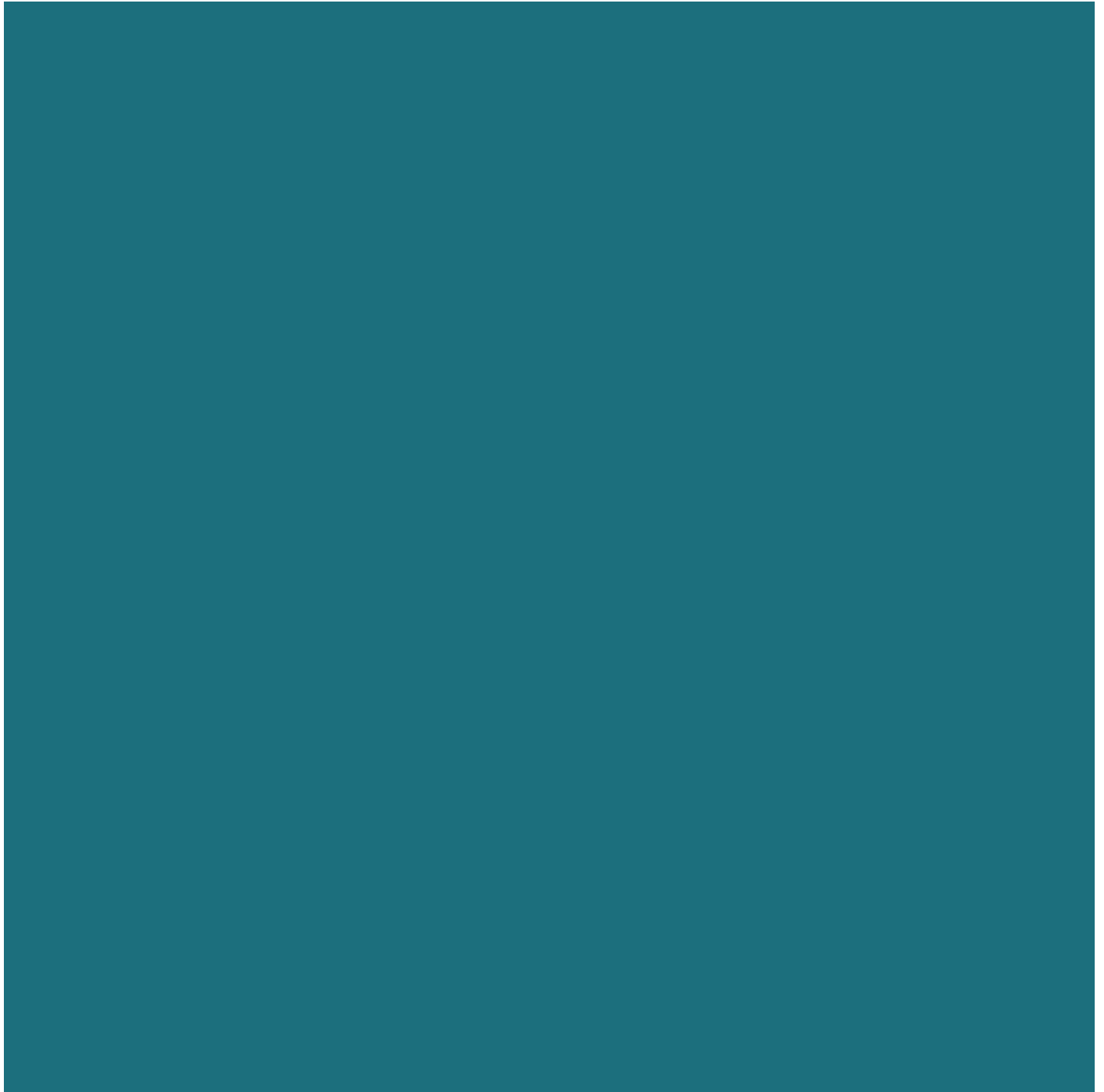


# Geld verdienen mit WordPress

**Kategorien :** [Allgemein](#)

**Schlagwörter :** [WordPress](#)

**Datum :** 7. November 2016



Dies ist der erste Artikel einer Artikelserie zum Thema Online Business mit WordPress.

„Geld verdienen im Internet“ ist leider zwar noch immer ein negativ behafteter Begriff – doch in Wirklichkeit verdienen schon unzählige Selbständige, Freelancer und Unternehmen ihr Geld online, z.B. über ihre eigene Website.

Ich zum Beispiel habe 2006 mit Pop Art Portraits von Fotovorlagen begonnen. Über meinen Online Shop können Kunstliebhaber, hippe Leute und Freunde des ausgefallenen Geschmacks [Pop-Art Kunstwerke](#) nach eigenen Motiven und Fotos als Poster oder auf Leinwand in verschiedenen Größen bestellen. Du kannst das Motiv als 1-fache, 2-fache, 3-fache oder 4-fache Ausführung wählen. Experimentierfreude bei der Fotoauswahl ist erlaubt und erwünscht. Ob ein Handy-Foto oder ein professionelles Bild von einem Fotografen, ein Automatenbild oder ein einfaches Passbild, der Auswahl sind keine Grenzen gesetzt. Aus Deinem Foto machen wir dann Kunst.

## Kann man denn davon leben?

JA! (die Erklärung dauert etwas länger).

Einige Jahre später habe ich Lego Art für mich entdeckt. Nach der Frage, kann man denn davon leben? JA! (die Erklärung dauert etwas länger) Kam gleich die Frage: Wie teuer ist ein Lego-Portrait. Unzählige Stunden verbrachte ich mit der Erstellung von Angeboten. Vor diesem Hintergrund habe ich für dieses Projekt eine Webseite mit Online Shop erstellt <https://pop-art-portrait.de/>. Die für mich sehr aufwendige Beratung wollte ich über ein eigenes Kunden-Forum vereinfachen. Es haben sich zwar 112 Kunden angemeldet, der Support findet weiter sehr zeitaufwendig per E-Mail statt. Um die 1500,- Euro geben die Kunden für ein Lego-Portrait zurzeit aus und erwarten dann selbstverständlich eine persönliche Betreuung. Bei der Planung des Projektes hatte ich den Schwerpunkt auf Baupläne gelegt. Nach meiner Idee wollte der Kunde sich die Legosteine auf Flohmärkten bestellen und nur gelegentlich fertige Bilder kaufen.

Dann kam die Frage: Was machst du in 10 - 20 Jahren? Das ECC Köln hatte gerade die These veröffentlicht, dass „90 % der derzeitigen reinen Online-Händler nicht überleben werden“. Und dies in den nächsten 6 Jahren. Produktfotografie oder Modelfotografie für Online Shops würde ich

vor diesem Hintergrund verlieren. Vor diesem Hintergrund habe ich [mein Fotostudio](#) in Hagen für Kundinnen geöffnet.

## **Kann man denn davon leben?**

JA! (die Erklärung dauert etwas länger).

In den letzten Monaten und Jahren habe ich weitere Produkte und Dienstleistungen entworfen. [Digitale Zeichnungen](#), Bildbearbeitung im [Vintage Look](#), [DIGIpop](#) für den [Eingangsbereich](#), Fotos automatisch auf dem Flachbildschirm empfangen und weitere Projekte.

## **Geld verdienen mit WordPress**

Auf allen Gebieten gibt es immer schnellere Fortschritte. Wie es scheint, befinden wir uns aktuell in einer Zeit voller Möglichkeiten. Diese Chancen sind noch größer, wenn wir das Potenzial von Open-Source-Tools mehr Selbständigen und Gründern zur Verfügung stellen. Was könnten wir bewirken, wenn wir diese Technologien gemeinsam nutzen würden? In meinem [Büro für Gestaltung](#) in Hagen realisiere ich Projekte für das Internet. Meine Arbeit ist modern, preiswert und bringt dir Kunden.

Das hier ist keine Geschäftsmodell-Beratung. Es geht viel mehr um die Einordnung typischer Modelle, um im Folgenden die konzeptionellen und technischen Kriterien besser zu verstehen. Ich kann dir folgendes Buch für die Vorbereitung empfehlen:

In »Startup mit System« beschreibt Bill Aulet seinen 24-Schritte-Ansatz für die systematische Produktentwicklung.

Gerade in der hochdynamischen Gründungsphase, die so manche Überraschung bereithält, zahlt sich ein systematisches Vorgehen aus. Entrepreneurere erkennen dann, wie sie ihr Geschäftsmodell entscheidend weiterentwickeln können, sie minimieren ihr unternehmerisches Risiko und wissen auch, wann sie sich von einer Idee verabschieden sollten (»fail faster«).

Fragen und Themen der 24 Schritte:

- Wer ist dein Kunde? (Marktsegmentierung, Eintrittsmarkt, Persona u. a.)
- Was kannst du für deinen Kunden tun? (Lebenszyklus- Fallstudie, Wertangebot, Kernkompetenz des Unternehmens u. a.)
- Wie kommt dein Kunde zu deinem Produkt? (Prozess zur Gewinnung zahlender Kunden, Verkaufsprozess u. a.)
- Wie verdienst du mit deinem Produkt Geld? (Geschäftsmodell, Preismodell, Lifetime Value of an Acquired Customer u. a.)
- Wie stellst du sicher, dass deine Firma wächst? (Erschließen von Zweitmärkten, Produktplan)

Taschenbuch: 336 Seiten

Verlag: O'Reilly; Auflage: 1 (1. September 2016)

Sprache: Deutsch

ISBN-10: 3960090196

ISBN-13: 978-3960090199

Bill Aulet ist Geschäftsführer im Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship am MIT und Dozent an der MIT Sloan School of Management.

Neben der Leitung des Martin Trust Center unterrichtet er New Enterprises, Energy Ventures und Applications of Advanced Entrepreneurial Techniques. Das Martin Trust Center unterstützt die Ausbildung von studentischen Entrepreneuren innerhalb und außerhalb des Hörsaals in allen fünf MIT-Schools. Seit Bill im Jahr 2009 Geschäftsführer wurde, hat er eine Reihe von innovativen Programmen konzipiert, entworfen und in der Umsetzung begleitet.

Dieser Artikel ist Teil einer Artikelserie:

[Schritt 1 = Planung und Vorbereitung](#)

[Schritt 2 = Domainname](#)

[Schritt 3 = Content Planung](#)

[Schritt 4 = WordPress Installation](#)

[Schritt 5 = Piwik Installation](#)

[Schritt 6 = Verschiedene Nutzerkonten einrichten](#)

[Schritt 7 = WordPress Einstellungen](#)

[Schritt 8 = Suchmaschinenoptimierung für mehr Kunden & Umsatz](#)

[Schritt 9 = Beiträge optimieren mit dem SEO Plugin von Yoast](#)

[Schritt 10 = WordPress Plugins für Einsteiger](#)

[Schritt 11 = Keyword-Planer](#)

[Schritt 12 = Soziale Netzwerke in Yoast SEO konfigurieren](#)

[Schritt 13 = Personal Branding - Die ICH-Marke](#)

[Schritt 14 = WordPress Themes - Responsive Webdesign](#)

[Schritt 15 = WordPress absichern](#)

Schritt 16 = Blog-Vermarktung

## **Jetzt bist du gefragt!**

Falls Ihr noch Fragen zum Ablauf habt oder auf Probleme stoßt, die nicht erwähnt werden, hinterlasst einen Kommentar zum Artikel.

Du kannst diesen Beitrag natürlich auch weiterempfehlen. Ich bin dir für jede Unterstützung dankbar!

## **Verwandeln Sie Ihren Commerce mit AR und 3D-Produktvisualisierung!**

Bei uns geht es um Techniken, die es schaffen, das Produkt zum Erlebnis zu machen. Virtual & Augmented Reality, 360 Grad-Videos, Darstellungen in 3D, virtuelle Showrooms. Die Besucher:innen sollen eintauchen in die Welt des Unternehmens mit immersiven Technologien.



Sie können uns mit der Erstellung von individuellen 3D-Visualisierungen beauftragen. Jeder kann 3D-Visualisierungen bei unserem Kreativservice bestellen - unabhängig davon, ob Sie nur ein einzelnes 3D-Modell benötigen oder viele.

Wir unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihres Augmented Reality (AR) oder Virtual Reality (VR) Projektes! Egal ob [Produktfotografie](#), [3D-Scan-Service](#), [3D-Visualisierung](#) oder fertige [3D-Modelle für AR/VR](#) – wir beraten Sie persönlich und unverbindlich.

## **Wo kann ich Anregungen, Lob oder Kritik äußern?**

Ihre Meinung ist uns wichtig! Schreiben Sie uns, was Ihnen in Bezug auf unser Angebot bewegt. [info@r23.de](mailto:info@r23.de)

## **R23 — Ihr Atelier für Virtual Reality und interaktive Markenerlebnisse**

Wünschen Sie ein individuelles Angebot auf Basis Ihrer aktuellen Vorlagen, nutzen Sie einfach unser [Anfrageformular](#).

## **Geld verdienen mit WordPress**



<https://blog.r23.de/allgemein/geld-verdienen-mit-wordpress/>

Besuchen Sie uns auch auf [Facebook](#) und [Twitter](#).

r23

Thüringenstr. 20

58135 Hagen

Deutschland

Telefon: 02331 / 9 23 21 29

E-Mail: [info@r23.de](mailto:info@r23.de)

Ust-IdNr.:DE250502477