



|

MEINE

5 SCHRITTE

ZUM ERFOLGREICHEN
WEBDESIGN BUSINESS

Bau dir dein unabhängiges
Onlinebusiness auf und arbeite
wann und wo es dir gefällt!

DENISE WEBDESIGN

WAS DU HIER FINDEST

WILLKOMMEN

-ÜBER MICH-

-SCHRITT 01-

WIE STARTEST DU EIGENTLICH GENAU?

-SCHRITT 02-

WAS MÖCHTEST DU ANBIETEN?

-SCHRITT 03-

DIE GRÜNDUNG

-SCHRITT 04-

VOM ANGEBOT ZUM ERSTEN KUNDEN

-SCHRITT 05-

WAS, WENN EINE ANFRAGE KOMMT?

RECHTLICHES

WILLKOMMEN



WILLKOMMEN

Helloo, Ich freue mich, dass du dir meinen **5 Schritte Guide zum erfolgreichen Webdesigner** geschnappt hast. Jetzt kannst du endlich so richtig losstarten und deine Reise zur Selbstständigkeit nach und nach aufbauen. Ich helfe dir, die ersten Schritte zu gehen und dir einen Fahrplan mit auf den Weg zu geben, dass du mehr Klarheit hast.

Du lernst, wie du die ersten Schritte gehst, um **direkt umzusetzen** und deinem Traum der Selbstständigkeit näher zu kommen.

Das heißt du wirst direkt in die Praxis gehen und mit **kleinen Aufgaben** deinem Ziel ein Stück näherkommen.

Als Newsletter Abonnent erhältst du außerdem den vergünstigten Preis für den Zugriff auf meinen **Minikurs**, bei dem du lernst, wie man auf Instagram an Kunden kommt und Abonnenten in zahlende Kunden verwandelt.

Ich bin gespannt, wo dich die Reise hinführen wird und wünsche dir viel Spaß mit diesem Guide.

Deine Denise

DER GUIDE IST FÜR DICH WENN...

du dich als **Webdesigner selbstständig** machen willst und nicht weißt, welche Schritte es dafür braucht

du endlich **frei und unabhängig arbeiten** willst von wo aus du möchtest und wann du das möchtest

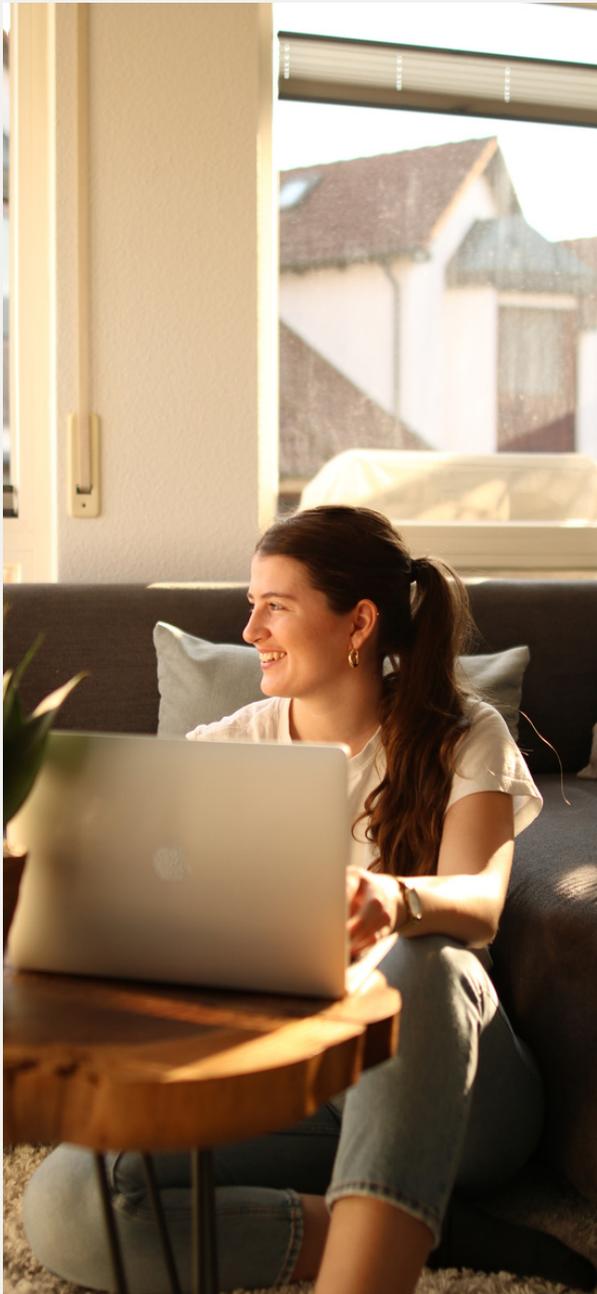
du mit deinem **Hobby Geld verdienen** möchtest und du davon leben willst

du **selbst entscheiden** möchtest mit wem du zusammenarbeitest und welche Projekte du annehmen möchtest

du dein **eigener Chef** sein willst und es nur dir Recht machen musst

ÜBER MICH

Ich habe während des Studiums gemerkt, dass ich mir mein **Leben anders vorstelle**, als in einem Hamsterrad mit meinem abhängigem 9to5 Job und vollem Alltag. Den Entschluss habe ich in meinem Auslandspraktikum in Santiago de Chile gefasst und direkt zurück in Deutschland umgesetzt.



Damals noch als Grafikdesignerin fing ich an meine ersten Aufträge von Bekannten für wenig Geld anzunehmen, um Referenzen zu sammeln und meinen Instagramkanal aufzubauen. Nach und nach baute ich meine Angebote weiter aus, **spezialisierte mich auf das Webdesign**, bildete mich weiter aus und setzte immer mehr Websites um.

Hin und wieder arbeite ich für einige Monate aus dem **Ausland**. Und das ist möglich, weil ich mir mein **zeit- und ortsunabhängiges Business aufgebaut habe**.

Meine Selbstständigkeit wurde mit der Zeit immer erfolgreicher, bis ich schließlich meine ersten Onlinekurse launchte, um anderen in die Selbstständigkeit zu verhelfen.

Ich merkte, dass der **Drang zur Selbstständigkeit als Webdesigner** bei vielen immer mehr zunimmt und ich auch viele Fragen dazu bekam. Ich liebe es, wenn sich andere selbstständig machen und sich auch für ein anderes Leben entscheiden!

Das möchte ich einfach unterstützen und deshalb gibt es auch diesen **0€ Guide**, um anderen zu helfen, sich auch als Webdesigner erfolgreich selbstständig zu machen.

Wie ich es geschafft habe von meiner Selbstständigkeit als Webdesigner gut leben zu können, erfährst du in den folgenden 5 Schritten.

SCHRITT 1

S C H R I T T

01



WIE STARTE ICH
EIGENTLICH GENAU?

Wie starte ich eigentlich ein Webdesign Business?
Wo muss ich anfangen?

DEINE WERTE, ZIELGRUPPE + PERSONAL BRANDING

Einfach machen

Du fragst dich jetzt bestimmt, wie du eigentlich anfangen sollst ein Webdesign Business aufzubauen. Was ich in meiner bisherigen Zeit in der Selbstständigkeit gelernt habe ist, dass es neben der Struktur des Aufbaus wichtig ist, **einfach mal zu machen**.

Ich habe Anfang 2020 angefangen und "einfach mal gestartet". Ich habe während meines Studiums im Kroatienurlaub meine ersten Posts hochgeladen und mich einfach getraut ins kalte Wasser zu springen. Da musste nichts perfekt sein, bis ich damit rausgehen konnte. Und genau das macht auch am Ende den Erfolg deiner Selbstständigkeit aus. Wenn du immer wartest, bis es perfekt wird, wirst du niemals mit deiner Idee rausgehen.

Und nur wegen diesen ersten Posts und den Entscheidungen "einfach zu machen", bin ich jetzt dort wo ich aktuell bin.

Natürlich braucht es auch, wie ich schon erwähnt habe eine Struktur, ein Leitfaden, der dir bei den ersten Schritten hilft. Ich bin damals ohne diesen Leitfaden zwar auch ans Ziel gekommen, es hat aber viel länger gedauert. Mit den nächsten Schritten, Tipps und kleinen Aufgaben möchte ich dir den letzten Schubs geben, um **einfach mal loszugehen**.

"Wenn du es nicht ausprobierst, kannst du auch nicht gewinnen!"

Deine Werte

Bevor du an deine ersten Projekte & dein Marketing oder weitere Aufgaben denken solltest, ist es super wichtig, dich mit **dir und deinen Werten** zu beschäftigen.

Warum willst du eigentlich Webdesigner sein und was möchtest du damit erreichen?

Denn davon hängt am Ende auch ab, wie du nach außen wirkst und wen du als potenziellen Kunden anziehst.

Es ist wichtig, dass du deine Werte kennst und zu 100% hinter diesen stehst und vertrittst. Das Ziel ist natürlich dann, die **Zusammenarbeit mit Kunden, die im besten Fall die gleichen Werte vertreten**.

Das wird sicher nicht bei jedem Kunde so sein, jedoch kannst du im Vorhinein schon an deinem Außenauftritt arbeiten, um dein Fundament zu schaffen.



SCHRITT 1

Deine Zielgruppe

Durch deine festgelegten Werte, kannst du deine **Zielgruppe schon sehr gut ableiten** und natürlich noch ergänzen.

Erstelle dir dazu am Besten mal eine Persona und überlege dir, welches Kernproblem dein Kunde haben wird, um damit zu dir zu kommen.

Deine Personal Branding

Zum Schluss gehört natürlich noch dein **Branding** dazu, was die Werte, die du vertrittst perfekt nach außen tragen kann und natürlich deine Wunschkunden dann zu dir bringt. Das ist die Sprache, die du beispielsweise durch deine Gestaltung & Kommunikation an die potenziellen Kunden weitergibst. Also die Schnittstelle zwischen dir und deinem Kunden.

Zum Personal Branding gehört dann unter anderem **dein Logo, deine Farben und Schriften**.

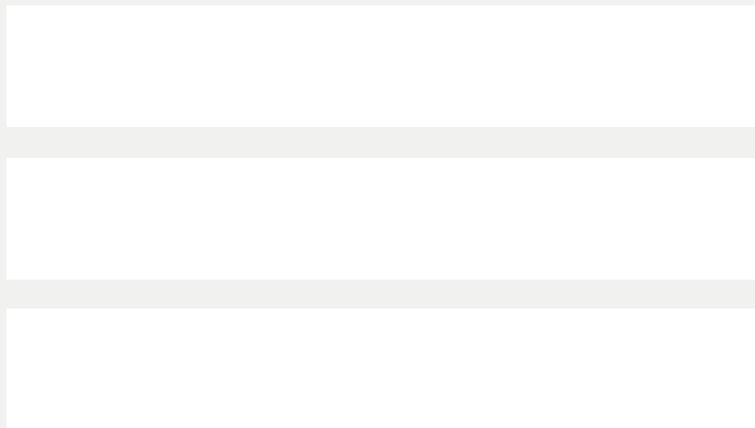
Wenn du also diesen ersten Schritt schon einmal gut abgearbeitet hast, dann hast du das perfekte Fundament gelegt und somit auch den ersten Schritt zu den ersten Kunden. Der Startschuss in die Selbstständigkeit.

Miniaufgabe zum herausfinden der eigenen Werte

Schau dir die Liste der Werte an und wäge diese gegeneinander ab, um deine **Top 3 Werte** für dich und dein Unternehmen herauszufinden. Du kannst natürlich auch dein engstes Umfeld befragen, ob die Werte auch wirklich zu dir passen.

- Abenteuer
- Achtsamkeit
- Akzeptanz
- Authentizität
- Balance
- Beharrlichkeit
- Beliebtheit
- Bescheidenheit
- Dankbarkeit
- Disziplin
- Effizienz
- Ehrlichkeit
- Empathie
- Entwicklung
- Erfolg
- Fantasie
- Flexibilität
- Freiheit
- Friedfertigkeit
- Fröhlichkeit
- Geduld
- Gelassenheit
- Gerechtigkeit
- Gesundheit
- Glaubwürdigkeit
- Großzügigkeit
- Harmonie
- Herzlichkeit
- Hilfsbereitschaft
- Humor
- Intuition
- Kompromissbereit
- Konstruktivität
- Kreativität
- Kritikfähigkeit
- Leichtigkeit
- Leidenschaft
- Lernbereitschaft
- Liebe
- Loyalität
- Mitgefühl
- Mut
- Nachhaltigkeit
- Nähe
- Neugierde
- Offenheit
- Optimismus
- Ordnung
- Perfektion
- Rationalität
- Realismus
- Respekt
- Sanftmut
- Selbstbestimmung
- Sensibilität
- Sicherheit
- Solidarität
- Spaß
- Spiritualität
- Toleranz
- Tradition
- Transparenz
- Treue
- Unabhängigkeit
- Verantwortung
- Vertrauen
- Weisheit
- Wissen
- Wohlstand
- Wohlwollen
- Zugehörigkeit
- Zuverlässigkeit

MEINE WERTE

Three horizontal white bars stacked vertically, intended for the user to write their personal values.

Super, der erste Schritt ist getan!
Jetzt hast du deine persönlichen Werte gefunden
und kannst diese mit deinem Personal Branding
nach außen tragen, um die Kunden anzuziehen, die
im besten Fall die gleichen Werte vertreten.

SCHRITT 2

S C H R I T T

02



WAS MÖCHTEST DU ANBIETEN?

Du kennst nun deine Werte und deine Zielgruppe.
Aber welche Angebote passen nun
zu dir und deinen Wunschkunden?

DEINE ANGEBOTE

Nachdem du deine Werte kennst und diese durch dein Personal Branding so auch gut nach außen vertreten kannst, um deine Wunschkunden anzuziehen, fehlen jetzt noch deine passenden Angebote, die du an deine Zielgruppe bringen möchtest.

Deine Angebote sind das, was du in deinem Business anbieten möchtest und nach außen zeigst.

Hier geht es darum, dass du dein **Hobby**, also das was dir Spaß bereitet und dich erfüllt mit dem **Bedürfnis deines Wunschkunden** vereinst.

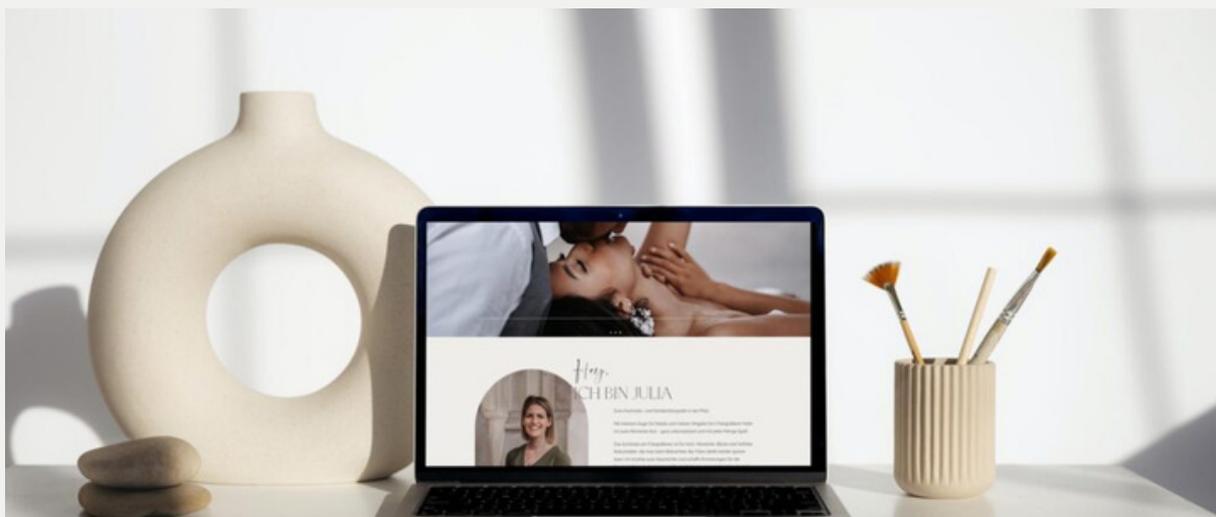
Da du Webdesigner werden willst, weißt du ja schon, dass es um Websites gehen wird. Aber selbst hier kann man nochmal in viele verschiedene Angebote unterteilen.

Webdesign Angebote herausfinden

Überlege dir mal, welche Webdesign-Dienstleistungen du eigentlich anbieten möchtest. Gibt es noch eine andere Tätigkeit, die dir zusätzlich auch gefällt oder du schon ausübst? Soll dein Webdesign Business nur ein Nebengewerbe sein? Möchtest du dich auf die Gestaltung von Websites für kleine Unternehmen oder auf die Entwicklung von Online-Shops spezialisieren?

Reminder: Deine Angebote müssen nicht direkt perfekt sein.

Als selbstständiger Webdesigner kannst du verschiedene Dienstleistungen anbieten, wie zum Beispiel die Gestaltung von Websites für kleine Unternehmen oder die Entwicklung von Online-Shops. Es ist wichtig, dass du dich auf Angebote fokussierst, die deinen Stärken entsprechen, dir Spaß machen und die deinen Wunschkunden wirklich helfen.



BEISPIELANGEBOTE

Hochzeitsfotograf (Nebengewerbe als Webdesigner) ---

Du bist Hochzeitsfotograf und möchtest dich nebenbei als Webdesigner selbstständig machen, um in den Wintermonaten Geld zu verdienen.

Du könntest in deinen Website Angeboten den Zusatz zu Websitebildern anbieten oder dich zusätzlich auf die Hochzeitsbranche fokussieren.

Texter + SEO Experte (Umschulung zum Webdesigner) ---

Du bist Texter und SEO Experte und möchtest deine Tätigkeit komplett aufgeben, um als Webdesigner durchzustarten.

Das bietet sich so gut an, dass du als SEO Experte Websites erstellen möchtest. Du kannst mit diesem USP werben und zusätzlich das Addon für Websitetexte anbieten.

Start als Webdesigner in Vollzeit ---

Du warst noch nie selbstständig oder deine aktuelle Branche hat nichts mit Webdesign zu tun?

Dann kannst du von 0 starten und dir überlegen, was dein USP ist. Ist es das besondere Design? Die knalligen Farben? Dein Marketingwissen? Deine Technik Affinität? Oder was ganz anderes? Werde kreativ!

Spezialisierung auf wenige Angebote

Ich würde dir auf jeden Fall empfehlen, dich auf **wenige Angebote zu spezialisieren**, um dich als Experte in diesem Bereich zu etablieren. Ich habe anfangs sehr viele verschiedene Designleistungen angeboten, was den potenziellen Kunden aber verwirren kann, da er nicht weiß, worin du genau Experte bist.

Auch hier musst du nicht direkt dein Angebot für die nächsten 10 Jahre gefunden haben!

Die Angebote wachsen mit dir und deinem Unternehmen mit und können sich natürlich immer wieder verändern und optimieren.



MEINE ANGEBOTE

Fülle hier deine Angebote aus und überlege dir, was das jeweilige Angebot beinhalten soll und was es kosten soll.

A white rectangular box intended for writing an offer. It features a thin red horizontal line near the top edge, leaving the rest of the space blank for text.A white rectangular box intended for writing an offer. It features a thin red horizontal line near the top edge, leaving the rest of the space blank for text.A white rectangular box intended for writing an offer. It features a thin red horizontal line near the top edge, leaving the rest of the space blank for text.

SCHRITT 3

S C H R I T T

03



DIE GRÜNDUNG

Um deine Angebote dann auch wirklich verkaufen zu können und Rechnungen schreiben zu können, musst du dein **Unternehmen gründen**.

DIE GRÜNDUNG

Gewerbe oder Freiberufler

Als Webdesigner kannst du in der Regel entweder als **Gewerbetreibender** oder als **Freiberufler** arbeiten. Die genaue Entscheidung hängt von deiner individuellen Situation ab. Du kannst dazu auch einfach deinen Steuerberater oder andere Experten befragen. Generell gilt jedoch, dass Freiberufler bestimmte Berufe ausüben, die als künstlerisch, wissenschaftlich oder ähnlich angesehen werden, während Gewerbetreibende in der Regel Produkte oder Dienstleistungen anbieten, die auf einem Markt verkauft werden.

Falls du dich für den freiberuflichen Weg entscheidest, kannst du dir den Weg zum Gewerbeamt sparen und direkt das Finanzamt informieren.

Deine Rechtsform (Kleinunternehmerregelung)

Als Einzelunternehmer kannst du zwischen der Rechtsform "Einzelunternehmer" oder dem "Kleingewerbe" wählen. Beide Formen werden von dir als Einzelperson betrieben.

Der Unterschied besteht darin, dass ein Kleingewerbe aufgrund einem geringen Umsatz Gebrauch von der Kleinunternehmerregelung (§10 UStG) macht. Das bedeutet, dass du von der Umsatzsteuer befreit bist, wenn du die Umsatzgrenze (kannst du online für das entsprechende Jahr nachlesen) nicht übersteigst.

Dafür kannst du aber auch keine Vorsteuer geltend machen und musst auf deiner Rechnung aufführen, dass du Gebrauch dieser Regelung machst. Natürlich kannst du aber auch mit einem Umsatz unter dieser Grenze direkt als Einzelunternehmer starten.

Gewerbe anmelden

Um ein Gewerbe anzumelden, musst du dich zunächst beim zuständigen Gewerbeamt anmelden und eine Gewerbebeantragung ausfüllen. Ruf gerne mal bei deinem zuständigen Gewerbeamt (Ort deiner Betriebsstätte) an, um weitere Infos zu erhalten.

Finanzamt informieren

Nach der Anmeldung deines Gewerbes (bei einer freiberuflichen Tätigkeit direkt), musst du das Finanzamt darüber informieren, dass du gegründet hast und ob du Gebrauch der Kleinunternehmerregelung machen möchtest. Das funktioniert über den "**Fragebogen zur steuerlichen Erfassung**". Danach erhältst du deine Steuernummer und kannst diese dann für deine Rechnungen nutzen.



CHECKLISTE GRÜNDUNG

- Entscheidung Gewerbe oder Freiberufler**
 - Rechtsform wählen**
 - (Gewerbe anmelden)**
 - Finanzamt informieren**
-

S C H R I T T

O4



VOM ANGEBOT ZUM ERSTEN KUNDEN

Wie bringst du dein Angebot jetzt raus und
wie lässt sich dieses auch verkaufen?

DAS AUTHENTISCHE MARKETING

Das ist natürlich mit die spannendste Frage, wie man mit seinen Angeboten **Kunden generieren** kann. Das perfekt ausgearbeitete Angebot, was das Problem deiner Zielgruppe zu 100% lösen kann, bringt dir nämlich nichts, wenn du es nicht richtig vermarktest.

Und dabei meine ich nicht, dass du alle möglichen Unternehmen anschreibst und mit deinem Angebot "nervst". Das ist die typische Kaltakquise, die du machen kannst, für mich aber auf keinen Fall in Frage kommt.



Expertise & Persönlichkeit (authentisches Marketing)

Ich gehe lieber nach authentischem Marketing. Dabei geht es immer um das **Zusammenspiel zwischen Expertise und Persönlichkeit**. Das bedeutet, dass du neben deinem Fachwissen auch deine eigene ganz persönliche Note einbringen sollst.

Die **Expertise** kannst du in Form von vergangenen Projekten, Testimonials von ehemaligen Kunden oder Tipps zu deinem Thema geben.

Deine **Persönlichkeit** bringst du dann durch Einblicke in deine Arbeitsweise oder dein Privatleben ein. Natürlich nur so viel wie du magst. Dort kannst du dich auch gerne persönlich zeigen und filmen. Denn ohne Persönlichkeit ist dein Unternehmen und deine Dienstleistung nur eine von vielen. Erst mit dem Zeigen deiner Werte und deiner Persönlichkeit wird dein Produkt besonders.

Andersrum bringt es auch nichts, wenn du nur deinen Alltag und deine Interessen zeigst, weil die potenziellen Kunden dann nicht sehen können, was du alles drauf hast.



Marketing Plattformen

Jetzt ist natürlich noch die Frage, wo du mit deinem Business vertreten sein möchtest und inwieweit es dann auch Sinn macht. Dazu kannst du dir gerne mal deine **Zielgruppe anschauen** und schauen, wo diese vertreten ist. Ich zum Beispiel nutze **Instagram** als Hauptmarketingplattform, natürlich meine eigene Website und Pinterest & Facebook ab und zu.

Und jetzt?

Wie ich schon in den vorherigen Schritten immer wieder erwähnt habe, bringt es nichts, zu versuchen alles perfekt zu machen und dann irgendwann damit raus zu wollen. Weil genau dann wird niemals etwas gepostet werden, glaub mir.

Spätestens bei diesem Schritt kannst du guten Gewissens mit deinen Werten und deinem Angebot raus gehen und dieses auf deinen Marketingplattformen zeigen.

Dein Portfolio

Zeige deine Arbeiten auf deiner Marketing Plattform. Ich bekomme so oft die Fragen, wie man denn jetzt Kunden gewinnen soll. Dabei fehlt schon von Anfang an ein Marketingkanal, der auch regelmäßig mit Arbeiten von dir bespielt werden kann. Der Kunde weiß ja gar nicht, was er buchen soll, wenn du ihm kein Futter gibst.

Und dabei meine ich nicht das Posten deiner Angebote, sondern deiner Ergebnisse und Testimonials von zufriedenen Kunden. Das alles zusammen mit deiner Persönlichkeit und erst dann kannst du deine Angebote und anderes immer wieder posten.



SCHRITT 4



AUFGABE

Such dir deine Hauptmarketingplattform aus und bespiele sie mit deiner Persönlichkeit (deinen Werten) und deiner Expertise (Projekten). Tipps: Du kannst auch Fantasie-Projekte machen und diese posten.

Notizen

S C H R I T T

05



WAS, WENN EINE ANFRAGE
KOMMT?

Du bekommst eine Anfrage über eine deiner
Marketingplattformen und was jetzt?

DIE KUNDENKOMMUNIKATION

Du bespielst regelmäßig deine Marketingplattformen und nun flattert deine erste Anfrage über das Postfach herein. Und was nun?

Die Anfrage

Es ist super wichtig, dass du weißt, dass dein **Marketing mit der Anfrage noch lange nicht vorbei ist.**

Denn genau hier musst du den potenziellen Kunden von einem deiner **Angebote überzeugen.**



Wie kommuniziere ich richtig?

Nicht jede Anfrage ist gleich. Das kann gehen von: "Ich liebe deine Websites, wo kann ich buchen", bis zu "Was kostet eine Website?".

Ich empfehle dir, dass du nicht jedem Kunden die gleiche unpersönliche Nachricht mit deinen Angeboten schreibst oder auf dein Erstgespräch verlinkst.

Beginne mit einer Begrüßung und dem Namen des potenziellen Kunden. Und gehe auf die Bedürfnisse ein. Du kannst natürlich trotzdem für die verschiedenen Fälle Nachrichten vorformulieren, um dir Zeit zu sparen.

Was ich jedoch immer in der Nachricht haben würde, ist:

- die Begrüßung + Bedankung der Anfrage
- kurz auf das Angebot, was am besten passt eingehen (ich habe dafür ein Story Highlight, was ich mitschicke, oder Website verlinken)
- Datum für ein kostenloses Erstgespräch vorschlagen

Erstgespräch führen & Angebot versenden

Danach geht es ans Erstgespräch, bei dem du nochmal alles im Detail besprechen kannst und mit deinem Angebot überzeugen kannst. Schick direkt im Nachgang das vereinbarte Angebot raus.

Kunde ist König, aber du stellst die Regeln auf!

Du schaust darauf, dass dein Kunde das bekommt, was er möchte und zufrieden ist.

Trotzdem machst du die Regeln in deinem Business. Das bedeutet, dass du entscheidest, wann Calls stattfinden, wann du erreichbar bist und wie viele Feedbackrunden möglich sind.

Natürlich solltest du das nett formulieren, du darfst es aber klar sagen.

Der Projektstart

Nachdem der Kunde das Angebot angenommen hat, versende ich eine Willkommensmail mit allen wichtigen Infos und Formalitäten.

Danach wird der Projektzeitraum gesichert und es kann losgehen.

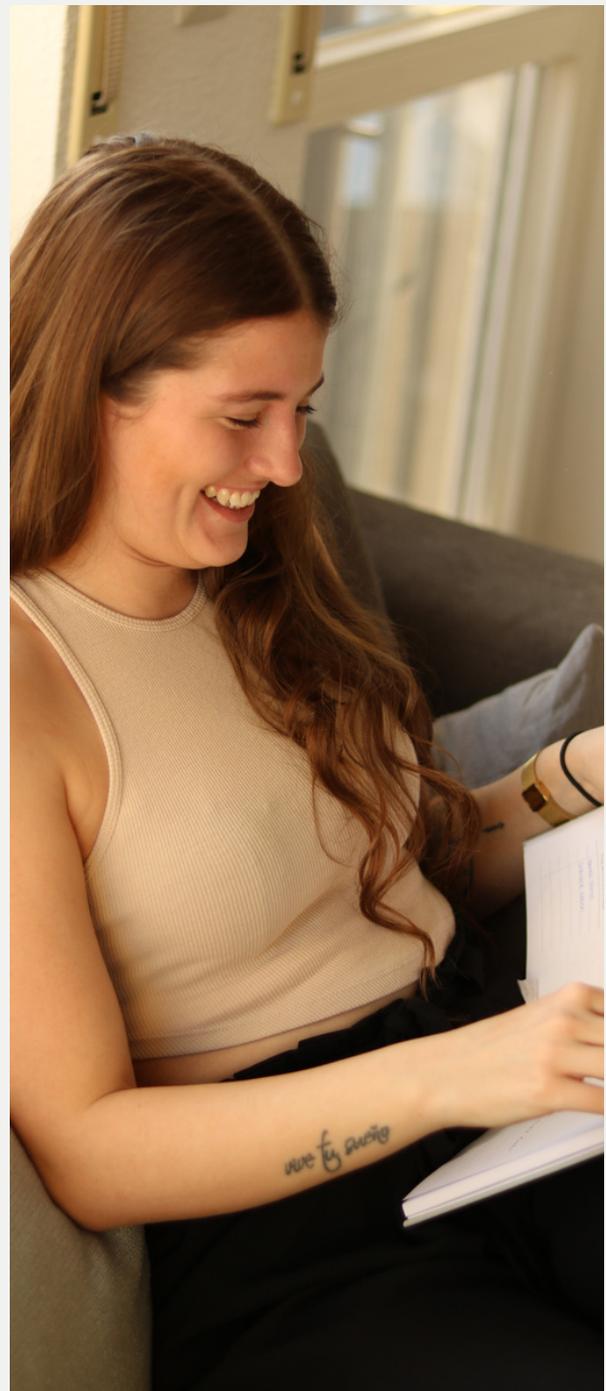
Die Kundenbindung

Nur, weil das Angebot angenommen wurde, der Vertrag unterzeichnet ist und du das Geld schon bekommen hast, heißt das nicht, dass du jetzt weniger gut mit deinem Kunden umgehen solltest.

Selbst nach eurer Zusammenarbeit solltest du den **Kontakt weiterhin pflegen**, auf Fragen eingehen und gegebenenfalls weitere kleine Änderungen gegen Aufpreis annehmen.

Denn dadurch entsteht eine **tolle Kundenbindung**, was Weiterempfehlungen oder weitere Zusammenarbeiten wahrscheinlicher macht.

Ich zum Beispiel versende zusätzlich an Weihnachten Karten an meine Kunden.



SCHRITT 5



AUFGABE

Überlege dir deine Nachricht, die du versenden kannst, wenn eine Anfrage kommt.

Notizen

WIE GEHTS JETZT WEITER?

Aufbauend auf dieser Grundlage habe ich den **Minikurs, wie Abonnenten auf Instagram zu zahlenden Kunden werden**, ins Leben gerufen. Ich zeige dir, wie ich Instagram für mich nutze und meine Kunden generiere. Zusätzlich bekommst du einen genauen Fahrplan mit den nächsten Schritten für deinen perfekten Instagramaufbau.



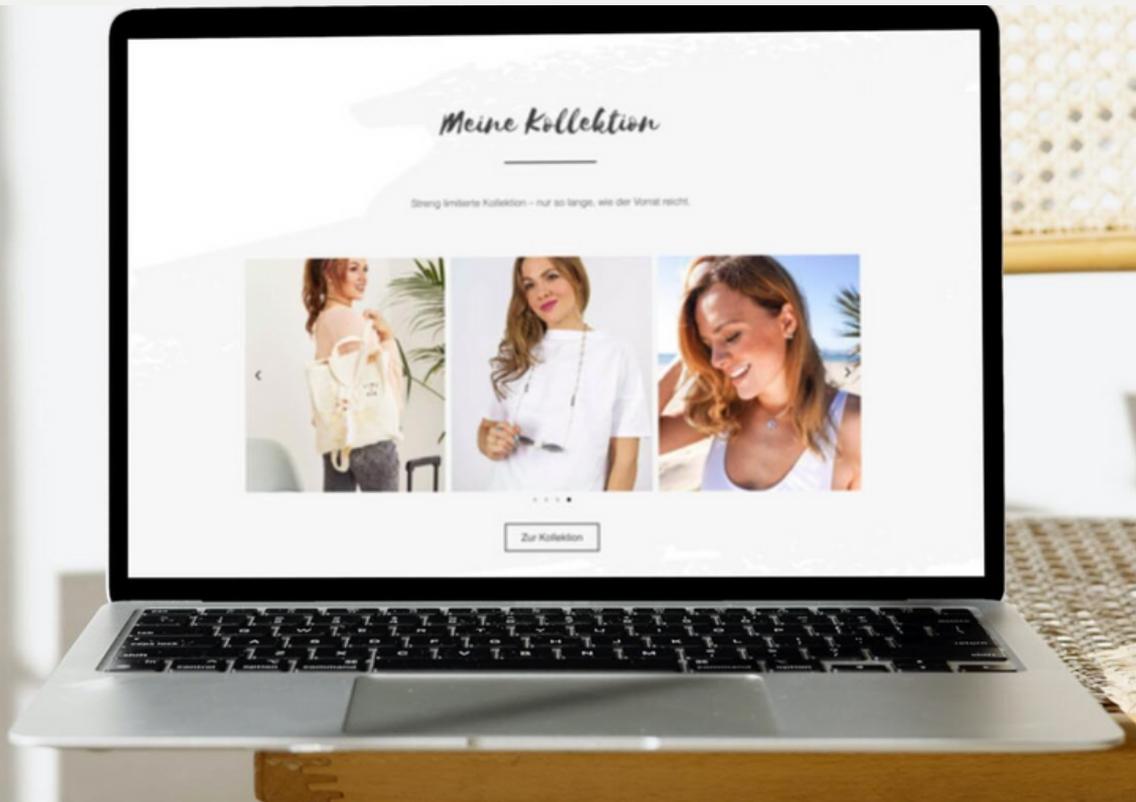
Das will ich!

*Jetzt für 29€ buchen

DIE INHALTE

MODUL	1	DAS PROBLEM
MODUL	2	DER INSTAGRAMKANALAUFBAU
MODUL	3	DIE RICHTIGEN INHALTE
MODUL	4	INSTAGRAM ZEITMANAGEMENT
MODUL	5	DU BIST DRAN + WORKBOOK

WIE GEHTS JETZT WEITER?



DAS FÜHLT SICH SO AN, ALS
OB ICH JETZT ENDLICH EINEN
FAHRPLAN HABE, UM
DURCHDACHT CONTENT
ERSTELLEN ZU KÖNNEN.

Kursteilnehmerin

RECHTLICHES

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Verfielfältigung und Verbreitung, sind der Autorin dieses E-Books vorbehalten. Kein Teil dieses E-Books darf in irgendeiner Form (durch Weitersenden als Datei, Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung der Autorin reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Geräte verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Angaben gemäß § 5 TMG

Denise Lübcke
Fichtenstraße 18
71665 Vaihingen Enz
Deutschland

Kontakt

Telefon: +49 177 4230363
E-Mail: hallo@denise-webdesign.de

Umsatzsteuer-ID

Umsatzsteuer-Identifikationsnummer gemäß § 27 a
Umsatzsteuergesetz:
DE334545553

Verantwortliche für den Inhalt nach § 18 Abs. 2 MStV

Denise Lübcke
Fichtenstraße 18
71665 Vaihingen Enz
Deutschland