um sicherzustellen, dass das Kunstwerk scharf abgebildet wird und wichtige Details deutlich erkennbar sind.
- Fotografiere im RAW-Format, um maximale Details und Anpassungsmöglichkeiten bei der Nachbearbeitung zu erhalten. RAW-Dateien bieten mehr Spielraum für Korrekturen in Bezug auf Belichtung, Kontrast und Farbe.
- Bildstabilisator einschalten: Falls deine Kamera über einen Bildstabilisator verfügt, aktiviere diesen, um Verwacklungen weiter zu minimieren und die Bildqualität zu verbessern.

Für die spätere Bildbearbeitung empfehle ich folgende Tools:

1. Procreate auf dem iPad: Ideal um Fussel, Kratzer und kleine Fehler auf deinem digitalisierten Kunstwerk zu verbessern. Ich nutze Procreate auch gerne, um digital zu zeichnen, Bildprojekte zu planen und Farbpaletten zu testen.
2. Adobe Photoshop: Klassische Software für professionelle Bildbearbeitung mit umfangreichen Funktionen. Für die Einarbeitung solltest du dir Zeit nehmen. Wenn dir das Programm mit seiner monatlichen Gebühr zu teuer ist oder du an der Komplexität des Programmes scheiterst (keine Sorge, das bin ich auch), dann gibt es tolle Alternativen.
3. Affinity Photo 2: Eine leistungsstarke Alternative zu Photoshop mit ähnlichem Funktionsumfang. Für dieses Programm zahlst du eine einmalige Gebühr (aktuell unter 90€).
4. Canva: Wenn es nur darum geht, die Belichtung, den Kontrast oder die Farbintensität zu verändern, dann reichen die Einstellungen, die dir Canva bietet. Dieses Tool, dass du an deinem Browser verwendest, ist super intuitiv, benutzerfreundlich und bietet dir eine Vielzahl an Vorlagen, Bildelementen und Fotomaterial.

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

Anforderungen für eine Datei für einen hochwertigen Kunstdruck:

1. Auflösung: Mindestens 300 DPI (Dots Per Inch): Dies gewährleistet, dass der Druck scharf und detailliert ist. Niedrigere Auflösungen führen zu unscharfen oder pixeligen Drucken.

2. Farbraum: CMYK-Farbraum: Drucker verwenden CMYK (Cyan, Magenta, Yellow, Black) anstelle von RGB (Red, Green, Blue), das für Bildschirme verwendet wird. Konvertiere deine Datei in den CMYK-Farbraum, um sicherzustellen, dass die Farben im Druck korrekt wiedergegeben werden.

3. Dateiformat

PDF: Häufig verwendet für Drucke, da es Schriften und Grafiken korrekt bewahrt.

TIFF: Ein verlustfreies Format, das sich gut für den Druck eignet.

JPEG: Kann auch verwendet werden, sollte aber in maximaler Qualität gespeichert werden, um Verluste zu minimieren.

4. Dateigröße und Abmessungen: Stelle sicher, dass die Druckdatei die exakten Abmessungen des endgültigen Drucks hat, plus eine Beschnittzugabe (in der Regel 3-5 mm) auf jeder Seite, um weiße Ränder zu vermeiden. Wenn du deinen Kunstdruck mit einem weißen Passepartout rahmen möchtest, legst du in deiner Druckdatei einen passenden weißen Rahmen an.

Deine Druckdatei sollte zudem groß genug sein, um die gewünschte Druckgröße bei 300 DPI zu erreichen. Beispielsweise sollte eine Datei für einen Druck in 30 x 40 cm eine Mindestgröße von 3543 x 4724 Pixel haben.

5. Farbprofile: Verwende ein passendes ICC-Farbprofil für den CMYK-Druck.

Häufige Profile sind ISO Coated v2 oder US Web Coated (SWOP). Diese Profile helfen, Farben korrekt auf den Druck zu übertragen.

6. Schriften: Wenn deine Druckdatei Text enthält, stelle sicher, dass alle Schriften eingebettet oder in Pfade umgewandelt sind, um sicherzustellen, dass sie korrekt dargestellt werden.

7. Bildbearbeitung: Vermeide Komprimierung während der Bearbeitung, um die Bildqualität zu erhalten.

Beispiel für eine Druckdatei

Wenn du einen Kunstdruck in der Größe 30 x 40 cm erstellen möchtest, sollte deine Druckdatei folgende Eigenschaften haben:

- Auflösung: 300 DPI
- Abmessungen: 3543 x 4724 Pixel (inklusive Beschnittzugabe)
- Farbraum: CMYK
- Dateiformat: TIFF oder PDF
- Farbprofil: ISO Coated v2

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

5) Erstellung von Grafiken

Für deinen Online-Auftritt als Künstlerin brauchst du, Achtung: unfassbar viele Grafiken. Da du dir vermutlich am Anfang keine Grafikdesignerin leisten kannst, wirst du dich also selbst drum kümmern. Was auch gut ist, denn ich finde, Grafiken erstellen macht super viel Spaß und mit meinem Lieblings-Tool wird es dir wie ein Kinderspiel vorkommen.

Hier mal eine Liste, an welcher Stelle du Grafiken benötigst:

- Für eine Veranstaltung, die du planst
- Für Thumbnails (Vorschaubilder) für YouTube, Blogartikel
- Für ein neues Kunstwerk, das du passend mit Rahmung verkaufst
- Für einen Instagram-Beitrag (Zitat, Info-Grafik, etc.)
- Für eine Instagram-Story
- Für ein digitales Produkt, das du verkaufst
- Für ein PDF, das du erstellst (Kunstmappe, Workbook, PDF zum Download)
- Für eine Bewerbung (Magazin, Podcast, Gastartikel, Kooperation)
- Für Printprodukte wie Aufkleber, Flyer, etc.
- Für ein Produkt-Mockup (Ein Mockup ist eine digitale Darstellung von einem Produkt, du kannst z.B. ein Mockup von einem Buch erstellen, also eine Grafik, die wie ein echtes Buch aussieht)

So, und wie kannst du nun all diese Grafiken erstellen?

Früher habe ich das sehr aufwendig mit Photoshop gemacht. Das war sehr zeitaufwendig und ich hatte keine Möglichkeiten, unterschiedliche Formate und Projekte übersichtlich zu ordnen.

Canva – Das intuitive Grafikprogramm

Irgendwann habe ich Canva entdeckt und Canva hat für mich alles verändert. Das Buch, das du gerade liest, habe ich mit Canva erstellt. Mit Canva erstelle ich inzwischen so gut wie alles, selbst komplexe Workbooks, Grafiken, GIFs, Druckdateien und manchmal sogar Kurzvideos.

Du kannst dir bei Canva ein Konto erstellen und das Programm erstmal kostenlos testen. Wenn du dich für die PRO-Version entscheidest, zahlst du monatlich circa 12€, was absolut gerechtfertigt ist, bei all dem, was dir Canva bietet. Das Unternehmen wirbt sogar damit, dass du auch als absolute Anfängerin wie eine professionelle Grafikdesignerin arbeiten kannst. Und ja, es ist wirklich so!

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

Anwendungsmöglichkeiten von Canva:

- Canva bietet eine umfangreiche Auswahl an vorgefertigten Vorlagen für verschiedene Zwecke wie Social Media Posts (z.B. Instagram, Facebook, Pinterest), Präsentationen, Poster, Flyer, Logos, Einladungen, Infografiken und vieles mehr. Diese Vorlagen sind auf die spezifischen Anforderungen und Formate der jeweiligen Plattformen abgestimmt.
- Die Benutzeroberfläche von Canva ist intuitiv gestaltet, was es selbst Anfängern leicht macht, Grafiken zu erstellen. Nutzer können Elemente wie Texte, Bilder, Icons, Formen und Hintergründe per Drag-and-Drop hinzufügen, verschieben und anpassen.
- Canva bietet grundlegende Designwerkzeuge wie Text- und Schriftarten-Optionen, Farbpaletten, Bildfilter und Effekte, die es ermöglichen, das Aussehen und die Stilistik der Grafiken anzupassen. Fortgeschrittene Funktionen wie das Hinzufügen von Animationen und Videos sind ebenfalls verfügbar.
- Nutzer können Designs einfach mit anderen teilen und zur Zusammenarbeit einladen, indem sie Links verschicken oder Teammitglieder direkt in Projekte einladen. Dies erleichtert die Zusammenarbeit bei der Erstellung und Bearbeitung von Designs.

Plattformen und Integrationen:

- Canva ist sowohl über einen Webbrowser als auch über mobile Apps für iOS und Android verfügbar. Dies ermöglicht es dir, Designs nahtlos zwischen verschiedenen Geräten zu erstellen und zu bearbeiten.
- Canva bietet Integrationen mit anderen Plattformen und Diensten wie Dropbox, Google Drive, Mailchimp und Instagram, um den Workflow zu optimieren und Dateien einfach zu importieren und zu exportieren.

Übersicht Grafik-Formate für deine Content-Erstellung

Instagram

Profilbild:
Größe: 110 x 110 px (erscheint als 180 x 180 px auf dem Profil)

Beitragsbild (quadratisch):
Größe: 1080 x 1080 px

Beitragsbild (Hochformat):
Größe: 1080 x 1350 px

Beitragsbild (Querformat):
Größe: 1080 x 566 px

Story & Reels
Größe: 1080 x 1920 px

Facebook

Profilbild:
Größe: 180 x 180 px (erscheint als 170 x 170 px auf dem Profil)
Titelbild (Cover):

Größe: 820 x 312 px (Desktop) / 640 x 360 px (Mobile)

Beitragsbild:
Größe: 1200 x 630 px

Link-Vorschau:
Größe: 1200 x 628 px

Event-Titelbild:
Größe: 1920 x 1080 px

Pinterest

Profilbild:
Größe: 165 x 165 px

Pin-Bild:
Größe: 1000 x 1500 px (optimale Größe für vertikale Pins)

Board-Cover:
Größe: 222 x 150 px

Pin-Vorschau:
Größe: 1000 x 1500 px

Podcast

Podcast-Cover (Artwork):
Größe: 3000 x 3000 px (empfohlen)

Episode-Grafik:
Größe: 1400 x 1400 px (empfohlen)

Blog

Beitragsbild (Feature Image):
Größe: 1200 x 800 px (Variiert je nach Blog-Design)

Header-Bild:
Größe: 2000 x 1200 px (Variiert je nach Theme)

Thumbnail für Blog-Beiträge:
Größe: 600 x 400 px (Variiert je nach Blog-Design)

YouTube

Kanal-Profilbild:
Größe: 800 x 800 px

Kanal-Titelbild (Banner):
Größe: 2560 x 1440 px (empfohlen)

Video-Thumbnail:
Größe: 1280 x 720 px

Video-Overlay (End Screen):
Größe: 1920 x 1080 px

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

6) Schreiben und Copywriting

Wenn du dich als Künstlerin online zeigen, Reichweite gewinnen und deine Kunst und Produkte verkaufen möchtest, musst du schreiben lernen. Vielleicht hast du noch nie viel geschrieben und schlägst die Hände über den Kopf zusammen. Oder du schreibst regelmäßig, hast dennoch keine Ahnung, wie du dein Schreiben für deinen Online-Auftritt optimieren kannst. Dann wirst du all das nun lernen.

Als erstes der Hinweis: Schreiben ist nicht gleich Schreiben. Es gibt viele Arten der Schreibkunst und je nach Ziel und Zweck schreiben wir unterschiedlich. Der Text in einem Rechtsvertrag liest sich natürlich anders als der Text von einem Schriftsteller, der Krimis schreibt. Und ein poetischer Text einer Künstlerin liest sich anders als der Verkaufstext von einem Nahrungsergänzungsmittel.

Ich bin auch der Meinung: Jeder Mensch kann schreiben. Viele Künstlerinnen glauben, sie könnten nicht schreiben, weil sie in der Schule schlechte Noten bekamen. Vielleicht hat die Deutschlehrerin gesagt, man könne nicht schreiben, hätte kein Talent dafür. Doch das ist Unsinn.

Wofür hat der Mensch die Schrift erfunden? Als Möglichkeit der Kommunikation. Es geht darum, dass du dich mit Text und Schrift mitteilst. Kannst du sprechen, kannst du auch schreiben. Jetzt mal wirklich. Schreib einfach wie du sprichst! Deine Leser sind doch auch nur Menschen. Und Menschen können sich am besten mit dir verbunden fühlen, wenn du dein Sein in Sprache übersetzt. Ganz einfach.

Mal als Beispiel, wenn du voller Glücksgefühle bist, weil du grad ein neues Kunstwerk beendet hast, ja, dann schreibe doch: "Ich bin echt so verliebt in mein neues Bild!!!". Verwende 3 Ausrufezeichen, wenn du es fühlst. Schreib auch mal "eigentlich", "wirklich" oder typische Worte, die du sagst wie: "oder so", "mal ehrlich", "tatsächlich", und so weiter. Zeig deine Persönlichkeit und verfalle keinem falschen Perfektionismus.

Natürlich ist die Balance wichtig. Ein Text mit ganz vielen Rechtschreibfehlern, hunderttausend Ausrufezeichen und ständigen Wortwiederholungen liest sich ungern jemand durch. Aber was will ich dir sagen? Spiele mit Sprache. Lies viel und lerne von denen, die Sprache beherrschen. Und dann schreibe selbst viel.

Deutsch war in der Schule mein – mit Abstand – schlechtestes Fach. Heute bin ich Buch-Autorin, habe einen Reiseführer über Peru geschrieben, meine Memoir "Noch in diesem Leben – Eine Reise zu mir und meiner Kunst" sowie diesen Masterplan. Ich glaube, dass meine Schreibkunst ein wesentlicher Grund ist, warum ich heute von meiner Kunst leben kann.

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

Nun, stellt sich die Frage, was ist dein Ziel beim Schreiben?

Meine Ziele sind folgende:

- Ich möchte Menschen mit Sprache in meine Welt holen.
- Ich möchte Gefühle ausdrücken und gleichzeitig verständlich bleiben.
- In meinen Texten ist es mir wichtig, einerseits aus meiner persönlichen Erfahrung zu schreiben und gleichzeitig aufzuzeigen, was das für den Leser bedeuten kann. Mischung aus “Ich” und “Du”
- Mir ist bewusst, dass die meisten Menschen wenig Zeit haben, also bemühe ich mich, das Wesentliche auf den Punkt bringen.
- Ich möchte meinen Lesern ein Lächeln ins Gesicht zaubern.
- In bestimmten Momenten verfolgen meine Texte ein klares Ziel. Dann möchte ich, dass meine Leser auf einen Link drücken, um sich z.B. in meinen Newsletter einzutragen oder um ein Produkt zu kaufen. Manchmal möchte ich meine Leser motivieren, dass sie mir eine Bewertung schreiben oder an einer Umfrage teilnehmen.
- Jedes Mal, wenn ich schreibe, tausche ich gedanklich Rollen. Ich frage mich, was mich persönlich ansprechen würde. Wie müsste jemand schreiben, damit ich klicke, kaufe oder mich weiter interessiere?

Was glaubst du, sind deine Ziele beim Schreiben? Was möchtest du mit Sprache erreichen? Schreib es dir jetzt einmal auf:

Exkurs Copywriting: Wenn es darum geht, ein Produkt mit Sprache zu bewerben und zu verkaufen, stößt du schnell über den Begriff Copywriting. Doch was genau ist das?

Copywriting ist die Kunst und Praxis des Verfassens von Texten („Copy“), die dazu bestimmt sind, Aufmerksamkeit zu erregen, Interesse zu wecken, Überzeugungskraft auszuüben und letztendlich eine bestimmte Handlung bei den Lesern oder Zuhörern zu bewirken. Es handelt sich um das Schreiben von Werbetexten, die in verschiedenen Medien verwendet werden können, wie z.B. Anzeigen, Websites, Social Media, E-Mails, Broschüren, Produktbeschreibungen und mehr.

Die Ziele des Copywritings umfassen typischerweise:

1. Der Hauptzweck des Copywritings ist oft, Produkte oder Dienstleistungen zu bewerben und zu verkaufen. Gute Copywriter können durch ihre Texte Bedürfnisse wecken, Vorteile hervorheben und potenzielle Kunden dazu bringen, eine Kaufentscheidung zu treffen.

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

- Copywriting kann auch genutzt werden, um Informationen zu vermitteln, komplexe Konzepte zu erklären oder Nutzer über spezifische Themen zu informieren.
- Effektive Copywriting-Texte können Emotionen ansprechen, Geschichten erzählen und das Publikum unterhalten. Dadurch entsteht eine stärkere Bindung zwischen der Marke oder dem Produkt und den potenziellen Kunden.
- Call-to-Action (Handlungsaufforderung): Ein wesentliches Element des Copywritings ist die Integration von Handlungsaufforderungen, die den Leser oder Zuhörer dazu auffordern, eine spezifische Handlung zu unternehmen, wie z.B. einen Kauf tätigen, sich für einen Newsletter anmelden, eine Website besuchen oder ein Produkt testen.
- SEO-Optimierung: In der digitalen Welt spielt auch die Suchmaschinenoptimierung (SEO) eine wichtige Rolle im Copywriting. Texte werden so optimiert, dass sie relevante Suchbegriffe enthalten und somit die Sichtbarkeit und das Ranking in Suchmaschinen verbessern.

Ein guter Copywriter versteht die Zielgruppe, recherchiert gründlich, beherrscht die Kunst der klaren und überzeugenden Kommunikation und passt den Ton und die Sprache dem Kontext und den Bedürfnissen des Mediums an. Copywriting ist daher eine zentrale Fähigkeit im Marketing und in der Kommunikation, die darauf abzielt, die gewünschten Reaktionen und Ergebnisse zu erzielen.

Finde heraus, welchem Persönlichkeitstyp deine Zielgruppe entspricht und passe dein Copywriting dementsprechend an.

Weitere Tipps:

- Viele Bücher lesen, am besten von deutschsprachigen Autoren.
- Newsletter von Unternehmen und Künstlern abonnieren, die du spannend findest.
- Den Blog von [Schreibsucht](#) lesen.
- Zukunftstechnologie wie ChatGPT nicht vernachlässigen. Schaue wie du die KI für dich nutzen kannst, ohne deine Persönlichkeit zu verlieren.
- Schreibe Morgenseiten (à la Julia Cameron)

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

7) Contentplanung

Gerade am Anfang kannst du von der Vielzahl an Aufgaben überwältigt sein und Gefahr laufen, dich zu verzetteln. Deswegen spielt Contentplanung eine wichtige Rolle, du solltest ein System erarbeiten, das zu dir passt. Hier sind einige Schritte und praktische Tipps, wie du dich gut strukturieren und deine Postings am besten planen kannst.

Schritt Nummer 1: Ziele setzen

Bevor du mit der Contentplanung beginnst, ist es wichtig, klare Ziele zu definieren. Was möchtest du mit deinen Posts erreichen? Ziele können z.B. sein:

- Steigerung der Bekanntheit deiner Kunst oder deines Kanals
- Aufbau einer Community durch Vertrauen und Nähe
- Verkauf von einem Kunstwerk oder Produkt
- Förderung von Interaktion und Engagement
- Eintragung in deine E-Mail-Liste

Schritt 2: Zielgruppe definieren

Versteh, wer deine Zielgruppe ist. Welche Interessen haben sie? Welche Art von Inhalten sprechen sie an? Welchen Persönlichkeitstyp entspricht deine Zielgruppe am meisten? Welche Sprache spricht sie? Womit beschäftigt sich deine Zielgruppe und was sind ihre Probleme/Herausforderungen? Eine klare Definition deiner Zielgruppe hilft dir, relevante und ansprechende Inhalte zu erstellen.

Schritt 3: Content-Ideen sammeln

Sammle Ideen für deine Inhalte. Überlege, welche Themen für deine Zielgruppe interessant sein könnten. Hier sind einige Content-Ideen für Künstlerinnen:

- Einblicke in deinen kreativen Prozess
- Tutorials und Schritt-für-Schritt-Anleitungen
- Kunstwerke mit Beschreibung der Geschichte dahinter
- Ankündigungen von Online-Events, Workshops, etc.
- Feedback und Testimonials von Kunden
- Kurze Inspirationen

Wichtige Fähigkeiten für deine Online Sichtbarkeit

Schritt 4: Redaktionskalender erstellen

Ein Redaktionskalender ist ein praktisches Werkzeug, um deine Inhalte im Voraus zu planen und zu organisieren. Er hilft dir, den Überblick zu behalten und sicherzustellen, dass du regelmäßig postest. So erstellst du einen Redaktionskalender:

- Lege fest, wie oft du posten möchtest (z.B. täglich, wöchentlich)
- Plane Inhalte für spezielle Anlässe und Feiertage
- Wechsle zwischen verschiedenen Content-Typen (z.B. Bilder, Videos, Blogposts)
- Nutze einen Kalender, um die Inhalte zu terminieren

Schritt 5: Inhalte erstellen

Erstelle hochwertige Inhalte, die deine Zielgruppe ansprechen. Achte darauf, dass deine Bilder und Videos von guter Qualität sind. Schreibe ansprechende und informative Texte, die zu deinen Bildern passen. Denke daran, regelmäßig deine Inhalte zu überprüfen und zu aktualisieren.

Schritt 6: Analyse und Anpassung

Überwache die Leistung deiner Posts und analysiere, welche Inhalte gut ankommen und welche weniger erfolgreich sind. Nutze diese Erkenntnisse, um deine Content-Strategie kontinuierlich zu verbessern.

Fünf praktische Tool-Tipps

- Trello ist ein flexibles Projektmanagement-Tool, das dir hilft, deinen Redaktionskalender zu erstellen und deine Content-Ideen zu organisieren. Du kannst Boards, Listen und Karten verwenden, um Aufgaben und Deadlines festzulegen.
- Hootsuite ermöglicht es dir, deine Social-Media-Posts im Voraus zu planen und zu veröffentlichen. Es unterstützt mehrere Plattformen wie Instagram, Facebook und Twitter. Du kannst deine Inhalte in einem Kalender visualisieren und das Engagement analysieren.
- Google Calendar ist ein einfaches und effektives Tool, um deine Content-Planung zu organisieren. Du kannst verschiedene Kalender für unterschiedliche Content-Typen erstellen und Benachrichtigungen einrichten, um keine Deadlines zu verpassen.
- Later ist ein Social-Media-Management-Tool, das sich besonders für die Planung und Veröffentlichung von Instagram-Posts eignet. Es bietet eine visuelle Content-Kalender-Ansicht und ermöglicht es dir, deine Posts zu automatisieren.



Die eigene Website erstellen

Kommen wir nun endlich zu deiner eigenen Website. Hast du nicht schon sehnsüchtig auf diesen Punkt gewartet? Vielleicht hast du die Zwischenzeit dafür genutzt, dich auf Instagram, Facebook oder Pinterest zu zeigen, vielleicht hast du schon fleißig Texte geschrieben, Grafiken erstellt oder erste Filmchen gedreht. All das ist super, denn weißt du was? Deine Website möchte ja gefüttert werden.

Doch lass uns nochmal über die Funktion deiner Website sprechen. Ich sehe die eigene Website wie die Sonne im Planetensystem, dein gesamtes Marketing wird sich später um deine Webseite (bestenfalls inkl. Online-Shop) drehen. Alles, was du außerhalb deiner Webseite machst (Social Media, Interviews geben, Youtube, etc.), hat letztlich das Ziel, Menschen auf deine Seite zu locken. Hier erfahren deine Besucher, wer du bist, was du machst, was du ihnen zu bieten hast und wie sie tiefer mit dir in Verbindung gehen können (Newsletter, Zusammenarbeit, Coaching, etc.)

Für den Bau einer eigenen Webseite hast du denkbar viele Möglichkeiten. Hier mal 5 gängig Systeme:

1) WordPress ist das weltweit am häufigsten verwendete Content-Management-System (CMS). Es bietet eine große Flexibilität und ist für alle Arten von Websites geeignet, von Blogs bis hin zu E-Commerce-Shops. Mit einer Vielzahl von Themes und Plugins kannst du die Funktionalität und das Design deiner Website anpassen.

2) Wix ist ein benutzerfreundlicher Website-Baukasten, der eine Drag-and-Drop-Oberfläche bietet. Es ist ideal für Einsteiger, die ohne technische Kenntnisse eine ansprechende Website erstellen möchten. Wix bietet viele Vorlagen und Apps zur Erweiterung der Funktionalität.

3) Squarespace ist bekannt für seine ästhetisch ansprechenden und modernen Designvorlagen. Es eignet sich besonders gut für Künstler, Designer und Fotografen, die ihre Arbeiten stilvoll präsentieren möchten. Squarespace bietet auch E-Commerce-Funktionen für den Verkauf von Produkten.

4) Shopify ist eine spezialisierte E-Commerce-Plattform, die es einfach macht, einen Online-Shop zu erstellen und zu verwalten. Es bietet eine Vielzahl von Themes und Apps zur Anpassung des Shops und unterstützt zahlreiche Zahlungs- und Versandoptionen.

5) Weebly ist ein weiterer benutzerfreundlicher Website-Baukasten mit einer Drag-and-Drop-Oberfläche. Es bietet eine Reihe von Vorlagen und Funktionen für Blogs, Portfolios und E-Commerce-Websites. Weebly ist besonders gut für kleine Unternehmen und Einzelunternehmer geeignet.

Die eigene Website erstellen

Ich persönlich nutze seit Beginn meiner Selbstständigkeit Wordpress. Die Mehrheit aller Internetseiten weltweit basieren auf Wordpress. Hier hast du die größten Gestaltungsmöglichkeiten, kannst zwischen unendlich vielen kostenlosen Designvorlagen wählen und für Wordpress gibt es zusätzlich eine Fülle an Plugins, also technischen Erweiterungen, die du einfach installieren kannst. Für Wordpress brauchst du kein Wissen über HTML und CSS, aber wenn du lernst, ein wenig zu programmieren (das kommt mit der Zeit), dann hast du nochmal mehr Möglichkeiten zur Optimierung deiner Seite.

Was ebenfalls für Wordpress spricht: Du findest im Internet unendlich viele kostenlose Tutorials und Anleitungen. Zu jedem Problem findest du garantiert eine passende Lösung und wenn nicht, dann frag ChatGPT.

Schau dir gern meine Internetseiten an, damit du siehst, was alles mit Wordpress möglich ist: www.wayra-arts.com, www.info-peru.de, www.querdurchperu.de.

Für den Bau deiner Webseite brauchst du eine Domain und Webspace. Das ist das allererste, was du dir zulegen musst. Ich möchte dir das genauer erklären, falls die Materie völlig neu für dich ist. Deine Internetseite muss später ja irgendwo gelagert und gesichert sein. Dafür braucht es Platz (Webspace) und eine Registrierung (Domain). Diesen Service bietet dir ein Webhost. Das ist ein Unternehmen, welches große Server besitzt und auf diesen Servern befinden sich die Internetseiten und Inhalte der Kunden.

Für die größtmögliche Sicherheit deiner Daten und Inhalte würde ich dir unbedingt zu einem deutschen Unternehmen raten. Ich persönlich nutze seit Beginn meiner Selbstständigkeit das deutsche Unternehmen All-inkl. (www.all-inkl.com) und bin mit dem Nutzer-Support sehr zufrieden. Du kannst zwischen verschiedenen Paketen wählen, die monatlich zwischen 4 und 10 Euro kosten. Ich habe damals mit 3 Domains + Webspace gestartet, heute bezahle ich monatlich das Paket mit 10 Domains. Wenn du das Paket abonniert hast, kannst du direkt über den Webhost eine Domain beantragen. Hier musst du schauen, welche Domains überhaupt noch frei sind, das kannst du bei www.checkdomain.de tun.

Sobald du deine Domain beantragt hast, kannst du über deinen Webhost das jeweilige CMS (Content Management System), also Wordpress, Wix, Jimdo, usw. installieren, dich einloggen und direkt mit dem Bau deiner Webseite beginnen.

Die eigene Website erstellen

Und wie nenne ich meine Webseite?

Das sollte wirklich gut durchdacht sein! Es gibt verschiedene Punkte, die du hinterfragen solltest, bevor du eine Domain kaufst und dein Business darauf aufbaust. Vieles kannst du im Laufe der Zeit ändern, aber bei deinem Namen solltest du unbedingt bleiben. Wenn deine Seite einmal bekannt geworden ist und auch bei Google und anderen Suchmaschinen gut gefunden wird, dann bedeutet eine Änderung deines Namens ganz einfach: Besucherrückgang und weniger Verkäufe. Außerdem ist es super irritierend für deine Follower, wenn du entscheidest, dir plötzlich einen neuen Namen zu geben.

Aufgabe für dich: Mach ein ausführliches Brainstorming. Schreibe alle Wörter, Namenideen und Assoziationen mit dir und deiner Kunst/Arbeit auf ein Blatt Papier. Sei kreativ, leite neue Wörter, Namen oder kurze Sätze ab. Viele Künstlerinnen entscheiden sich auch einfach für ihren vollständigen Namen. Ich beispielsweise habe mich bewusst für einen Künstlernamen entschieden, da ich mir damals unter meinem Namen Nora Teichert schon eine "Identität" als Peru-Reisebloggerin aufgebaut hatte. Solltest du einen Künstlernamen oder einen Namen erfinden, dann beachte bei der Wahl deines Namens unbedingt folgende Punkte:

- Dein Name sollte nicht zu lang sein. Kurze Namen bleiben im Kopf und sehen als Domain auch besser aus. Lieber ein kurzer Name und ein aussagekräftiger Slogan als Ergänzung. Es sind die einfachsten und kürzesten Namen wie beispielsweise Apple oder AirBnB, die im Gedächtnis bleiben.
- Dein Name darf kreativ sein, sollte aber auch verständlich für deine Follower sein. Also keine abgedrehten Fantasienamen oder wilde Abkürzungen. Vielleicht musst du hier etwas kompromissbereit sein.
- Du musst sicherstellen, dass es noch eine freie Domain für deinen Namen gibt. Schau immer direkt nach, bevor du dich unendlich in einen Namen verliebst und dann enttäuscht feststellst, dass dieser schon vergeben ist (glaub mir, das ist mir schon öfter passiert)
- Solltest du zu einem bestimmten Thema malen, könntest du natürlich auch das Thema in deinen Namen nehmen. Wie beispielsweise "Mandala Kunst". Wenn du dich später jedoch in eine andere Richtung weiterentwickelst, könnte dir der Name nicht mehr gefallen. In diesem Fall kannst du aber eine neue Seite starten und auf diese verlinken. Der Vorteil, wenn du die Bezeichnung einer bekannten Kunstrichtung mit in den Titel nimmst, deine Seite wird dadurch schneller bei Google gefunden. Ein starkes Keyword im Domaintitel ist gut für SEO – also für die Optimierung der Suchmaschinen.

Die eigene Website erstellen

Eine Website entwickelt sich im Laufe der Jahre und je nach Angebot kommen neue Seiten und Bausteine hinzu. Die meisten Internetseiten starten mit folgenden Hauptseiten, die sich im Menü wiederfinden:

Startseite | Über mich | Portfolio | Kontakt

Sowie im Footer, im unteren Bereich der Seite:

Impressum | Datenschutz

Später könnten folgende Seiten dazu kommen:

Blog | Shop | Newsletter

Sowie weiteren Unterseiten, zum Beispiel einzelne Produktseiten oder Beiträge wie Blogartikel, usw.

Über den eigenen Shop oder externe Verkaufsfunktionen komme ich im 5.Kapitel zu sprechen. Um eine Überforderung zu vermeiden, willst du mit einer Website starten, die schön gestaltet ist und die das Wesentliche zu dir und deiner Kunst abbildet. Ein fehlender Shop bedeutet nicht, dass du nicht bereits verkaufen kannst. Schon heute kannst du in einem Portfolio deine Kunstwerke zeigen, einen Preis nennen und den Kauf auf Anfrage per E-Mail ermöglichen. Glaub mir, manchmal machen wir uns das Leben unnötig kompliziert und erkennen erst später, dass man es sich auch einfach machen kann. Interessierten Kunden schickst du dann einfach eine Rechnung per E-Mail.

Ich zum Beispiel habe mir einen eigenen Online-Shop aufgebaut. Alles picobello. Doch soll ich dir was sagen? Am besten verkaufe ich immer noch, wenn ich spontan einen Kunstdruck bei Instagram anbiete. Einfach das Bild in die Kamera halten und klar kommunizieren, was ich hier tue, nämlich mein Kunstwerk zum Kauf anbieten – ja, und auch du darfst verkaufen! Dich ausprobieren. Hauptsache in die Umsetzung kommen.

Unterstützung beim Bau deiner eigenen Webseite findest du hier:

- Camika: Spezialisiert auf Webdesign für Frauen. Bei Camika findest du individuelle Website-Vorlagen und Unterstützung bei der Erstellung einer professionellen Online-Präsenz.
- Meer Business: Fokussiert auf feminines Webdesign für Frauen, hilft dir dabei, Websites zu erstellen, die deine Persönlichkeit widerspiegeln und deine Zielgruppe emotional ansprechen.

Exkurs: Branding und Positionierung

Im klassischen Marketing spielt die Marke eines Unternehmens und wie sie nach Außen kommuniziert wird, eine extrem wichtige Rolle. Durch das Corporate Design (CD) soll die Identität, also die Corporate Identity (CI) gestärkt werden, was dazu führt, dass die Marke in den Köpfen der Menschen hängen bleibt. Wir alle wissen, dass das Design von Apple eine Mischung aus Weiß und Schwarz ist, also eher schlicht. Die Telekom verbinden wir direkt mit einem schrillen Magenta und die deutsche Post mit Gelb. Ich nutze bewusst sehr simple Beispiele. Jedes Startup macht sich über seine Wirkung nach Außen Gedanken und entwickelt, passend zum Geschäftsmodell, ein einheitliches Design, welches dann überall auftaucht: auf der Internetseite, am Messestand, auf Flyern und Grafiken für Social Media, usw.

Jetzt stellt sich für dich als Künstlerin die Frage, ob du dir ebenfalls ein Branding geben möchtest oder nicht. Wie der Name schon sagt, du brandest dich. Du packst dich in eine Schublade und das mag jetzt meine subjektive Wahrnehmung sein. Ich persönlich möchte mich keiner bestimmten Farbe, Form oder Schriftart unterwerfen. Denn ich schätze meine Freiheit als Künstlerin und die Möglichkeit, mich ständig weiterzuentwickeln und sogar neu zu erfinden. Darunter leidet vielleicht mein Wiedererkennungswert, aber mir ist es wichtig, als lebendiges, kreatives Wesen wahrgenommen zu werden und nicht als statisches Unternehmen. Ich glaube, dass mein Kunststil sowie die Art, wie ich mich zeige, dennoch unverwechselbar und einzigartig ist. Einfach indem ich authentisch bin und mich nicht auf Krampf anpasse.

Ich kann verstehen, wenn Künstlerinnen sich für ein Branding entscheiden, meistens aus strategischen Gründen, was sinnvoll sein kann. In diesem Fall überlegst du dir, welche Farben dich am meisten kennzeichnen. Bestenfalls sind das Farben, mit denen du ohnehin gerne malst und die sich in deiner Kunst widerspiegeln. Auch bestimmte Formen sowie eine bestimmte Schriftart können deinen Kunststil unterstreichen. Wenn du dich für ein bestimmtes CI entscheidest, empfehle ich dir Farbcodes und Schriftarten in einem Dokument abzuspeichern, um später nicht davon abzuweichen. Sinnvoll ist es, eine klare Linie bei bestimmten Produkten zu fahren. Wenn du zum Beispiel ein kostenloses PDF mit Canva erstellst, dann legst du vorher eine Farbpalette und die jeweiligen Schriftarten fest, damit das PDF in sich stimmig aussieht.

Viele Künstlerinnen entscheiden sich in ihrem Design (Flyer, Website, etc.) für sehr schlichte Farben wie Weiß oder Beige. Damit stellt man sicher, dass die eigene Kunst im Mittelpunkt steht und nicht mit schrillen Farben konkurrieren muss. In deiner Positionierung und deinem Branding spiegeln sich natürlich dein WARUM und deine Kernwerte wieder, woran wir in Kapitel 2 bereits gearbeitet haben.

Checkliste zum Kapitel 3

- Lies das Buch “Superfans” und finde heraus, wie du Menschen für dich begeisterst.
- Eröffne für alle von mir vorgestellten Plattformen ein Konto und nutze sie ein paar Tage lang für dich selbst, aus Konsumentensicht.
- Analysiere den Online-Marketing Mix von 2 - 3 Künstlern, Startups oder Selbstständigen, die dir besonders gefallen. Mache dir dazu ein Mind-Map.
- Schreibe dir deine Stärken und Ressourcen auf und entscheide dich nun für deinen persönlichen Online-Marketing-Mix (maximal 3 Kanäle)
- Schaffe dir ein Fundament für deine zukünftige Contentplanung (mit Excel-Tabellen, Trello oder einem anderen Organisations-Tool)
- Erstelle eine Liste mit mindestens 10 Content-Ideen. Mach dir eine zusätzliche Notiz welchen Mehrwert dieser Content liefert.
- Erstelle deinen ersten umfassenden Content (Blogartikel, Podcast oder YouTube-Video) und nutze Content-Recycling um 4 bis 5 kurze Beiträge für Instagram, Pinterest oder Facebook zu erstellen.
- Eröffne ein Konto bei Canva und erstelle passend zu deinem Content ansprechende Grafiken.
- Definiere, in welchen zeitlichen Abständen du in den nächsten Monaten Beiträge veröffentlichen möchtest und mache dann einen Plan für 1 Monat.
- Beschäftige dich in den nächsten Wochen intensiv mit dem Thema Copywriting – egal für welche Plattformen du dich entschieden hast, dieser Skill ist Grundvoraussetzung.
- Optimiere deine Zeit und höre ab sofort Business-Podcast (siehe Ressourcen), wenn du zur Arbeit fährst, die Wohnung sauber machst, Spazieren gehst, mit dem Auto fährst oder beim Kochen.
- Entscheide dich, wie du deine eigene Website erstellen möchtest und erarbeite zunächst die Inhalte dafür (Fotos, Texte, Grafiken) Schaue dir parallel die Websites anderer Künstlerinnen, Selbstständigen und Unternehmen an, die dir gefallen.

Kapitel 4

Deine
Produktwelt

Womit du als Künstlerin dein Geld verdienen kannst

Bravo! Du hast die Grundlage für dein Kunstbusiness gelegt. Du hast dich online sichtbar gemacht und bist fleißig dabei, deine kreativen Prozesse zu teilen und Content mit Mehrwert zu kreieren. Jetzt beginnt die Phase, in der du dir ein Produkt-Portfolio erstellst und dir ausführlich Gedanken machst, womit du langfristig als Künstlerin dein Geld verdienen kannst. Am Anfang liegt es natürlich nahe, deine Kunstwerke zu verkaufen, denn das ist, was du in deiner künstlerischen Praxis ohnehin entsteht: Originale. Doch was kannst du darüber hinaus verkaufen? Was sind Produkte und Dienstleistungen mit hohen Margen? Wie gehst du strategisch vor und vor allem, wie definierst du deine Preise? Das schauen wir uns nun alles an.

Ich möchte, dass du auch in diesem Kapitel gemeinsam mit mir *outside the box* denkst. Über den Tellerrand hinaus. Leider kann ich dir nicht versprechen, dass es dir in den ersten Jahren gelingen wird, ausschließlich von deinen Originalen zu leben. Dafür musst du dir erstmal einen Namen machen und einen treuen Kreis aus Kunstliebhabern aufbauen. Bis dahin lade ich dich ein, das unfassbar große Potential deiner Kreativität zu nutzen. Du bist jederzeit in der Lage, auf kreative Lösungen und Produktideen zu kommen, sogar auf welche, die mir fremd sind. Vielleicht erfindest du in ein paar Monaten ein super geniales Kunst-Produkt oder eine Dienstleistung, einzig und allein weil du dir die Erlaubnis gegeben hast.

Der beste Moment, sein Wissen mit anderen Menschen zu teilen (laut Rüdiger Dahlke), ist übrigens immer der Moment, in dem du selbst etwas lernst. Sei mutig und teste deine Ideen so früh wie du kannst. Sei in Kontakt mit deiner Community und frage regelmäßig, welche Herausforderungen sie hat, was sie begeistert und bewegt.

Und so möchte ich, dass du meine Vorschläge mit deinen Ideen kombinierst. Im Folgenden stelle ich dir Möglichkeiten, wie du als Künstlerin dein Geld verdienen kannst, vor. Mach dir parallel Notizen. Halte inne und reflektiere, wie du die genannten Punkte auf dich anwenden kannst.

Originale

Verkauf von Originale

Originale sind deine selbstinspirierten Werke, die langfristig gedacht, den größten Wert besitzen. Doch zu Beginn der Selbstständigkeit verdienen die wenigsten Künstlerinnen ihr Geld mit Originale. Ich rate dir, von Anfang an angemessene Preise festzulegen (dazu später mehr) und deine Werke nicht unter Wert zu verkaufen. Wenn jemand kauft, super. Es ist schön, Kunstwerke zu verkaufen und die Wertschätzung dafür zu bekommen. Es ist auch schön, wenn du Kunst loslassen kannst, so entsteht Raum für Neues. Aber bitte, mach dir keinen Stress, wenn am Anfang niemand deine Originale kauft. Das braucht Zeit und eine hohe Reichweite. Desto mehr Menschen dir folgen und desto mehr du deine Kreativität lebst, zum Vorbild für andere wirst und mit deinen Geschichten inspirierst, desto wahrscheinlicher wird es sein, dass Menschen deine Kunstwerke zu deinem Preis kaufen.

Deine Originale sind die Ausgangsbasis für eine Vielzahl von Produkten, die du erschaffen kannst. Dafür ist es wichtig, dass du deine Originale optimal digitalisierst (siehe vorheriges Kapitel).



Mal als Idee: Halte die Entstehungsprozesse deiner Originale so oft wie möglich mit der Kamera fest. Für Reels, YouTube oder exklusive Zusammenschnitte. Du kannst zum Original ein BONUS-Video anbieten.

Randbemerkung: Als selbstständige Künstlerin schlägst du die Brücke zwischen freier Entfaltung und strategischem Denken. Manchmal entstehen Werke frei aus dem Bauch heraus, ohne jegliche Hintergedanken. Das ist wichtig, ansonsten leidet deine innere Künstlerin und dein persönliches Wachstum wird gebremst. Wenn du von deiner Kunst leben möchtest, darfst du jedoch auch lernen, Kompromisse zu machen und strategisch zu denken. Dann beobachtest du zum Beispiel, welche Bildformate sich gut verkaufen lassen und machst mehr davon. Oder du schaust, welches Format sich später gut für einen Kunstwerk anbietet. Auch bei der Entscheidung, was du malst, darfst du dich daran orientieren, was sich in Vergangenheit schon gut verkauft hat. Vielleicht ist auch ein bestimmter Malgrund (Leinwand, Papier, Holz oder Malplatte) besonders beliebt. Und so wiederhole ich mich: Sei stets in Kontakt mit deinen Followern, hole dir Feedback ein und verbessere dein Angebot.

Auftragsarbeiten

Auftragsarbeiten

Desto bekannter du wirst und desto mehr Kunst online von dir sichtbar ist, wird der Moment kommen, wo Menschen dich nach Auftragsarbeiten fragen. Ich persönlich liebe den künstlerischen Prozess einer Auftragsarbeit, denn sie bietet mir nicht nur ein interessantes Einkommen, sondern auch viele Möglichkeiten persönlich und künstlerisch zu wachsen. Bei einer Auftragsarbeit realisierst du die Vision einer anderen Person. Das bedeutet, dass du deine emphatische Art nutzen kannst, um dich in diese Vision einzufühlen. So hart wie es klingt, aber bei einer Auftragsarbeit geht es nicht um dich. Natürlich ist dein Kunststil gewünscht, du darfst das Bild malen, doch es ist deine Aufgabe, die Gedanken, Gefühle und Wünsche einer anderen Person mithilfe von Bildsprache zu transportieren. Daher ist es wichtig, dass du ausführliche Beratungs- und Visionsgespräche in deinen künstlerischen Prozess integrierst und dass sich diese Zeit auch im Preis der Auftragsarbeit widerspiegelt.

Bevor eine Auftragsarbeit zustande kommt, vereinbare ich i.d.R. 2 bis 3 Zoom-Gespräche. In diesen Gesprächen kann ich die Person erstmal kennenlernen und kann schauen, ob eine Zusammenarbeit auch für mich passt. Dann kann in Ruhe die Vision der Person besprochen werden. Aus meiner Erfahrung kann ich sagen, dass die Auftraggeber oft keine klare oder visuelle Vorstellung von ihrer Vision haben und da kommt natürlich die Kreativität des Künstlers ins Spiel. Ich arbeite gerne mit Skizzen, die ich dem Interessenten präsentiere, bevor dieser sich final für die Auftragsarbeit entscheidet. Es werden noch der zeitliche Rahmen, Materialien und natürlich der Preis besprochen.

Auftraggeber können Privatpersonen sein, die sich eine Malerei von dir in ihrem Zuhause wünschen, als Kraft- oder Visionsbild. Oder du bietest andere Kunstwerke an, Porträts, Stillleben und besondere Erinnerungen. Oder du bekommst eine Anfrage von einem Unternehmen, dass sich Kunst von dir für sein Lokal oder Büro wünscht. Du könntest ein Wandbild planen oder ein größeres Format auf Leinwand.

Ich habe im Herbst 2024 mein bisher größtes Kundenprojekt in Nordbayern realisiert, wo ich die Außenfassade der Kakao-Manufaktur von Kakao-Mischa bemalt habe. [Hier siehst du den Entstehungsprozess bei YouTube.](#)



Kunstdrucke

Sehr naheliegend ist der Verkauf von Kunstdrucken. Diese sind einfach zu erstellen und du kannst sie in unlimitierter oder limitierter Auflage anbieten. Für deine Kunstliebhaber sind Drucke eine tolle Möglichkeit, deine Kunst zu einem erschwinglichen Preis zu erwerben.

Um aus einem Original ein Kunstdruck zu machen, musst du dieses erst einmal digitalisieren, bearbeiten und schließlich eine Druckdatei erstellen. Alle Infos dazu findest du im Kapitel 3.

Wenn deine Druckdatei angelegt ist, hast du nun folgende Möglichkeiten:

- 1) Du gibst eine höhere Stückzahl (z.B. 10 Drucke) bei einer Druckerei in Auftrag und verkaufst diese über verschiedene Wege.
- 2) Du lässt Print-On-Demand drucken, also nur wenn jemand bei dir bestellt, lässt du das Kunstwerk drucken.
- 3) Du kaufst dir einen eigenen Kunstdrucker und druckst selbst.

Auflage extern drucken lassen

Die meisten Künstlerinnen starten damit, ein paar ihrer Motive bei einer Druckerei auf hochwertigem Künstlerpapier drucken zu lassen. Wenn du viele Kunstwerke zur Auswahl hast, ist der beste und cleverste Weg deine Community zu fragen, welche Motive du drucken lassen sollst. Du druckst direkt nach Bedarf und deine Kunstliebhaber wissen bereits, dass du bald Kunstdrucke verkaufen wirst. Erinnere dich nochmal an dein Storytelling und deinen Content. Nimm deine Follower immer mit hinter die Kulissen, zeig ihnen, woran du arbeitest und lass sie mitwirken.

Achte beim Druck immer auf die Stückkosten. Bei höheren Auflagen verringern sich die Stückkosten, was super ist, so machst du am Ende mehr Gewinn. Allerdings musst du dann schauen, dass du auch alle Kunstdrucke verkaufst, ansonsten geht das Zahlenspiel nicht auf.

Vorteil, wenn du Kunstdrucke extern drucken lässt: Du bekommst eine gute Qualität, deine Kunstdrucke sind schnell lieferbar (da auf Lager), du vermeidest Fehldrucke (was beim Kunstdrucker oft der Fall ist) und du kannst durch hohe Auflagen die Stückkosten senken.

Meine Idee: Lieber nur 1 Motiv in höherer Auflage drucken lassen und für längere Zeit dein Storytelling um dieses Kunstwerk kreisen lassen. Wenn sich der Kunstdruck abverkauft hat, kannst du mit den Gewinnen neue Kunstdrucke anfertigen lassen.

Anbieter für Kunstdrucke findest du in der Ressourcen-Sammlung.

Kunstdrucke

Print-On-Demand

Eine andere Möglichkeit, einen Kunstdruck ohne Anfangsinvestition drucken zu lassen, ist Print-On-Demand. Hier wird dein Kunstdruck erst dann produziert, wenn eine Bestellung bei dir eingegangen ist.

Ganz wichtig ist natürlich, dass du deine Käufer darüber informierst, dass die Lieferung ihrer Bestellung erst nach 7 oder 10 Tagen erfolgt (je nachdem wie lange die Druckerei für den Druck braucht und ob der Kunstdruck von dir oder der Druckerei versendet wird).

Vorgehensweise: 1) Du lässt deine Bestellung bei einer Online-Druckerei (siehe Ressourcen-Liste) drucken, verpackst und versendest sobald der Kunstdruck bei dir eingetroffen ist. Oder 2) Du findest einen Druckanbieter, der Print-On-Demand für Kunstdrucke anbietet und den du mit deinem Verkaufssystem verknüpft.

Aus eigener Erfahrung kann ich dir sagen, dass es gar nicht so leicht ist, eine Druckerei zu finden, die sich einerseits auf Fine Art Prints spezialisiert hat und gleichzeitig Print-On-Demand anbietet. Die [Firma Artidomo](#) bietet jedoch genau diesen Service an und ich arbeite bereits seit mehreren Jahren mit Artidomo zusammen. Wenn jemand in meinem Shop einen Kunstdruck bestellt, wird die Bestellung direkt an Artidomo weitergeleitet. Das Team von Artidomo übernimmt den Druck sowie auch Verpackung und Versand der Kunstdrucke. Die Verknüpfung der Systeme, vertragliche Rahmenbedingungen und die Einstellung passgenauer Druckdateien erfordert am Anfang einiges an Zeit. Doch am Ende lohnt es sich, denn du lieferst deinen Käufern eine tolle Qualität, die Lieferzeit ist bei Artidomo echt schnell und du kannst dich auf dein Kerngeschäft konzentrieren. Artidomo bietet neben Kunstdrucken auch weitere Print-Produkte an.

Kunstdrucke selbst erstellen

Eine weitere Möglichkeit, Kunstdrucke zu erstellen, ist mit einem Kunstdrucker. Als ich begann, meine Kunst zu verkaufen, investierte ich recht schnell in einen Kunstdrucker von EPSON. Ich fand die Idee toll, meine Kunstwerke selbst zu drucken. Es war auch ein super schönes Gefühl, wenn das Kunstwerk allmählich aus dem Drucker kam.

Vorteile vom Kunstdrucker:

- Du druckst nach Bedarf, also nur, was du auch wirklich verkaufst.
- Du musst keine großen Stückzahlen in Auftrag geben.
- Du kannst heute deine Kunst drucken und morgen versenden.
- Du kannst verschiedene Formate drucken.
- Die bekommst eine gute Qualität (ich habe beim Epson P600 sehr gute Erfahrungen gemacht)

Kunstdrucke

Nachteile vom Kunstdrucker:

- Große Anfangsinvestition
- Neue Patronen kosten viel, aktuell um die 260 Euro
- Kunstdruck beansprucht Zeit, zwischen 5 und 10 Minuten
- Könnte, wie jedes andere technische Gerät, nach ein paar Jahren kaputt gehen
- Du musst Fehldrucke in Kauf nehmen.
- Ein Kunstdrucker ist schwer und nicht geeignet, wenn du viel unterwegs bist.

Einen Erfahrungsbericht zum Kunstdrucker EPSON P600 findest du [auf meinem Blog](#) oder [hier bei YouTube](#). Das neuste Modell ist der EPSON ShureColor SC-P700.



Mein Tipp: Denke unternehmerisch. Wenn du selbstständig bist oder dich selbstständig machen möchtest, dann betrachte die Ausgaben für den Kunstdruck immer als Geschäftsausgabe. Alle Kosten für den Kunstdruck (Kunstdrucker, Patronen, Papier, etc.) kannst du später von der Steuer absetzen und solltest du umsatzsteuerpflichtig sein, bekommst du nach dem Kauf auch die Umsatzsteuer wieder.



Weitere Printprodukte (Merchandise)

Es gibt unzählige Möglichkeiten, worauf du deine Kunst drucken lassen kannst. Du kannst Leinwände, Tassen, Kalender, T-Shirts, Beutel, Notizbücher, Puzzle, Sticker, Poster, Geschenkpapier, Postkarten, Handycover und vieles mehr bedrucken lassen, deiner Kreativität sind in diesem Bereich also keine Grenzen gesetzt. Dennoch solltest du bei deiner Produktplanung ein paar Dinge bedenken.

Umweltfreundliche Produktion

Achte, wenn möglich, auf eine umweltfreundliche Produktion. Es gibt viele Print-On-Demand Anbieter, worüber du alles mögliche drucken und verkaufen lassen kannst, doch die Qualität und Arbeitsweise dieser Anbieter sind zu hinterfragen. Ich zum Beispiel bedrucke bis heute keine Kleidung, weil ich hohe Ansprüche in Sachen Nachhaltigkeit anstrebe.

Wirtschaftlichkeit im Blick haben

Nicht alles, was du mit deiner Kunst bedrucken lassen kannst, ist profitabel. Habe bei der Wahl von neuen Produktideen auch immer die Wirtschaftlichkeit im Sinn.



Meine Idee für dich: ein physisches Produkt mit einem digitalen Produkt verbinden. So ist die Gewinn-Marge viel höher, da ein Großteil deines Angebots digital ist und somit keine Materialkosten anfallen. Du könntest ein Notizbuch mit deiner Kunst anbieten und passend dazu einen kleinen Online-Kurs oder ein Live-Webinar, wo genau dieses Produkt genutzt wird.

Umfragen und Hinter den Kulissen

Mache unbedingt Umfragen in deiner Community, bevor du in die Produktion einer neuen Idee gehst. Wenn du dich für eine Sache entschieden hast, dann nimm deine Follower mit hinter die Kulissen! Zeig ihnen, wie du den ersten Prototyp drucken lässt, wie du deinen Kooperations-Partner besuchst oder wie du dir Gedanken über die Verpackung machst. Ich selbst gehe diesen Weg gerade mit einem Kartenset. Ich habe schon den ersten Prototyp gezeigt und offen über meine Zweifel gesprochen, denn der Probendruck entspricht aktuell noch nicht meinen Vorstellungen. Anders als würde ich im stillen Kämmerlein das Produkt kreieren, teile ich den Prozess schon heute mit meiner Community. Und die wartet schon heute sehnstüchtig auf mein Kunst-Kartendeck.

Wiederkehrende Produkte

Sehr gute Erfahrungen habe ich mit Kalendern gemacht. Es ist ein wiederkehrendes Produkt, das jedes Jahr im Herbst erscheint. Viele Käufer warten schon sehnstüchtig auf den Kalender, da sie ihn entweder verschenken oder die Routine entwickelt haben, ihn sich selbst aufzuhängen. Bei einer höheren Auflage halten sich die Stückkosten pro Kalender im Rahmen und inzwischen habe ich ein gutes Gefühl entwickelt, wie viele Kalender sich jährlich verkaufen lassen.

Meine Empfehlungen für Druckanbieter findest du in den Ressourcen.

Designs & Lizenzen

Früher, mit Anfang Zwanzig, habe ich meine Fotografien über Plattformen wie Fotolia (gehört heute zu Adobe) und Photocase (gibt es heute nicht mehr) verkauft und habe mir damit mein erstes eigenes Taschengeld (noch vor meiner Selbstständigkeit) verdient. Das war eine aufregende Zeit für mich. Es hat mir damals schon gezeigt, was möglich ist, wenn ich meiner Intuition folge und einfach etwas ausprobieren, von dem andere sagen, dass es nicht geht.

Seine Kunst, Fotografien und Designs auf Plattformen für die gewerbliche Nutzung, also mit Lizenzrecht, anzubieten, ist immer noch möglich und ich möchte es dir hier als Option nennen. Ich glaube, diese Art, deine Kunst zu verkaufen, ist besonders dann sinnvoll, wenn du digitale Kunst machst, die relativ schnell erstellt und erweitert werden kann. Denn der Verdienst je verkauftem Motiv wird bei keiner Plattform sehr hoch sein und du hast viel Konkurrenz. Aufgrund der KI und zunehmenden Massenproduktion von visuellen Inhalten, weiß ich nicht, ob diese Art ein Einkommen zu generieren, in Zukunft noch lohnenswert ist. Aber wenn du neugierig bist, dann schau dir trotzdem mal folgende Plattformen an:

Adobe Stock – Eine große Plattform für Stockfotos, Illustrationen und Grafiken, auf der du deine Kunstwerke zur Lizenzierung anbieten kannst.

Shutterstock – Eine weitere bedeutende Stock-Plattform, auf der du deine Kunstwerke hochladen und verkaufen kannst, sowohl als Lizenzprodukt als auch über ein Abonnementmodell.

iStock – Ein Teil von Getty Images, der es dir ermöglicht, deine Kunstwerke hochzuladen und über Lizenzen zu verkaufen.

Etsy – Während Etsy hauptsächlich für handgefertigte und Vintage-Produkte bekannt ist, kannst du hier auch Lizenzierungen für digitale Kunstwerke anbieten.

ArtStation – Eine Plattform für Künstler, die es ermöglicht, Kunstwerke zur Lizenzierung anzubieten und direkt mit Interessenten in Kontakt zu treten.

Creative Market – Eine Plattform für digitale Produkte, einschließlich Kunst und Design-Ressourcen, die du lizenziieren und verkaufen kannst.

Online-Events (Livestream)

Wenn du dir als Künstlerin einen Kreis aus begeisterten Kunst-Fans aufgebaut hast, macht es Sinn, dass du bezahlte Online-Live-Events anbietest. Wenn du zum Beispiel ein Event für 25€ verkaufst und 12 Menschen aus deiner Community teilnehmen, verdienst du an einem Abend mal 300€. Das Tolle an diesem Angebot ist, dass so gut wie keine Materialkosten anfallen und dass jeder teilnehmen kann, der dir online folgt. Egal ob Deutschland, Österreich, Schweiz oder sogar weltweit: Online-Events bieten ein großes Potential für dich als Künstlerin, denn stell dir mal vor, es nehmen 50 Menschen teil?

Dein Herz schlägt höher, vor Begeisterung aber auch vor Nervosität? Das versteh ich nur zu gut. Mir ging es in Vergangenheit nicht anders. Deswegen möchte ich einen Leitfaden mit dir teilen, wie du ein tolles Online-Live-Event kreierst und es reibungslos durchführst.

1) Eröffne ein Konto bei Zoom: Zoom ist die Kommunikations-Plattform, worüber du später dein Event durchführst. Bestimmt hast du schonmal an einem Livestream bei Zoom teilgenommen. Für Veranstaltungen, die länger als 40 Minuten gehen, solltest du direkt auf die PRO-Version upgraden, kostet um die 15€ im Monat.

2) Teste Audio- und Videoqualität: Ich nutze einen Macbook Pro als Arbeitsgerät und bin mit der Frontkamera und dem eingebauten Mikrofon sehr zufrieden – für Live-Events ausreichend. Solltest du einen älteren Computer nutzen oder großen Wert auf exzellente Audio- und Videoqualität legen, dann investiere in eine Webcam sowie in ein Mikrofon, das du an deinen Computer anschließt und mit Zoom verbindest. Mache vor jeder Veranstaltung einen Ton- und Videotest, um sicher zu stellen, dass die externen Geräte auch verknüpft sind.

3) Überleg dir ein Thema: Worüber möchtest du in deinem Livestream sprechen? Was möchtest du deinen Teilnehmern zeigen oder beibringen? Erarbeite ein schönes Konzept und spiele den Ablauf einmal durch, du kannst es ja einer vertrauten Person zeigen und dir Feedback einholen.

Ein paar Ideen von mir:

- Meditativer Malabend mit intuitivem Malen.
- Kakao trinken und gemeinsam Malen.
- Demonstration einer besonderen Maltechnik.
- Das Beste: Frag deine Community, was sie sich für ein Thema wünscht.

Du kannst Online-Mal-Events an bestimmten Wochentagen festlegen, immer um dieselbe Uhrzeit. So etablierst du für deine Community eine regelmäßige Kunstpraxis und sorgst für stets neue Inspirationen.

Online-Events (Livestream)

4) Angebot schreiben: Am Anfang reicht es vollkommen aus, wenn du dein Live-Event über Instagram bewirbst. Erstelle für dein Angebot ein paar hübsche Grafiken bei Canva, für unterschiedliche Formate (Instagram-Beitrag, Story oder Newsletter) und schreibe dann einen ansprechenden Verkaufstext:

- Finde einen passenden Titel für dein Event und formuliere den Inhalt in einem knackigen Satz. Das ist dein Teaser, den du in verschiedenen Beiträgen platzieren kannst.
- Für eine längere Beschreibung: Warum sollte jemand an meinem Event teilnehmen? Was wünschen sich meine Follower? Welches Problem haben sie und was ist die Lösung/das Ziel?
- Arbeite zudem mit einer Aufzählung: Was beinhaltet dein Live-Event?
- Vergiss nicht alle Rahmenbedingungen in dein Angebot zu schreiben: Datum und Uhrzeit, Dauer, benötigte Materialien, Preis etc.

5) Meeting bei Zoom planen: Nun kannst du für deine Online-Veranstaltung ein Meeting bei Zoom planen. Das ist wichtig, damit du deinen Teilnehmern nach Zahlungseingang den Link zur Veranstaltung schicken kannst. Ein Meeting anlegen ist ganz einfach. Du gibst dem Meeting einen Namen, legst Datum und Uhrzeit fest, Dauer der Veranstaltung, klickst die Option “Warteraum” an und legst fest, ob das Video bei Host und Teilnehmern eingeschaltet sein soll. Wenn du auf “Speichern” klickst, wird ein Einladungslink sowie ein Kenncode generiert. Beides solltest du deinen Teilnehmern schicken, damit sie sich kurz vor Veranstaltung zu deinem Event anmelden können.

6) Zahlungsmöglichkeiten einrichten: Für den Verkauf deines Events brauchst du erstmal keine Website, lediglich einen Zahlungsanbieter wie Paypal. Dafür richtest du dir ein Geschäftskonto bei Paypal ein und lässt dieses verifizieren. Danach kannst du einen Link oder Button erstellen, worüber deine Teilnehmer bezahlen können. Du kannst auch ein kostenloses Event auf Spendenbasis anbieten. Hier darfst du beides mal testen und schauen, was für dich am besten funktioniert.

7) Angebot veröffentlichen: Mit genügend Vorlaufzeit kannst du nun dein Online-Event ankündigen und verkaufen. Sobald sich jemand per Zahlung angemeldet hat, kannst du ihm den Einladungslink und Kenncode zusenden. Du kannst mit Canva auch ein hübsches PDF mit allen Informationen erstellen.

Online-Events (Livestream)

8) Online-Event durchführen

Jetzt ist der große Moment gekommen! Deine Online-Veranstaltung findet statt und bestimmt bist du schon sehr aufgeregt. Lampenfieber ist ganz normal und zeigt, dass dir dieses Event am Herzen liegt. Hier ein grober Fahrplan für dein Live-Event:

- Bereite dich gut auf dein Live-Event vor. Mach dir Notizen oder drucke dir ein grobes Skript aus. Das gibt dir Sicherheit.
- Beweg dich vor deinem Event. Geh raus spazieren oder tanz zu deiner Lieblings-Playlist durch die Wohnung und schüttle alle Anspannung von dir ab.
- Betritt schon 20 Minuten vor Beginn der Veranstaltung den Meeting-Raum, um alle Einstellungen zu testen. Im Warteraum gibt es eine Funktion, mit der du alle Teilnehmer außer dir stumm stellen kannst. Ab einer Teilnehmerzahl von 4 bis 5 Personen solltest du das unbedingt tun, ansonsten wird es sehr laut und durcheinander. Während des Meetings kannst du zum Sprechen auffordern und den Ton von bestimmten Personen freischalten.
- Wenn alle Einstellungen passen, nimm dir 5 Minuten Zeit die Augen zu schließen und dich bewusst mit deinem Atem zu verbinden. Sag dir im Geiste, dass du dein Bestes geben wirst und das Fehler erlaubt sind. Sei dir bewusst, dass sich Menschen umso mehr mit dir verbunden fühlen, desto authentischer du dich zeigst.
- Wenn du dein Meeting aufzeichnen möchtest, musst du nun auf den roten Record-Button klicken. In den Einstellungen kannst du festlegen, wo am Ende der Veranstaltung die Aufzeichnung gespeichert wird.

Online-Events (Livestream)

- Du wirst sehen, wie deine Teilnehmer den Warteraum betreten. Lass pünktlich zu Veranstaltungsbeginn alle Teilnehmerinnen in das Meeting.
- Die Videos der Teilnehmerinnen werden peu à peu auftauchen. Nimm dir 5 bis 10 Minuten Zeit alle zu begrüßen, nenne einige Namen und frag, woher die Teilnehmer kommen. Die Antworten können die Teilnehmer nun in den Chat schreiben. Die Begrüßungszeit ist wichtig und lass dir Zeit damit. Meistens ist die erste Aufregung schon nach wenigen Minuten verflogen.
- Nach der Begrüßung machst du dann mit deinem Programm weiter. Schau gelegentlich auf die Uhr, um den Zeitplan einzuhalten.
- Vergewissere dich stets, dass deine Teilnehmer dich gut verstehen, sie können dir ein Handzeichen (Daumen nach oben) geben, um zu signalisieren, das alles passt.
- Es kann ungewohnt sein, dass du kein direktes mündliches Feedback deiner Teilnehmer bekommst, das ist die Herausforderung von Online-Events. Deswegen ist es wichtig, dass du dir regelmäßig Feedback einholst, am besten per Chat.
- Behalte den Chat jederzeit im Auge, falls eine Frage oder ein Feedback eintrudelt. Lies Fragen und Texte aus dem Chat vor und gehe dann mündlich darauf ein.
- Lege mündliche Sharings ans Ende der Veranstaltung. Diese können sich je nach Redebedarf der Teilnehmer in die Länge ziehen. Wer dann keine Zeit mehr hat, kann die Veranstaltung verlassen.
- Beende deine Veranstaltung und bedanke dich für die Teilnahme :)

Online-Kurse

Also, wenn ich du wäre, dann würde ich mir auf mein Vision Board dick und fett “Mein eigener Online-Kurs” schreiben und in den kommenden Monaten auf dieses große Ziel hinarbeiten. Ich persönlich bin so dankbar, dass ich mein Wissen in Form von Online-Kursen mit anderen Menschen teilen kann und dass ich damals, in 2020 den ersten Schritt dafür gewagt habe. Damals wollte ich zwar Mal-Workshops in meinem Atelier veranstalten, doch dann kam die Pandemie und ich war gezwungen, umzudenken. Wieder einmal ein Beispiel dafür, wie wir mit einer Krise umgehen können. Anstatt den Kopf in den Sand zu stecken, habe ich beschlossen, mein Wissen und meine Liebe für die Kunst in digitalen Malkursen weiterzugeben.

Im Entstehungsprozess habe ich festgestellt, wie viel Freude mir die Produktion der Kurse macht, denn wieder einmal durfte meine ganze Kreativität mit einfließen. Für mich sind meine Kurse wie weitere Kunstwerke. Sie sollen Emotionen und Gefühle hervorrufen, damit es für die Teilnehmenden Freude macht, am Ball zu bleiben. Jede Videolektion soll zu einem Erlebnis werden, zu einer Erfahrung, die Lust auf mehr macht. Und das spiegelt sich auch in der Zufriedenheit meiner Kunden wieder. Viele Teilnehmer*innen können es kaum erwarten, den nächsten Kurs zu buchen, weil sie von meinen Angeboten einfach begeistert sind. Und das wünsche ich mir auch für dich. Dass es dir gelingt, einen Online-Kurs auf die Beine zu stellen, auf den du stolz sein kannst und der Mehrwert für andere Menschen liefert.

Und ja, ich weiß, was du vielleicht denkst. Einen Online-Kurs zu produzieren, ist sehr zeitaufwändig und am Anfang stehst du vor vielen Fragezeichen. Doch erstmal möchte ich dir sagen, warum sich dieser Aufwand lohnt:

1) Passives Einkommen: Wenn du einen Online-Kurs erstellt hast, kannst du ihn immer wieder verkaufen. Anders als bei physischen Workshops bist du nicht ständig an deine Zeit gebunden. Einmal hochgeladen, kann dein Kurs rund um die Uhr verkauft werden – sogar während du schlafst! Wirklich “passiv” ist kein Online-Produkt, denn natürlich investierst du weiterhin Zeit in die Vermarktung deiner Inhalte. Der beste Online-Kurs verkauft sich nicht, wenn du keine Reichweite hast.

2) Künstlerische Erfüllung: Egal ob du dir ein Konzept oder den Titel für deinen Kurs überlegst, ob du am Design arbeitest oder das Setting für deine Videos vorbereitest, in jedem Arbeitsschritt kannst du deine ganze Kreativität mit einbringen und die Umsetzung wird Spaß machen.

3) Freude am Lehren: Wie Rüdiger Dahlke in einem Podcast sagte, “der beste Moment, etwas zu unterrichten, ist immer der Moment, in dem du selber gerade lernst.” Warte nicht auf den Tag, wo du zur absoluten Expertin deines Themas geworden bist, sondern teile deine Erfahrungen, wenn sie noch ganz frisch sind. Warum? Weil du mit viel mehr Begeisterung dabei bist und weil du aus der Praxis sprichst, das macht wirklich einen Unterschied!

Online-Kurse

Was du für deine Online-Kurse brauchst

Du brauchst keine riesige Technik-Ausrüstung oder aufwendiges Studio, um zu starten. Ich habe meinen allerersten Online-Kurs mit meinem Smartphone aufgenommen. Und auch das Konzept war simpel, denn es ging lediglich darum, ein bestimmtes Motiv mit den Acrylfarben umzusetzen.

So kannst du starten:

- **Eine klare Kursidee:** Was kannst du besonders gut, was andere von dir lernen wollen? Bei der Ideenfindung macht es Sinn, dass du direkt in deiner Community nach Wünschen fragst.
- **Grundlegende Technik:** Eine gute Kamera (z. B. Smartphone oder DSLR), Stativ und Halterung, ein Mikrofon und gutes Licht reichen oft aus.
- **Eine Plattform:** Du kannst deine Kurse auf Plattformen wie [Elopage](#), [Coachy](#) oder [Teachable](#) anbieten – oder deine eigene Website nutzen. Bei mir ist es die Kombination meiner eigenen Webseite (Wordpress + [Elegant-Theme DIVI](#)), dem Plugin für Mitgliederbereiche ([Digimember](#)) und dem Zahlungsanbieter [Digistore24](#). Meine fertigen Videos lade ich bei [Vimeo](#) (Pro Version) hoch und binde sie dann auf meiner Webseite ein.
- **Ein Drehkonzept:** Plane deine Inhalte gut durch, damit deine Teilnehmer einen echten Mehrwert erhalten. Organisieren kannst du dich zum Beispiel mit dem kostenlosen Organisations-Tool “Trello”.
- **Marketing-Strategien:** Nutze deine bevorzugten Social Media Plattformen, um deinen Kurs bekannt zu machen.
- **Sammle Testimonials:** Nichts ist wertvoller als die Meinung deiner Kunden. Wenn ein Teilnehmer begeistert ist von deinem Kurs, dann frag nach einer Videobewertung oder einer schriftlichen Bewertung.
- **Lernen und Verbessern:** Sei dir bewusst, der erste Online-Kurs wird nicht perfekt sein und das muss er auch nicht! Wichtig ist, dass du in die Umsetzung gehst, schaust, was funktioniert und was nicht funktioniert. Hol dir das Feedback deiner Teilnehmer ein und dann verbessere deine Inhalte. So mache ich das bis heute :)



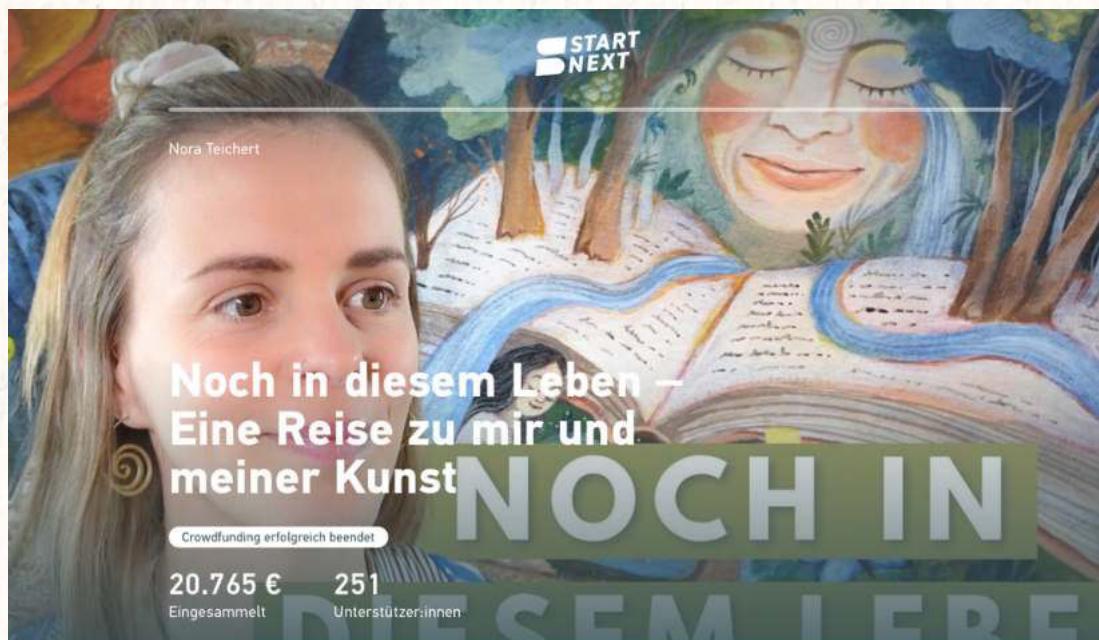
Crowdfunding & Spenden

Es ist gar nicht so unüblich, dass sich Künstlerinnen über Spenden finanzieren. Gerade Kunstformen, mit denen du schwieriger Geld verdienen kannst, sind auf diese Art der Finanzierung angewiesen. Wie viel du mit Spenden verdienst, hängt stark von deiner Reichweite ab und ob du dir eine nachhaltige und loyale Community aus Kunstliebhabern aufgebaut hast. Es gibt viele Menschen, die die Arbeit von Künstlern wertschätzen und bereit sind, mit einer finanziellen Spende zu unterstützen.

Wichtig: Weise in deinen Videos und Beiträgen regelmäßig darauf hin, dass man dich mit einer Spende unterstützen kann und verlinke eine der folgenden Plattformen:

1) Crowdfunding-Plattformen: Ich habe mein Buch "Noch in diesem Leben – Eine Reise zu mir und meiner Kunst" über Crowdfunding finanziert. Dafür habe ich die Plattform "Startnext" genutzt. In einem Monat konnte ich mithilfe von 251 Unterstützern über 20.000€ für den Buchdruck, das Lektorat und die Gestaltung einsammeln. [Hier kannst du dir meine Kampagne ansehen.](#)

Weitere Plattformen lauten: Kickstarter und GoFundMe.



Crowdfunding & Spenden

2) Patreon: Das ist eine Plattform, die es Künstlern ermöglicht, regelmäßige Unterstützung von ihren Fans zu erhalten. Unterstützer (Patrons) zahlen einen monatlichen Beitrag, um Zugang zu exklusiven Inhalten oder Belohnungen zu erhalten. Die Künstlerin & YouTuberin Carolina Arevalo nutzt seit einigen Jahren Patreon, bei ihr kannst du dich inspirieren lassen.

[>>> Patreon ansehen](#)

3) Ko-fi oder Buy Me a Coffee

Das sind zwei sehr ähnliche Plattformen, auf der Unterstützer dir „einen Kaffee kaufen“ können, d.h., kleine Spenden leisten, um deine künstlerischen Bemühungen zu unterstützen.

[>>> Buy me a coffee](#)

[>>> Ko-fi](#)

4) PayPal-Spenden

Du kannst einen PayPal-Spendenbutton auf deiner Website oder deinen Social-Media-Profilen einrichten, um direkte Spenden zu erhalten.

5) Live-Streaming und Thanks bei YouTube

Twitch, YouTube oder Facebook Live: Diese Plattformen bieten Möglichkeiten, während Live-Streams Spenden zu sammeln. Du kannst Live-Kunstveranstaltungen, Q&A-Sessions oder Workshops durchführen und Spenden von Zuschauern erhalten. Ab einer bestimmten Anzahl an Abonnenten kannst du bei YouTube die Funktion „Thanks“ freischalten. Damit kann ein Zuschauer, dem ein bestimmtes Video besonders geholfen hat, ein finanzielles Dankeschön zwischen 2€ und 500€ senden. Ich habe in Vergangenheit schon ein paar Mal 5€ bekommen und einmal 50€, was natürlich ein schönes Taschengeld ist.

Affiliate-Marketing

“Affiliate-Was?”, fragst du dich jetzt bestimmt. Auch ich war verwirrt, als ich damals mit meinem Online-Business startete. Ich möchte dir erklären, was Affiliate-Marketing ist und wie du es strategisch und authentisch für dich einsetzen kannst, um dir als Künstlerin eine zusätzliche Einnahmequelle zu generieren.

Affiliate-Marketing ist eine Marketingstrategie, bei der du als Affiliate (bedeutet: Partner) Provisionen verdienst, indem du Produkte oder Dienstleistungen von anderen Unternehmen empfehlst. Hierbei bekommst du eine spezielle URL (Affiliate-Link), die du in deinen Inhalten teilst. Wenn jemand über diesen Link kauft, erhältst du eine Provision, die dir in regelmäßigen Abständen (meistens monatlich) als Gutschrift ausgezahlt wird.

Wie funktioniert Affiliate-Marketing?

Zuerst meldest du dich bei einem Affiliate-Programm an. Viele große Unternehmen wie Amazon, Etsy oder spezielle Plattformen wie AWIN bieten Affiliate-Programme an, aber auch kleinere Startups arbeiten mit Affiliates, um ihre Produkte einem größeren Publikum bekannt zu machen. Nach der Anmeldung erhältst du einen individuellen Link zum Produkt, das du bewerben möchtest. Die Werbe-Links sind einzigartig für dich, sodass alle Klicks und Verkäufe dir zugeordnet werden können. Diese Links teilst du dann in deinen Inhalten, z.B. in deinen Blog-Posts, unter YouTube-Videos, in Instagram-Posts und Stories bzw. dort, wo du aktiv bist. Wenn jemand dann auf deinen Link klickt und einen Kauf tätigt, erhältst du eine Provision. Die Höhe der Provision variiert nach Programm und Produkt.

Meine Tipps für ein erfolgreiches Affiliate-Marketing:

- Sei offen gegenüber deinem Publikum, dass du für Produkte wirbst. Dies baut Vertrauen auf und entspricht zudem den Richtlinien vieler Affiliate-Programme.
- Empfehle nur Produkte, die für deine Zielgruppe relevant sind und die du selbst schätzt. Authentizität ist hier wirklich der Schlüssel.
- Sei bemüht die Empfehlungen in dein Storytelling einzubauen, sodass sie kaum als Werbung wahrgenommen werden.
- Baue eine engagierte Community auf, die deinen Empfehlungen vertraut. Dies wird dir helfen, mehr Klicks und Verkäufe zu generieren.

Langfristig gesehen kannst du dir mit Affiliate-Marketing ein schönes Zusatzeinkommen erschließen. Über meinen Reiseblog Info-Peru verdiene ich bis heute Affiliate-Einnahmen. Hier empfehle ich Übernachtungen via Booking.com und Touren via GetYourGuide. Zudem bin ich ganz individuelle Partnerschaften mit Reiseveranstaltern eingegangen, von deren Angeboten ich selbst begeistert bin.

Wie du ein Media-Kit erstellst

Im Laufe deiner Selbstständigkeit als Künstlerin macht es Sinn, dass du dir ein Media-Kit erstellst und es regelmäßig aktualisierst. Ein Media-Kit ist eine digitale Präsentation, die du in Form eines PDF's via Canva gestalten kannst. Dieses Media-Kit dient dir später unterschiedlichen Zwecken: Du kannst dich bei Unternehmen bewerben, mit denen du gerne kooperieren möchtest. Das kann eine feste Werbepartnerschaft sein oder für deren Affiliate-Programm. Mit deinem Media-Kit kannst du dich aber auch bei Podcasts, Magazinen oder Blogs bewerben, wo du gerne als Interview-Gast auftreten möchtest. Je nachdem welches Unternehmen du anschreibst, solltest du dein Media-Kit anpassen und herausstellen, was du diesem Unternehmen explizit zu bieten hast.

Das sind die Bestandteile von einem Media-Kit:

- Kurzbiografie: Geben einen Überblick über dich und deine Arbeit als Künstlerin.
- Mission und Vision: Beschreibe deine künstlerische Vision, um möglichen Partnern zu zeigen, wofür du stehst.
- Zielgruppe: Teile Informationen über die Menschen, die deine Kunst verfolgen (Alter, Geschlecht, geografische Lage, Interessen).
- Interaktion: Zeige Statistiken und Zahlen, die veranschaulichen, wie lebendig deine Community ist. Du kannst hier mit Screenshots arbeiten, um Likes, Kommentare und andere Zahlen deiner Accounts zu teilen.
- Reichweite: Zähle alle deine aktiven Kanäle mit Follower-Zahlen auf.
- Daten von deiner Website: Besucherzahlen, Seitenaufrufe, Verweildauer und andere relevante Statistiken von deiner Website oder deinem Blog.
- Newsletter: Größe deiner E-Mail-Liste und Öffnungsquoten, falls vorhanden.
- Portfolio: Hochwertige Bilder oder Videos deiner Kunstwerke, du kannst in einem PDF auch Links integrieren, die zu Videos und Seiten führen, die du gerne zeigen möchtest.
- Bisherige Kooperationen: Beispiele und Ergebnisse vorheriger Zusammenarbeiten mit Unternehmen und Projekten.
- Dein Angebot: Formuliere mögliche Wege einer Zusammenarbeit, was du anbieten kannst, wie gesponserte Beiträge, Produktplatzierung auf deinen Kanälen, Tutorials etc.
- Preise: Optional kannst du Preisinformationen für dein Angebot hinzufügen oder erwähnen, dass diese auf Anfrage verfügbar sind.
- Dein Kontakt: E-Mail-Adresse, Website und Telefon, sowie Links zu deinen aktiven Social Media Profilen.

Wie du ein Media-Kit erstellst

Meine Tipps für ein ansprechendes Media-Kit:

- Gestalte dein Media-Kit mit einem professionellem Design und hochwertigen Bildern. Ich habe mein Media-Kit mit Canva erstellt.
- Halte dein Media-Kit stets aktuell und passe es den individuellen Bedürfnissen der potentiellen Kooperationspartner an.
- Sei klar, übersichtlich und komme zum Punkt, indem du überflüssige Informationen vermeidest und dich auf das Wesentliche konzentrierst.
- Lasse deine Persönlichkeit und deinen Stil in das Media-Kit einfließen, um möglichen Partnern einen Eindruck von dir zu geben.
- Denke immer an den Mehrwert, den du für das jeweilige Unternehmern liefern kannst und platziere diesen sowohl im Anschreiben sowie auch in deinem Media-Kit.

Wenn du ein passendes Unternehmen gefunden hast, das zu deinem Thema und zu deiner Zielgruppe passt, dann kannst du mögliche Ansprechpartner recherchieren. Entweder findest du diese auf der Website des Unternehmens oder du fragst bei Instagram nach einem Kontakt. Danach schreibst du eine personalisierte E-Mail, in der du erklärst, warum du an einer Zusammenarbeit interessiert bist und wie beide Seiten davon profitieren können. Füge der E-Mail im Anhang dein Media-Kit als PDF an oder teile einen Link, der zu deiner digitalen Präsentation führt.

Wenn du nach ein paar Wochen keine Antwort erhalten hast, kannst du gerne eine freundliche Follow-up-Nachricht schicken, um dein Interesse zu bekunden und an dein Media-Kit zu erinnern.

Preisgestaltung

Dir fällt die Preisgestaltung deiner Kunstwerke und Auftragsarbeiten schwer? Dann Willkommen im Club, du bist nicht allein damit. Viele Künstlerinnen halten ihre Kunstwerke zurück, da sie – aus unterschiedlichen Gründen – es nicht schaffen, ihre Originale zum Kauf anzubieten. „Das rennt mir ja nicht weg“, könntest du dir denken und ja, das stimmt sogar. Dennoch sind Originale vom ersten Tag deiner Selbstständigkeit eine Möglichkeit, Einkommen zu generieren. Und so möchte ich dir auf den nächsten Seiten bei der Preisgestaltung helfen. Ich möchte dir zeigen, welche Aspekte in die Preise deiner Werke fließen und wie du deine Preise schlussendlich mit einer mathematischen Formel (keine Angst, wird ganz einfach) berechnen kannst. Das wird dir helfen, eine klare Linie zu fahren.

Der erste Grund, warum viele Künstlerinnen ihre Werke nicht verkaufen, ist mangelndes Selbstbewusstsein. Du könntest glauben, dass deine Kunst keinen oder einen lediglich einen geringen Wert hat, da du keine studierte Künstlerin bist. Du könntest glauben, dein Kunstwerk sei nicht gut genug oder erfülle keinen Zweck. Vielleicht findest du deine Preise nicht angemessen, da du dir noch keinen Namen gemacht hast und noch ganz am Anfang stehst. An dieser Stelle möchte ich dir folgendes sagen: Nimm dir bitte den Druck raus. Gib deinen Kunstwerken einen Preis und mach deine Erfahrungen. Dein Preis ist am Ende nur eine Zahl im Internet. Menschen sehen deine Preise, überlegen sich dann, ob sie es sich leisten können und danach dreht sich die Erde weiter. Bitte schreib es dir fett hinter die Ohren: Du bist kein schlechter Mensch, nur weil du es wagst, deine Kunst zu verkaufen. Im Gegenteil, du hast es verdient. Wer weiß, welchen Menschen du eine große Freude mit deiner Kunst machen kannst, so solltest du ab heute denken.

Doch nun, lass uns ganz konkret schauen, wie sich die Preise deiner Originale in Zukunft zusammen setzen werden:

1) Materialkosten: Berechne, welche Kosten für ein Kunstwerk angefallen sind. Dazu gehört der Malgrund (Leinwand, Papier, Malplatte), Farben, Pinsel, evtl. Versiegelung sowie weitere Verbrauchsmaterialien.

2) Deine Arbeitszeit: Wie viele Stunden hast du an dem jeweiligen Kunstwerk gearbeitet? Notiere dir ab sofort die Stunden und rechne sie zusammen. Definiere einen Stundensatz, der deiner künstlerischen Erfahrung und deinem Können entspricht. Am Anfang deiner Selbstständigkeit könnte dieser bei 20€ die Stunde liegen und mit den Jahren steigen, z.B. auf 50€.

3) Größe des Kunstwerks: Viele Künstlerinnen berechnen ihre Werke basierend auf der Größe. Eine gängige Vorgehensweise ist es, einen Preis pro Quadratmeter festzulegen.

Preisgestaltung

- 4) Künstlerischer Wert:** Deine Erfahrung als Künstlerin, eventuelle Ausbildungen, Errungenschaften und bisherigen Verkäufe beeinflussen deinen Preis. Je mehr Anerkennung und Reputation du als Künstlerin hast, desto höher kann der Preis deiner Werke sein.
- 5) Komplexität:** Berücksichtige die Einzigartigkeit deines Kunstwerks. Ein sehr aufwendiges und detailliertes Werk könnte einen höheren Preis rechtfertigen als ein einfaches, schnell erstelltes Stück.
- 6) Verkaufsort:** Der Preis deines Werkes kann auch davon abhängen, wo du es verkaufst. In deinem eigenen Online-Shop kannst du höhere Preise verlangen, als wenn du deine Kunstwerke über eine recht anonyme Plattform wie ETSY verkaufst.
- 7) Marktanalyse:** Natürlich macht es Sinn, dass du mal schaust, für wie viel Geld andere Künstler (ähnliches Thema oder Werdegang wie du) ihre Werke verkaufen. Du kannst dich an den Marktpreisen orientieren, doch letztlich ist der Kunstkauf etwas sehr individuelles.
- 8) Deine Reichweite:** Ausschlaggebend, welchen Preis du für ein Original ansetzt, ist auch die Größe deiner Community. Originale gibt es schließlich nur einmal. Und wenn dir in ein paar Jahren mal 20.000 Menschen bei YouTube folgen, ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass sich Käufer für deine Kunstwerke finden.

Beispiel für deine Preisberechnung:

Mal angenommen, du hast ein Kunstwerk gemalt, das 60x90 cm groß ist:

1. Materialkosten: 50€
2. Arbeitszeit: 20 Stunden
3. Stundensatz: 20€
4. Marktanalyse: Ähnliche Werke werden für 500€ bis 1000€ verkauft

Berechne zunächst deine Arbeitszeit: $20 \text{ Stunden} \times 20\text{€} (\text{Stundensatz}) = 400\text{€}$ und füge die Materialkosten hinzu: $400\text{€} + 50\text{€} = 450\text{€}$

Jetzt weißt du schon einmal: Unter 450€ solltest du dein Kunstwerk nicht verkaufen. Den finalen Preis kannst du nun dem Markt anpassen: Wenn vergleichbare Werke für 500 bis 1000€ verkauft werden, könntest du einen Preis in dieser Spanne wählen, abhängig von deiner Selbstbewertung und der Größe deiner Community. Ich finde es wichtig, auch noch den emotionalen Wert zu nennen. Möchte ich mein Kunstwerk für 800€ (als Beispiel) hergeben? Wenn mein Bauchgefühl "Ja" sagt, dann verkaufe ich es zu diesem Preis, wenn es "Nein" lautet, lege ich entweder noch etwas drauf oder ich lasse mir bei der Preisfindung noch etwas Zeit. Oft sind es unsere jüngsten Werke, denen wir einen besonders hohen emotionalen Wert geben. Und das ist okay. Am Ende muss es sich gut und richtig für dich anfühlen.



Checkliste zum Kapitel 4

- Mach dir eine Liste mit deinen Produktideen und unterteile sie in kurzfristig (direkte Umsetzung), mittelfristig (ca. 6 Monate) und langfristig (in 1 Jahr)
- Mach deine erste Umfrage bei Instagram und frage deine Follower, was ihr Lieblingsmotiv von dir ist.
- Nimm dir einen Vormittag Zeit und schau dir die Online-Shops von anderen Künstlern an. Welche Produkte und Online-Angebote findest du dort?
- Überlege dir ein Thema für ein Online-Event mit dir. Brainstrome einmal die Möglichkeiten und was du für die Umsetzung brauchst.
- Schau einmal über den Tellerrand hinaus. Beobachte spannende Produkte von Startups und stelle dir selbst immer die Frage: Was fehlt mir?
- Welchen Mehrwert hat deine Kunst? Warum glaubst du, ist Kunst in Zukunft wichtig? Schreibe einen Text darüber.
- Welche digitalen Produkte könntest du kreieren, für die keine Materialkosten anfallen und die du in Ergänzung verkaufen kannst?
- Wenn du mit einem Unternehmen deiner Wahl kooperieren könntest, welches wäre das? Überlege dir einmal 3 tolle Partner.
- Was sollen in 5 Jahren deine 3 wichtigsten Einnahmequellen sein? Welche Schritte musst du bis dahin gehen?
- Berechne die Preise von deinen Originalen und schreibe sie dir auf. Solltest du Schwierigkeiten haben, deine Preise zu veröffentlichen, dann spring noch einmal zum Kapitel "Mindset" zurück und beschäftige dich mit deinen Glaubenssätzen in Bezug auf Geld.

Kapitel 5

Online
erfolgreich
verkaufen

Ja, du darfst verkaufen!

Bevor ich dir in diesem Kapitel beschreibe, wie du deine Kunst und Produkte online verkaufst und was meine besten Strategien sind, möchte ich dir meine Philosophie vom Verkaufen näher bringen und dir damit Mut und Selbstvertrauen schenken. Manchmal ist alles, was wir brauchen, ein Perspektivenwechsel:

Nummer 1: Du schaffst einen Mehrwert

Als Künstlerin trägst du auf vielfältige Weise zum Leben anderer Menschen bei. Deine Kunst kann Emotionen hervorrufen, Geschichten erzählen, inspirieren und zum Nachdenken anregen. Sie kann Räume verschönern, Identität ausdrücken oder Trost spenden. Kunst ist nicht nur ein Produkt, sondern auch ein Ausdruck von Kreativität und Individualität. Durch deine Arbeit leistest du einen wichtigen Beitrag zur Kultur und Gesellschaft. Deshalb ist es nicht nur berechtigt, sondern notwendig, dass du für deine Kunst und dein Wissen eine angemessene Bezahlung erhältst. Dein Talent, deine Zeit und dein Engagement haben einen Wert – und Menschen, die deine Kunst schätzen, sind bereit, für diesen Wert zu bezahlen.

Nummer 2: Ja, du darfst verkaufen (und die Erde dreht sich weiter)

So wie jedes andere Unternehmen auf diesem Planeten darfst auch du deine Kunst und Dienstleistungen verkaufen. Also, falls du es noch einmal hören musst: Du bist kein schlechter Mensch, nur weil du deine Kunst zu einem angemessenen Preis anbietest. Du darfst lernen, dich emotional von deinen Kreationen zu lösen, damit es dir in Zukunft leichter fällt, diese zu verkaufen. Und denke daran: Du veröffentlichtest dein Angebot, Menschen entscheiden sich dafür oder dagegen und dann dreht sich die Erde weiter. Nimm dir den Druck raus.

Nummer 3: Du solltest mehrere Berührungspunkte schaffen

Wann immer ich eine Rabatt-Aktion wiederhole oder über etwas spreche, worüber ich schon einmal gesprochen habe, denke ich an das Zitat von André Gide:

„Alles, was gesagt werden musste, wurde bereits gesagt. Aber da niemand zuhörte, musste alles noch einmal gesagt werden.“

Es ist so wahr: Unsere Zeit ist so schnelllebig. Du musst tatsächlich davon ausgehen, dass nur ein Bruchteil deiner Community deine Inhalte aufmerksam verfolgt. Das ist leider das Dilemma dieser Zeit. Die Spanne unserer Aufmerksamkeit ist kurz geworden. Wir alle haben so viel im Kopf und da kann schon mal das weltbeste Angebot an uns vorbei gehen. Es gibt eine Regel im Online-Marketing und die besagt, dass potentielle Kunden immer mehrere Berührungspunkte brauchen, ehe sie ein bestimmtes Produkt bei dir kaufen. Und deswegen solltest du dich vollkommen legitim fühlen, diese Kontaktpunkte zu schaffen. Ja, auch wenn du dich wiederholst. Dein Storytelling wird dich tragen.

Das Juwel von diesem Masterplan – Meine Top 10 Strategien

Und nun kommen wir zu der Crème de la Crème dieses Kapitels, zu den Marketing-Strategien, die du als selbstständige Künstlerin für dich nutzen kannst. Hierbei handelt es sich um diverse Strategien, die ich im Laufe der Jahre ausprobiert habe. Von A “Anfang des Monats verkaufen” bis Z “Zeitliche Verknappung” ist alles dabei. Am Ende darfst du ebenfalls testen und deinen eigenen Mix aus Strategien finden. Denn, ganz wichtig: Was für mich gut funktioniert, muss nicht zwangsläufig gut für dich funktionieren. Aber ich möchte meine besten Tipps und Erfahrungen mit dir teilen. Also, los geht’s!

Meine Top 10 Strategien

1) Aktionen und Verkäufe Anfang des Monats planen

Ich denke, dieser Punkt ist ziemlich selbst erklärend. Die meisten Menschen erhalten ihren Gehaltscheck am Anfang des Monats und haben somit wieder mehr Geld zur Verfügung. Daher macht es Sinn, spezielle Aktionen an den Anfang eines Monats zu legen. Ich merke jedenfalls einen deutlichen Rückgang von Verkäufen gegen Mitte/Ende des Monats.

2) Nutze die Wintermonate

Als Künstler verkaufen wir Kunst und alles, was sich darum kreist. Wann beschäftigen sich Menschen am meisten mit Kunst? Ja, richtig. Vermehrt in den Wintermonaten. Wenn man sich viel drinnen aufhält, gemütlich im Wohnzimmer sitzt und feststellt, dass eine Wand noch ziemlich leer ist. Auch Malerlebnisse wie Malkurse sind Aktivitäten, die mehr in den kalten Monaten durchgeführt werden. Das bedeutet nicht, dass du nicht auch im Sommer verkaufen kannst, aber aus Erfahrung kann ich trotzdem sagen, dass das Kunstbusiness im Winter deutlich besser läuft als im Sommer. Im November und Dezember solltest du unbedingt das Weihnachtsgeschäft mitnehmen. Der beste Monat ist tatsächlich Januar. Seit Jahren staune ich, wie viele Bestellungen ich im Januar bekomme. Es ist noch Winter, die Leute haben Zeit und der Weihnachtsstress ist vorbei.

3) Feiertage nutzen

Mach dir einmal eine Liste mit allen relevanten Feiertagen, wo du dir vorstellen kannst, besondere Aktionen zu planen. Das kann auch dein eigener Geburtstag sein. Ich selbst habe schon mehrere Male meinen eigenen Geburtstag genutzt, um eine Rabatt-Aktion zu planen. Aus irgendeinem Grund funktioniert das super gut, also probier es mal aus! Recherchiere weitere besondere Tage im Jahr und pack sie auf deine Liste. Zum Beispiel:

31.Januar – Internationaler Tag der Straßenkunst
08.März – Internationaler Frauentag
15. April – Weltkunsttag
und so weiter ...

10 Strategien, die du lieben wirst

4) Kundenbewertungen und Testimonials

Von der ersten Geburtsstunde deines Kunstbusiness sollte eines deiner wichtigsten Ziele sein, Kundenbewertungen zu bekommen. Nichts ist wertvoller, in meinen Augen, als ein ehrliches Feedback deiner Käufer. Ich selbst schaue immer nach Bewertungen, wenn ich ein Produkt im Internet kaufe. Desto mehr, desto besser. Möglichkeiten, Kundenbewertungen zu bekommen:

- Leg deiner Bestellung eine hübsche Karte bei, wo du um eine Bewertung bittest
- Erinnere per automatisierter E-Mail an eine Bewertung (ca. 7 Tage nach Kauf)
- Bei wiederkehrenden Kunden: Schreibe eine persönliche E-Mail und bitte um Unterstützung
- Für Bewertung plus Foto und/oder Video-Testimonial: Lass dir ein attraktives Geschenk als Tausch einfallen (z.B. verschenke einen Kunstdruck von dir)

5) Gewinnspiele durchführen

OMG – Menschen lieben Gewinnspiele! Witzigerweise nehme ich selbst nie an Gewinnspielen teil, aber ich bin seit Jahren die, die welche anbietet. Und soll ich dir was sagen? Sie lohnen sich aus mehreren Gründen: Was immer du verlost, du kannst es nach dem Gewinnspiel verkaufen. Du hast Aufmerksamkeit für dein Produkt bekommen, hast Menschen bestenfalls auf deine Seite geführt, wo sie sich ihren potentiellen Gewinn anschauen können, hast sie förmlich „heiß“ gemacht und dann sagst du: „Hey, du hast leider nicht gewonnen? Macht nichts! Als kleinen Trostpreis schenke ich dir, nur heute, 10% Rabatt“ Und ich verspreche dir, du bekommst bestimmt ein paar Verkäufe. Außerdem profitierst du beim Gewinnspiel auch immer, dass dich neue Menschen entdecken und sie dir folgen.

6) Die Launch-Strategie von Jeff Walker

Zu Beginn meiner Selbstständigkeit als Reisebloggerin habe ich von der Launch-Strategie gehört. Alle Reiseblogger und Online-Unternehmer sprachen davon. Eine der „Erfinder“ (zumindest hat er ein Buch darüber geschrieben) lautet Jeff Walker. Damals hatte ich sein Buch „LAUNCH“ gelesen und während ich das tat, hatte ich staunende Augen. Er meinte, es ist egal, was du verkaufst, mit der richtigen Launch-Strategie wirst du ALLES verkaufen! Das begeisterte mich. Doch natürlich ist es mir, Nora, nicht egal, was ich verkaufe, denn ich stehe zu 100% hinter dem, was ich tue, ABER, mit diesem Buch hatte ich wertvolles Wissen erhalten, Wissen, was ich bis heute in meiner Arbeit umsetze und bis ins kleinste Details perfektioniert und mit meinem Storytelling verbunden habe. Ein Launch ist im Prinzip der Verkaufsstart von einem Produkt. Die Veröffentlichung. Und mit der Launch-Phase bereitest du deine Kunden schon 10 bis 14 Tage im Voraus auf den Verkaufsstart vor. Damit generierst du Vorfreude auf dein Produkt, du teilst bestenfalls schon Testimonials vorheriger Käufer und teilst alle relevanten Informationen zum Produkt. Am Tag deines Verkaufs brauchst du dann „nur noch“ die Verkaufs-Mail senden und die Menschen halten schon ihre Kreditkarte bereit, um zu kaufen. Mein Tipp: Beschäftige dich unbedingt mit der Launch-Strategie!

10 Strategien, die du lieben wirst

7) Zeitliche Verknappung

Wenn du eine Aktion planst, macht es Sinn, diese auf ein bestimmtes Zeitfenster zu begrenzen. Kommuniziere das Ende vom Kauf oder den Anmeldeschluss, um Verbindlichkeit zu schaffen. Du kannst zudem einen Frühbisher-Preis ermöglichen, den sogenannten "early bird". Nutze Formulierungen wie:

- nur noch bis heute Abend
- sichere dir meinen Kunstdruck, bevor das Angebot endet.
- Anmeldeschluss für den early bird Preis, heute Abend 22Uhr



Ich habe auch schon Künstlerinnen beobachtet, die ihren Online-Shop immer mal wieder für einen Zeitraum schließen und dann wieder öffnen. Mit solchen Aktionen kannst du ebenfalls spielen und du hast immer etwas zu berichten.

8) Gutscheine anbieten

Zu meiner Strategie gehören auch Rabatt- bzw. Gutschein-Codes. Am Anfang meiner Selbstständigkeit war ich mir unsicher, ob ich diese Art des Marketings für mich nutzen möchte. Ich kann jeden verstehen, der sich gegen Rabatt-Codes entscheidet, um die Exklusivität seiner Produkte in den Vordergrund zu stellen. Denn, wie du dir vermutlich denken kannst, jeder Kunde, der sich einmal an Rabatt-Codes gewöhnt hat, wird warten, bis es sie wieder gibt. Es ist also eine grundlegende Entscheidung und auch hier, die Kosten für Rabatt-Codes sollten sich im Preis widerspiegeln. Ich habe einen Weg gefunden, Rabatt-Codes auf eine spielerische und kreative Weise in mein Storytelling zu weben, weshalb ich sie weiterhin gerne verwende.

9) Exklusive Angebote

Auch eine schöne Strategie, die ich gerne nutze, sind von Zeit zu Zeit exklusive Angebote zu machen. Mal ist es mein Buch, dass ich nur heute handsigniert verkaufe oder ich poste 3 Kunstdrucke in meinen Stories, die ich in meinem Atelier "gefunden" habe und nur heute, selbst verpackt und versendet, verkaufe, und so weiter und so weiter. Ich bin mir sicher, dass dir ebenfalls besondere, einmalige Angebote, vielleicht ja auch Produkt-Kombinationen einfallen werden.

10) Kooperation mit Influencern (und anderen Künstlern)

Frage Influencer, die zu dir und deiner Kunst passen, ob sie nicht Lust haben, 3 deiner Kunstdrucke, Kalender oder was du so anbietest, als Gewinnspiel über ihren Account anzubieten. Du kannst dich für sie auch um Verpackung und Versand kümmern. Damit hat der jeweilige Influencer ein kostenloses Produkt, was er verlosen kann und ihr beide erhaltet gleichermaßen Aufmerksamkeit. Mach dir noch heute eine Liste von den Leuten, die du in Zukunft mal anschreiben kannst. Denke daran: Es müssen nicht immer die ganz Großen sein. Unterschätze niemals die Leute, die sich bereits mit 1000 Followern eine treue Community aufgebaut haben. Zahlen können oft trügerisch sein. Um zu erfahren, ob jemand eine treue Community hat, ließ dir immer die Kommentare unter den Beiträgen durch.

Ideen für mehr Kundenbindung

Damit du als Künstler eine starke Bindung zu deinen Kunden aufbaust, ist es wichtig, echte und persönliche Verbindungen zu schaffen. Eine einfache, aber effektive Möglichkeit ist, deinen Kunden deine Dankbarkeit zu zeigen. Das kannst du beispielsweise durch handgeschriebene Dankeskarten tun, die du jedem verkauften Kunstwerk beilegst. Solche Karten können deine persönliche Note tragen. Kleine Zugaben wie Postkarten, Sticker oder Minidrucke deiner Kunstwerke verstärken dieses Gefühl der Wertschätzung zusätzlich.

Eine weitere Möglichkeit, die Bindung zu stärken, ist, deinen treuesten Kunden exklusive Vorteile zu bieten. Du könntest ihnen etwa Frühzugang zu neuen Kunstwerken und Online-Events ermöglichen, bevor du sie öffentlich anbietest. Diese Form des „VIP-Zugangs“ vermittelt das Gefühl, etwas Besonderes zu sein. Auch personalisierte Rabatte oder Einladungen zu privaten Zoom-Gesprächen oder Workshops können Kunden langfristig an dich binden und das Vertrauen in deine Kunst stärken.

Auch die Sozialen Medien spielen eine wertvolle Rolle in der Kundenbindung. Indem du regelmäßig mit deinen Kunden interagierst, ihre Kommentare beantwortest oder ihre Bilder teilst, schaffst du eine starke Verbindung. Teile auch Einblicke hinter die Kulissen, wie Skizzen oder Fotos von deinem Arbeitsprozess. Das macht dich und deine Arbeit greifbarer und lässt deine Kunden an deinem kreativen Alltag teilhaben. Wettbewerbe, bei denen Käufer deine Kunst in ihrem Zuhause präsentieren, oder Umfragen zu deinen nächsten Projekten sorgen zusätzlich für Interaktion und binden dein Publikum noch stärker an dich.

Und natürlich, ich kann es nicht oft genug sagen: Storytelling. Das Erzählen von Geschichten verbindet dich noch mehr mit deinen Kunden. Wenn du diese Geschichten teilst – sei es in Social-Media-Posts, Videos oder deinem Newsletter –, fühlen sich Menschen mit deinen Werken auf einer tieferen Ebene verbunden. Du kannst auch Einblicke in den Entstehungsprozess geben oder personalisierte Kunstwerke auf Kundenwunsch schaffen und diesen Prozess dokumentieren. Solche Einblicke schaffen Vertrauen und machen dich als Künstler nahbarer.

Nicht zuletzt ist ein regelmäßiger Kontakt über deinen Newsletter eine bewährte Methode, um mit deinen Kunden in Kontakt zu bleiben.

Meine Top 5 Möglichkeiten, worüber du online deine Kunst verkaufst

1. Per WhatsApp-Status auf Anfrage

Oftmals sehen wir den Wald vor lauter Bäumen nicht. Wir brauchen Wochen und Monate für den Bau einer eigenen Website, stehen immer wieder vor technischen Herausforderungen, dabei könnten wir unsere Kunst doch einfach mal in den Whatsapp-Status stellen und zum Kauf anbieten. Das bedeutet nicht, dass du dann sofort verkaufst (hängt natürlich eh davon ab, wie viele Menschen deinen Status schauen), aber es ist ein Anfang und es ist so einfach. Wichtig ist, dass du klar kommunizierst, also im Kommentar dazu schreibst, dass dieses Kunstwerk offiziell zum Kauf steht und man sich bei Interesse bei dir melden soll. Oft sind es ja die Menschen, die uns am nächsten stehen, die sich über Kunst von uns freuen.

2. Per Instagram auf Anfrage

Dasselbe gilt auch für Instagram (oder TikTok). Wenn du hier aktiv bist und dir eine Community aufbaust, macht es absolut Sinn, deine Kunst direkt auf Anfrage anzubieten. Alles, was du manuell, also auf Anfrage verkaufst, dafür musst du händisch eine Rechnung ausstellen. Das würde ansonsten ein Shop-System für dich übernehmen. Mit Vorlagen ist das jedoch schnell gemacht und der Vorteil von Verkäufen per Anfrage ist: Du zahlst keine extra Gebühren. Wenn der Käufer sogar noch per Banküberweisung zahlt, sparst du dir obendrein noch Zahlungsgebühren (diese sind z.B. bei Paypal nicht zu unterschätzen und sollten unbedingt in den Preis mit einkalkuliert werden). Also: Keep it simple.

Überlege dir ein passendes Storytelling, mache schöne Aufnahmen von deiner Kunst und dann teile sie in Stories und Beiträgen. Auch hier super wichtig: Sei klar in deiner Kommunikation und benenne die Fakten. Du willst dich später schließlich nicht mit 20 Anfragen beschäftigen, die dann alle "doch nicht kaufen wollen", weil sie XYZ nicht wussten. Benenne klar den Preis, vielleicht handelt es sich um ein Angebot, erwähne ganz transparent die Versandkosten und beschreibe auf kreativste Art, warum es sich jetzt lohnt, bei dir zu bestellen:

- Weil es per Hand signiert ist
- Weil du gerade nur noch einen Druck im Atelier hast
- Weil du mit dem Motiv eine wunderschöne Erfahrung gemacht hast
- Weil

Geh zurück zum Kapitel Storytelling und Copywriting. An dieser Stelle kannst du umsetzen, was du gelernt hast.

Meine Top 5 Möglichkeiten, worüber du online deine Kunst verkaufst

Als nächstes vergleiche ich die drei gängigsten Systeme, worüber Künstler ihre Kunst verkaufen können. Das wären ETSY, Shopify und Woocommerce für WordPress. In meinem Vergleich spreche ich über folgende Kriterien:

- 1. Die Bedienung:** Wie einfach oder schwierig ist die Einrichtung und die Nutzung. Brauche ich eine Domain und wo registriere ich sie?
- 2. Das Design:** Welche Möglichkeiten habe ich, meine Seite und Shop selbst zu gestalten? Ich denke, gerade für uns Künstler enorm wichtig.
- 3. Die Sichtbarkeit:** Welches Online-Shop-System wird am einfachsten von potentiellen Kunden gefunden oder muss ich mich selbst darum kümmern?
- 4. Das Kundenvertrauen:** Macht mein Shop einen seriösen Eindruck? Haben meine Kunden Vertrauen in meinen Shop und kaufen ohne Bedenken?
- 5. Die Kosten:** Was kostet mein Online-Shop und welche Gebühren muss ich ggf. zahlen?

3. Die Verkaufsplattform ETSY

ETSY ist eine Verkaufsplattform, wo du dir als Künstlerin deinen eigenen Shop einrichten kannst. Beliebt ist ETSY besonders bei Schmuckmachern, Modedesignern und Künstlern. Du kannst ETSY auch als Suchmaschine für kreative Produkte und Online-Shops sehen. Ich habe bei ETSY schon häufiger individuelles Handwerk gekauft, es ist eine tolle Möglichkeit, kreative Menschen und ihre Produkte zu entdecken.

1) Bedienung:

Wenn du wollen würdest, könntest du noch heute deinen Shop bei ETSY eröffnen und mit dem Verkaufen loslegen. Mit der Technik hast du rein gar nichts am Hut. Du als Künstlerin füllst lediglich deinen Shop mit deinen Produkten, Fotos, Beschreibungen und Preisen. Alle Einstellung sind selbst erklärend und du verfügst über alle wichtigen Funktionen wie die Bewertungs-Option, Kontaktmöglichkeit, Hinweise zum Versand usw. Eine eigene Domain brauchst du nicht, denn dein Shop läuft unter der Domain von ETSY.

2) Design:

Was das Design deines Shops angeht, sind deine Möglichkeiten extrem eingeschränkt. Für etwas Individualität sorgt dein Profilbild sowie dein Titelbild, also dein Schaufensterfoto, welches du frei gestalten kannst. Ansonsten ist das Layout bei allen Shops gleich. Hier sehe ich persönlich den größten Nachteil.

Meine Top 5 Möglichkeiten, worüber du online deine Kunst verkaufst

3) Sichtbarkeit:

Als Shopbetreiber auf ETSY hast du die Möglichkeit von potentiellen Kunstkäufern gefunden zu werden. Natürlich ist die Konkurrenz bei ETSY extrem hoch und am meisten ranken immer die Shops, die die meisten Verkäufe und positiven Bewertungen haben. Die Sichtbarkeit auf ETSY musst du dir mit den Monaten und Jahren erarbeiten. Dabei solltest du vor allem darauf achten, wie du deine Produkte nennst und wie du sie strategisch gut beschreibst, also auf relevante Keywords (Schlagwörter) achten. Für mehr Reichweite hast du die Möglichkeit, deine Produkte mit kostenpflichtigen Werbeanzeigen zu bewerben.

4) Kundenvertrauen:

Du kannst ETSY ein wenig mit Amazon vergleichen. Wer häufiger bei ETSY einkauft, der hat ein großes Vertrauen in die Plattform. Käufer sind vertraut mit der Zahlungsabwicklung, mit dem Bewertungssystem und sie wissen, dass sie ein Widerrufsrecht haben. All diese Informationen werden in den AGBs geklärt, welche für jeden Shopbetreiber obligatorisch sind. ETSY setzt sich sehr stark für die Käuferrechte ein, was positiv für das Kundenvertrauen ist. Andererseits muss man als Verkäufer wirklich viele Regeln beachten und kann für Fehler auch abgestraft werden.

5) Kosten:

Hier sitzt der Teufel im Detail. Zunächst einmal, die Kontoeröffnung ist kostenlos und du zahlst auch keine monatliche Gebühr. Dafür zahlst du für jedes Produkt eine Einstellungsgebühr in Höhe von 0,20 USD. Diese ist 4 Monate gültig, wenn du dein Produkt nicht verkauft hast, musst du es erneut einstellen. Zudem zahlst du eine Verkaufsgebühr, aktuell in Höhe von 6,5% sowie eine Gebühr auf die anfallenden Versandkosten. Zusätzlich zahlst du eine Zahlungsgebühr. Inzwischen bist du als Shopbetreiber auch verpflichtet eine Gebühr für die Werbeaktivitäten von ETSY zu zahlen. Die sog. „Offsite Ads“ kosten dich nochmal ca. 15% deiner Verkäufe, jedoch bist du erst verpflichtet diese Gebühr zu zahlen, wenn dein Umsatz eine bestimmte Höhe erreicht. Ich denke, für all das, was ETSY seinen Shopbetreibern bietet, sind die Gebühren (aktuell) gerechtfertigt. Als Verkäufer sollte man die Gebühren in die eigenen Preisen mit einkalkulieren und mal durchrechnen, was man am Ende des Monats für Kosten hat. Beachte, dass sich die Gebühren jederzeit ändern können. Besuche diese Seite von ETSY für aktuelle Informationen und Preise.

Meine Top 5 Möglichkeiten, worüber du online deine Kunst verkaufst

4. Shopify als einfaches Shop-System

Shopify ist ein kanadisches Unternehmen, welches von einem Deutschen gegründet wurde. Ähnlich wie WordPress handelt es sich um einen Baukasten für Internetseiten, jedoch auf E-Commerce, also auf Online-Shops spezialisiert. Shopify bietet gerade kleinen und mittelständischen Händlern die Möglichkeit, ihr Geschäft auf E-Commerce zu erweitern und wird durch seine Benutzerfreundlichkeit immer populärer.

1) Bedienung:

Im Gegensatz zu ETSY musst du dir bei Shopify deinen Shop selbst bauen. Das geht, meiner Meinung nach, ziemlich einfach und du kannst zwischen diversen Templates, also vorgefertigten Layouts wählen. Außerdem findest du Tutorials bei Youtube, die dir Schritt für Schritt zeigen, wie du Shopify einrichtest. Wenn du dich einmal an das Interface gewöhnt hast, ist die Bedienung wirklich einfach. Und auch hier hast du mit HTML (Programmierung) nichts am Hut. Weiterer Vorteil: Die Templates sind bereits für die Nutzung am Smartphone optimiert. Bedenke: Immer mehr Menschen bestellen von ihrem Handy aus!

Du kannst übrigens direkt über Shopify eine Domain registrieren. Besser ist es aber, wenn du deine eigene Domain mit Shopify verknüpft. Domains musst du bei einem Webhost registrieren und gemeinsam mit Webspace kaufen. Ich nutze dafür seit Jahren das deutsche Unternehmen All-Inkl. und bin super zufrieden. Es gibt so viele Anbieter für Domains und Webspace aber es ist ultra wichtig, dass du deine Domain über einen seriösen, deutschen Anbieter laufen lässt. Denn dort sind deine ganzen Daten und Inhalte gespeichert.

2) Design:

Bei Shopify gibt es viele kostenlose Templates, die du nutzen und individuell anpassen kannst. Zudem gibt es einen Pool an zusätzlichen Layouts, die du kaufen kannst, wenn die kostenlosen Templates dir nicht ausreichen. Als Künstler und Shopbetreiber hast du die Möglichkeit, deine eigenen Markenfarben und Schriften im Layout zu verwenden.

3) Sichtbarkeit:

Dein Shop, dein Job. Um die Sichtbarkeit musst du dich selbst kümmern. Das heißt, du musst Menschen bewegen, deine Seite zu besuchen. Es gibt keine Plattform wie bei ETSY, worüber du gefunden werden kannst. Aber wie bei anderen Internetseiten auch, kannst du Blogartikel schreiben und deine Seite SEO optimieren, sodass sie nach einiger Zeit bei Google rankt. Außerdem machst du Werbung für deine Seite auf deinen Social Media Kanälen und das Tolle: mit Shopify kannst du auch E-Mail-Marketing machen. Also Leute können sich in deine E-Mail-Liste eintragen und du kannst Mails versenden.

Meine Top 5 Möglichkeiten, worüber du online deine Kunst verkaufst

4) Kundenvertrauen

Shopify bietet dir Möglichkeiten, wichtige rechtsrelevante Informationen bezüglich Impressum, Datenschutz, Widerruf und AGBs zu hinterlegen. Auch das Shopsystem funktioniert gut und macht damit einen seriösen Eindruck. Aber zum Vertrauen gehört noch so viel mehr. Als noch unbekannter Online-Shop musst du dir das Vertrauen deiner Kunden verdienen. Es ist ein Unterschied, ob du etwas bei ETSY oder AMAZON kaufst, wo du weißt, dass du dein Geld definitiv zurückbekommst, wenn irgendwas schief läuft oder ob du bei einem Online-Shop kaufst, wo du ggf. keine Bewertungen siehst, nicht weißt, wie schnell die Produkte geliefert werden und auch nicht weißt, wie der Verkäufer mit einer Reklamation umgeht.



Meine persönliche Strategie und auch mein größter Tipp an dich: Gesicht zeigen. Zeig, wer du bist. Zeig es in Texten, in Fotos und bestenfalls sogar in Videos. Baue eine Beziehung zu Menschen auf, die sich für deine Kunst interessieren. Wer sieht, wer hinter deinem Shop steckt, also ein echter Mensch, der mit Liebe und Ehrgeiz tut, was er tut, der wird auch Vertrauen in deinen Shop haben und mit gutem Gewissen auf den Button „Jetzt kaufen“ drücken. Deswegen: zeig dich!

5) Kosten

Du kannst Shopify 14 Tage lang kostenlos testen und an deinem Shop basteln, bevor du dich endgültig dafür oder dagegen entscheidest. Danach bezahlst du einen festen monatlichen Tarif. Der Basis-Tarif kostet rund 26€ im Monat, weitere Provisionen oder Gebühren musst du an Shopify nicht zahlen. Es fallen dann noch geringe Kosten für Zahlungen mit Paypal oder Kreditkarte an.

5. Shop über WordPress und Woocommerce

Die Nutzung von Woocommerce setzt voraus, dass du eine Internetseite mit WordPress betreibst. WordPress ist ein kostenloses Content-Management-System, also ein Programm mit dem du Internetseiten bauen kannst. Woocommerce selbst ist ein Plugin, also eine technische Ergänzung, die du installierst und mit der du deinen Shop einrichten kannst. Passend dazu gibt es weitere Plugins, die dich bei der rechtskonformen Einrichtung deines deutschen Online-Shops unterstützen. Das bekannteste heißt „Germanized“. Zur Erinnerung: Meine Seite basiert auf WordPress in Kombination mit dem Elegant-Theme DIVI und Woocommerce.

1) Bedienung

Wer sich für WordPress und Woocommerce entscheidet, benötigt eine gewisse Affinität zum Bau von Webseiten. Entweder hast du schon Erfahrungen mit WordPress oder du bist bereit, dich intensiv einzuarbeiten. Möglich ist es auf alle Fälle. Ich persönlich habe mir alles komplett selbst beigebracht. Es gibt zu jedem technischen Aspekt Youtube-Tutorials (die meisten englischsprachig) und dadurch das WordPress das weltweit meist genutzte Tool zum Bau von Webseiten ist, findest du dementsprechend viele Informationen.

Meine Top 5 Möglichkeiten, worüber du online deine Kunst verkaufst

Für den Bau deiner Seite sowie der Integration eines Shops benötigst du übrigens kein HTML oder sonstiges Coding. Denn auch für WordPress gibt es unendlich viele Templates und Plugins, die dir helfen, einen Shop zu bauen, der genau deinen Wünschen entspricht. Bei komplexeren Themes solltest du bedenken, dass du dich selbst um die Smartphone-Optimierung kümmern solltest.

Wie auch bei Shopify solltest du dich um deine eigene Domain kümmern. Diese registrierst du bei einem Webhost, wo du gleichzeitig Webspace kaufst. Das ist dein Platz/Raum im Internet, den du mit deinen Inhalten befüllen kannst. Wie gesagt, ich nutze dafür seit Jahren das deutsche Unternehmen All-Inkl.

2) Design

Wenn du deinen Shop mit WordPress baust, hast du die größten Möglichkeiten der Gestaltung, noch viel mehr als bei Shopify. Für WordPress gibt es unendlich viele kostenlose aber auch kostenpflichtige Template. Das ist auch der Grund, warum ich damals von Shopify zu WordPress gewechselt bin. Als Künstlerin habe ich einen besonderen Sinn für Ästhetik und dieser soll sich auf meiner Internetseite und in meinem Shop widerspiegeln. Zudem möchte ich, dass der Kunstkauf zu einem Erlebnis wird. Um möglichst individuell gestalten zu können, habe ich zusätzlich das sogenannte “Divi-Theme” gekauft und installiert, das ist ein Page-Builder, mit dem ich jede Seite individuell gestalten kann. Hier kann ich frei entscheiden, wie ich jede einzelne Sektion meiner Seite gestalte, fast schon wie in einem Magazin, abwechslungsreich mit vielen Grafiken und audio-visuellen Elementen.

3) Sichtbarkeit

Hier gilt dasselbe wie bei Shopify: um die Sichtbarkeit musst du dich selbst kümmern. Es ist deine Aufgabe, Besucher auf deine Seite zu locken. Das schaffst du, indem du eine kluge Marketing-Strategie verfolgst. Du kannst dir vorstellen, deine Seite mit deinem Shop ist wie die Sonne, um die sich alles andere dreht. Alles, was du machst bei Instagram, Pinterest, Facebook, ja selbst offline, hat das Ziel, dass Menschen zu deinem Shop geleitet werden, um am Ende etwas zu kaufen. Mit der Zeit sollte deine Seite auch gut bei Google ranken. Und hier zählen bestimmte Kriterien, wie u.a. Benutzerfreundlichkeit (wie leicht finden sich Besucher auf deiner Seite zurecht), Verweildauer (wie lange bleiben Besucher durchschnittlich auf deiner Seite), Ladezeit, Qualität deiner Inhalte, und so weiter. Also wie du siehst, das ist schon ein komplexes Thema, was einfach Zeit, Muse und ggf. auch externe Unterstützung braucht.

Meine Top 5 Möglichkeiten, worüber du online deine Kunst verkaufst

4) Kundenvertrauen

In Sachen Kundenvertrauen gilt ebenfalls dasselbe wie auch bei Shopify. Das Vertrauen deiner Kunden musst du dir verdienen. Und das geht sicher nicht von heute auf morgen. Es gibt ein paar grundlegende Dinge, die du von Anfang an richtig machen kannst. Dazu gehört natürlich eine rechtssichere Seite mit allen wichtigen Informationen bezüglich Impressum, Datenschutz, Widerrufsrecht und AGBs. Das ist das A und O. Auch dein Shopsystem sollte einwandfrei funktionieren, hier ist es besonders wichtig, dass du zusätzlich das Plugin *Germanized* oder verwendest, das deinen Online-Shop für den deutschen Markt tauglich macht. Achte vor allem auf eine vernünftige Übersetzung. Manchmal werden Hinweise im Bestellvorgang noch in Englisch angezeigt. Mich persönlich schreckt sowas beim Kauf sofort ab.

Für zusätzliches Vertrauen sorgen natürlich Kundenbewertungen, die du unbedingt auf deine Seite integrieren solltest. Gib deinen Besuchern so viele Informationen wie sie nur brauchen. Alles sollte so klar und deutlich formuliert sein. Wie schnell kannst du liefern? Was passiert, wenn der Artikel nicht ankommt oder kaputt geht? Sei transparent mit deinen Preisen, und und und ...

5) Kosten

Last but not least: die Kosten. Die guten Nachrichten sind, du kannst deinen Shop mit WordPress und Woocommerce komplett kostenfrei aufsetzen. WordPress ist kostenfrei, viele Themes sind kostenfrei, Woocommerce und die deutschen Erweiterungen sind kostenfrei. Sobald dein Shop steht, bezahlst du keine Gebühren oder Provisionen an irgendeine Plattform, lediglich ein bisschen Gebühren für die Zahlungsanbieter. Deine Domain kostet dich ein paar Euro pro Monat. Der Gewinn gehört dir! ABER, die schlechten Nachrichten: du hast natürlich viel Arbeit mit deinem Shop, musst immer wieder technische Fehler beheben und deinen Shop warten. Auch das ist Zeit, die am Ende des Tages Geld kostet. Denn das vergessen viele: Zeit ist Geld.

Doch so schlecht sind die Nachrichten dann doch nicht. Denn, wie ich finde, ist die Arbeit in den eigenen Shop eine wirkliche Investition. Schließlich baust du dir das Fundament für einen Online-Shop, der dir und nur dir gehört, wo du eine E-Mail-Liste deiner Käufer aufbauen kannst und der dir, so glaube ich, langfristig den höchsten Gewinn bringt.

Alle wichtigen Seiten, Downloads und Plugins für den Bau deiner eigenen Website habe ich im Ressourcen-Kapitel für dich bereitgestellt.



Gut zu wissen: Wenn du Wordpress einmal installiert hast, kannst du im Dashboard unter dem Reiter “Plugins” auch nach allen bekannten Plugins suchen und direkt von dort installieren. Du findest zu allen Plugins auch Nutzer-Bewertungen, darauf achte ich gern, um mich für die sichersten Plugins zu entscheiden.

Landingpages bauen

Eine Landingpage ist eine Seite von dir, wo buchstäblich eine Person “landet”. Diese Person kann durch eine Verlinkung von YouTube, deinem Newsletter oder von einem Link bei Instagram kommen. Eine Landingpage verfolgt immer ein klares Ziel: z. B. möchtest du, dass sich jemand für deinen Newsletter anmeldet oder ein bestimmtes Produkt bei dir kauft. Im Gegensatz zu anderen Seiten hat eine Landingpage keinen ablenkenden Inhalt wie Menüs oder externe Links – der Fokus liegt einzig und allein auf der gewünschten Conversion (Handlung).

Ich persönlich nutze Landingpages für den Verkauf meiner Online-Kurse, sowie für den Download kostenfreier Inhalte (Newsletter-Aufbau). Ich baue aufwendige Landingpages immer dann, wenn ich langfristig davon profitiere und weiß, dass sie mir einen hohen *return on investment* liefern. Das bedeutet, dass ich mehr Einnahmen erhalte, als ich an Zeit und Geld in diese Seite gesteckt habe.

3 Landingpages, die du dir bei mir ansehen kannst:

[>>> Malprogramm “Kunstmorphose®”](#)

[>>> E-Book 25 Tipps Acrylmalerei](#)

[>>> Mein Buch “Noch in diesem Leben”](#)

Wichtige Inhalte einer Landingpage sind:

Überschrift – Klare und überzeugende Botschaft, die das Hauptproblem oder den Hauptnutzen anspricht. Mit der Unterüberschrift kannst du ergänzende Information, die den Nutzen präzisieren, hinzufügen.

Starter-Bild oder Video – Ein visuell ansprechendes Element, das das Angebot zeigt und Emotionen im Betrachter auslöst.

Kurze und überzeugende Beschreibung – Warum sollte jemand dein Angebot nutzen? Erkläre den Mehrwert in 1 bis 3 Sätzen.

Vorteile auflisten – Leicht verständliche Auflistung der wichtigsten Merkmale deines Angebots. Was bekommt der Käufer für sein Geld?

Call-to-Action (CTA) – Aufforderung zur gewünschten Handlung (z. B. „Jetzt anmelden“ oder „Jetzt kaufen“).

Social Proof (Testimonials, Bewertungen) – Kundenstimmen oder Referenzen sind super wichtig auf einer Landingpage, um Vertrauen aufzubauen.

Formular oder Bestellbutton – Um die gewünschte Aktion auszuführen.

Footer mit Impressum & Datenschutz – Rechtlich relevante Informationen.

Es gibt zahlreiche Tools, um eine Landingpage einfach zu erstellen. Wie bereits beschrieben, verwende ich für den Bau meiner Seiten Wordpress und das Divi-Theme. Damit baue ich auch meine Landingpages.



Bedenke: Eine Landingpage sollte immer für die Nutzung am Smartphone optimiert sein. Immer mehr Menschen tätigen Käufe am Smartphone, das solltest du immer im Hinterkopf haben.

Verpackung und Versand

Bestimmt hast du dich schon einmal gefragt, wie du eigentlich deine Kunstwerke verpackst, wenn du sie einmal verkauft hast. Auf den folgenden Seiten möchte ich mit dir meine Erfahrungen teilen, dir wertvolle Tipps zum Verpacken und Versenden deiner Originale und Kunstdrucke geben und dir am Ende erklären, warum ich diesen Bereich meiner Arbeit in die Hände von Profis gegeben habe.

Aber fangen wir direkt von Vorne an. Das Verpacken und Versenden von deinen Verkäufen ist eine ziemlich aufregende Sache. Am Anfang wird dir dieser Prozess große Freude machen, vor allem da du deine ganze Kreativität und Liebe in das Verpacken deiner Kunst stecken kannst. Wenn du ein eigenes Atelier und Lagermöglichkeiten hast, wirst du diesen Teil deiner Arbeit vielleicht nicht missen wollen. Doch es kann mit der Zeit auch anstrengend und unübersichtlich werden, vor allem, wenn du dir keine klaren Strukturen geschaffen hast. Auch wenn ich dich hier mit vielen nützlichen Informationen versorgen werde, so wirst du immer mal wieder vor Herausforderungen stehen. Das liegt einfach an der Bandbreite von Produktmöglichkeiten, Formaten, Angeboten und Mengen, die du mit der Zeit kreieren kannst. Jedes Produkt ist anders. Hat andere Maße, ein anderes Gewicht. Mal ist es ein günstiges Produkt, mal ein teueres Original. Mal versendest du es innerhalb deines Landes, mal ins Ausland.

Das größte Problem (und ja entschuldige, wenn ich gleich mit einem Problem starte) ist die Wirtschaftlichkeit. Viele Künstler, die sich mit ihrer Kunst selbstständig machen oder auch nebenbei ihre Kunst über das Internet verkaufen, gehen gerade an das Verpacken etwas naiv oder auch romantisch heran. Da wird sehr unüberlegt Verpackungsmaterial eingekauft, man lässt extra Flyer anfertigen und kauft querbeet Dekoration und schöne Highlights für die Pakete. Und bitte verstehe mich nicht falsch, das darf alles sein, aber bei den wenigsten spiegelt sich dieser Kostenaufwand in den Preisen ihrer Produkte wieder. Denn du darfst nicht vergessen, dass du Verpackungsmaterial und alles darüber hinaus in großen Mengen bestellst (z.B. mindestens 50 Versandtaschen). Die musst du dann erstmal bei dir lagern können und auch aufbrauchen, damit du nicht auf den Kosten sitzen bleibst.

Gerade im künstlerischen Bereich ist viel Bewegung drin. Vielleicht verkaufen sich bestimmte Motive nicht, die du 20 Mal hast drucken lassen, der Flyer mit deinen Infos ist schnell veraltet und ständig musst du irgend etwas nachkaufen, sei es das Klebeband, das dir bei der neuen Bestellung fehlt.

Wie du siehst, das Verpacken und Versenden von Kunst kann komplex sein und ich möchte dich einfach gut vorbereiten, damit du möglichst strategisch in diesen Teil deiner Arbeit starten kannst.

Verpackung und Versand

Meine Tipps für die Aufbewahrung von Verpackungsmaterial:

Richte dir in deinem Atelier eine Stelle ein, wo du künftig dein ganzes Verpackungsmaterial übersichtlich aufbewahren kannst. Ein Schwerlastregal ist ideal geeignet, um Versandtaschen, Pappkartons, Rollen und Kisten mit Verpackungszubehör zu lagern. Ein zusätzlicher und freier Tisch ist sehr praktisch, um deine Kunstwerke jederzeit verpacken zu können, ohne andere Arbeitstische erst freizuschaukeln. Ein sogenannter "Planschrank" oder "Architektenschrank" gehört in jedes größere Atelier und ist perfekt für die Lagerung von Papier, Skizzen, Originalen und Kunstdrucken.

Im Folgenden möchte ich dir einen Fahrplan an die Hand geben, wie du dich Schritt für Schritt auf das Verpacken und Versenden vorbereitest und wie du in die Umsetzung kommst.

Schritt 1: Beginne mit einem Produkt oder einer Serie

Starte unbedingt klein und mit etwas, das du wiederholt verkaufen kannst. Mache als erstes eine Umfrage in deiner Community, welches Motiv sie sich von dir als Kunstdruck wünschen und dann lasse dieses Kunstwerk in einer kleinen Auflage drucken. Entscheide dich am Anfang erstmal nur für ein Format (z.B. A4), das wird es dir wirklich leichter machen.

Schritt 2: Überlege, wie du den Kunstdruck versenden möchtest

Kunstdrucke und Poster werden häufig in einer stabilen Rolle versendet. Der Nachteil einer Rolle ist natürlich, dass der Kunde den Druck erstmal glatt bekommen muss, indem er ihn für einen Tag unter einen schweren Bücherstapel legt. Ab einem gewissen Format des Kunstdrucks lässt sich die Rolle nicht umgehen, da es für größere Formate keine Möglichkeit gibt, diese flach zu versenden oder der Versand ist im Gegensatz zur Rolle deutlich teurer. Versandrollen sind sehr stabil und haben dadurch den Vorteil, dass der Kunstdruck nicht kaputt gehen kann. Ich persönlich bevorzuge trotzdem meistens, meine Kunstdrucke flach zu versenden, wenn es das Format zulässt. Für den Versand in einer flachen Versandtasche nutze ich zusätzlich dicke Hartkartons (Graupappe), die ich jeweils unter und über den Druck lege.

Schritt 3: Kaufe oder bestelle das notwendige Verpackungsmaterial

Wenn du 20 Kunstdrucke im Format A4 verkaufen möchtest, bestellst du nun Versandtaschen, idealerweise 20 Stück. Da es die gewünschte Menge oft nicht gibt, nimmst du dann die nächst größere Menge, vielleicht findest du 25 Stück. Die Kosten für die 25 Versandtaschen solltest du in den Preis von 20 Kunstdrucken mit einkalkulieren. Natürlich wird es immer Verpackungsmaterial geben, das du nicht komplett für eine Serie aufbrauchst, trotzdem sollten sich die Kosten dafür in deinen Preisen widerspiegeln. Mit der Zeit wirst du ein Gefühl dafür bekommen und natürlich kommt es auch nicht auf Cent-Beträge an.

Verpackung und Versand

Schritt 4: Überlege dir besondere Highlights

Wie kannst du den Kunstkauf deiner Käufer zu einem Erlebnis machen? Was passt zu dir und deinem Storytelling? Legst du besonders Wert auf Nachhaltigkeit? Was unterstreicht deine persönliche Note und wie kannst du all das in deine Verpackung mit einfließen lassen? Nimm dir Zeit einmal zu reflektieren, was du künftig deiner Verpackung beifügen kannst. Desto teurer das Produkt, je exklusiver oder persönlicher kann die Verpackung sein. Ein paar Ideen von mir:

- getrocknete Blumen
- gesammeltes Naturmaterial wie Muscheln, Federn, Samen ...
- Aufkleber und Postkarten
- kleines Mini-Original
- Geschenkpapier (evt. mit deinem eigenen Design)
- Naturgarn
- Was dir sonst noch einfällt ...



Mein Tipp: Starte kostengünstig, schau immer, was du recyceln und oder aus der Natur beziehen kannst. Das hat ohnehin den größten Wert und wird beim Öffnen deiner versendeten Bestellung am meisten strahlen.

Schritt 5: Verkaufe und dann verpacke deine Kunst

Der schönste Teil kann beginnen! Du hast einen Kunstdruck über deinen Shop oder auf Anfrage per E-Mail oder Instagram verkauft und kannst nun sofort mit der Verpackung loslegen! Wie aufregend! Mach dir deine Lieblingsmusik an und nimm dir Zeit für diesen Prozess. Die Liebe, Geduld und Hingabe, die du in deine Verpackung steckst, wird später spürbar sein!

Schritt 6: Versende deine Bestellung bei der Post

Mach einen Ausflug zur nächst gelegenen Poststelle oder besuche die Website der Post, um Preise für deine Bestellung zu recherchieren. Eine A4 Versandtasche geht in der Regel als Maxibrief durch. Wenn es sich lediglich um einen Kunstdruck handelt, würde ich immer als Brief versenden, da diese schnell und oft zuverlässig zugestellt werden. Aber zum Thema Versand komme ich später noch.

Die Versandmarke kannst du entweder online bestellen und auf deine Versandtasche kleben oder direkt bei der Post frankieren lassen. Bei gleichbleibenden Paketen/Versandtaschen, wo immer dasselbe drin ist, kannst du dir natürlich auch die jeweiligen Briefmarken kaufen.

Ganz wichtig: Du bist selbstständige Künstlerin. Du brauchst für alle Ausgaben einen Beleg. Also immer schön die Quittung mitnehmen, später abfotografieren und in deinen jeweiligen Buchhaltungsordner legen.



Frage zum Aufschreiben: Wie kannst du deine Verpackung zu einem Erlebnis machen?



Verpackung und Versand

Beim Versand solltest du immer genau hinschauen, denn schließlich möchtest du, dass deine Bestellungen bei deinen Käufern sicher, unbeschadet und möglichst schnell ankommen. Doch eines kann ich dir versprechen: Desto mehr du verkauft und versendest, je wahrscheinlicher wird es sein, dass eine Bestellung mal irgendwo festhängt, nicht ankommt oder beschädigt ankommt.

Ein paar Faustregeln:

- Desto teurer das Produkt oder die Bestellung, desto weniger solltest du beim Versand sparen. Lieber Versicherte Pakete mit Sendungsverfolgung wählen.
- Mache dich schon vor dem Verkauf deiner Produkte schlau, wie du sie später verpacken wirst und wie dementsprechend die Versandkosten ausfallen, damit du sie beim Kunden mit berechnen kannst.
- Weise die Versandkosten in deinem Shop extra aus oder kalkuliere sie mit in deinen Preis. Beides ist möglich.
- Wähle den Versanddienstleister, von dem du selber am liebsten Pakete bekommst. Der deiner Meinung nach zuverlässig liefert.
- Wenn du eine Sendungsverfolgung hast, sende sie deinem Kunden. Das erhöht die Kundenzufriedenheit.
- Reagiere möglichst innerhalb weniger Stunden auf Nachfragen per E-Mail, wo die Bestellung bleibt.
- Schreibe auf deine Website die Info, wie lange die Lieferzeit für das Produkt in etwa beträgt. Dazu gehört nicht nur die Lieferzeit der Post (z.B. 2 bis 3 Tage), sondern auch die Tage, die du für die Verpackung und das Versenden brauchst. Natürlich sind 15 Tage Lieferzeit nicht sehr attraktiv zum Bestellen, dennoch solltest du hier realistisch sein.



Wichtig: Verpackungsgebühren zahlen

Wenn du Kunst versendest, musst du Verpackungsgebühren zahlen, da du gesetzlich verpflichtet bist, dich an das Verpackungsgesetz zu halten. Dies dient dazu, die Entsorgung und das Recycling der Verpackungen zu finanzieren. Eine Plattform, über die du dich registrieren und die Gebühren abführen kannst, ist das ["LUCID Verpackungsregister"](#) in Deutschland. Dort meldest du deine Verpackungsmengen an und schließt einen Vertrag mit einem dualen System zur Entsorgung ab.

Verpackung und Versand

Schritt 7: Sammle Erfahrungen und optimiere die Prozesse

Herzlichen Glückwunsch! Du hast deine ersten Kunstdrucke verkauft und versendet. Nun kannst du das Erlebnis für deine Kunden verbessern. Du kannst weitere Formate anbieten und im Verlaufe der Zeit testen, was für dich persönlich am besten funktioniert und womit du auch gute Gewinne erzielst.

Ich persönlich habe mich ziemlich schnell gegen den Verkauf von Postkarten und kleinen Kunstdrucken entschieden. Bestimmt kannst du dir inzwischen denken warum: Weil die Verpackung und der Versand einfach super viel Arbeit macht. Kleine Produkte bringen dir nur sehr wenig Gewinn und du hast dennoch denselben Aufwand der Verpackung und des Versandes. Glaub mir, auch wenn es Spaß macht, es ist auch ein Job für sich. Das ist der Grund, warum ich den Druck, die Verpackung und den Versand meiner Kunstdrucke in die Hände von Profis gegeben habe. Seit mehreren Jahren arbeite ich mit dem Fine Art Spezialisten Artidomo zusammen. Alle Kunstdrucke, die ich über meinen Online-Shop verkaufe, werden zu Artidomo weitergeleitet und von dort bearbeitet. Das Tolle ist, dass sich Artidomo auch um die Rahmung kümmert. Sie drucken und versenden innerhalb von 1 bis 2 Werktagen, ein Service, den ich selbst niemals so leisten könnte.

Aber weißt du was? Wenn ich Lust habe, verpacke und versende ich trotzdem. Exklusive Kunstdrucke auf Anfrage, mit persönlicher Signatur, und natürlich meine Originale. Das passiert im Monat ein paar Mal und dann macht es mir richtig Spaß.

Und damit möchte ich dich ermutigen, deine eigenen Erfahrungen zu machen. Ich würde jedem Künstler empfehlen, am Anfang selber zu verpacken und zu versenden. Natürlich ist das der persönlichste Weg und baut Nähe und Vertrauen zu deinen Käufern auf. Wenn du mit der Zeit nach einer Möglichkeit suchst, diesen Teil abzugeben, dann schau, das du ein zuverlässiges Unternehmen findest, das eine tolle Qualität liefert und wo du Möglichkeiten der Personalisierung hast. Also wo du Flyer, Aufkleber, etc. hinschicken kannst, die für dich beigelegt werden.



Oder, auch eine gute Idee: Es gibt einen Menschen in deiner Nähe, der sich über einen kleinen Nebenjob freut und dich beim Verpacken und Versenden deiner Kunst unterstützen kann.

„Wenn du schnell gehen willst, dann gehe alleine. Wenn du weit gehen willst, dann musst du mit anderen zusammen gehen.“

Verpackung und Versand

Eine Liste mit Verpackungsmaterial

Versandkartons und -röhren:

- Flache Kartons bzw. Versandtaschen in verschiedenen Größen (für flache Kunstwerke wie Kunstdrucke)
- Versandröhren (für gerollte Drucke) mit Kappe
- dicke Hartpappen oder Kartons zum extra Schutz von flachen Sendungen

Schutzhüllen oder Einschlagpapier:

- Durchsichtige Schutzhüllen, die bestenfalls aus recyceltem Material bestehen.
- Geschenkpapier oder anderes Papier zum Verpacken der Drucke.

Kunststoff- oder Karton-Ecken:

- Für den Schutz der Ecken von gerahmten Kunstwerken (kannst du sammeln, wenn du Rahmen oder Leinwände bestellst)

Schutzpolsterung:

- Luftpolsterfolie (Bubble Wrap).
- Schaumstoff- oder Wellpapp-Zwischenlage
- Kraftpapier oder Packpapier zum Ausfüllen von Hohlräumen

Weitere Werkzeuge und Material für das Verpacken

- Schneidematte zum präzisen Schneiden von Papier und Karton
- Schere
- Rollenschneider oder Papierschneider
- Cutter-Messer oder Skalpell
- Lineal oder Metallkante (zum Messen und Schneiden)
- Starkes Packband
- Durchsichtiges Klebeband
- Fineliner und dickere Stifte für den Karton
- Evt. „Fragile“ oder „Handle with Care“-Aufkleber

Marketing-Ideen:

- Dankeskarte oder Visitenkarte
- Flyer oder Broschüre mit weiteren Informationen über deine Kunst
- Rabatt- oder Gutschein-Codes für zukünftige Bestellungen

Checkliste zum Kapitel 5

- Stelle eines deiner Kunstwerke zum Verkauf in deinen WhatsApp-Status oder teile es bei Instagram und komme so in die Energie des Verkaufens.
- Such dir eine meiner Strategien aus oder eine Kombination und plane diese für die nächsten 2 bis 3 Wochen (Website nicht zwangsläufig nötig)
- Worüber möchtest du langfristig deine Kunst verkaufen? Treffe in den nächsten Tagen eine Entscheidung und beginne erste Tutorials zu schauen.
- Überlege dir mögliche Namen für deine Internetseite/Shop und suche nach freien Domains. Nimm dir Zeit dafür: Es ist eine langfristige Entscheidung.
- Blocke dir in den kommenden 4 Wochen Zeit, wo du den Bau deiner Website oder Shopsystem priorisierst und setze dir ein zeitliches Ziel. Beginne Tutorials zu schauen und beginne dann mit der Umsetzung.
- Blocke dir einen freien Tag und erstelle hochwertige Fotos von all deinen Originalen für deinen Shop, auch Detailaufnahmen.
- Erstelle schöne Aufnahmen von deinem Atelier, Malprozessen und natürlich auch von dir. Bitte eine Freundin um Unterstützung, wenn du diese brauchst. Ansprechende Fotos sind super wichtig für deine Website. Es lohnt sich darin zu investieren.
- Lege dir eine Übersicht mit allen Kunstwerken an (z.B. mit Excel) Schreibe zu jedem Werk eine Beschreibung, Titel sowie relevanten Infos (Größe, Malgrund, Maltechnik, usw.)
- Wenn nicht bereits vorhanden: Erstelle dir einen kostenlosen Account bei Linktree, wo du wichtige Seite in deiner Bio bei Instagram verknüpfen kannst. Du weißt nicht, was ich meine? Schau dir meinen Linktree in meiner Instagram-Bio an ;)
- Überlege dir ein kleines Angebot für den Start von deinem Online-Shop und wachse langsam. Wähle 1 bis 3 Kunstdruck-Motive zum Start in nur 1 Format.
- Richte dir eine kleine Verpackungs-Ecke in deinem Atelier ein und kaufe die wichtigsten Materialien für den Versand deiner ersten Bestellungen.
- Welchen bisherigen Kunden kannst du eine Dankespostkarte schicken? Wenn du noch keine Kunden hast: Worüber würdest du dich als Käuferin freuen? Schreib es dir einmal auf.

Kapitel 6

**Der Rahmen
für dein Kunst
Business**

Ich möchte dir die Angst nehmen

Disclaimer: Auf den nächsten Seiten schreibe ich über Steuerthemen und bürokratische Angelegenheiten. Diese Inhalte ersetzen kein Gespräch mit einem Steuerberater und ich übernehme auch keine Gewähr auf Richtigkeit meiner Angaben. Bitte informiere dich über die Inhalte dieses Buches hinaus. Vielen Dank!

Ja, auf den nächsten Seiten werden wir uns mit Steuern, Finanzamt, Buchhaltung, Versicherungen und sehr viel mehr Bürokratie beschäftigen. Ich weiß oder kann mir vorstellen, dass sich dieses Kapitel für dich etwas schwer anfühlt. Vielleicht macht dir die Bürokratie hinter einem Kunstbusiness Angst, vielleicht ist sie auch der Grund, warum du nicht schon längst selbstständig bist. Könnte das sein?

Deswegen meine Einladung für dich: Mach dir einen Kakao, während du die folgenden Seiten liest und atme tief. So viele Künstlerinnen und kreative Selbstständige sind durch diesen Prozess gegangen, also kannst du das auch. Denke daran: Wissen ist Macht. Wir haben häufig vor dem Angst, was wir nicht kennen. Doch wenn du dich informierst, dich gut beließt und dann besten Gewissens alle Schritte einhältst, dann wird sich die Gründung und der Start in dein Kunstbusiness auch leicht und entspannt anfühlen.

Natürlich ersetzt dieser Masterplan keine Rechtsberatung und auch keine Beratung beim Steuerbüro. Nimm die folgenden Seiten als Grundlage, damit du einmal grob einen Plan hast und von meiner Erfahrung lernen kannst. Schreib dir alle auftauchenden Fragen direkt an den Rand und dann arbeite zusätzlich mit ChatGPT, denn gerade für solche Angelegenheit ist die KI dein bester Freund.

Wenn du bei Instagram oder in anderen Netzwerken schon mit anderen selbstständigen Künstlerinnen verbunden bist, dann tauscht euch gemeinsam aus, trefft euch bei Zoom oder vereinbart ein örtliches Treffen. Desto mehr du dich mit den bürokratischen und steuerlichen Themen beschäftigst, je mehr Licht und Klarheit wird in diese Materie scheinen.

Und glaub mir wirklich: Es ist kein Hexenwerk. Sobald du dir eine Online-Sichtbarkeit aufgebaut hast und planst, die ersten Kunstwerke zu verkaufen, kannst du dich um deine Gründung kümmern.

Ganz wichtig: Sammle so früh wie möglich die Rechnungen von Betriebsausgaben (z.B. diesen Masterplan, den du bei mir gekauft hast, Quittungen von Kunstmaterialien, Rechnungen von technischen Geräten, die du für deine Arbeit als Künstlerin brauchst, usw.). Denn Kosten (Betriebsausgaben) können bis zu 6 Monate vor der Gründung steuerlich berücksichtigt werden, wenn sie klar deiner künstlerischen Tätigkeit zuzuordnen sind.

Rund um das Thema Steuern

Umsatzsteuer, Einkommenssteuer, Gewerbesteuer – Du schlägst jetzt schon beide Hände über den Kopf zusammen? Brauchst du nicht. Steuern sind keine Ausrede, nicht mit der eigenen Selbstständigkeit zu starten. Auch hier gilt, Wissen ist Macht und du kannst wirklich sehr clevere Entscheidungen treffen, die dich in deiner Selbstständigkeit und in deinem Mindset nur voranbringen.

Dich als selbstständige Künstlerin betreffen vorrangig drei Steuerarten:

1. Einkommensteuer

Die Einkommenssteuer zahlt jeder berufstätige Mensch, der ein Einkommen erzielt, das über dem steuerfreien Grundfreibetrag liegt. Das gilt unabhängig davon, ob man selbstständig, angestellt oder gewerblich tätig ist.

In 2025 liegt der Grundfreibetrag in Deutschland bei etwa 11.000 € pro Jahr. Bis zu diesem Betrag bleibt dein Einkommen steuerfrei. Alles, was darüber hinausgeht, wird mit dem Einkommensteuertarif besteuert, der bei ca. 14 % beginnt und bis zu 45 % ansteigt (für sehr hohe Einkommen).

Dein Einkommen ist quasi dein Gewinn. Den berechnest du, indem du von deinen Einnahmen die Ausgaben (Kosten) abziehst. Damit du deine Einnahmen senken kannst, um möglichst wenig Steuern an das Finanzamt zu zahlen, ist es eben enorm wichtig, dass du alle Belege und Rechnungen von Ausgaben sammelst und in deinem Buchhaltungssystem absicherst bzw. deinem Steuerberater zur Verfügung stellst. In den ersten Jahren meiner Selbstständigkeit habe ich zwar akkurat alle Rechnungen abgespeichert und auch ein paar Kosten, aber ich hätte viel mehr Ausgaben steuerlich geltend machen können. Und das unterschätzen viele Selbstständige. Die ersten zwei bis drei Jahren steigen deine Gewinne, du freust dich über das Geld auf deinem Konto, gibst es vielleicht sogar fleißig aus, doch nach ein paar Jahren kommt die erste Forderung vom Finanzamt und dafür sind die meisten nicht vorbereitet.



Mein Tipp: Überweise dir (von Anfang an!) 30% deiner Gewinne auf ein separates Konto und halte dieses Geld für eventuelle Rückzahlungen bereit. Es ist immer gut, ein finanzielles Puffer zu haben, damit lässt es nicht nachts besser schlafen.

Wenn du unsicher bist, ob du eine bestimmte Ausgabe steuerlich geltend machen kannst, dann frag deinen Steuerberater oder ChatGPT. Beschreibe ChatGPT was du beruflich machst und was du von der Steuer absetzen möchtest.

Halte dich an die Fristen, bis wann du deine Einkommenssteuererklärung jährlich einreichen musst. Für mich erledigt das mein Steuerbüro.

Auf [dieser Seite](#) kannst du deine Einkommenssteuer berechnen lassen.

Rund um das Thema Steuern

2. Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer)

Die Umsatzsteuer musst du als selbstständige Künstlerin auf deine Preise aufschlagen, wenn du eine bestimmte Schwelle an Umsatz erreicht hast. Der Standardsteuersatz in Deutschland beträgt 19 %, der ermäßigte Satz z. B. auf Original-Kunstwerke und Bücher oft 7 %.

- Du bist umsatzsteuerpflichtig, wenn du mehr als 22.000 € Umsatz im Vorjahr und voraussichtlich mehr als 50.000 € im laufenden Jahr machst.
- Melde dich beim Finanzamt als umsatzsteuerpflichtig, wenn du diese Grenze erreicht hast und weise ab sofort die Umsatzsteuer auf deinen Rechnungen aus.
- Beantrage zusätzlich die Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-IdNr.)
- Kleinunternehmerregelung: Bis zu diesen Grenzen kannst du dich von der Umsatzsteuer befreien lassen, musst sie also nicht auf der Rechnung ausweisen.

Wichtig für dich:

- Bei Originalkunstwerken kannst du oft den ermäßigen Steuersatz von 7 % anwenden.
- Bei Dienstleistungen (z. B. Online-Kurse, Workshops) gilt in der Regel der normale Satz von 19 %.
- Umsatzsteuer muss in regelmäßigen Abständen (monatlich, vierteljährlich, jährlich) an das Finanzamt abgeführt werden.

Der Vorteil, wenn du umsatzsteuerpflichtig bist und in regelmäßigen Abständen diese an das Finanzamt abführst, dann darfst du dir auch die Umsatzsteuer, die du für geschäftliche Ausgaben bezahlst, wiederholen. Wie das geht? Das ganze wird im Buchhaltungsprozess von dir oder deinem Steuerberater berechnet. Die Umsatzsteuer der Ausgaben wird von der Umsatzsteuer der Einnahmen abgezogen. Übrig bleibt eine Differenz, die du entweder an das Finanzamt zahlst oder die du (bei größeren Investitionen) vom Finanzamt wiederbekommst.

3. Gewerbesteuer

Und dann zahlst du schließlich noch eine Steuer auf den Gewinn von gewerblichen Tätigkeiten. Künstlerische Tätigkeit (Verkauf von Originalwerken) zählt normalerweise zu den freiberuflichen Tätigkeiten – hier fällt keine Gewerbesteuer an. Wenn du jedoch Online-Kurse, Workshops oder Merchandise anbietest, könnte das als gewerblich eingestuft werden.

- Gewerbesteuer fällt erst an, wenn dein Gewinn über 24.500 € liegt.
- Mische freiberufliche und gewerbliche Tätigkeiten nicht unbedacht. Überlege, ob du deine Tätigkeiten trennen möchtest (lass dich diesbezüglich von einem Steuerbüro beraten).

Dein Action-Plan

Woche 1: Die Grundlagen klären

Schritt 1) Entscheidung über die Rechtsform

Als Erstes darfst du dir Gedanken über deine Rechtsform machen. Das ist super wichtig für deine spätere Meldung beim Finanzamt. Als Einzelunternehmer hast du die einfachste Rechtsform, bei der du dein Geschäft ohne zusätzliche Gesellschaft gründen kannst. Hierbei unterscheidet man zwischen freiberuflicher und gewerblicher Tätigkeit.

Freiberuflich:

Freiberufler üben sogenannte „katalogähnliche Berufe“ aus (§ 18 EStG), die überwiegend kreativ, künstlerisch, wissenschaftlich, erzieherisch oder beratend sind. Beispiele für künstlerische Tätigkeiten:

- Malerei, Bildhauerei, Fotografie (künstlerisch motiviert).
- Online-Malkurse und Workshops, wenn du dabei deine künstlerischen Fähigkeiten lehrst.

Gewerblich

Gewerbliche Tätigkeiten beziehen sich oft auf den Handel mit Produkten oder Dienstleistungen, die nicht als künstlerisch oder pädagogisch anerkannt werden.

Beispiele:

- Verkauf von Kunstdrucken oder anderweitigen Kunstprodukten.
- Betrieb eines Online-Shops.

Mischform (freiberuflich + gewerblich):

Wenn du sowohl freiberufliche (künstlerische) als auch gewerbliche Tätigkeiten ausübst, kannst du beides anmelden:

- Freiberuflich für die künstlerische Arbeit und Kurse.
- Gewerblich für den Verkauf von Kunstdrucken oder anderen Produkten.

Du musst in diesem Fall zwei getrennte Einnahmen-Überschuss-Rechnungen führen, was den Verwaltungsaufwand erhöht.

Schritt 2) Namensfindung und Branding

Falls du einen Künstlernamen oder Markennamen verwenden möchtest, prüfe dessen Verfügbarkeit. Ansonsten kannst du dich ganz normal mit deinem vollständigen Namen melden lassen.

Schritt 3) Steuerliche Erfassung vorbereiten

Überlege dir, wie du arbeiten möchtest: Kleinunternehmerregelung nach §19 UStG oder mit Regelbesteuerung.

Dein Action-Plan

Kleinunternehmerregelung

Egal ob freiberuflich oder gewerblich, du kannst die Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG wählen, wenn dein Umsatz voraussichtlich unter 22.000 € im Vorjahr und 50.000 € im laufenden Jahr liegt. Die meisten Selbstständigen starten als Kleinunternehmer.

Vorteile:

- Keine Umsatzsteuerpflicht (du musst keine Umsatzsteuer auf Rechnungen ausweisen).
- Weniger Bürokratie, da keine Umsatzsteuervoranmeldungen notwendig sind.

Nachteile:

- Du kannst keine Vorsteuer aus Betriebsausgaben geltend machen (z. B. für Materialkosten).
- Für größere Vorhaben kann die Regelbesteuerung günstiger sein.

Woche 2–4: Anmeldungen und Kontakte

Schritt 4) Gewerbeanmeldung (falls notwendig)

- Wenn deine Tätigkeit als gewerblich eingestuft wird (z. B. Verkauf von Kunstdrucken), melde ein Gewerbe beim Gewerbeamt deiner Stadt an.
- Kosten: meist 20–60 €.

Schritt 5) Steuerliche Erfassung beim Finanzamt

- Fülle den Fragebogen zur steuerlichen Erfassung aus. Du erhältst eine Steuernummer für deine Tätigkeit.
- Wichtig: Gib an, ob du die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen möchtest.
- Einkommenssteuer, ggf. Umsatzsteuer und Gewerbesteuer beachten.

Schritt 6) Künstlersozialkasse (KSK)

- Mein Tipp: Beantrage unbedingt die Aufnahme in die KSK. Diese übernimmt den Arbeitgeberanteil für Kranken-, Pflege- und Rentenversicherung.
- Erforderlich: Nachweis deiner künstlerischen Tätigkeit (z. B. Website, Arbeitsproben, Rechnungen). Bereite Unterlagen vor, die zeigen, dass du regelmäßig Einkommen aus deiner Kunst erzielst.

Schritt 7) Beratungsgespräche führen

- Steuerberater kontaktieren, um Klarheit über Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, Buchführung und Steuerpflichten zu erhalten.
- Eventuell Kontakt zur IHK aufnehmen (bei gewerblicher Tätigkeit) oder zur Handwerkskammer (falls relevant).

Dein Action-Plan

Woche 5-8: Versicherungen und Finanzen

Schritt 8: Wichtige Versicherungen abschließen

Berufshaftpflichtversicherung

- Deckt Schäden ab, die du anderen Personen oder deren Eigentum im Rahmen deiner künstlerischen Tätigkeit zufügst.
- Wichtig für Aufträge bei Kunden oder öffentlichen Auftritten.

Betriebsinhaltsversicherung

- Schützt dein Equipment, Atelier oder Studio gegen Schäden durch Einbruch, Feuer, Leitungswasser oder Sturm.
- Besonders sinnvoll, wenn du teure Geräte oder Kunstmaterialien nutzt.

Rechtsschutzversicherung

- Übernimmt Kosten für juristische Auseinandersetzungen, z. B. bei Streitigkeiten mit Auftraggebern oder Urheberrechtsverletzungen.
- Kann beruflich und privat kombiniert werden.

Unfallversicherung

- Versichert dich gegen Unfälle während der Arbeit oder auf dem Weg zu einem Auftrag. Besonders sinnvoll, wenn du in deinem Beruf körperlich aktiv bist (z. B. bei Performances).

Ausfallversicherung (Betriebsunterbrechungsversicherung)

- Deckt Verdienstausfälle bei Krankheit oder unvorhergesehenen Ereignissen, die deine Arbeit unmöglich machen.

Schritt 9: Rentenversicherung und Altersvorsorge planen

- Überlege, wie du langfristig für deine Altersvorsorge sorgen möchtest, insbesondere falls die KSK nicht greift. Dazu später mehr.

Schritt 10: Buchhaltungssystem einrichten

- Falls du das nicht schon früher getan hast: Lege ein separates Konto für deine beruflichen Einnahmen und Ausgaben an.
- Wähle eine Buchhaltungssoftware, mit der du Rechnungen erstellen und ggf. auch Zahlungen erfassen kannst (Ich nutze Lexoffice, es gibt aber auch viele weitere Tools und Plattformen).
- Mit deinem Steuerbüro solltest du absprechen, welche Meldungen sie für dich erledigen sollen (Umsatzsteuervoranmeldung, Einkommenssteuererklärung, andere Meldungen und Anträge).
- Sorge für klare Trennung von privaten und geschäftlichen Ausgaben.
- Führe eine eigene GUV (Einnahmen-Überschuss-Rechnung), um einen Überblick über deine Einnahmen und Ausgaben zu haben. Ich mache das mit einer Excel-Liste.

Rechnungen stellen

Pflichtangaben auf einer Rechnung (nach § 14 UStG):

Dein vollständiger Name und Adresse: Deine Angaben als Rechnungssteller.

Beispiel: *Maria Müller, Musterstraße 1, 12345 Musterstadt*

Name und Anschrift des Kunden: Die Adresse der Person oder Firma, die die Rechnung erhält.

Rechnungsdatum: Das Datum, an dem die Rechnung erstellt wurde.

Fortlaufende Rechnungsnummer: Jede Rechnung benötigt eine eindeutige Nummer, um sie nachvollziehbar zu machen. Beispiel: RE-2025-001, RE-2025-002.

Leistungsdatum: Das Datum, an dem die Leistung erbracht wurde (z. B. Kursdatum oder Versanddatum eines Kunstdrucks).

Beschreibung der Leistung oder Lieferung: Präzise Angaben zu den erbrachten Leistungen oder gelieferten Produkten. Beispiel: *Kunstdruck „Abendhimmel“ (A3, ungerahmt) / Online-Malkurs „Aquarell Grundlagen“ am 15.01.2025*

Nettobetrag und Umsatzsteuer (falls anwendbar)

Wenn du die Kleinunternehmerregelung nutzt, schreibst du den Hinweis: *Gemäß § 19 UStG wird keine Umsatzsteuer ausgewiesen.*

Wenn du umsatzsteuerpflichtig bist, müssen die Nettobeträge, der Steuersatz (z. B. 19 % oder 7 %) und die Umsatzsteuer separat ausgewiesen werden.

Rechnungsbetrag (Gesamtbetrag): Der Gesamtbetrag (Brutto, also inkl. Umsatzsteuer, falls du diese ausweist).

Deine Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identifikationsnummer (USt-ID)

Deine Steuernummer ist erforderlich, wenn du Rechnungen erstellst. Bei internationalen Kunden solltest du zusätzlich eine USt-ID beantragen.

Bankverbindung und Zahlungsbedingungen (empfohlen)

Deine IBAN und BIC, damit Kunden die Rechnung begleichen können.

Zahlungsziel und eventuelle Mahnfristen: *Bitte überweisen Sie den Betrag bis spätestens 14 Tage nach Erhalt der Rechnung.*



Nutze ein Buchhaltungs-Tool wie Lexoffice, dort kannst du ganz einfach eine Rechnung erstellen. Oder auch möglich: Du nutzt eine Design-Vorlage bei Canva und füllst dann die jeweiligen Bereiche mit deinen Informationen aus.

Organisation im Kunstbusiness: Den eigenen Weg finden

Die Organisation des beruflichen und privaten Alltags ist ein Prozess, der mit der Zeit wächst und sich individuell entfaltet. Jeder Mensch funktioniert anders – sei es in Bezug auf die bevorzugte Tageszeit, die Arbeitsweise oder die Art und Weise, wie du deine Gedanken und Aufgaben strukturierst. Es gibt keine “richtige” Methode, sondern nur den richtigen Weg für dich selbst. Deine Organisation darf sich flexibel entwickeln und an deine Bedürfnisse anpassen – so wie deine Kunst.

Effektive Organisation bedeutet, Räume für kreative Freiheit zu schaffen, ohne sich in Chaos oder Überforderung zu verlieren. Es ist nicht nur eine Frage von Tools und Techniken, sondern auch eine Einladung, Klarheit zu schaffen, um die eigene Energie und Zeit bestmöglich zu nutzen. Dabei können digitale Hilfsmittel wie [Trello](#) – mein Lieblings-Tool – eine immense Unterstützung sein. Trello ist kostenlos und bietet die Möglichkeit, für jedes Projekt individuelle Boards zu erstellen. Es hilft dabei, Aufgaben, Ideen und Deadlines zu sortieren und zu strukturieren. Der größte Vorteil: Was in einem solchen System gespeichert ist, muss nicht mehr im Kopf herumschwirren. Das schafft Platz für das Wesentliche und ermöglicht es, dich vollständig auf deine kreative Arbeit zu konzentrieren.

Doch Organisation muss nicht immer digital sein. Viele Künstlerinnen bevorzugen analoge Methoden, sei es ein Wochenplaner oder ein Notizbuch. Es kann sehr befreiend sein, den eigenen Alltag mit Papier und Stift zu planen – und die haptische Erfahrung kann die Kreativität zusätzlich anregen. Wichtig ist, dass du dich bei der Wahl deiner Organisationstools wohlfühlst und sie deinem Leben dienen. Probiere unterschiedliche Ansätze und finde den Stil, der zu dir passt.

Tipps für eine gelungene Organisation:

- Setze dir feste Zeiten und Ziele für deine Projekte. Selbst bei kreativer Arbeit hilft es, klare Meilensteine zu definieren, um den Überblick zu behalten und motiviert zu bleiben.
- Nutze ein Tool wie Trello oder ein analoges System, um Gedanken, Ideen und Aufgaben festzuhalten. Alles, was notiert ist, musst du nicht mehr im Kopf behalten, und das reduziert Stress.
- Überlege dir, welche Aufgaben am dringendsten oder wichtigsten sind, und ordne sie nach ihrer Priorität. Nutze Farben, Kategorien oder Markierungen, um schnell zu erkennen, worauf du dich zuerst konzentrieren solltest.
- Gestalte deine Organisation so, dass sie dich inspiriert. Verwende Farben, Bilder oder Notizen, die dich motivieren und an deine Ziele erinnern.
- Schaffe dir feste Zeiten, in denen du dich der Planung und Organisation widmest, sei es morgens beim Kaffee oder abends vor dem Schlafengehen. Diese Gewohnheiten helfen dir, kontinuierlich dran zu bleiben.

Gedanken über die Altersvorsorge

Als selbstständige Künstlerin gestaltest du deinen Alltag kreativ und frei, doch gerade diese Selbstständigkeit bringt auch eine besondere Verantwortung mit sich: die Vorsorge für das Alter. Während Angestellte oft automatisch über die gesetzliche Rentenversicherung abgesichert sind, bist du als Selbstständige selbst dafür zuständig. Ohne Eigeninitiative hast du später keine ausreichende Rente, da es für Selbstständige in Deutschland keine verpflichtende Altersvorsorge gibt. Auch im Alter musst du deine Miete, Versicherungen und andere Lebenshaltungskosten bezahlen. Ohne Rücklagen oder Vorsorge könnte dir Altersarmut drohen.

Meine Tipps:

- Starte rechtzeitig, dich mit den Themen "Geld, Sparen, Geldanlage und Altersvorsorge" zu beschäftigen.
- Madame Moneypenny unterstützt Frauen dabei, in die finanzielle Selbstbestimmung zu kommen. Sie hat einen Podcast, Bücher und Kurse.
- In meinen Augen ist auch die Investition in unsere Gesundheit ein wichtiger Bestandteil der Altersvorsorge.
- Deine Selbstständigkeit wird aus dir eine bewusste Konsumentin machen, was bedeutet, dass du weniger Geld für materielle Dinge ausgst, die du in Wahrheit gar nicht brauchst. Stattdessen nutzt du dein Geld auf intelligente Weise, um dir Vermögen und Sicherheiten aufzubauen.

Möglichkeiten der Altersvorsorge

1. Gesetzliche Rentenversicherung (über die Künstlersozialkasse)

- Als selbstständige Künstlerin kannst du dich über die Künstlersozialkasse (KSK) rentenversichern. Du zahlst nur etwa die Hälfte der Beiträge, die andere Selbstständige leisten müssen – die andere Hälfte übernimmt die KSK.
- Die KSK ist eine gute Grundlage, bietet aber nur eine Grundsicherung.

2. Sparpläne und Kapitalanlagen

- ETF- und Aktien-Sparpläne: Regelmäßige Einzahlungen in Fonds oder Aktien können langfristig hohe Renditen bringen.
- Festgeld oder Tagesgeld: Für konservative Anlegerinnen geeignet, jedoch geringe Rendite.

3. Immobilien als Kapitalanlage

- Der Kauf einer Immobilie kann eine gute Möglichkeit sein, im Alter mietfrei zu wohnen oder durch Vermietung regelmäßige Einnahmen zu erzielen. Immobilien gelten als sichere Wertanlage.

Natürlich gibt es viele weitere Möglichkeiten, wie du dein Geld anlegen, sparen oder investieren kannst. Bitte mache dich darüber ausgiebig schlau.

Checkliste zum Kapitel 6

- Frage in deinem Familien- und Bekanntenkreis nach dem Kontakt zu einem Steuerberater. Vielleicht gibt es jemanden, der dich kostenlos oder für wenig Geld zu deiner Gründung beraten kann.
- Scheue nicht den Schritt zum Arbeitsamt. Oft werden junge Menschen bei ihren Gründungsideen unterstützt, durch kostenlose Beratungsangebote. Ich habe das damals in Anspruch genommen und bereue es nicht.
- Verbinde dich (online wie offline) mit Menschen, die bereits selbstständig sind und hol dir ihre Erfahrungen ein.
- Es gibt Menschen (online wie offline), die an genau demselben Punkt stehen wie du? Dann gründet eine Mastermind-Gruppe und trefft euch zu regelmäßigen Zoom-Calls. Gemeinsam könnt ihr Ziele und Meilensteine definieren und es fühlt sich leichter an, die jeweiligen Schritte zu gehen.
- Höre ab heute den Podcast von Madame Moneypenny oder einen anderen Finanzpodcast deiner Wahl. Finanzielle Bilder ist super wichtig!
- Befolge die Schritte in dem vorherigen Action-Plan, setze dir zeitliche Fristen und mache erste Termine.
- Mache einen Termin mit einem Rechtsberater, wenn du dich zu rechtlichen Themen beraten lassen möchtest. Auch wichtig für Rechtstexte (Datenschutz, Impressum und AGB) auf deiner Website.
- Beginne ab heute alle Einnahmen und Ausgaben säuberlich zu dokumentieren (Stichwort: GUV), damit du sie später in dein Buchhaltungssystem einpflegen oder deinem Steuerberater zur Verfügung stellen kannst. Es ist auch ein wichtiger Überblick für dich, wie sich deine Selbstständigkeit entwickelt.
- Feiere jeden Erfolg. Das ist wichtig, damit sich der Weg in deine Selbstständigkeit leicht und positiv anfühlt. Gönn dir einen Tag in der Therme, wenn du offiziell beim Finanzamt gemeldet bist. Oder geh einen Tag wandern, wenn du offiziell dein Gewerbe angemeldet hast.

Kapitel 7

Rituale für
eine blühende
Kreativität

Rituale und Routinen für Gesundheit, mehr Energie und Kreativität

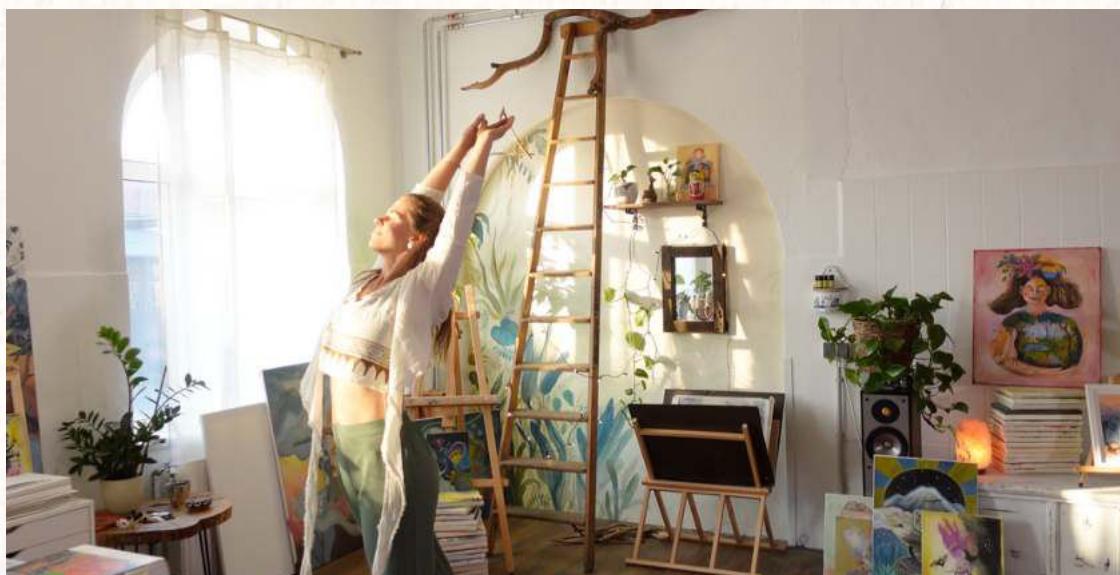
Setze dir Zeitfenster und übe dich in Disziplin

Das große Geschenk deiner Selbstständigkeit ist es, dass du frei entscheiden kannst, wann und wie lange du arbeiten möchtest. Gerade am Anfang, wenn du dir ein Kunstbusiness aufbaust, bist du super motiviert und arbeitest vielleicht bis in die Nacht hinein. Das ist einerseits super, denn du solltest den Drive und deine Motivation unbedingt nutzen, gleichzeitig solltest du auf deine Gesundheit achten und Routinen etablieren, die dir langfristig Energie schenken und dich nicht ausbrennen lassen.

Deswegen mein Tipp: Setz dir ein realistisches Limit am Abend. Schalte z.B. konsequent um 18Uhr deinen Computer aus, Handy auf Flugmodus und dann genießt du deinen Abend, mit allem, was dir gut tut. Dasselbe gilt für deinen Start in den Tag. Aus dem Bett fallen und gleich mit einer Tasse Kaffee an den Schreibtisch setzen? Hab ich alles schon gemacht, aber mal ehrlich: Ich kenne den Unterschied, wenn ich es anders mache. Wenn ich mir erstmal Zeit nehme für ein paar gesunde Routinen, die gleich folgen werden. Also, setze dir Zeitfenster und dann halte dich daran.

Bewegung für den Flow

Die Vorstellung von einem Künstler, der von früh bis spät an seiner Staffelei sitzt und malt, ist zwar romantisch, aber in der Realität sehr schädlich für den Körper und das gesamte Wohlbefinden. Dasselbe gilt für Laptop-Arbeit. Und ja, manchmal versinken wir in kreative Prozesse und merken gar nicht, dass wir Hunger haben oder dass uns der Rücken wehtut. Und das ist zeitweise auch mal in Ordnung. Trotzdem tust du dir einen Gefallen, wenn du regelmäßige Bewegungseinheiten in deinen beruflichen Alltag mit einbaust. Und wie geil ist das bitte: Einfach mal die Musik aufdrehen und quer durch die Wohnung tanzen, Trampolin springen oder ne Runde Pilates machen – davon träumen die meisten Menschen, die ganz klassisch im Büro sitzen. Also nutze dieses große Privileg deiner Selbstständigkeit, denn Bewegung hält Körper, Geist und Seele in Schwung.



Rituale und Routinen für Gesundheit, mehr Energie und Kreativität

Zeremoniellen Kakao trinken

Falls du mir schon länger folgst, weißt du wahrscheinlich, wie sehr ich Kakao liebe und dass ich Kakao häufig oder fast immer vor dem Malen, aber auch beim Verfassen kreativer Texte trinke. Hochwertiger Kakao, wie du ihn im [Shop von Kakao-Mischa](#) bestellen kannst, besitzt viele gesundheitsfördernde Eigenschaften – darunter jede Menge Magnesium, Eisen, Antioxidantien, Kalium und Zink. Kakao schüttet Glückshormone aus, wirkt erdend auf den Körper, während er gleichzeitig deine Energie erhöht und dich zu geistigen Höhenflügen animiert. Mit einer Tasse Kakao fällt der Einstieg in den Kreativprozess leichter und du wirst merken, wie er deine Ideen und Kreativität beflügelt.



Mit dem Code WAYRA sparst du 10% auf deine nächste Kakao-Bestellung.

Abstand von deinen Projekten gewinnen

Manchmal stecken wir so tief in unseren Projekten und kreativen Prozessen, dass wir den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sehen. In diesen Momenten ist oft die einzige Lösung: Pause machen. Den Laptop zuschlagen. Mal auf einen langen Spaziergang gehen. Ans Meer fahren. Und ja, auch mal wieder ein ganzes Wochenende frei machen. Nach vielen Jahren Selbstständigkeit habe ich gelernt, mir öfter Auszeiten zu gönnen, denn in diesen Phasen kann sich mal alles setzen. Wie der Sand in einem aufgewirbelten Fluss. Und erst, wenn sich alles beruhigt hat, kommt Klarheit und neue Ideen.

Anwendung ätherischer Öle

Ich bin ein großer Fan ätherischer Öle und ich kann dir nur empfehlen, dass du sie einmal für dich ausprobierst. Sie können dich in deiner Kreativität, in deiner Gesundheit sowie in deinem Wohlbefinden unterstützen. Es gibt unterschiedliche Öle für unterschiedliche Zwecke. So nutze ich beispielsweise den Duft "Orange" in meinem Diffuser, um den süßen Zitrusduft in meiner Wohnung zu versprühen. Zitrusdüfte, wie auch (Zitrone oder Grapefruit) machen wach, gute Laune und fördern Konzentration und Kreativität. Wenn es mir nach einem arbeitsreichen Tag schwer fällt, zur Ruhe zu kommen, ist Lavendel das ideale ätherische Öl. Es gibt verschiedene Möglichkeiten der Anwendung. Ich liebe es, mir Lavendel mit einem Trägeröl (wie Bio-Mandelöl) auf die Haut aufzutragen.

Meine Lieblingsöle lauten:

- Orange (belebend, für mehr Kreativität)
- Lavendel (entspannend)
- Zitrone
- Weihrauch
- Zirbelkiefer

Rituale und Routinen für Gesundheit, mehr Energie und Kreativität

Gesunde Morgenroutine

Spüre einmal in dich hinein, wie sieht für dich der ideale Morgen aus? Was erhellt dein Gemüt und was brauchst du, damit Körper, Geist und Seele erwachen können? Natürlich sieht die Routine am Morgen bei jedem Menschen anders aus. Hier ein paar Ideen, wie du einen kraftvollen Start in den Tag für dich gestalten kannst:

- Barfuß auf dem Gras oder der Erde laufen (wenn du naturnah wohnst)
- Zahneputzen ist klar
- Zitronenwasser trinken
- Geführte Meditation
- Träume von letzte Nacht aufschreiben
- Journaling: Intentionen für den Tag setzen, Dankbarkeitsritual
- Yoga, Qi Gong oder leichtes Pilates
- Eine Runde spazieren
- Kakao oder deinen Lieblingstee trinken (dabei Innehalten)

Gesunde Abendroutine

So wie die Morgenroutine ist auch eine Abendroutine sinnvoll, um den kreativ-schöpferischen und oft auch mental herausfordernden Tag ausklingen zu lassen. Wir verbringen sehr viel Zeit vor dem Bildschirm, was für unser Nervensystem eine Belastung ist. Deswegen mein Tipp: Ab einer bestimmten Uhrzeit keine Bildschirme mehr und damit auch kein Handy! Gönn dir diese Zeit. Wenn du einmal eine Routine für dich gefunden hast, wirst du sie nicht mehr missen wollen. Ideen für deine Abendroutine:

- Frühes Abendessen für einen erholsamen Schlaf
- Laptop zu ab XXX-Uhr (Uhrzeit darfst du natürlich selbst definieren)
- 1 Stunde etwas Kreatives tun (malen, Gitarre spielen, etc.)
- Auf der Couch ein Buch lesen
- Yin-Yoga bei Kerzenschein
- schöne Ölritualen, z.B. mit Lavendel (sehr beruhigend)
- Auf die Stachelmatte legen (ich liebe das!)
- Meditation
- Journaling

Nützliche Einstellungen auf dem Handy

- Deaktiviere Nachrichten von Apps und verstecke bestimmte Apps in Unterordner, damit du möglichst nicht ständig darauf klickst.
- Du kannst zudem das Blaulicht auf deinem Handy reduzieren oder deaktivieren, indem du den Blaufilter oder den Nachtmodus aktivierst.
- Nutze Notiz-Apps wie u.a. Trello, um dir Gedanken, Ideen und Aufgaben sofort aufzuschreiben, damit sie aus deinem Kopf rauskommen. Mir hilft das sehr.
- Es gibt Apps, die deine Bildschirmzeit tracken oder dich dabei unterstützen, für mehrere Stunden fokussiert an einem Projekt zu arbeiten.

Gesunde Ernährung für mehr Kreativität und Wohlbefinden

Eines der größten Geschenke, die mir meine Selbstständigkeit als Künstlerin gebracht hat, ist eine gesunde Ernährung. Auf dieser Seite möchte ich dir nicht sagen, was die richtige Ernährungsform für dich ist. Was und wie viel du essen solltest. Nein, ich möchte das Thema Ernährung aus einer anderen Perspektive betrachten. Und von dieser neuen Perspektive, kannst du dann deine Entscheidungen treffen. Seit 2015 habe ich mich zunehmend mit meiner Ernährung beschäftigt. Hauptsächlich weil mich andere Online-Unternehmer dazu inspirierten. Aber auch weil ich damals körperliche Beschwerden, wie Knie- und Gelenkschmerzen hatte, und mich allgemein nicht sehr wohl in meinem Körper fühlte. Meine Selbstständigkeit hat mich motiviert, mich besser zu ernähren, was auch immer "besser" bedeutet, das war erstmal zweitrangig. Allein die Tatsache, dass mir plötzlich bewusst wurde, dass meine Ernährung einen Einfluss auf mein Wohlbefinden, auf meine Leistungsfähigkeit sowie auch auf meine Kreativität hat, war für mich der Schlüssel. Früher musste ich emotionale Löcher mit Süßigkeiten kompensieren, doch jetzt war ich dabei, mir meine Selbstständigkeit aufzubauen, für mich war das damals eine aufregende und sehr erfüllende Zeit. Bis heute ist sie das. Lange Rede, kurzer Sinn: Ich räumte der Ernährung mehr Raum ein. Ich laß viele Bücher zu dem Thema, sprach mit guten Freundinnen und probierte in den kommenden Jahren diverse Ernährungsformen für mich aus: Eine Zeit lang nur vegan, dann lange Zeit sehr viel Rohkost, einen Sommer hauptsächlich Ketogen, dann wieder auf Low Carb umgestiegen, auf jeden Fall glutenfrei, dann mal Ayurveda ausprobiert, und so weiter und so weiter.

Jedes Mal tauchte ich in eine komplett neue Welt ein. Probierte neue Rezepte und ließ mich positiv überraschen. Mit jedem Lebensjahr ist es mir leichter gefallen, Lebensmittel wegzulassen, die mir plötzlich nicht mehr schmeckten. Ich legte immer größeren Wert auf den Kauf von frischen Lebensmitteln in Bio-Qualität. Ich ließ komplett Zucker weg. Hörte irgendwann mit dem Alkohol auf, weil ich ebenfalls feststellte, dass dieser nur meine Sinne betäubt und so wurde ich immer feinfühliger. Inzwischen liebe ich es, Wildkräuter zu sammeln und Sprossen zu keimen. Heute ernähre ich mich vegan-vegetarisch, doch es kann sein, dass ich zu Weihnachten den Festbraten essen, um mir lange Diskussionen mit Familien-Mitgliedern zu ersparen. Ich bin kein Fan von Dogmen oder strengen Regeln. Ich bevorzuge Harmonie und gute Gefühle. Ja, genau, ich möchte mich gut fühlen. Ich möchte mich nach meinem Essen an die Staffelei setzen können und mich nicht ins Bett legen müssen, um erstmal zwei Stunden die Pizza und das Eis zu verdauen.

Und das ist meine Einstellung zum Thema "Ernährung", die ich mit dir teilen wollte. Werde dir bewusst, dass deine Ernährung einen Einfluss auf deine Arbeit als selbstständige Künstlerin hat. Und stell dir die wichtigste Frage von allen: Nährt mich dieses Essen? Nährt sie meinen Körper und meinen Geist? Beobachte ab heute deine Energie und bring sie immer wieder mit deinen Mahlzeiten in Verbindung. Ich bin mir sicher, dass sich auch in deiner Ernährung viel verändern wird.

Die Balance zwischen YIN & YANG: Der Schlüssel zu kreativer Entfaltung

Warum geben viele Künstlerinnen vorzeitig mit ihrem Kunstbusiness oder mit ihrer geplanten Selbstständigkeit auf? Ich glaube, weil ihnen Disziplin, Struktur und Fokus fehlen – das sind hauptsächliche männliche Qualitäten. Genauso kann es Männer geben, die bei ihren Projekten vorzeitig scheitern, weil ihnen weibliche Qualitäten wie Intuition, Empathie und Geduld fehlen. Und deshalb möchte ich dich für dieses Thema einfach mal sensibilisieren. Dir aufzeigen, was typisch männliche Energien und was typisch weibliche Energien sind. Wir alle, egal ob Mann oder Frau tragen beide Energien in uns. Wenn wir uns bewusst sind, dass eine bestimmte Energie förderlich für unsere Arbeit ist, dann können wir sie vielleicht, ich sage mal pauschal: „aktivieren“. Wenn ich weiß, mein persönliches Manko ist fehlende Struktur in meinem Business, na dann kann ich gezielt etwas daran ändern, indem ich mir eine Struktur erschaffe. Ich verbinde mich mit dieser Energie und gehe dann in die Umsetzung.

Männliche Qualitäten:

1. Struktur und Organisation – Die Fähigkeit, Projekte zu planen, klare Ziele zu setzen und systematisch auf sie hinzuarbeiten.
2. Entscheidungsfreude – Den Mut, schnelle und klare Entscheidungen zu treffen, auch unter Unsicherheit.
3. Durchsetzungsvermögen – Selbstbewusst auftreten und die eigene Kunst nach außen vertreten.
4. Risikobereitschaft – Neues auszuprobieren und auch Fehler in Kauf zu nehmen, um zu wachsen.
5. Fokus und Zielstrebigkeit – Sich konsequent auf die Arbeit zu konzentrieren und Ablenkungen auszublenden.
6. Analytisches Denken – Märkte zu verstehen, Trends zu erkennen und kreative Ansätze strategisch zu planen.

Weibliche Qualitäten:

1. Empathie und Sensibilität – Die Fähigkeit, Emotionen zu spüren und sie in Kunstwerke zu übersetzen, die berühren.
2. Intuition – Sich von inneren Impulsen leiten zu lassen und kreative Entscheidungen aus dem Bauchgefühl heraus zu treffen.
3. Flexibilität – Sich an verändernde Umstände anzupassen und kreative Wege zu finden, Hindernisse zu überwinden.
4. Förderung von Gemeinschaft – Netzwerke aufzubauen und in der Kunstszene authentische Verbindungen zu schaffen.
5. Pflege von Details – Ein Auge für Feinheiten und das Besondere zu haben, das Kunst einzigartig macht.
6. Geduld – Sich Zeit zu nehmen, um Werke reifen zu lassen und langfristige Beziehungen mit Kunden aufzubauen.

Der weibliche Zyklus als Bereicherung für deine Selbstständigkeit

Ich sage gerne, dass meine Selbstständigkeit mich wach und wissbegierig gemacht hat und sie ging Hand in Hand mit meiner persönlichen Entwicklung und Heilungsreise. Damals begann ich, viele Bücher zu lesen. Das habe ich vorher nie getan! Ich wollte alles Mögliche lernen, über Marketing, über das Schreiben und auch über Persönlichkeitsentwicklung. Völlig neue Türen öffneten sich zu Themen wie Spiritualität, Bewusstsein, Meditation, Achtsamkeit und Innere-Kind-Heilung. Und dann fiel mir das Buch "Roter Mond" in die Hände, es dreht sich um den weiblichen Zyklus und darum, wie wir Frauen wieder einen Zugang zu unserer Urkraft erlangen. Zunächst hatte ich einen Widerstand dagegen, denn alleine die Worte "Zyklus" und "Menstruation" lösten Unbehagen in mir aus. Doch ich laß das Buch trotzdem, ganz heimlich. Und was soll ich sagen, ich hatte damals so viele tiefgreifende Erkenntnisse. Manchmal war ich traurig und sogar wütend, dass der weibliche Zyklus in unserer Gesellschaft so ein Tabu-Thema ist. Dass so viele Frauen (so auch mein jüngeres Ich) völlig gegen ihre eigene, weibliche Natur handeln und sich dabei großen Schaden zufügen.

Denn, was bedeutet Weiblichkeit? Es bedeutet: Hingabe, Sensibilität, Geduld, Intuition, Flexibilität, aber auch Unbeständigkeit, Veränderung. Frauen funktionieren anders als Männer. Sie funktionieren nicht linear, sondern zyklisch. Unser Leben wird von einem Zyklus geprägt, der in unterschiedlichen Phasen verläuft und der eng verbunden ist mit dem Mondzyklus.

In diesem Masterplan möchte ich gar nicht so tief in dieses Thema eintauchen, ich empfehle dir sehr das Buch "Roter Mond" von Miranda Gray. Ich möchte dir lediglich bewusst machen, dass dir deine Selbstständigkeit die große Chance schenkt, mehr im Einklang mit deinem weiblichen Zyklus zu leben und davon zu profitieren. Du wirst neue Kräfte, Fähigkeiten und Möglichkeiten in dir entdecken. Bedeutet z.B.:

- Du kannst am 1. und 2. Menstruations-Tag eine Pause machen. Du musst in kein Büro und auch andere Termine kannst du auf andere Tage legen. In dieser wichtigen Zeit solltest du dich ausruhen. Wenn du das tust, wirst du den restlichen Monat viel mehr Energie haben als sonst.
- Du kennst die Mond- und Zyklusphasen und ihre Qualitäten. Du hörst mehr auf deinen Körper, auf deine Intuition und Eingebungen.
- Du nutzt die Energie, die du in bestimmten Phasen hast und arbeitest fokussiert an deinen Projekte.
- In anderen Phasen wirst du den Drang verspüren, Altes loszulassen, das sind Momente, wo du viel in Frage stellst und das ist in Ordnung! Nur so kannst du monatlich aufräumen und Ordnung schaffen.
- Es gibt Momente in deinem Zyklus, wo du bewusst in die Stille gehen möchtest. Das sind Tage, wo du deine ganze Visionskraft nutzen kannst. Momente, in denen du unglaublich klar, weise und verbunden bist.

Mach aus deiner Weiblichkeit deine größte Stärke und schau, wie du sie in deine Selbstständigkeit integrieren kannst.

Kapitel 8

EXKURS:

KI und

Zukunftstechnologie

Die Rolle des Künstlers im digitalen Zeitalter

Die Welt um uns herum verändert sich rasant. Technologien wie Künstliche Intelligenz (KI), Virtual Reality (VR) und Blockchain gewinnen immer mehr an Bedeutung. Doch was heißt das für dich als Künstler? Bedeutet der technologische Fortschritt, dass die menschliche Kreativität an Wert verliert? Wird KI deine Arbeit ersetzen? Diese Fragen stellen sich immer mehr Menschen. Und sie können Verunsicherung auslösen. Doch ich möchte dich beruhigen: Du hast nichts zu befürchten. Ganz im Gegenteil! Statt Angst vor der Technologie zu haben, solltest du vielmehr ihre Möglichkeiten erkunden. Wenn du verstehst, wie KI und andere Zukunftstechnologien funktionieren, wirst du sie nicht als Bedrohung sehen, sondern als Chance. Und Wissen ist schließlich Macht – es ist sinnvoll, dich mit diesen Werkzeugen und Möglichkeiten vertraut zu machen, dann können die neuen Technologien deine Arbeit nicht nur erleichtern, sondern auch bereichern. Dieses Kapitel ist eine Einladung an dich, neugierig zu sein, neue Wege zu beschreiten und die Veränderungen als Bereicherung zu sehen.

Warum KI und Technologien keine Bedrohung sind

Versuche einmal, Künstliche Intelligenz als ein Werkzeug zu sehen. Es ist ein Hilfsmittel, das dir als Künstler ermöglichen kann, effizienter zu arbeiten, neue kreative Prozesse zu entdecken und dich auf das zu konzentrieren, was am Ende des Tages wirklich zählt: deine Vision und deine Kunst. Stichwort: Automatisierung von Routineaufgaben. Viele der zeitaufwändigen Aufgaben, die nichts mit der eigentlichen kreativen Arbeit zu tun haben, können durch Technologie vereinfacht werden. Mal als Beispiele: Organisation und Schreiben von E-Mails, Erstellung von Social-Media-Posts oder sogar die Optimierung von Online-Shops. Durch den Einsatz von KI-basierten Tools kannst du solche Aufgaben automatisieren und deine Energie auf das Wesentliche lenken: deine Kunst. Weiteres gutes Beispiel ist Canva: Die Grafik- und Design-Plattform integriert immer mehr KI-basierte Einstellungen. So gibt es KI-basierte Designvorschläge, die die Erstellung deiner Inhalte für Instagram und Co. erleichtern und optimieren.

Zudem bietet dir die KI Werkzeuge, die es dir ermöglichen, neue kreative Wege zu gehen. Programme wie Adobe Firefly, DALL-E oder Stable Diffusion können Bilder generieren, die auf deinen Ideen basieren. Du kannst damit Skizzen, Farbkombinationen oder Kompositionen erstellen, die dir als Inspiration oder Grundlage dienen. Mals als Beispiel: Du könntest eine Idee für ein Gemälde in einer KI generieren lassen, um unterschiedliche Ansätze zu sehen, bevor du das Werk in deiner eigenen Handschrift umsetzt.

Wichtig ist: Diese Werkzeuge ersetzen nicht deine Kreativität – sie erweitern sie. Du bleibst die treibende Kraft, die entscheidet, wie die Technologie genutzt wird.

Die Rolle des Künstlers im digitalen Zeitalter

Sichtbarkeit und Reichweite

KI kann zudem helfen, deine Zielgruppe besser zu verstehen und zu erreichen. Tools zur Datenanalyse können dir zeigen, welche Kunstwerke bei deinen Kunden besonders beliebt sind, welche Preise am besten funktionieren oder welche Themen aktuell im Trend liegen. So kannst du deine Kunst besser positionieren, ohne Kompromisse bei deiner Vision einzugehen. Ich arbeite hier gerne mit ChatGPT – der Tab ist in meinem Browser immer geöffnet. Wenn ich eine Frage habe, zum Beispiel: "Was sind typische Persönlichkeitsmerkmale eines Künstlers?", dann kann ich um Rat fragen und bekomme sehr ausführliche Informationen, die mir weiterhelfen können.

Wie sich die Arbeit von Künstlern verändern wird

Die zunehmende Integration von KI und anderen Technologien wird die Kunstwelt spürbar beeinflussen. Ihre Auswirkungen werden jedoch je nach Bereich unterschiedlich ausfallen. Ein wesentlicher Unterschied wird sich darin zeigen, ob Kunst massenhaft publiziert wird oder als handgefertigtes Unikat bestimmt ist.

KI wird eine immer wichtigere Rolle in der Massenproduktion von Kunst spielen, insbesondere bei Illustrationen, die für Buchprojekte, Marketingmaterialien oder digitale Medien erstellt werden. Hier können KI-Tools in Sekundenschnelle zahlreiche Variationen und Designs generieren. Diese Automatisierung macht es möglich, in kurzer Zeit Inhalte in großem Umfang zu produzieren, was insbesondere für kommerzielle Zwecke attraktiv ist. Mal als Beispiel: Ein Verlag, der Illustrationen für ein Kinderbuch benötigt, könnte KI nutzen, um erste Entwürfe oder sogar finale Grafiken zu erstellen. Dadurch werden die Kosten gesenkt und der Produktionsprozess beschleunigt. Für Künstler bedeutet das: In solchen Bereichen wird die Nachfrage nach handgefertigten Illustrationen zurückgehen, und es könnte notwendig werden, sich auf andere Bereiche zu spezialisieren oder KI selbst als Werkzeug in den Arbeitsprozess zu integrieren.

Die Rolle des Künstlers im digitalen Zeitalter

Im Gegensatz zur Massenproduktion wird der Wert von handgefertigten Kunstwerken, die als Unikate geschaffen werden, weiterhin steigen. In einer Welt, in der vieles maschinell und massenhaft produziert wird, sehnen sich Menschen nach Originalität, nach Werken, die eine Geschichte und eine menschliche Energie transportieren. Handgefertigte Kunst wird als etwas Besonderes und Kostbares wahrgenommen, gerade weil sie nicht von Maschinen reproduziert werden kann. Mal als Beispiel: Ein Gemälde, das mit Pinsel und Farbe geschaffen wurde, trägt die individuelle Handschrift der Künstlerin oder des Künstlers. Es ist einzigartig und transportiert Emotionen, die in einer KI-generierten Arbeit oft fehlen. Und für alle feinfühligen Menschen: Es wird auch auf einer energetisch-spirituellen Ebene spürbar sein.

Auch wenn Technologien wie KI beeindruckend sind, können sie keine echten, menschlichen Beziehungen aufbauen. Die Interaktion mit dir als echte, lebendige Person – sei es bei Ausstellungen, Workshops oder über soziale Medien – ist ein unschätzbarer Wert, den keine Maschine ersetzen kann. Werte, die meiner Meinung nach zählen werden, sind: Authentizität, Menschlichkeit und Empathie.

Die Zukunft der Kunst wird stark davon abhängen, wie gut Künstler die Balance zwischen Technologie und traditionellem Handwerk finden. Während KI in der Massenproduktion von Kunstwerken unvermeidlich wird, bleibt die Nachfrage nach authentischen, menschlichen und einzigartigen Arbeiten bestehen. Für dich als Künstler bedeutet das, dass du nicht nur entscheiden musst, welche Rolle Technologie in deinem kreativen Prozess spielt, sondern auch, wie du deine einzigartigen Fähigkeiten und Visionen hervorhebst, um dich von der Masse abzuheben.

Mein Fazit: Die Zukunft aktiv gestalten

Die Zukunft der Kunst ist spannend und voller Möglichkeiten. Technologie ist kein Ersatz für deine Kreativität, sondern ein Werkzeug, das du nutzen kannst, um deine Arbeit effizienter, innovativer und reichhaltiger zu gestalten. Bleibe offen für Neues, lerne die neuen Werkzeuge kennen und entscheide, wie sie deine Kunst bereichern können. Und das Wichtigste: Bleib dir treu. Deine Einzigartigkeit, deine Vision und deine Menschlichkeit sind das, was deine Kunst wertvoll macht – heute und in Zukunft. Du bist mehr als ein Werkzeug oder eine Technik – du bist die Seele deiner Kunst. Ich glaube, die Zukunft gehört denjenigen, die neugierig bleiben, sich weiterentwickeln und das Beste aus beiden Welten – der analogen und der digitalen – miteinander verbinden. Nutze diese Möglichkeiten, und du wirst sehen, wie viel Potenzial in dir und deiner Kunst steckt. Denn am Ende bist du es, der die Technologie formt, und nicht umgekehrt.

Kapitel 9

Ressourcen

Tool-Tipps &

Links

Kamera Technik und Equipment

Sony ZV-1 (Kompakte und leistungsstarke Kamera, ideal für Vlogs, Interviews und vielseitige Videoaufnahmen mit exzellenter Bild- und Tonqualität.)

[>>> Hier ansehen*](#)

Ersatz-Akku passend zur Sony ZV-1

[>>> Hier ansehen*](#)

Speicherkarte 128 GB

[>>> Hier ansehen*](#)

Rode-Mikrofon für die Sony ZV-1 (Hochwertiges Mikrofon, das an die Sony ZV-1 angeschlossen wird, um den Ton bei Videoaufnahmen zu verbessern)

[>>> Hier ansehen*](#)

Festes Kamera-Stativ (Für Fotos mit Selbstauslöser oder fürs Filmen)

[>>> Hier ansehen*](#)

Galgenstativ (Ermöglicht Luftaufnahmen und Produktfotografie von oben)

[>>> Hier ansehen*](#)

2 Stative für Studiolichter und Galgenstativ

[>>> Hier ansehen*](#)

LED-Licht-Panel (Dimmbares Studio-Licht, das gleichmäßige Beleuchtung für Videoaufnahmen und Produktfotos bietet)

[>>> Hier ansehen*](#)

Externe Festplatte LaCie (4TB, Robuste und schnelle externe Festplatte, die zur Sicherung großer Mengen von Video- und Bildmaterial verwendet wird.)

[>>> Hier ansehen*](#)

Ansteck-Mikrofon von Sennheiser (Mikrofon, das an die Kleidung angeclipppt und mit der Kamera verbunden wird)

[>>> Hier ansehen*](#)

Bose-Kopfhörer (Für eine präzise Klangwiedergabe und Geräuschisolierung, um sicherzustellen, dass Audioinhalte klar und detailliert bearbeitet werden können.)

[>>> Hier ansehen*](#)

Online-Tools und Programme

Grafiken & Video

Canva (Ein benutzerfreundliches Design-Tool, mit dem du einfach ansprechende Grafiken, Social-Media-Beiträge und Marketingmaterialien erstellen kannst.)

[>>> Zur Website](#)

Affinity Photo 2 (Ein Bildbearbeitungssoftware, das umfassende Funktionen für Fotoretusche, Bildbearbeitung und Design zu einem einmaligen Preis bietet.)

[>>> Affiinty Photo 2 ansehen](#)

DaVinci Resolve (Professionelle Software für Videobearbeitung und Farbkorrektur, die leistungsstarke Tools für Schnitt, Effekte und Audio bietet.)

[>>> Zum kostenlosen Download](#)

Organisation

Trello (Ein flexibles Organisations-Tool, das auf Kanban-Boards basiert und Teams hilft, Projekte und Aufgaben effizient zu verwalten.)

[>>> Trello ansehen](#)

Notion (Ein All-in-One-Workspace, der Notizen, Aufgabenmanagement, Datenbanken und Projektplanung in einer benutzerfreundlichen Oberfläche vereint.)

[>>> Notion ansehen](#)

Evernote (Ein leistungsstarkes Notiz-Tool, das es ermöglicht, Notizen, Aufgaben und Web-Clips zu speichern und zu organisieren.)

[>>> Evernote ansehen](#)

Online-Speicher

Google Drive (Ein Cloud-Speicher-Service von Google, der das Speichern, Teilen und gemeinsame Bearbeiten von Dokumenten, Tabellen und Präsentationen ermöglicht.)

[>>> Google Drive ansehen](#)

Dropbox (Ein Cloud-Speicher-Service, der das Speichern und Teilen von Dateien und Ordnern sowie die Synchronisierung zwischen Geräten ermöglicht.)

[>>> Dropbox ansehen](#)

WeTransfer (Ein einfaches Tool zum schnellen und unkomplizierten Übertragen großer Dateien und Dokumente über das Internet.)

[>>> WeTransfer ansehen](#)

Online-Tools und Programme

Kommunikation

Zoom (Eine Plattform für Videokonferenzen und Online-Meetings, die Funktionen wie Bildschirmfreigabe, virtuelle Hintergründe und Aufzeichnungen bietet.)
[>>> Zoom ansehen](#)

Slack (Ein Kommunikations-Tool, das Teams ermöglicht, in Echtzeit zu chatten, Dateien auszutauschen und Projektkanäle zu erstellen.)
[>>> Slack ansehen](#)

Buchhaltung

Lexoffice (Ein Buchhaltungsprogramm, das einfache Rechnungsstellung, Finanzverwaltung & Steuererklärungen ermöglicht.)
[>>> Lexoffice ansehen](#)

Mehrwertsteuer berechnen:
[>>> Bei Clever Selbstständig](#)

Website

All-Inkl. (All-Inkl. bietet umfassende Webhosting-Dienste mit zuverlässigem Support, benutzerfreundlichen Tools und flexiblen Tarifen für verschiedene Hosting-Bedürfnisse.)
[>>> All-Inkl. ansehen](#)

Sicherheit

1Password (Ein Tresor zur Verwaltung und Sicherung deiner Online-Passwörter. Nutze ich seit Beginn meiner Selbstständigkeit.)
[>>> 1Password ansehen](#)

Super wichtig: Nutze für dein Online-Banking sowie für alle wichtigen Logins auf Webseiten eine zweistufige Authentifizierung. Ich finde die [“Authenticator App von Google”](#) sehr praktisch.

Musik

Free Audio Library by YouTube (findest du in deinem YouTube-Konto unter Konto-Einstellungen)

Epidemic Sounds (Bietet eine große Bibliothek lizenfreier Musik & Soundeffekten, die für Videos, Podcasts und andere Medienprojekte verwendet werden können.)
[>>> Epidemic Sounds ansehen](#)

Musicbed (Bietet eine große Bibliothek lizenfreier Musik & Soundeffekten, die für Videos, Podcasts und andere Medienprojekte verwendet werden können.)
[>>> Musicbed ansehen](#)

Bau deiner Website mit Shop

WordPress & Hosting

WordPress (Die kostenlose Open-Source-Plattform für deine Website, die als Basis für deinen Online-Shop dient.)

[>>> Zu Wordpress](#)

All-Inkl (Ein zuverlässiger und DSGVO-konformer deutscher Hosting-Anbieter mit gutem Support und einfacher WordPress-Installation.)

[>>> Zu All-Inkl.](#)

Design & Theme

Divi von Elegant Themes (Ein flexibles und einfach zu bedienendes Premium-Theme mit Drag-and-Drop-Builder.)

[>>> Zum Divi-Theme](#)

Shopsystem

WooCommerce (Die wichtigste Erweiterung für deinen WordPress-Shop. Kostenlos, leistungsfähig und flexibel anpassbar.)

[>>> WooCommerce ansehen](#)

Rechtssicherheit

Germanized für WooCommerce (Erweitert WooCommerce um rechtliche Anpassungen für den deutschen Markt, inklusive Widerrufsrecht, Rechtstexte und Steuern.)

[>>> Germanized ansehen](#)

Zahlungsanbieter

Stripe (Ein einfacher und weit verbreiteter Zahlungsdienstleister für Kreditkarten- und SEPA-Zahlungen.)

[>>> Stripe ansehen](#)

PayPal-Zahlungen für WooCommerce (Offizielles Plugin zur Integration von PayPal.)

[>>> PayPal Plugin ansehen](#)

Versand & Rechnungen

DHL für WooCommerce (Ermöglicht den automatischen Versand über DHL und die Erstellung von Versandetiketten.)

[>>> DHL Plugin ansehen](#)

Germanized Pro (Erweiterung für Germanized mit automatischer Rechnungsstellung und weiteren rechtlichen Features.)

[>>> Germanized Pro ansehen](#)

Bau deiner Website mit Shop

Sicherheit & Datenschutz

Borlabs Cookie (DSGVO-konformes Cookie-Opt-in-Plugin.)

[>>> Borlabs Cookie ansehen](#)

Wordfence Security (Ein leistungsstarkes Sicherheits-Plugin für den Schutz deiner Website vor Angriffen.)

[>>> Wordfence ansehen](#)

Suchmaschinenoptimierung (SEO)

Rank Math SEO (Ein einfach zu bedienendes Plugin für bessere Auffindbarkeit in Suchmaschinen.)

[>>> Rank Math SEO ansehen](#)

Performance & Caching

WP Rocket (Ein Premium-Plugin für bessere Ladezeiten und eine optimierte Performance.)

[>>> WP Rocket ansehen](#)

Backup-Lösung

BackWPup (Erstellt automatische Backups deiner Website und ermöglicht eine einfache Wiederherstellung.)

[>>> BackWPup Plugin ansehen](#)

Newsletter & Marketing

KlickTipp (Ein leistungsstarkes E-Mail-Marketing-Tool für automatisierte Kampagnen und effektives Newsletter-Management.)

[>>> KlickTipp ansehen](#)

Druckanbieter

DieUmweltdruckerei

Bietet umweltfreundliche Druckprodukte, bei denen nachhaltige Materialien und Produktionsmethoden verwendet werden.

[>>> Zum Anbieter](#)

Flyeralarm

Großer Online-Druckdienstleister, der eine breite Palette von Druckprodukten wie Flyer, Plakate und Geschäftsdrucksachen zu wettbewerbsfähigen Preisen anbietet.

[>>> Zum Anbieter](#)

Vistaprint

Ein bekannter Online-Druckdienst, der eine große Auswahl an personalisierten Druckprodukten wie Visitenkarten, Broschüren und Werbematerialien anbietet.

[>>> Zum Anbieter](#)

Für den Druck von Fine Art

Artidomo

Spezialisiert auf hochwertige Fine Art Prints und bietet professionelle Druckdienste für Kunstwerke und Fotografien auf edlen Materialien an.

[>>> Zum Anbieter](#)

WhiteWall

Bietet hochwertige Kunstdrucke auf verschiedenen Materialien wie Leinwand, Acrylglas und Aluminium.

[>>> Zum Anbieter](#)

Saal Digital

Bietet eine breite Palette an Druckdienstleistungen, einschließlich Kunstdrucken auf verschiedenen Medien wie Leinwand, Alu-Dibond und Acrylglas.

[>>> Zum Anbieter](#)

PosterXXL

Vielzahl von Druckoptionen für Kunstdrucke, einschließlich Leinwänden, Postern und anderen hochwertigen Druckmaterialien.

[>>> Zum Anbieter](#)

Buchdruck

Druckerei zu Altenburg

Fokussiert auf den Druck von Kunst- und Bildbänden sowie hochwertigen Büchern und bietet maßgeschneiderte Lösungen für Künstler und Verlage an.

Podcasts und YouTube

Podcast

Online-Business leicht gemacht

Katharina Lewald teilt Tipps und Strategien für den Aufbau eines erfolgreichen Online-Business, von Content-Marketing bis hin zu Produkt-Launches.

[>>> Zum Podcast](#)

Der Online Business Podcast

Caroline Preuss teilt bewährte Strategien und praxisnahe Tipps für den Aufbau und das Wachstum eines erfolgreichen Online-Business, Fokus auf Instagram und Online-Kurse.

[>>> Zum Podcast](#)

Shepreneur Podcast

Kristin Woltmann spricht über Female Empowerment und gibt Ratschläge zu Online-Marketing, Mindset und Business-Aufbau für Frauen.

[>>> Zum Podcast](#)

Kunst verkaufen Podcast

Nikolas Ingerle bietet gezielte Einblicke und praktische Tipps, wie Künstler ihre Werke erfolgreich vermarkten und im Kunstmarkt sichtbar werden können.

[>>> Zum Podcast](#)

PinSights – Der Podcast für dein Pinterest Marketing

Alexandra Polunin gibt hilfreiche Tipps und Strategien zur erfolgreichen Nutzung von Pinterest für Marketingzwecke und den Aufbau einer starken Online-Präsenz.

[>>> Zum Podcast](#)

Lifestyle Business von Digitale Safari

Johannes und Pascal teilen praxisnahe Tipps und Strategien zum Aufbau eines erfolgreichen Lifestyle-Business, einschließlich Marketing, Unternehmertum und Work-Life-Balance.

[>>> Zum Podcast](#)

Baby got Business – Podcast rund ums Online Marketing

Marie-Christine Schindler bietet praxisnahe Tipps und inspirierende Einblicke für erfolgreiches Online-Marketing und Business-Aufbau, insbesondere für Unternehmerinnen.

[>>> Zum Podcast](#)

Tobias Beck Podcast

Tobias Beck vermittelt inspirierende und motivierende Einsichten zu Themen wie persönlicher Entwicklung, Erfolg und Business-Strategien, oft mit Fokus auf das Mindset. (Achtung, große Trigger-Gefahr ;)

[>>> Zum Podcast](#)

Happy, Holy & Confident

Laura Malina Seiler bietet inspirierende Gespräche und praktische Tipps zu persönlicher Entwicklung, Spiritualität und Selbstvertrauen für ein erfülltes Leben.

[>>> Zum Podcast](#)

Podcasts, YouTube & Blogs

YouTube

So geht YouTube

David Hain gibt praxisnahe Tipps und Strategien für den erfolgreichen Aufbau und die Optimierung eines YouTube-Kanals, um Reichweite und Engagement zu steigern.

[>>> Zum YouTube-Kanal](#)

YouTube-Kanal von Jonna Jinton

Jonna präsentiert auf ihrem Kanal eine faszinierende Mischung aus Naturimpressionen, Kunsthandwerk und persönlichen Erlebnissen aus ihrem Leben in Schweden.

[>>> Zum YouTube-Kanal](#)

YouTube Kanal von Carolina Arevalo

[>>> Zum YouTube-Kanal](#)

Shayda Campbell (Künstlerin & YouTuberin)

[>>> Zum YouTube Kanal](#)

kreativgefühl

YouTube-Kanal über Kreativität, Journaling und Kunst

[>>> Zum YouTube-Kanal](#)

Meine Buchempfehlungen

Kunst, Kreativität & Storytelling

Big Magic: Nimm dein Leben in die Hand und es wird dir gelingen (Big Magic) von Elizabeth Gilbert (Inspiriert dazu, die eigenen kreativen Potenziale zu erkennen und zu entfalten, indem man die Angst vor dem Scheitern überwindet.)
[>>> Zum Buch*](#)

Der Weg des Künstlers: Ein spiritueller Pfad zur Aktivierung unserer Kreativität (The Artist's Way) von Julia Cameron (Ein Klassiker zur Entfaltung der eigenen Kreativität durch tägliche Übungen und Rituale.)
[>>> Zum Buch*](#)

kreativ. Die Kunst zu sein: Das Kreativ-Geheimnis des Star-Produzenten hinter Johnny Cash, Adele, Run-DMC, Jay-Z und U2 von Rick Rubin (Der legendäre Musikproduzent Rick Rubin enthüllt seine Prinzipien und Techniken, die ihm geholfen haben, einige der größten musikalischen Talente unserer Zeit zu fördern und zu inspirieren.)
[>>> Zum Buch*](#)

Alles nur geklaut: 10 Wege zum kreativen Durchbruch (Steal Like an Artist) von Austin Kleon (Zeigt, wie man sich inspirieren lässt und kreativ eigene Wege geht, indem man Ideen anderer nutzt und weiterentwickelt.)
[>>> Zum Buch*](#)

The War of Art – So durchbrechen Sie innere Blockaden und gewinnen kreative Energie von Steven Pressfield (Überwindung des inneren Widerstands beim kreativen Arbeiten und das Finden der eigenen kreativen Stimme.)
[>>> Zum Buch*](#)

Zeig dein Werk! 10 Wege, deine Kreativität bekannt zu machen (Show Your Work!) von Austin Kleon (Anleitung, wie man seine kreativen Werke teilt und sichtbar macht, um ein Publikum aufzubauen.)
[>>> Zum Buch*](#)

Kreativität: Wie sie uns mutiger, glücklicher und stärker macht von Melanie Raabe (Ein schönes Hörbuch zum Thema Kreativität als Lebenseinstellung)
[>>> Zum Hörbuch*](#)

Kunst und Angst: Feststellungen über die Gefahren (und Belohnungen) des Kunstschaffens von David Bayles & Ted Orland (Über die Herausforderungen und Ängste im künstlerischen Schaffensprozess und wie man sie überwindet.)
[>>> Zum Buch*](#)

Das Leben und das Schreiben: Memoiren von Steven King (Ein Buch-Klassiker über das Schreiben)
[>>> Zum Buch*](#)

Find Your Artistic Voice: The Essential Guide to Working Your Creative Magic von Lisa Congdon (Wie du deine authentische Stimme als Künstlerin findest)
[>>> Zum Buch* Englisch](#)

Meine Buchempfehlungen

Selbstständigkeit & Finanzen

Madame Moneypenny: Wie Frauen ihre Finanzen selbst in die Hand nehmen können (Ein Ratgeber für Frauen, um finanzielle Unabhängigkeit zu erlangen und ihre Finanzen zu managen.)

[>>> Zum Buch*](#)

Die 4-Stunden-Woche: Mehr Zeit, mehr Geld, mehr Leben (The 4-Hour Workweek) von Timothy Ferriss (Effektive Strategien, um mehr zu erreichen und gleichzeitig weniger zu arbeiten.)

[>>> Zum Buch*](#)

Sieger erkennt man am Start, Verlierer auch von Dieter Lange (Tipps und Strategien für ein erfolgreiches Leben und Karriere von einem bekannten Motivationstrainer.)

[>>> Zum Buch*](#)

Lean Startup: Schnell, risikolos und erfolgreich Unternehmen gründen (The Lean Startup) von Eric Ries (Ein Leitfaden für innovative Geschäftsmodelle und schnelles Wachstum durch kontinuierliche Anpassung.)

[>>> Zum Buch*](#)

Rich Dad Poor Dad: Was die Reichen ihren Kindern über Geld beibringen (Rich Dad Poor Dad) von Robert T. Kiyosaki (Finanzielle Bildung und unternehmerisches Denken, um finanzielle Freiheit zu erreichen.)

[>>> Zum Buch*](#)

Frag immer erst: warum: Wie Top-Firmen und Führungskräfte zum Erfolg inspirieren (Start with Why) von Simon Sinek (Die Bedeutung eines starken "Warum" im Geschäftsleben und wie es Führungskräfte und Unternehmen zum Erfolg führt.)

[>>> Zum Buch*](#)

The Diary of a CEO – Die Entdeckung des Erfolgs: 33 Gesetze für Leben und Arbeit von Steven Bartlett (Über 33 fundamentalen Gesetze des Lebens und der Arbeit, die auch in 100 Jahren noch gültig sein werden.)

[>>> Zum Buch*](#)

Das einzige Buch, das Du über Finanzen lesen solltest: Der entspannte Weg zum Vermögen – Von den Machern des YouTube-Erfolgs »Finanzfluss« von Thomas Kehl (Ein Empowerment-Programm und Schnellkurs in Sachen Vermögensaufbau für alle – verständlich, motivierend und vor allem wirksam!)

[>>> Zum Buch*](#)

Meine Buchempfehlungen

Online-Marketing

Art, Inc.: The Essential Guide for Building Your Career as an Artist von Lisa Congdon (Ein umfassender Leitfaden, wie Künstler ihre Karriere aufbauen und erfolgreich ihre Werke verkaufen können.)
[>>> Zum Buch*](#) (Englisch)

Superfans von Pat Flynn (Wie man loyale Fans aufbaut, die das Geschäft unterstützen und fördern, nicht auf Deutsch erhältlich.)
[>>> Zum Buch*](#)

Launch: Die ultimative Anleitung für das E-Mail-Marketing von Jeff Walker (Ein erfolgreicher Leitfaden für Produkt-Launches im Online-Bereich, um hohe Verkaufszahlen zu erzielen.)
[>>> Zum Buch*](#)

Kunden mit System: Wie du mit einem CRM-System Kunden einfacher gewinnst, besser betreust und dauerhaft hältst von Thomas Stahl (Das ganzheitliche System zur Neukundengewinnung und Kundenbetreuung)
[>>> Zum Buch*](#)

StoryBrand: Wie Sie mit starken Geschichten Ihre Kunden überzeugen von Donald Miller (Wie man klare und überzeugende Markenbotschaften erstellt, die Kunden anziehen und binden.)
[>>> Zum Buch*](#)

Copywriting - Die ultimative Anleitung zum erfolgreichen Texten: Mehr Kunden, Klicks & Conversions dank bewährter Methoden von Yücel Uzunoglu (Wie du lernst, Texte zu schreiben, die verkaufen)
[>>> Zum Buch*](#)

Die Kunst des SEO: Strategie und Praxis erfolgreicher Suchmaschinenoptimierung von Eric Enge, Stephan Spencer und Jessie Stricchiola (Umfangreicher Leitfaden zur Suchmaschinenoptimierung und zur Steigerung der Online-Sichtbarkeit.)
[>>> Zum Buch*](#)

Meine Buchempfehlungen

Mindset

Verletzlichkeit macht stark: Wie wir unsere Schutzmechanismen aufgeben und innerlich reich werden von Brené Brown (Über den Mut zur Verletzlichkeit und ihre Bedeutung für ein erfülltes Leben und authentische Beziehungen.)

[>>> Zum Buch*](#)

Still: Die Kraft der Introvertierten von Susan Cain (Wie du lernst, deine introvertierte Art als deine größte Stärke zu begreifen)

[>>> Zum Buch*](#)

Werde übernatürlich: Wie gewöhnliche Menschen das Ungewöhnliche erreichen (Becoming Supernatural) von Dr. Joe Dispenza (Die Verbindung von Wissenschaft und Spiritualität zur Transformation des eigenen Lebens und zur Erreichung außergewöhnlicher Fähigkeiten.)

[>>> Zum Buch*](#)

Die 1%-Methode – Minimale Veränderung, maximale Wirkung von James Clear (Kleine Veränderungen, die große Ergebnisse bringen, durch die Etablierung neuer Gewohnheiten.)

[>>> Zum Buch*](#)

Jetzt! Die Kraft der Gegenwart von Eckhart Tolle (Die Kraft des gegenwärtigen Moments zur Lebensveränderung und zur Erlangung inneren Friedens.)

[>>> Zum Buch*](#)

Denke nach und werde reich – 13 Gesetze des Erfolgs von Napoleon Hill (Klassiker über den Zusammenhang zwischen Denken und Erfolg, basierend auf Interviews mit erfolgreichen Menschen.)

[>>> Zum Buch*](#)

Miracle Morning: Die Stunde, die alles verändert von Hal Elrod (Morgenrituale für ein produktiveres und erfüllteres Leben, die die Grundlage für persönlichen und beruflichen Erfolg legen.)

[>>> Zum Buch*](#)

Das Robbins Power Prinzip: Befreie die innere Kraft von Tony Robbins

(Strategien zur persönlichen Meisterschaft und Transformation, um das eigene Leben selbst zu bestimmen)

[>>> Zum Buch*](#)

Vielen Dank

Danke, dass du diesen Weg mit mir gegangen bist!

Kunst ist mehr als nur Ausdruck – sie ist eine Reise, ein Abenteuer und oft auch ein Sprung ins Ungewisse. Ich hoffe, dass dich dieser Masterplan inspiriert, bestärkt und dir Mut gemacht hat, deinen ganz eigenen Weg in der Kunstwelt zu gehen.

Glaube an deine Vision, bleib dran und vertraue darauf, dass deine Kreativität ihren Platz in der Welt finden wird. Herausforderungen werden kommen, doch jede davon birgt die Chance, zu wachsen und noch stärker zurückzukommen.

Ich wünsche dir von Herzen Erfolg, Freude und Erfüllung auf deinem künstlerischen Weg. Möge deine Kunst die Menschen berühren, inspirieren und die Welt ein Stück schöner machen!

Alles Gute für deine Zukunft!

Mit kreativen Grüßen,

deine Nora

