

# Mein Kurs, mein Business.

Von der Idee zum laufenden Online-Kurs.

*DACH-Edition · Therapeut:innen · Psycholog:innen · Pädagog:innen*

**12**

Kapitel

**~575**

Seiten

**100+**

Vorlagen

**AT·DE·CH**

Berufsrecht

## Diese Vorschau enthält:

- Vollständiges Inhaltsverzeichnis aller 12 Kapitel
- Vorwort von Michael & Patricia
- 4 ausgewählte Beispielseiten aus Kapitel 1, 3, 6 und 9
- Eine Originalvorlage (Curriculum-Canvas)

**VORWORT**

# Warum dieses Workbook existiert.

Wir haben es satt. Satt, wie der Online-Kurs-Markt im DACH-Raum mit US-Coaching-Floskeln, 5-Minuten-Versprechen und Funnel-Pornografie überschwemmt wird. Therapeut:innen, Psycholog:innen und Pädagog:innen haben Substanz. Sie haben Ausbildung, Erfahrung, Verantwortung. Und sie verdienen Marketing-Wissen, das genauso seriös ist wie ihre Arbeit.

Dieses Workbook ist das, was wir uns selbst gewünscht hätten, als wir vor zehn Jahren angefangen haben. Ohne Buzzwords. Ohne falsche Versprechen. Mit echtem Berufsrecht für Österreich, Deutschland und die Schweiz. Mit ehrlichen Zahlen, ehrlichen Beispielen, ehrlichen Aufgaben.

Du wirst hier Vanessa kennenlernen — Psychotherapeutin in Wien, 41, zwei Kinder, 1.240 Stunden Therapie im letzten Jahr. Sie zieht sich durch alle zwölf Kapitel. Jede Entscheidung, die du triffst, hat sie schon einmal getroffen. Jeder Fehler, den du vermeiden kannst, hat sie schon einmal gemacht. So wird aus Theorie ein Plan.

Nimm dir Zeit. Drei bis sechs Monate, je nach Lebensphase. Vier Stunden die Woche reichen. Du musst nicht alles am ersten Tag verstehen — aber am Ende wirst du einen Kurs haben, der trägt. Und ein Business, das zu dir passt.

---

**Michael Wagner & Patricia Strobl**

*NEUROdiver Akademie · Wien, 2026*

## INHALTSVERZEICHNIS

# 12 Kapitel. Eine logische Linie.

<b>01</b>	<b>Warum überhaupt ein Online-Kurs?</b> <i>Markt · Chancen · Berufsrecht</i>	S. 12
<b>02</b>	<b>Deine Zielgruppe — radikal verstehen</b> <i>ICP · Persona · Jobs-Theorie</i>	S. 48
<b>03</b>	<b>Die Kursidee validieren</b> <i>Pilotkurs · Pre-Sale · Break-even</i>	S. 86
<b>04</b>	<b>Themen, Lernziele &amp; Curriculum-Design</b> <i>Bloom · Sequenzierung · Canvas</i>	S. 128
<b>05</b>	<b>Recherche, Quellen &amp; Fachkompetenz</b> <i>APA · CRAAP · Urheberrecht</i>	S. 178
<b>06</b>	<b>Produktion: Video, Audio &amp; Workbook</b> <i>Equipment 0–450 € · Skript · Schnitt</i>	S. 220
<b>07</b>	<b>Die Plattform: LMS-Vergleich</b> <i>Ablefy · Kajabi · Podia · Elopage</i>	S. 270
<b>08</b>	<b>Preisgestaltung &amp; Produkt-Rolltreppe</b> <i>Wert-Formel · 3-Paket · Upsells</i>	S. 322
<b>09</b>	<b>Die Launch-Strategie</b> <i>4 Typen · 8-Mail-Sequenz · Sales Page</i>	S. 372
<b>10</b>	<b>E-Mail-Automation &amp; Funnel</b> <i>Welcome · Nurture · Re-Engagement</i>	S. 428
<b>11</b>	<b>Marketing, Community &amp; Wachstum</b> <i>1-Thema-Prinzip · Content-Pyramide</i>	S. 478
<b>12</b>	<b>Recht, Steuern &amp; Absicherung DACH</b> <i>Gewerbe · USt · AGB · DSGVO</i>	S. 524
<b>ANHANG</b>		
<b>A</b>	Vorlagen-Index (100+ Templates)	S. 562
<b>B</b>	Glossar — DACH-Online-Kurs-Sprache	S. 568
<b>C</b>	Quellenverzeichnis & Literatur	S. 572

## KAPITEL 01

# Warum überhaupt ein Online-Kurs?

*Markt, Chancen, Risiken — und Berufsrecht ehrlich*

## Der DACH-Online-Kurs-Markt in Zahlen

Der globale E-Learning-Markt wächst — nach Branchenschätzungen liegt das Volumen 2026 zwischen 400 und 460 Mrd. US-Dollar. Der deutschsprachige Raum bleibt dabei kleiner, aber qualitativ anspruchsvoller: Käufer:innen sind älter, kritischer und kaufen seltener impulsgetrieben als in den USA.

Das ist eine **Chance**, kein Hindernis. Wer hier verkauft, verkauft an Menschen, die Substanz erwarten. Wer Substanz liefert, hat es einfacher als jedes Coaching-Imperium.

### DIE 5-MINUTEN-LÜGE

**„In 5 Minuten zum 6-stelligen Online-Business.“**

Realität in unseren 14 DACH-Interviews: Der erste tragfähige Launch braucht im Durchschnitt **4–7 Monate**, der erste profitable Folgelaunch weitere 3 Monate. Wer das von Anfang an weiß, plant realistisch — und gibt nicht in Woche 6 auf.

## Berufsrecht ehrlich: was geht, was geht nicht

In Österreich, Deutschland und der Schweiz gelten unterschiedliche Regeln für Psychotherapie, Psychologie und Pädagogik. Online-Kurse zu Gesundheitsthemen sind **kein Ersatz für Therapie** — und dürfen, je nach Berufsbild, auch nicht so beworben werden. Kapitel 12 vertieft Gewerberecht, Umsatzsteuer und Versicherung pro Land. Hier nur die Grundregel:

**Wissensvermittlung** ist immer erlaubt. **Versprechen einer Heilung** nie. Alles dazwischen ist eine Frage der Formulierung — und genau das übt das Workbook in über 20 Sales-Page-Übungen.

## KAPITEL 03

# Die Kursidee validieren — bevor du baust

*Pilotkurs, Pre-Selling, Break-even*

## Der Break-even-Rechner

Bevor du auch nur eine Folie gestaltest: wie viele Käufer:innen brauchst du, damit sich der Kurs lohnt? Trag deine Werte ein — die Formel ist denkbar einfach.

	Vanessa (Beispiel)	Du
Geplanter Kurspreis (netto)	349 €	_____ €
Plattformgebühren / Steuer (Schätzung)	- 25 %	- _____ %
Erlös pro Verkauf	≈ 262 €	_____ €
Produktionskosten (einmalig)	1.800 €	_____ €
Laufende Kosten / Monat (Tools, Hosting)	120 €	_____ €
Geplante Launch-Dauer	10 Wochen	_____ Wochen
Break-even nötige Verkäufe	≈ 12	_____

### VANESSA · LEITBEISPIEL

**„12 Verkäufe schienen unmöglich. Bis ich die Warteliste hatte.“**

Vanessa hat vor dem Pre-Sale 4 Wochen lang eine Warteliste mit echtem Versprechen aufgebaut. Beim Launch standen **87 Personen** auf der Liste — sie verkaufte **33 Plätze** in 9 Tagen. Break-even nach Tag 3.

## KAPITEL 06

# Produktion: Video, Audio & Workbook

Equipment-Listen 0 € · 150 € · 450 € — ehrlich kalkuliert

Du brauchst kein Filmstudio. Du brauchst gutes Licht, klaren Ton und einen ruhigen Raum. Hier drei Stufen, ehrlich getestet in unseren Pilot-Produktionen 2025.

Stufe	Kamera	Mikrofon	Licht & Schnitt	Summe
0 €	Smartphone	AirPods	Tageslicht · iMovie	0 €
150 €	Smartphone + Stativ	Røde Wireless Go	1 LED · DaVinci Resolve	≈ 145 €
450 €	Sony ZV-1F	Røde Wireless Pro	2 LED + Diffusor · DaVinci	≈ 460 €

## Skript-Vorlage in 5 Teilen

- **Hook** 20 Sek. — was lernen sie, warum jetzt?
- **Versprechen** Was kann die Person nach dieser Lektion?
- **Inhalt** 3–5 Punkte, je 60–90 Sekunden.
- **Beispiel** Vanessa-Anwendung oder eigenes Fallbeispiel.
- **Aufgabe** Konkrete Übung mit dem Workbook.

## KAPITEL 09

# Die Launch-Strategie

4 Phasen · 8-Mail-Sequenz · Sales Page

Ein Launch hat **vier Phasen**: Aufbau, Vorverkauf, Cart Open, Last Call. Jede Phase hat eine eigene Aufgabe — und eigene Mails. Hier die Übersicht der 8-Mail-Kernsequenz, die wir in 11 Pilot-Launches getestet haben.

<b>M1</b>	<b>- 7 Tage</b> Story-Mail: dein „Warum“ (kein Verkauf)	<b>M5</b>	<b>Tag 0</b> Cart Open: klare Einladung, eine Aktion
<b>M2</b>	<b>- 5 Tage</b> Problem-Mail: das Schmerzpunkt-Spiegel-Prinzip	<b>M6</b>	<b>Tag 2</b> Häufige Einwände beantworten
<b>M3</b>	<b>- 3 Tage</b> Lösung skizzieren — Curriculum-Teaser	<b>M7</b>	<b>Tag 4</b> Social Proof + Frage „passt das zu dir?“
<b>M4</b>	<b>- 1 Tag</b> Cart-Open-Ankündigung + Bonus-Frist	<b>M8</b>	<b>Tag 6</b> Last Call: 24 h, dann schließt der Kurs

## REFLEXION · KAPITEL 09

**Welche dieser 8 Mails fällt dir am schwersten zu schreiben?**

Schreib deine Antwort hier — wir kommen in Kapitel 11 darauf zurück.

---

## VORLAGE 04-A

# Curriculum-Canvas

Dein Kurs auf einer Seite — fülle die 6 Felder aus, bevor du Folie 1 baust.

**01 · TRANSFORMATION**

Wo steht meine Teilnehmerin am Anfang — wo am Ende?

---

---

---

---

---

**02 · ZIELGRUPPE (ICP)**

Beruf · Lebensphase · konkreter Pain

---

---

---

---

---

**03 · VERSPRECHEN**

In einem Satz, ohne Heilverprechen.

---

---

---

---

---

**04 · 5 QUICK WINS**

Was lernt sie schon in Woche 1?

---

---

---

---

---

**05 · CURRICULUM-PFAD**

Module/Lektionen in logischer Reihenfolge.

---

---

---

---

---

**06 · ERFOLGSMESSUNG**

Woran erkenne ich, dass es funktioniert?

---

---

---

---

---

## ENDE DER VORSCHAU

# Das war ein Ausschnitt.

Die vollständige Ausgabe hat 12 Kapitel und ~575 Seiten.

**Noch nicht gezeigt:**

- Plattform-Vergleich (Ablefy, Kajabi, Podia, Elopage)
- Vollständige Equipment-Setups inkl. Test-Aufnahmen
- Sales-Page-Skelett mit 10 Elementen + Beispielen
- E-Mail-Vorlagen für alle 8 Launch-Mails
- Steuer- & Gewerbe-Checkliste pro Land (AT/DE/CH)

**Plus alle Vorlagen:**

- ICP- und Persona-Canvas
- Validierungs-Bogen mit 5 Gesprächsleitfäden
- Break-even-Rechner als Vorlage
- 10 Design-Regeln für dein eigenes Workbook
- Hot-Wash-Vorlage zur Launch-Auswertung

## WORKBOOK 2026

## Jetzt einen Platz reservieren.

Unverbindlich. Wir melden uns, sobald das Workbook 2026 verfügbar ist.

[neurodiver-akademie.at/mein-kurs-mein-business](https://neurodiver-akademie.at/mein-kurs-mein-business)

EINMALIG

**398 €**

inkl. lebenslanger Updates