

*Tschüss 9-to-5,*  
**hallo Freelancing!**



# *Fühlst du dich* im 9-to-5-Job gefangen?

Hast du auch das Gefühl, dass **das klassische 9-to-5 nicht das Richtige** für dich ist?

Dass du nach **mehr Freiheit** suchst, aber nicht weißt, wo du anfangen sollst?

Vielleicht träumst du davon, **von überall aus zu arbeiten, selbstbestimmt zu leben** und mit **deinen eigenen Fähigkeiten Geld zu verdienen.**

Doch der Weg dahin fühlt sich **kompliziert** an, oder?

Glaub mir, **ich kenne dieses Gefühl!** Genau so habe ich mich auch gefühlt.





Stress

&

Frustration

Wie du von  zu  kommst



Freiheit

&

Erfüllung



# Mein Weg ins Freelancing

Schon als Kind wusste ich, dass ich niemals in einem klassischen 9-to-5-Job arbeiten wollte. Mein Vater war selbstständig, und während andere ihn bemitleideten, weil er keine festen Arbeitszeiten hatte, bewunderte ich ihn. Er konnte arbeiten, wann und wo er wollte – im Keller unseres Hauses oder sogar im Urlaub. Diese Freiheit faszinierte mich.

Später, als ich im zweiten Semester meines Studiums war, wurde mir klar, dass ich diesem Wunsch treu bleiben wollte. Doch der Weg dorthin war nicht immer einfach. Ich hatte Zweifel:

- **Wie bekomme ich Kunden, wenn ich noch keine Erfahrung habe?**
- **Wie Sorge ich dafür, dass mich Leute buchen?**
- **Was, wenn ich nicht genug verdiene?**

Trotzdem wagte ich den Schritt. Ich begann, indem ich kleine Aufträge als Fremdsprachen-Hostess übernahm. Später kamen durch Empfehlungen weitere Jobs hinzu und so kam ich zum Übersetzen. Nach und nach merkte ich, dass es funktioniert. Ich konnte mir mein Studium finanzieren und später sogar ortsunabhängig als Texterin und Content Creator arbeiten, das mir ein ortsunabhängiges Leben ermöglichte.

# Kommst dir das bekannt vor?

Falls du dich in einer ähnlichen Situation befindest – noch angestellt oder auf der Suche nach einem Einstieg – dann kann ich dir eines sagen:

**Du kannst das auch! Und ich zeige dir, wie.**

In diesem Leitfaden bekommst du eine klare Schritt-für-Schritt-Anleitung, um als Freelancer durchzustarten und dein Leben nach deinen eigenen Regeln zu gestalten. Darf ich auch dich ein Stück auf diesem Weg begleiten? Ich würde mich freuen!



Deine barbara

6 Schritte, um  
*als Freelancer*  
durchzustrarten



# 1. Deine Dienstleistung & Nische

Freelancing bietet viele Möglichkeiten – von Texterstellung, Übersetzung, Grafikdesign bis zu Social Media Management oder virtueller Assistenz.

## Doch was passt zu dir?

Fragen, die dir helfen:

- **Was kannst du besonders gut?**
- **Welche Aufgaben machst du gerne?**
- **Gibt es eine Nachfrage für diese Dienstleistungen?**
- **Welche Probleme kannst du mit deinen Fähigkeiten lösen?**

Falls du unsicher bist, starte mit etwas, das dir leichtfällt, und erweitere dein Angebot später bzw. passe es an. Weißt du noch? Ich habe mit Übersetzungen angefangen, weil ich Sprachen studiert habe und bin dann zum Schreiben übergegangen. Niemals hätte ich mir erträumen lassen, dass ich mal Autorin werde mit renommierten Verlagen zusammen Bücher veröffentliche...

Die Nische ist dann quasi der Themenbereich. Willst du im Bereich Marketing übersetzen? Über Reisen schreiben? Oder Websites für Zahnärzte erstellen?

Ich habe es geschafft, mich mit etwas zu positionieren, das ich liebe (Reisen).

**Du kannst das auch!**

## 2. Erstelle ein starkes Angebot

Kunden wollen genau wissen, was sie von dir erwarten können. Ein klares Angebot hilft dir, professionell aufzutreten.

Elemente eines guten Angebots:

- **Klare Beschreibung deiner Dienstleistung**
- **Zielgruppe: Wer sind deine idealen Kunden?**
- **Preisgestaltung: Pro Stunde, pro Projekt oder Pauschalpreise?**
- **Besondere Vorteile oder Alleinstellungsmerkmal: Warum sollten Kunden gerade dich buchen?**

Alex Hormozi spricht in seinen Büchern und auf seinem Instagram-Kanal davon, dass man ein Angebot machen soll, das so gut ist, dass man sich dumm fühlen würde, dazu nein zu sagen.

Falls du Alex Hormozi noch nicht kennst: Ganz große Empfehlung! Sowohl der Instagram-Kanal als auch sein Bücher. Sein erstes Buch ist [\\$100M Offers](#) (einfach klicken und du kommst zum Buch bei Amazon).

### 3. Baue dein Portfolio auf

Gerade am Anfang fragen sich viele: „**Ich habe noch keine Referenzen – wie soll ich Kunden gewinnen?**“

Eine Lösung ist, erste Projekte als Portfolio-Arbeiten umzusetzen, sei es durch **eigene Beispielprojekte, kostenlose Testkunden oder kleinere bezahlte Aufträge.**

Falls du zum Beispiel als Texter starten willst, schreibe ein paar Artikel oder Social-Media-Posts zu relevanten Themen oder starte einen Blog. Falls du Designer bist, erstelle Mockup-Projekte für reale oder fiktive Kunden. Alternativ kannst du auch erste kleinere Aufträge für Testkunden machen. Diese findest du in den sozialen Medien oder auch in deinem Freundes- und Bekanntenkreis.

Wichtig ist eines: **Du musst so schnell wie möglich ins Tun kommen!** Also wirf die Ängste und deinen Perfektionismus über Bord und fang einfach an...

## 4. Wähle die richtigen Plattformen

Gerade am Anfang helfen Freelancing-Plattformen, um erste Kunden zu finden. Gute Anlaufstellen sind:

- **Upwork**
- **Fiverr**
- **Mach du das**

Doch langfristig solltest du dich nicht nur auf Plattformen verlassen. Erstelle eine **Website**, baue einen **Instagram-Account** oder ein **LinkedIn-Profil** auf, um direkte Anfragen zu erhalten und deine Reichweite zu erhöhen.

Außerdem rate ich dir ganz dringend, mit dem Netzwerken anzufangen. Das kann in Facebook-Gruppen sein, die ein guter Anfang sind, oder auf Veranstaltungen im realen Leben. Halte nach **Konferenzen, Meetups und Co.** in deiner Branche oder Nische Ausschau!

## 5. Finde deine ersten Kunden

Nun ist es an der Zeit, deine ersten zahlenden Kunden zu gewinnen. Viele Einsteiger denken, dass es schwer ist, ohne Referenzen Kunden zu bekommen – aber es gibt mehrere effektive Strategien:

- **Nutze dein Netzwerk:** Erzähle Freunden, Bekannten und ehemaligen Kollegen von deinem Angebot. Viele unterschätzen, wie wertvoll der persönliche Kontakt ist.
- **Social Media gezielt einsetzen:** Teile dein Wissen auf LinkedIn, Instagram oder Twitter und zeige, wie du Kunden helfen kannst. Poste regelmäßig wertvolle Inhalte, um Aufmerksamkeit zu gewinnen.
- **Direkte Kaltakquise:** Schreibe gezielt Unternehmen oder Selbstständige an, die von deinen Dienstleistungen profitieren könnten. Bereite eine kurze, professionelle Nachricht vor und stelle direkt klar, welchen Mehrwert du bieten kannst.
- **Communitys und Netzwerke nutzen:** Werde aktiv in Facebook-Gruppen, Foren oder Meetups für Freelancer. Oft werden dort Projekte oder Kooperationen angeboten.
- **Erste Aufträge annehmen:** Starte mit kleineren Aufträgen, um schnell erste Erfahrungen zu sammeln und dein Portfolio aufzubauen. Kundenbewertungen auf Plattformen wie Upwork oder Fiverr helfen dir langfristig dabei, größere Aufträge zu erhalten.

## 6. Solide Beine für dein Business

Ein erfolgreiches Freelance-Business basiert nicht nur auf Kundenakquise, sondern auch auf einer **soliden Struktur**. Achte darauf, dass du dein Business langfristig stabil aufstellst:

- **Rechtliches klären:** Informiere dich über die notwendigen Schritte zur Gewerbeanmeldung und welche Steuern du beachten musst.
- **Finanzen im Griff behalten:** Eröffne ein separates Geschäftskonto (zum Beispiel bei N26) und kalkuliere deine Preise so, dass sie deine Ausgaben decken und du ein nachhaltiges Einkommen erzielst. Denke an Versicherungen und Rücklagen für unvorhersehbare Zeiten.
- **Zeitmanagement und Work-Life-Balance:** Plane feste Arbeitszeiten ein und setze klare Grenzen zwischen Arbeit und Freizeit. Nutze Tools wie Trello oder Notion, um deine Aufgaben zu organisieren und effizient zu arbeiten.
- **Skalierung und Wachstum:** Überlege dir langfristig, wie du dein Business ausbauen kannst – ob durch höhere Preise, zusätzliche Dienstleistungen oder Automatisierung von wiederkehrenden Aufgaben.

# Bonus



# Dein 7-Tage-Erfolgsplan

Starte direkt mit diesen Mini-Schritten, um ins Tun zu kommen:

**Tag 1:** Finde deine Branche und deine Nische und schreibe 3 mögliche Dienstleistungen auf.

**Tag 2:** Erstelle ein einfaches Portfolio mit Beispielarbeiten.

**Tag 3:** Erstelle ein Profil auf Upwork, Fiverr oder Mach du das.

**Tag 4:** Erstelle Business-Accounts bei Instagram und LinkedIn. Poste dort, dass du als Freelancer startest und teile das auf deinen privaten Profilen oder zum Beispiel im WhatsApp Status.

**Tag 5:** Bewirb dich auf mindestens 3 kleine Aufträge bei den oben genannten Plattformen.

**Tag 6:** Vernetze dich mit 5 potenziellen Kunden auf LinkedIn.

**Tag 7:** Analysiere deine ersten Schritte, schau dir an, was erfolgreich war und optimiere dann deine Strategie.

Fazit



# Dein Start ins ortsunabhängige Freelancing

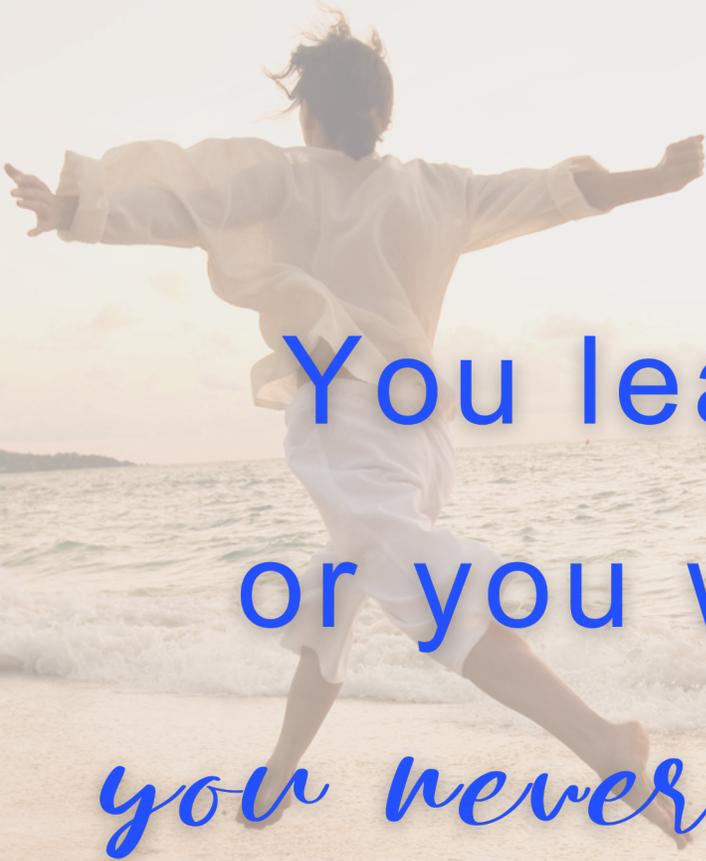
Der Einstieg ins Freelancing kann herausfordernd sein, aber wenn du Schritt für Schritt vorgehst, wirst du schnell Fortschritte machen.

Wichtig ist: Starte einfach! Perfektion bringt dich nicht weiter – Praxis und Erfahrung sehr wohl. Denk immer an folgende Redewendung

**Better done than perfect!**

Du möchtest weitere Tipps und direkte Unterstützung für deinen Start als Freelancer? Dann sichere dir meinen Newsletter und bleibe auf dem Laufenden!

Viel Erfolg auf deinem Weg ins ortsunabhängige Arbeiten!



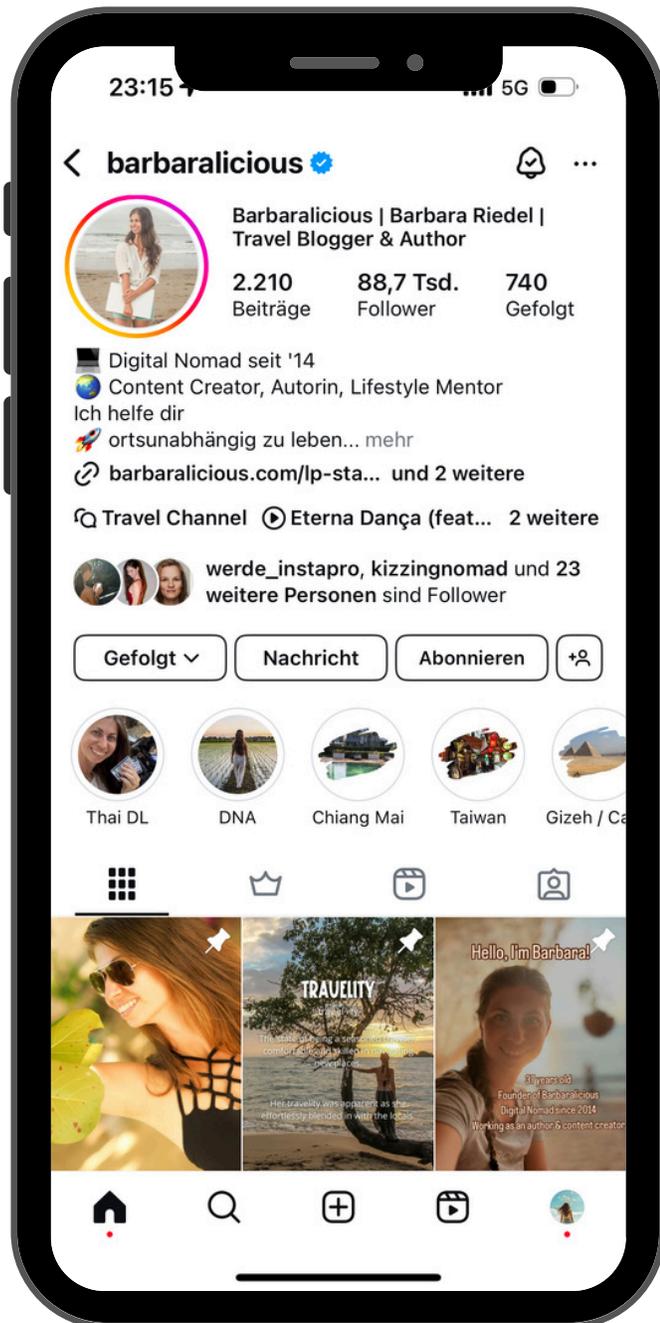
You learn  
or you win,  
*you never lose!*

Detaillierter erkläre ich das  
übrigens in meinem Buch  
*"Dein ortsunabhängiger Arbeitsplatz"*

[Jetzt kaufen >](#)



# Dein Traum ruft dich



Deine Anmeldung zum Newsletter von Barbaralicious war dein erster Schritt in die Freiheit!

Folge mir am besten auch auf Instagram (@barbaralicious), um immer informiert zu sein.

