

Online-Kurse und Coaching sauber starten

Der Kurs ist schnell erstellt, der Verkauf ist die Arbeit. Diese acht Punkte klärst du vorher.

1

☐**Modell festlegen**

Coaching tauscht Zeit gegen Geld mit hohen Stundensätzen. Ein Kurs wird einmal erstellt und mehrfach verkauft.

2

☐**Zielgruppe und Problem schärfen**

Je konkreter das Problem, das du löst, desto einfacher der Verkauf.

3

☐**Freiberuflich oder gewerblich klären**

Unterrichtende Tätigkeit kann freiberuflich sein. Die Einordnung entscheidet über Gewerbesteuer und Anmeldung.

4

☐**Rentenversicherungspflicht prüfen**

Selbstständige Lehrende ohne versicherungspflichtigen Arbeitnehmer können rentenversicherungspflichtig sein.

5

☐**Erlaubnispflichten prüfen**

Bei Themen aus Gesundheit, Recht oder Finanzen können Erlaubnisse nötig sein. Vorher klären.

6

☐**Widerrufsrecht umsetzen**

Bei Verbrauchern gilt das 14-tägige Widerrufsrecht, auch für digitale Inhalte. Belehrung und Button gehören dazu.

7

☐**Preis und Verkaufsweg festlegen**

Eigene Plattform, Marktplatz oder Verkauf über Beratungsgespräche. Jede Variante hat andere Pflichten.

8

☐**Vertrieb einplanen**

Ohne Publikum verkauft sich nichts von selbst. Plane den Aufbau der Reichweite als eigenen Arbeitsblock.

Gut zu wissen: Beim Verkauf digitaler Inhalte an Verbraucher erlischt das Widerrufsrecht nur unter engen Voraussetzungen, unter anderem mit ausdrücklicher Zustimmung und Kenntnisnahme des Rechtsverlusts. Ohne diese Schritte bleibt das Widerrufsrecht bestehen.

Behalte dein Unternehmen im Griff

Aufgaben, Fristen, Verträge und Kunden an einem ruhigen, klaren Ort.

[unternio.de kostenlos testen](https://unternio.de/kostenlos-testen)