

Kompetenz aufbauen mit content.de



Selbstständigkeit als Texter

In 5 Schritten zum Texter

content.de vs. freier Markt

1. Texter-Job: Erfüllst du die Voraussetzungen?

- Du erfasst bei Texten **schnell das Wesentliche!**
- Du **schreibst strukturierte Texte**, die gut lesbar und fehlerfrei sind.
- In **Interpunktion, Grammatik und Orthografie** bist du sattelfest!
- Du kannst dich **selbst stets gut in Szene setzen** und verkaufen!
- Du arbeitest **planvoll** und hast ein **gutes Zeitmanagement**.
- Du bist **kritikfähig** und kannst auf Kundenwünsche eingehen.
- Du bist dir über deinen **steuerlichen Status** im Klaren.
(Stichwort: Gewerbe oder freiberufliche Tätigkeit?)
- Du verfügst über einen **Internetzugang** sowie einen **Computer oder Laptop**.
- Du hast dich mit den Themen **Altersvorsorge und KSK** beschäftigt.
- Forderungsmanagement** ist für dich kein Fremdwort.

2. Schaffe dir eine Vertriebsgrundlage

Der Weg ohne Plattform

1. Sichere eine Domain und erstelle **eine Webseite**, über die du dich als Texter positionierst.
2. Entwirf einen **Rahmenvertrag, eine Datenschutzvereinbarung** und eine **Briefingvorlage**. Schaffe damit die **rechtliche Grundlage für die Zusammenarbeit** mit potenziellen Kunden. Lasse diese Unterlagen von einem Anwalt prüfen!
3. **Kalkuliere dein Honorar** (Stundenpreis, Preis pro Wort etc.) Berücksichtige hierbei die Zeit für Akquise, Verwaltung, Vorbereitung, Nachbereitung, Honorarausfälle etc.
4. Entwirf ein steuerkonformes **Rechnungsformular**.
5. Erarbeite dir ein **Vertriebskonzept** sowie Werbemittel und finde Werbepartner im Web.
6. Mache dir Gedanken, wie du mit **Einkaufsbedingungen** deiner Kunden umgehen möchtest. Anmerkung: Nicht immer wirst du dich in einer Verhandlungsposition befinden, in der dein Vertragswerk akzeptiert wird. Frage: Hat dein erstes Angebot ggf. einen Puffer für Nachverhandlungen?



Zeitaufwand

Über content.de

1. Melde dich auf dem **Marktplatz von content.de** an und brilliere im **Aufnahmeverfahren** durch einen bestandenen Grammatik- und Rechtschreibtest sowie einen **treffend formulierten und briefingkonformen Mustertext**.
2. Lege ein **aussagekräftiges Texterprofil** an. Der Profilbesucher muss auf den ersten Blick deine Kompetenzen finden, wodurch zugleich dein persönliches Pro-Wort-Honorar legitimiert ist.



Zeitaufwand

3. Erfahrungen sammeln, Kunden gewinnen

Der Weg ohne Plattform

1. Akquiriere Texterjobs und gewinne damit deine **ersten Auftraggeber** am **Markt**
2. **Wichtige Learnings:**
 1. Wie werden **Texter-Briefings** angeliefert?
 2. Wie sollen **finale Texte geliefert** werden?
 3. Wie laufen **Revisionsschleifen** ab?
 4. Wann gilt ein **Text** als **final abgenommen**?
3. Erstelle **deine erste Rechnung**, berücksichtige die für dich geltenden steuerlichen Anforderungen! **Fristgerechter Zahlungseingang? => Mahnwesen vorsehen!**



Zeitaufwand

Über content.de

1. Nutze die **Open Orders** des Marktplatzes, um sofort Schreibpraxis zu bekommen, oder beteilige dich an **Ausschreibungen und Themengesuchen** des Schwarzen Bretts von content.de.
2. **Fordere Feedback** bei deinen Auftraggebern an.
3. Bei **Reklamationen**: Arbeite diese professionell und **zügig** ab, um deine Kunden zufriedenzustellen.

In dieser Phase solltest du dich im 4-Sterne-Bereich befinden bzw. diesen erreichen!



Zeitaufwand

4. Stammkunden aufbauen, Zielverdienst definieren

Der Weg ohne Plattform

1. Bringe dich bei Kunden, für die du bisher Texte geschrieben hast, erneut ins Gespräch.
2. Finde Kooperationspartner, mit deren Unterstützung du an ein Auftragsvolumen für ein „monatliches Grundrauschen“ gelangst.
3. Denke ggf. über Kundenbindungsinstrumente nach (z. B.: bei einem Umsatzvolumen von X => Rabatt von Y)



Zeitaufwand

Über content.de

1. Konzentriere dich auf die **Gewinnung** von **Direct Orders**.
2. Fordere den **Karriereplan** beim Textersupport an und gehe strikt danach vor!



Zeitaufwand

5. Reflektiere dein Schaffen und optimiere dein Handeln

Der Weg ohne Plattform

1. **Funktioniert deine Prozesskette?**
Angebotserstellung => Angebotsannahme => Briefing =>
Texterstellung => Lieferung (ggf. Revision) => Rechnung =>
Eingangsverbuchung und ggf. Mahnwesen
2. Gibt es **Kunden**, bei denen der **Aufwand nicht im Verhältnis zum Ertrag** steht?
(unklare Briefings, häufige Revisionen, schleppende Zahlung etc.)
3. Kannst du **Rahmenverträge** (Dauerschuldverhältnisse) mit Auftraggebern schließen?
4. Bleibe am Ball und **baue deine Werbemöglichkeiten aus** (Stammtische, Textergruppen etc.).



Zeitaufwand

Bei content.de

1. Übernimm **passende Aufträge**. Wo liegen **deine Stärken?** (Textart, Themen, etc.)
2. **Sperre Auftraggeber**, mit denen du nicht zurechtgekommen bist bzw. wo der zeitliche Aufwand nicht im Verhältnis zum erzielten Ertrag steht und voraussichtlich auch zukünftig nicht stehen wird.
3. **Schreib Auftraggeber an**, bei denen die Zusammenarbeit optimal läuft, um diese in Richtung Group Orders und Direct Orders auszubauen, und suche nach ähnlichen Aufträgen/ Auftraggebern.
4. **Hinterfrage dein Pro-Wort-Honorar**: Nicht selten wird hier zunächst ein Honorar angesetzt, zu dem der Texter langfristig „eigentlich“ nicht arbeiten möchte! Hier musst du selbstbewusst auftreten.



Zeitaufwand

6. content.de bietet dir viele Vorteile



Spare Zeit und minimiere deine persönlichen Risiken durch die Nutzung von content.de!

- ✓ **Starte ins Texterbusiness** ohne finanziellen Aufwand
- ✓ Nutze **90 % deiner Zeit für das Schreiben**
- ✓ **Verlagere 45 %** schreibfremder Tätigkeiten auf content.de
- ✓ Beiträge zur **Künstlersozialkasse** werden abgeführt.
- ✓ Das content.de Vertriebsteam sorgt für Schreibaufträge
- ✓ Genieße **100 % Honorarsicherheit**
- ✓ freie Zeiteinteilung
- ✓ **VIP-Autoren** erhalten 10 % **Weihnachtsgeld**

Texter-Vergleich

Mehr Zeit zum Schreiben für content.de-Texter:



Annahme: Die tägliche Arbeitszeit beträgt bei beiden Autoren 9 Stunden.

Wir wünschen dir viel Erfolg bei deinem Weg zum Texter!



content.de AG
Leopoldstr. 2-8
32051 Herford

Steuernummer: 324/5723/2227
Ust-IdNr.: DE266681408
Amtsgericht Bad Oeynhausen – HRB 12246

Vorstand:

Dr. Arne-Christian Sigge
Marius Ahlers
Ralf Maciejewski

Internet: www.content.de
E-Mail: info2019@content.de