



MÖGLICHE STOLPERFALLEN BEIM AUFBAU EINES ONLINE-SHOPS

mit Tipps von Andreas Hagemann



JE UNABHÄNGIGER, DESTO BESSER?

Das Self-Publishing ermächtigt schon seit vielen Jahren Autor*innen dazu, ihren Erfolg selbst in die Hand zu nehmen. Ein Buch zu veröffentlichen ist deutlich einfacher geworden, aber es in der Masse der Veröffentlichungen hervorzuheben, ist und bleibt schwierig.

Mit einem eigenen Online-shop kannst du dir eine eigene Plattform aufbauen, zu der deine Leser*innen wieder und wieder zurückkehren können. du bist unabhängig von anderen Geschäftspartnern und kannst Aktionen durchführen, die zu mehr verkäufen führen können.

Doch einen eigenen Online-Shop aufzubauen, dauert eine Weile - und es warten einige Fallstricke auf dich. Deshalb haben Andreas Hagemann und ich uns zusammengesetzt, um dir einen kleinen Guide zu schreiben.

Wir wünschen dir viel Spaß beim Anwenden!

Andreas Hagemann & Kim Leopold



Andreas Hagemann, 1982 in Berlin geboren, ist heute wohnhaft bei Düsseldorf. Nach seiner Ausbildung schrieb er erste Kurzgeschichten und Gedichte, bis die Ausschreibung eines Wettbewerbs den nötigen Impuls gab, seinen Debütroman »Xerubian - Aath Lan'Tis« zu beenden. Schon sehr früh von den Büchern Douglas Adams' fasziniert, zieht sich auch durch Andreas Hagemanns Schaffen das Skurrile und Humorvolle, wodurch stets ein amüsanter, aber hintergründiger Blick auf fantastische Welten erfolgt.



"Writing Dreams — Wo Schreibträume fliegen" lernen ist ein Podcast von Romance-Autorin Kim Leopold. Hier geht es nicht nur ums Schreiben an sich, sondern vor allem um die Frage, wie DU vom Schreiben leben kannst. In Einzelepisoden und Interviews erfährst du alles, was du übers Self-Publishing und das Verlagswesen wissen musst, um selbstbewusst als Autor*in durchzustarten.

Kim Leopold ist seit 2015 selbstständige Autorin und hat sowohl im Self-Publishing als auch im Verlagswesen einige Erfahrungen gesammelt, die sie in diesem Podcast mit ihren Zuhörern teilen möchte. 2022 hat sie mit der California-Dreams-Reihe beim Piper Verlag den Sprung zu den großen Publikumsverlagen gemacht und lernt nun noch mal eine ganz andere Seite des Veröffentlichens kennen.

EINLEITUNG

VORTEILE

eines Online-Shops

In den letzten Jahren hat sich der Buchmarkt zusehend verändert. Durch die sozialen Medien sind Leser*innen und Autor*innen näher als je zuvor - das führt dazu, dass gerade Self-Publisher*innen noch mehr unterstützt werden.

FINANZIELLER VORTEIL

- * Möglichkeiten zur Vorbestellung
- * Direkter Verkauf erlaubt bessere Finanzierbarkeit, da du den vollen Ertrag erhältst

BEZIEHUNG ZU LESER*INNEN

- * direkter Austausch zwischen Leser*innen und Autor*innen führt zu einer engeren Bindung
- * der Shop fungiert als neuer Kanal, um Leser*innen zu binden, eine Fanbase und das eigene Netzwerk auszubauen
- * Leser*innen können jederzeit Bücher mit Widmungen bekommen

ABER: Aufwand und Nutzen müssen im Verhältnis stehen. Bei einem Buch lohnt sich ein eigener Shop kaum, es sei denn, du bringst bereits eine große Fanbase mit.

MÖGLICHE STOLPERFALLEN BEIM AUFBAU EINES SHOPS

[] Größe des Projektes

Einen Shop kannst du nicht in zwei Stunden erstellen. Du musst viel Arbeit in Recherche und Planung stecken, bevor du überhaupt online gehen kannst. Dabei solltest du nicht nur auf Funktionalität, sondern auch auf Rechtssicherheit und Bedienbarkeit achten.

[] Kosten

Ein Shop bringt dir nicht nur Geld ein, er kostet auch welches. Ob es Gebühren für Zahlungsanbieter (z.B. PayPal) sind oder die Kosten für die Funktionalität der Website (Stichworte: Hosting, Theme, Cookie-Banner und Rechtssicherheit) - du wirst auf jeden Fall Geld in die Hand nehmen müssen.

[] Technisches Know-How

Egal, mit welchem Anbieter du deinen Shop aufbauen möchtest, ein bisschen technisches Know-How ist notwendig, um die Anforderungen zu verstehen und sie umsetzen zu können. Für Wordpress-basierte Shop gibt es tolle Tutorials, Anbieter wie Shopify arbeiten oft mit einem Kundenservice - mach dir auf jeden Fall bewusst, dass du viel Neues dazulernen wirst oder jemanden engagieren musst, der deinen Shop für dich aufbaut.

[] Steuerrechtliche Bedeutung eines Shops

Als Shop-Betreiberin kannst du deine Autoerentätigkeit nicht mehr freiberuflich führen, sondern musst ein Gewerbe anmelden. Dadurch verändert sich ggf. die Art, wie du deine Steuererklärung machen musst. Außerdem musst du ab einem bestimmten Umsatz im Jahr Umsatzsteuer zahlen. Tausche dich dazu am besten mit einer*m Steuerberater*in deiner Wahl aus.

[] Falsche Gewinnerwartung

Du musst deine Buchpreise gut kalkulieren, um im schlimmsten Fall nicht draufzahlen zu müssen. Möchtest du kostenlosen Versand anbieten, sollte das auf jeden Fall mit deiner Marge abgedeckt sein. Mach dir also im Vorhinein Gedanken dazu, wie dein Preismodell aussehen soll - achte dabei aber auch auf die Buchpreisbindung.

[] Zeit

Wenn dein Online-Shop gut angelaufen ist, wird er Zeit fressen. Du musst deine Bestellungen zeitnah verpacken und versenden, dich um die Buchhaltung kümmern und dich laufend auf dem neusten Stand halten, was Rechts- und IT-Sicherheit angeht.

MÖGLICHE STOLPERFALLEN BEIM AUFBAU EINES SHOPS

[] Rechtssicherheit

Um deinen Shop rechtssicher zu machen, benötigst du für den deutschen Markt

- einen Cookie Banner, bei dem auch ein Opt-out möglich ist (das ist meistens eine bezahlte Version, je nachdem, welchen Anbieter du wählst)
- Allgemeine Geschäftsbedingungen
- Impressum
- Datenschutzerklärung
- für Wordpress mit WooCommerce die Plugins: Germanized und German Market: Shop, ohne die WooCommerce nicht allen gesetzlichen Anforderungen erfüllt

Überlege dir außerdem, ob du deinen Shop abschließend von einem Rechtsanwalt begutachten lassen möchtest.

[] Bedienbarkeit

Im Fokus steht das Buch. Technische Spielereien gehen oft auf die Geschwindigkeit deiner Website und bringen dir keinen zusätzlichen Absatz, im schlimmsten Fall klicken deine Leser*innen sogar eher weg, weil die Seite zu langsam lädt.

Außerdem solltest du drauf achten, dass so wenig Klicks wie möglich nötig sind, um einen Artikel in den Warenkorb zu legen (max. 4).

[] Auffindbarkeit

Grundsatz: Ohne Sichtbarkeit keinen Verkauf. Das Nachfolgende hilft meist direkt:

- Einbindung in deine Autorensite
- Verlinkung in deinen Social Media Kanälen und Beiträgen
- Bewerbung über Beiträge oder bezahlte Werbung in sozialen Netzen

[] Vermarkte deine Vorteile

Stelle heraus, wieso man direkt bei dir bestellen sollte (Widmung, Goodies dabei, etc) und unterstreiche die Sicherheit deines Online-Shops (SSL Zertifikat, Zahlungsoptionen bekannter Zahlungsanbieter wie PayPal, Klarna und Co). Achte drauf, deine Bestellungen so schnell wie möglich zu versenden und Kundenanfragen zeitnah zu beantworten. So schaffst du Vertrauen.

besuch mich auf

WWW.WRITINGDREAMS-PODCAST.DE

