

Für Home-Studio oder eigenes Nagelstudio (Haupt- oder Nebengewerbe)

Dein Weg zum eigenen Nagelstudio

Die ersten Schritte zur selbstständigen Nageldesignerin

Erste Schritte in Richtung
Selbstständigkeit im Nageldesign

Von

Nicole Zimmermann

Nageldesignerin seit über 21 Jahren
Trainerin für Nageldesign



AUTORIN COACH UNTERNEHMERIN

<https://nicolesbusinesslife.tentary.com>



Herzlich willkommen....

Nageldesign hat sich in den letzten Jahren zu einem stark wachsenden Markt entwickelt.
Immer mehr Menschen legen Wert auf gepflegte Hände und schöne Nägel.

Für viele Frauen wird Nageldesign deshalb nicht nur zu einem kreativen Hobby, sondern auch zu einer spannenden beruflichen Möglichkeit.

Der Weg in ein eigenes Nagelstudio kann sehr erfüllend sein – egal ob im Nebengewerbe von zu Hause aus oder mit einem eigenen Studio.

Wichtig ist jedoch, diesen Weg gut vorbereitet und mit dem richtigen Wissen zu gehen.

Mein Name ist Nicole Zimmermann.

Ich bin **seit über 21 Jahren Nageldesignerin** und arbeite seit vielen Jahren auch als Trainerin für Nageldesign.

In diesem Workbook möchte ich dir einen ersten Überblick über die wichtigsten Schritte geben, wenn du darüber nachdenkst, dein eigenes Nagelstudio aufzubauen.

Dieses Workbook soll dir helfen:

- deine Idee klarer zu sehen
- die wichtigsten Schritte zu verstehen
- typische Anfängerfehler zu vermeiden

„Gepflegte Hände und Nägel sind die Visitenkarte jeder modebewussten Frau – und auch vieler Männer.“

Nicole

Inhaltsverzeichnis

Dein Weg zum eigenen Nagelstudio
Workbook & Leitfaden für angehende Nageldesignerinnen

Teil 1 – Grundlagen

1. Selbstständig als Nageldesignerin – passt das zu dir?

Was bedeutet Selbstständigkeit im Nageldesign?
Voraussetzungen, Chancen und persönliche Eigenschaften.

2. Funktioniert deine Geschäftsidee?

Analyse deiner Idee:

Home-Studio, mobiles Nagelstudio oder eigenes Ladenlokal.

3. Vor dem Start informieren und beraten lassen

Wichtige Anlaufstellen für Gründerinnen:

- Industrie- und Handelskammer (IHK)
- Handwerkskammer
- Gründungsberatung
- Steuerberatung

Teil 2 – Planung deiner Selbstständigkeit

4. Unternehmensgründung und Businessplan

Warum ein Businessplan wichtig ist und welche Punkte er enthalten sollte.

5. Startkapital berechnen und Rentabilität planen

Welche Kosten beim Start entstehen und wie du deine Einnahmen realistisch kalkulierst.

6. Finanzierungsmöglichkeiten

Welche Möglichkeiten es gibt, dein Startkapital zu finanzieren.

Teil 3 – Der offizielle Start

7. Gewerbeanmeldung und rechtliche Schritte

Wie du dein Nagelstudio offiziell anmeldest.

8. Steuern und Finanzamt

Welche steuerlichen Pflichten du beachten musst.

9. Versicherungen, Krankenkasse und Vorsorge

Welche Absicherungen für Selbstständige sinnvoll sind.

Teil 4 – Der Aufbau deines Nagelstudios

10. Nach dem Start – Kunden gewinnen und Studio aufbauen

Die wichtigsten Schritte nach der Gründung.

11. Marketing und Werbung für dein Nagelstudio

Welche Werbung für Nagelstudios wirklich funktioniert.

12. Händler und Produktempfehlungen

Überblick über bekannte Anbieter für Nageldesignprodukte.

13. Liste für Studioeinrichtung und Materialbedarf

Grundausstattung für dein Nagelstudio.

Teil 5 – Dein nächster Schritt

Professionelle Ausbildung im Nageldesign

Warum eine fundierte Ausbildung wichtig ist.

Vorstellung des zertifizierten Nageldesign Onlinekurses.

Schlusswort

Dein Weg in die Welt des Nageldesigns.



Kapitel 1

Selbstständig als Nageldesignerin – passt das zu dir?

Der Gedanke an ein eigenes Nagelstudio entsteht bei vielen Frauen aus einer Leidenschaft heraus. Vielleicht liebst du schöne Nägel, kreative Designs und den Moment, wenn Kundinnen deine Arbeit bewundern.

Nageldesign kann weit mehr sein als nur ein Hobby. Für viele ist es der Einstieg in eine kreative Selbstständigkeit – sei es im Nebengewerbe von zu Hause aus oder als eigenes Nagelstudio mit Ladenlokal.

In den letzten Jahren hat sich die Nachfrage nach professionellem Nageldesign stark entwickelt. Gepflegte Hände und Nägel gehören heute für viele Menschen zum persönlichen Erscheinungsbild. Gleichzeitig wächst die Branche stetig weiter und bietet interessante Möglichkeiten für Menschen, die gerne kreativ arbeiten und mit Kunden zu tun haben.

Wichtig ist jedoch:

Der Weg in die Selbstständigkeit sollte gut überlegt und vorbereitet sein. Ein eigenes Nagelstudio bedeutet nicht nur, schöne Nägel zu gestalten. Es bedeutet auch Verantwortung, Organisation und unternehmerisches Denken.

Bevor du diesen Weg gehst, solltest du dir deshalb einige grundlegende Fragen stellen.



Welche Eigenschaften sind hilfreich?

Nicht jeder Mensch muss perfekt sein, um ein Nagelstudio zu eröffnen. Es gibt jedoch einige Eigenschaften, die in diesem Beruf besonders hilfreich sind.

Dazu gehören zum Beispiel:

Kreativität

Nageldesign ist ein kreativer Beruf. Viele Kundinnen wünschen sich individuelle Designs und neue Ideen.

Geduld und Genauigkeit

Eine saubere Modellage braucht Zeit und Präzision. Gerade am Anfang ist Geduld sehr wichtig.

Freude am Umgang mit Menschen

Ein großer Teil deiner Arbeit besteht im Kontakt mit Kundinnen. Freundlichkeit, Kommunikation und Vertrauen spielen eine wichtige Rolle.

Lernbereitschaft

Die Branche entwickelt sich ständig weiter. Neue Techniken, Produkte und Trends gehören zum Alltag im Nageldesign.

Was bedeutet Selbstständigkeit im Nageldesign?

Selbstständig zu arbeiten bedeutet, dein eigenes kleines Unternehmen aufzubauen.

Du bist verantwortlich für:

- deine Dienstleistungen
- deine Kunden
- deine Preise
- deine Organisation
- deine Einnahmen und Ausgaben

Das kann sehr erfüllend sein, weil du deine Arbeit selbst gestalten kannst.

Viele Nageldesignerinnen starten zunächst im Nebengewerbe, zum Beispiel von zu Hause aus. So kannst du Erfahrungen sammeln, ohne sofort ein großes finanzielles Risiko einzugehen.

Andere entscheiden sich später dafür, ihr Studio zu erweitern oder ein eigenes Ladenlokal zu eröffnen.

Der Weg kann also sehr individuell sein.





Ein wichtiger Punkt: Die Ausbildung

Auch wenn es in Deutschland keinen klassischen Ausbildungsberuf für Nageldesigner gibt, ist eine fundierte Ausbildung die wichtigste Grundlage für professionelles Arbeiten.

Eine gute Schulung vermittelt dir:

- die richtigen Techniken
- hygienisches Arbeiten
- den sicheren Umgang mit Materialien
- den Aufbau stabiler Modellagen

Viele Anfänger unterschätzen, wie wichtig eine gute Ausbildung ist.

Gerade in der Anfangszeit entscheidet die Qualität deiner Arbeit darüber, ob Kundinnen wiederkommen und dich weiterempfehlen.

Übung gehört dazu

Niemand wird von heute auf morgen zur perfekten Nageldesignerin.

Viele beginnen damit, an Freundinnen, Bekannten oder Familienmitgliedern zu üben. So kannst du Erfahrungen sammeln, deine Techniken verbessern und Sicherheit gewinnen.

Mit jeder Modellage wirst du besser.



Dein möglicher Weg im Nageldesign

Der Weg in die Selbstständigkeit kann ganz unterschiedlich aussehen.

Ein typischer Start könnte zum Beispiel so aussehen:

1. Ausbildung im Nageldesign absolvieren
2. Erste Erfahrungen sammeln und regelmäßig üben
3. kleines Home-Studio einrichten
4. erste Kundinnen gewinnen
5. Angebot und Preise weiterentwickeln

Mit der Zeit wächst deine Erfahrung und dein Kundenstamm.

Viele erfolgreiche Nageldesignerinnen haben genau so begonnen.



Kleine Reflexionsübung

Nimm dir kurz Zeit und beantworte für dich folgende Fragen.

Warum interessiert dich Nageldesign?

Möchtest du Nageldesign eher betreiben als:

- ☐ Hobby
- ☐ Nebengewerbe
- ☐ Hauptberuf

Welche Eigenschaften bringst du bereits mit?

- ☐ Kreativität
- ☐ Geduld
- ☐ Freude am Umgang mit Menschen
- ☐ Interesse an Beauty und Pflege



Zusammenfassung

Der Wunsch nach einem eigenen Nagelstudio beginnt meist mit einer einfachen Idee.

Vielleicht ist es die Freude am kreativen Arbeiten. Vielleicht der Wunsch nach mehr beruflicher Freiheit.

Der wichtigste erste Schritt ist jedoch, sich bewusst mit diesem Weg auseinanderzusetzen und zu prüfen, ob er wirklich zu dir passt.

Wenn du dich für diesen Weg entscheidest, erwarten dich spannende Möglichkeiten in einer kreativen und wachsenden Branche.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns genauer an, wie du prüfen kannst, ob deine Geschäftsidee als Nageldesignerin realistisch und umsetzbar ist.

Kapitel 2

Funktioniert deine Geschäftsidee?

Viele Menschen beginnen mit Nageldesign, weil sie Freude an kreativer Arbeit haben.

Das ist eine wunderbare Grundlage – doch wenn du darüber nachdenkst, daraus ein eigenes Nagelstudio zu machen, solltest du deine Idee etwas genauer betrachten.



Eine gute Geschäftsidee besteht nicht nur aus Begeisterung, sondern auch aus einer realistischen Planung.

Die gute Nachricht ist:

Ein Nagelstudio kann auf unterschiedliche Weise aufgebaut werden und bietet viele Möglichkeiten – vom kleinen Home-Studio bis zum professionellen Studio mit mehreren Arbeitsplätzen.

Bevor du startest, solltest du dir einige wichtige Fragen stellen.

Welche Form des Nagelstudios passt zu dir?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, wie du als Nageldesignerin arbeiten kannst.

Home-Nagelstudio

Viele Nageldesignerinnen beginnen mit einem kleinen Studio von zu Hause aus.

Das hat einige Vorteile:

- geringe Startkosten
- flexible Arbeitszeiten
- kein zusätzliches Ladenlokal notwendig

Gerade im Nebengewerbe ist dies für viele der erste Schritt.

Wichtig ist dabei, dass du einen separaten und hygienischen Arbeitsplatz einrichtest und die gesetzlichen Vorgaben einhältst.

Nagelstudio mit Ladenlokal

Ein eigenes Studio in einem Geschäftslokal kann langfristig größere Möglichkeiten bieten.

Vorteile können sein:

- bessere Sichtbarkeit für neue Kunden
- professioneller Eindruck
- mehr Platz für mehrere Arbeitsplätze

Allerdings entstehen hier auch höhere Kosten, zum Beispiel für:

- Miete
- Einrichtung
- Nebenkosten

Deshalb entscheiden sich viele Gründerinnen zunächst für ein Home-Studio und wachsen später weiter.

Die entscheidende Frage

Mobiles Nagelstudio

Eine weitere Möglichkeit ist der mobile Service. Dabei besuchst du deine Kundinnen direkt zu Hause.

Das kann besonders interessant sein für:

- ältere Kunden
- Menschen mit wenig Zeit
- besondere Anlässe

Der Nachteil ist, dass Transport und Aufbau mehr Zeit in Anspruch nehmen.





Wer sind deine möglichen Kunden?

Ein wichtiger Punkt jeder Geschäftsidee ist die Zielgruppe.

Überlege dir:

Wer könnte dein Angebot nutzen?

Zum Beispiel:

- Berufstätige Frauen
 - Mütter
 - junge Frauen
 - ältere Kundinnen
- Menschen, die Wert auf gepflegte Hände legen

Je besser du deine Zielgruppe kennst, desto einfacher wird es später, dein Angebot und deine Werbung darauf auszurichten.

Gibt es bereits Nagelstudios in deiner Umgebung?

ES IST SINNVOLL, SICH AUCH DIE
KONKURRENZ ANZUSEHEN.



Das bedeutet nicht, dass du Angst vor Konkurrenz haben musst.

In vielen Städten gibt es mehrere Nagelstudios, und trotzdem haben alle ihre Kundinnen.

Die Konkurrenz zeigt oft sogar, dass Nachfrage vorhanden ist.

Du kannst zum Beispiel schauen:

- Wie viele Nagelstudios gibt es in deiner Umgebung?
- Welche Leistungen bieten sie an?
- Welche Preise werden verlangt?
- Welche Designs sind besonders gefragt?

Diese Informationen helfen dir später, dein eigenes Angebot besser zu planen.

Was macht dein zukünftiges Studio besonders?

Überlege dir, wodurch du dich später unterscheiden könntest.

Das können zum Beispiel sein:

- besonders kreative Designs
- eine angenehme Atmosphäre im Studio
- hochwertige Produkte
- freundlicher und persönlicher Service
- flexible Termine

Oft kommen Kundinnen nicht nur wegen der Nägel, sondern auch wegen der Atmosphäre und des Vertrauens.

Kleine Übung – Deine Geschäftsidee

Notiere dir deine ersten Gedanken.

Wie möchtest du starten?

- ☐ Home-Studio
- ☐ eigenes Nagelstudio
- ☐ mobiler Service

Welche Zielgruppe möchtest du ansprechen?

Was könnte dein Studio besonders machen?



Zusammenfassung



Eine gute Geschäftsidee entsteht nicht nur aus Begeisterung, sondern auch aus Planung.

Wenn du dir frühzeitig Gedanken über dein Studio, deine Zielgruppe und deine Möglichkeiten machst, kannst du viele spätere Probleme vermeiden.

Nageldesign bietet viele Chancen – besonders, wenn du deine Idee Schritt für Schritt aufbaust und dir eine solide Grundlage schaffst.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, wo du wichtige Informationen und Unterstützung für deine Gründung bekommen kannst.

Denn gerade am Anfang kann es sehr hilfreich sein, sich beraten zu lassen und offizielle Anlaufstellen zu kennen.



Kapitel 3

Vor dem Start informieren und beraten lassen



Der Schritt in die Selbstständigkeit ist für viele Menschen ein großer und spannender Schritt. Gleichzeitig bringt er auch neue Fragen und Unsicherheiten mit sich.

Deshalb ist es sehr sinnvoll, sich vor dem Start gut zu informieren und beraten zu lassen.

In Deutschland gibt es verschiedene offizielle Stellen, die Gründerinnen unterstützen und bei wichtigen Fragen helfen können.

Viele dieser Beratungen sind sogar kostenlos oder sehr kostengünstig.

Eine gute Vorbereitung hilft dir dabei:

- Fehler zu vermeiden
- deine Planung zu verbessern
- rechtliche Anforderungen zu verstehen
- mehr Sicherheit bei deiner Gründung zu bekommen

Gerade wenn du noch keine Erfahrung mit Selbstständigkeit hast, kann eine Beratung sehr hilfreich sein.

Industrie- und Handelskammer (IHK)

Eine der wichtigsten Anlaufstellen für Gründerinnen ist die Industrie- und Handelskammer (IHK).

Die IHK bietet viele Informationen und Beratungen für Menschen, die ein eigenes Unternehmen gründen möchten.

Dort kannst du zum Beispiel Unterstützung bekommen bei:

- allgemeinen Fragen zur Selbstständigkeit
- Informationen zur Gewerbeanmeldung
- Erstellung eines Businessplans
- Finanzierungsmöglichkeiten
- rechtlichen Grundlagen

Viele IHKs bieten auch kostenlose Gründerseminare an, in denen wichtige Grundlagen erklärt werden.

Du findest deine zuständige IHK ganz einfach über eine Internet-Suche nach:

"IHK + Name deiner Stadt oder Region"

Handwerkskammer (HWK)

Auch die Handwerkskammer ist eine wichtige Anlaufstelle für viele handwerkliche Berufe.

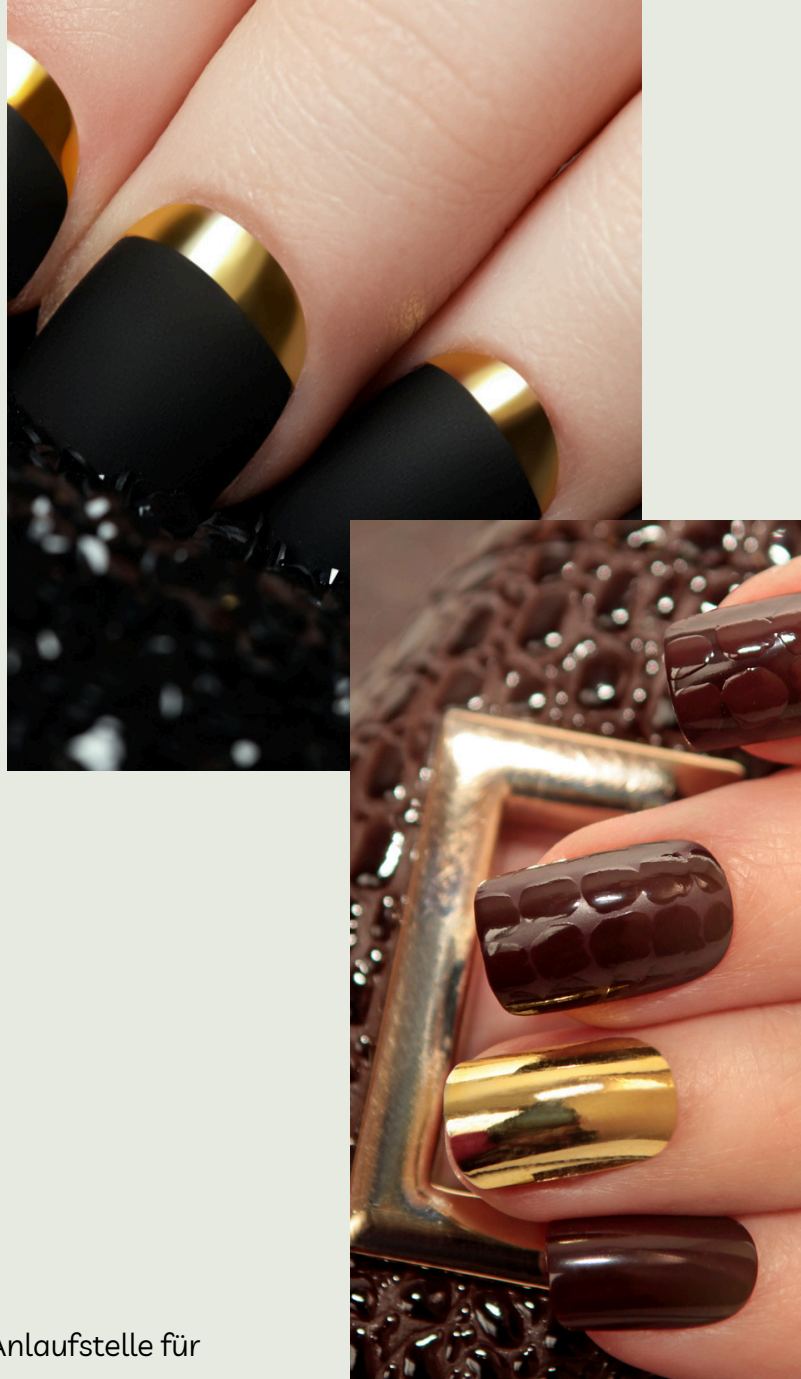
Je nach Region kann es sinnvoll sein, sich auch dort über deine geplante Tätigkeit zu informieren.

Die Handwerkskammer kann dir zum Beispiel helfen bei:

- Fragen zur Selbstständigkeit
- Informationen über handwerkliche Tätigkeiten
- Beratung für Existenzgründer

Ob dein Nagelstudio zur IHK oder zur Handwerkskammer gehört, kann je nach Region unterschiedlich geregelt sein.

Deshalb lohnt sich eine kurze Nachfrage bei den zuständigen Stellen.



Gründungsberatung

Neben den offiziellen Kammern gibt es auch viele Gründungsberatungen, die sich speziell auf Existenzgründungen spezialisiert haben.

Diese Beratungen unterstützen dich zum Beispiel bei:

- der Planung deiner Selbstständigkeit
- der Erstellung eines Businessplans
- der Kalkulation deiner Preise
- der Finanzierung deiner Gründung

Einige Beratungsangebote werden sogar staatlich gefördert.

Gerade wenn du planst, dein Nagelstudio hauptberuflich zu eröffnen, kann eine professionelle Beratung sehr hilfreich sein.





Steuerberatung

Ein weiterer wichtiger Ansprechpartner kann ein Steuerberater sein.

Gerade bei Themen wie:

- Steuern
- Buchhaltung
- Einnahmen und Ausgaben
- Unternehmensform

kann ein Steuerberater wertvolle Unterstützung bieten.

Viele Steuerberater bieten auch Erstgespräche für Gründerinnen an, in denen grundlegende Fragen geklärt werden können.



Informationen im Internet

Neben persönlichen Beratungen findest du auch viele hilfreiche Informationen online.

Besonders empfehlenswert sind offizielle Seiten wie:

- www.existenzgruender.de
- www.bmwi.de (Bundesministerium für Wirtschaft)
- Webseiten der IHK oder Handwerkskammer

Diese Seiten bieten viele Informationen rund um:

- Unternehmensgründung
- Businessplanung
- Förderprogramme
- rechtliche Grundlagen

Kleine Checkliste für dich



Bevor du mit deinem Nagelstudio startest, kann es hilfreich sein, diese Punkte zu prüfen.

Habe ich mich informiert über:

- ☐ Gewerbeanmeldung
- ☐ steuerliche Grundlagen
- ☐ mögliche Förderprogramme
- ☐ Businessplanung
- ☐ rechtliche Anforderungen

Je besser du vorbereitet bist, desto leichter wird dir der Start in deine Selbstständigkeit fallen.

Zusammenfassung

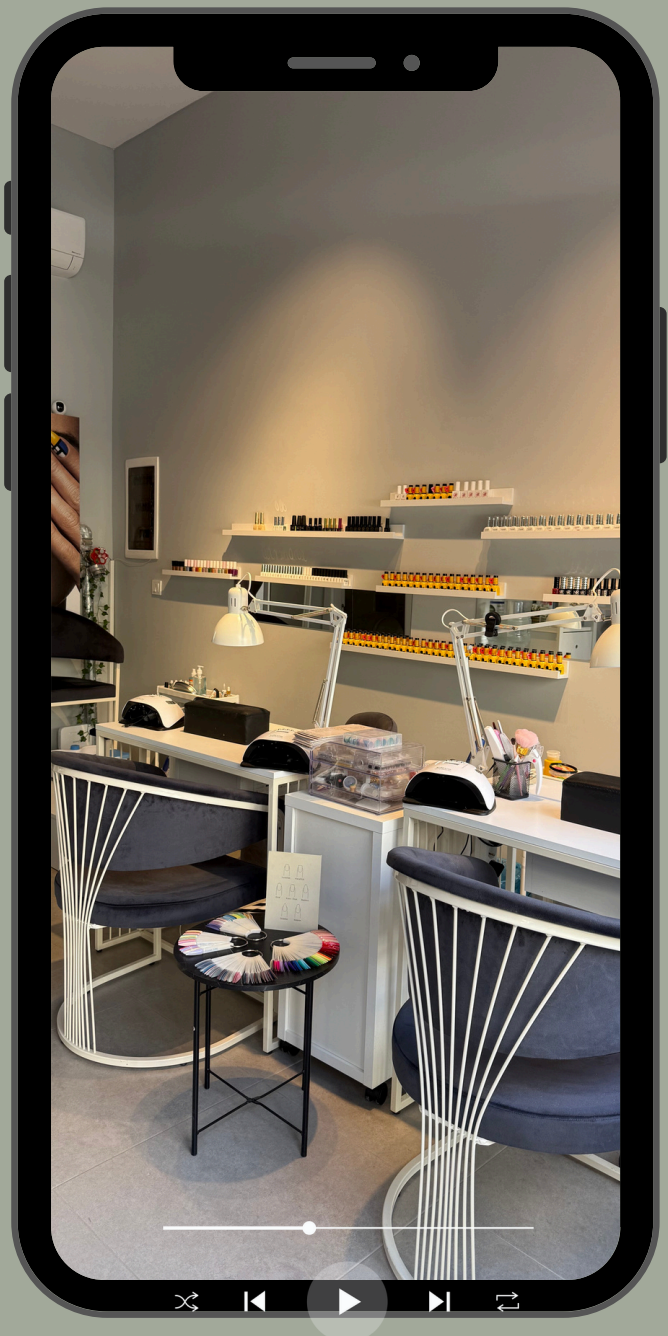
Eine gute Vorbereitung ist eine der wichtigsten Grundlagen für eine erfolgreiche Selbstständigkeit.

Nutze die Beratungsangebote und Informationen, die dir zur Verfügung stehen.

Sie können dir helfen, typische Anfängerfehler zu vermeiden und deine Planung zu verbessern.

Viele Gründerinnen unterschätzen, wie hilfreich eine kurze Beratung sein kann.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, wie du deine Unternehmensgründung konkret planen kannst und warum ein Businessplan dabei eine wichtige Rolle spielt.



Kapitel 4

Unternehmensgründung & Businessplan

Wenn du darüber nachdenkst, ein eigenes Nagelstudio zu eröffnen, ist eine gute Planung besonders wichtig.

Viele Gründerinnen starten voller Motivation, ohne sich vorher ausreichend mit der Planung ihres Unternehmens zu beschäftigen. Das kann später zu Problemen führen, die sich mit einer guten Vorbereitung leicht vermeiden lassen.

Ein wichtiger Bestandteil dieser Planung ist der Businessplan.

Ein Businessplan hilft dir dabei, deine Geschäftsidee strukturiert zu durchdenken und alle wichtigen Punkte deiner zukünftigen Selbstständigkeit zu planen.

Auch wenn ein Businessplan auf den ersten Blick kompliziert erscheinen kann, ist er im Grunde nichts anderes als ein klarer Plan für dein zukünftiges Nagelstudio.



Warum ein Businessplan sinnvoll ist



Ein Businessplan hilft dir dabei, deine Ideen zu ordnen und deine Selbstständigkeit realistischer zu betrachten.

Er unterstützt dich zum Beispiel dabei:

- deine Ziele klar zu definieren
- dein Angebot zu planen
- Kosten und Einnahmen zu kalkulieren
- mögliche Risiken zu erkennen
- deine Geschäftsidee besser zu strukturieren

Besonders wenn du später eine Finanzierung oder Förderung beantragen möchtest, wird häufig ein Businessplan benötigt.

Aber auch für dich selbst ist er ein wertvolles Werkzeug, um dein zukünftiges Nagelstudio besser zu planen.

Welche Punkte gehören in einen Businessplan?

Ein Businessplan muss nicht kompliziert sein. Wichtig ist, dass du dir über die wichtigsten Punkte Gedanken machst.

Typische Inhalte eines Businessplans sind zum Beispiel:

Beschreibung deiner Geschäftsidee

Hier beschreibst du dein geplantes Nagelstudio.

Zum Beispiel:

- möchtest du von zu Hause aus arbeiten oder ein Studio eröffnen
- welche Dienstleistungen möchtest du anbieten
- welche Zielgruppe möchtest du ansprechen

Zielgruppe

Überlege dir, welche Kunden du erreichen möchtest.

Mögliche Zielgruppen können sein:

- berufstätige Frauen
- junge Kundinnen
- ältere Kundinnen
- Menschen, die regelmäßig gepflegte Nägel wünschen

Je besser du deine Zielgruppe kennst, desto besser kannst du dein Angebot darauf ausrichten.
Standort

Der Standort spielt besonders bei einem Studio mit Ladenlokal eine wichtige Rolle.

Fragen, die du dir stellen kannst:

- ist dein Studio gut erreichbar
- gibt es Parkmöglichkeiten
- gibt es bereits viele Nagelstudios in der Umgebung

Auch ein Home-Studio sollte gut erreichbar sein und eine angenehme Atmosphäre bieten.

Dienstleistungen und Preise

Überlege dir, welche Leistungen du anbieten möchtest.

Typische Leistungen im Nagelstudio sind zum Beispiel:

- Naturnagelverstärkung
- Gelmodellage
- French oder Fullcover
- Auffüllen / Refill
- Nailart

Auch deine Preisgestaltung sollte gut überlegt sein.

Informiere dich zum Beispiel über Preise anderer Studios in deiner Umgebung, um eine realistische Orientierung zu bekommen.

Planung deiner Arbeitszeit

Ein weiterer wichtiger Punkt ist deine zukünftige Arbeitszeit.

Überlege dir zum Beispiel:

- wie viele Kundinnen du pro Tag behandeln möchtest
- wie lange eine Modellage durchschnittlich dauert
- ob du im Nebengewerbe oder hauptberuflich arbeiten möchtest

Diese Überlegungen helfen dir später auch bei der Planung deiner Einnahmen.

Ein Beispiel für eine einfache Planung

Eine Gelmodellage dauert zum Beispiel etwa 1,5 bis 2 Stunden.

Wenn du an einem Tag 3 bis 4 Kundinnen behandelst, kannst du bereits eine gute Auslastung erreichen. Mit wachsender Erfahrung wirst du schneller arbeiten und mehr Termine anbieten können.

Kleine Übung – Dein erstes Konzept



Notiere dir deine ersten Ideen.

Wie möchtest du dein Nagelstudio aufbauen?

- ☐ Home-Studio
- ☐ eigenes Studio
- ☐ mobiles Nagelstudio

Welche Leistungen möchtest du anbieten?

Wie viele Kundinnen möchtest du ungefähr pro Tag behandeln?

Zusammenfassung

Ein Businessplan ist kein kompliziertes Dokument, sondern ein hilfreiches Werkzeug, um deine Geschäftsidee klar zu strukturieren.

Je besser du dein zukünftiges Nagelstudio planst, desto leichter wird dir später der Start in die Selbstständigkeit fallen.

Viele erfolgreiche Nageldesignerinnen haben ihre Selbstständigkeit Schritt für Schritt aufgebaut – mit einer klaren Planung und realistischen Erwartungen.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, welche Kosten beim Start eines Nagelstudios entstehen können und wie du dein benötigtes Startkapital berechnest.

Denn eine realistische Kostenplanung ist eine wichtige Grundlage für eine erfolgreiche Gründung.





Kapitel 5

Startkapital berechnen & Rentabilitätsvorschau

Bevor du mit deinem Nagelstudio startest, solltest du dir einen möglichst genauen Überblick über deine voraussichtlichen Kosten verschaffen.

Viele Gründerinnen unterschätzen gerade am Anfang, wie wichtig eine realistische Kostenplanung ist.

Dabei geht es nicht darum, alles perfekt vorherzusagen. Es geht darum, ein Gefühl dafür zu bekommen, welche Ausgaben auf dich zukommen und wie viele Kundinnen du ungefähr brauchst, damit sich dein Studio langfristig tragen kann.

Genau hier kommen zwei wichtige Punkte ins Spiel:

- das Startkapital
- die Rentabilitätsvorschau

Was ist das Startkapital?

Als Startkapital bezeichnet man den Geldbetrag, den du zu Beginn deiner Selbstständigkeit benötigst, um dein Nagelstudio aufzubauen und arbeitsfähig zu sein.

Dazu gehören zum Beispiel:

- Anschaffungskosten für deine Ausstattung
- Materialkosten für die ersten Wochen oder Monate
- Kosten für Werbung
- Gebühren für Anmeldung oder Beratung
- eventuell Miete und laufende Kosten

Wie hoch dein Startkapital ausfällt, hängt stark davon ab, wie du starten möchtest.

Ein kleines Home-Studio im Nebengewerbe braucht meist deutlich weniger Kapital als ein Nagelstudio mit Ladenlokal.

Welche Kosten können am Anfang entstehen?



Damit du dir einen Überblick verschaffen kannst, lohnt es sich, die möglichen Kosten in einzelne Bereiche aufzuteilen.

1. Einrichtung und Ausstattung

Hierzu zählen zum Beispiel:

- Nageltisch
- bequemer Stuhl für dich und deine Kundin
- UV- oder LED-Lampe
- Fräser
- Absaugung
- Beleuchtung
- Aufbewahrungssysteme
- Dekoration und Studioeinrichtung

Wenn du ein Ladenlokal eröffnest, kommen außerdem häufig noch weitere Kosten hinzu, zum Beispiel für Möbel, Wartebereich oder Umbauten.

Welche Kosten können am Anfang entstehen?



2. Materialkosten

Für deine Arbeit benötigst du laufend professionelle Produkte und Verbrauchsmaterialien, zum Beispiel:

- Gele
- Versiegler
- Primer
- Cleaner
- Pinsel
- Feilen und Buffer
- Schablonen
- Nailart-Material
- Desinfektionsmittel
- Handschuhe
- Zelletten

Gerade am Anfang solltest du darauf achten, nicht zu viel ungeplant zu kaufen.

Viele Anfängerinnen investieren sofort in zu viele Farben, Designs oder Zusatzprodukte, die sie zunächst noch gar nicht benötigen.

Welche Kosten können am Anfang entstehen?



3. Rechtliche und organisatorische Kosten

Je nach Situation können auch folgende Kosten entstehen:

- Gewerbeanmeldung
- Beratungskosten
- Steuerberatung
- Versicherungen
- Geschäftskonto
- eventuell Software oder Terminplanungssysteme

4. Werbung und Sichtbarkeit

Damit Kundinnen auf dich aufmerksam werden, solltest du auch ein kleines Budget für Werbung einplanen.

Dazu können gehören:

- Visitenkarten
- Flyer
- Social-Media-Auftritt
- Logo oder Branding
- Eröffnungsangebote
- lokale Werbung

Gerade in der Anfangszeit ist Sichtbarkeit sehr wichtig, damit du erste Kundinnen gewinnen kannst.

Warum eine Rentabilitätsvorschau sinnvoll ist

Die Rentabilitätsvorschau hilft dir dabei, grob einzuschätzen, ob sich dein Nagelstudio wirtschaftlich tragen kann.

Dabei stellst du dir im Grunde folgende Fragen:

- Welche monatlichen Kosten habe ich?
- Wie viel nehme ich pro Kundin ein?
- Wie viele Kundinnen brauche ich im Monat, damit meine Kosten gedeckt sind?
- Ab wann mache ich Gewinn?

Das klingt zunächst vielleicht kompliziert, ist aber in Wahrheit sehr hilfreich.

Denn viele Gründerinnen merken erst durch diese Berechnung, ob ihre Preise realistisch sind oder ob sie mit ihrer geplanten Auslastung tatsächlich wirtschaftlich arbeiten können.

Ein einfaches Beispiel

Nehmen wir an, deine monatlichen Fixkosten liegen bei etwa:

- Miete / Raumkosten: 300 €
- Versicherungen: 50 €
- Materialkosten: 150 €
- Werbung / Sonstiges: 100 €

Dann liegst du bereits bei monatlichen Kosten von:

600 €

Wenn du für eine Modellage im Durchschnitt 45 € einnimmst, brauchst du rein rechnerisch etwa:

14 Kundinnen im Monat, um diese 600 € zu decken.

Das wäre noch ohne deinen eigenen Verdienst.

Du siehst also: Es reicht nicht, nur die Kosten zu decken. Du solltest auch so kalkulieren, dass du dir selbst ein Einkommen aufbauen kannst.

Den eigenen Verdienst mitdenken

Viele Anfängerinnen machen den Fehler, nur Material und ein paar kleine Kosten zu berechnen. Dabei vergessen sie, dass ihre eigene Arbeitszeit ebenfalls einen Wert hat.

Frage dich deshalb:

- Was möchte ich langfristig monatlich verdienen?
- Wie viele Kundinnen kann ich realistisch pro Woche behandeln?
- Sind meine Preise dafür passend?

Nur wenn diese Punkte zusammenpassen, kann dein Nagelstudio dauerhaft wirtschaftlich funktionieren.



Kleine Übung – Erste Kostenübersicht



Trage hier deine ersten geschätzten Kosten ein:

Einmalige Startkosten

Einrichtung / Möbel:

Geräte / Technik:

Material-Erstausstattung:

Werbung / Sonstiges:

Monatliche Kosten

Miete / Raumkosten:

Materialnachkauf:

Versicherungen:

Werbung / Sonstiges:

Erste Überlegung

Wie viel möchtest du durchschnittlich pro Kundin berechnen?

Wie viele Kundinnen pro Monat wären für dich realistisch?

Tipp aus der Praxis

Gerade am Anfang ist es sinnvoll, lieber vorsichtig und realistisch zu planen als zu optimistisch. Plane deine Kosten nicht zu knapp und rechne deine Einnahmen lieber etwas vorsichtiger. So schaffst du dir einen besseren Überblick und gerätst später nicht so schnell unter Druck.



Zusammenfassung

Eine gute Kostenplanung ist eine wichtige Grundlage für deine Selbstständigkeit im Nageldesign.

Wenn du weißt, welche Ausgaben auf dich zukommen und wie viele Kundinnen du brauchst, kannst du deine Geschäftsidee deutlich realistischer einschätzen.

So schaffst du dir mehr Sicherheit und legst die Grundlage für einen gesunden Start.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, wie du dein Startkapital beschaffen kannst und welche Möglichkeiten es für die Finanzierung deines Nagelstudios gibt.

Kapitel 6

Startkapital beschaffen

Nachdem du dir einen Überblick über die möglichen Kosten deines Nagelstudios verschafft hast, stellt sich die nächste wichtige Frage:

Wie kannst du dein Startkapital finanzieren?

Die gute Nachricht ist:

Ein Nagelstudio gehört zu den Selbstständigkeiten, bei denen man oft mit relativ überschaubarem Startkapital beginnen kann – besonders wenn du zunächst mit einem Home-Studio oder im Nebengewerbe startest.

Trotzdem ist es wichtig, sich frühzeitig Gedanken über die Finanzierung zu machen, damit du dein Studio solide und ohne unnötigen finanziellen Druck aufbauen kannst.

Eigenkapital – der häufigste Start

Viele Nageldesignerinnen beginnen ihre Selbstständigkeit mit Eigenkapital.

Das bedeutet, dass du dein Startkapital aus eigenen Ersparnissen finanzierst.

Der Vorteil dabei ist:

- keine Schulden
- keine monatlichen Kreditraten
- volle Kontrolle über dein Unternehmen

Gerade bei einem kleinen Home-Studio ist es oft möglich, mit einem überschaubaren Budget zu starten und dein Studio nach und nach weiter auszubauen.

Viele erfolgreiche Nagelstudios sind genau auf diese Weise entstanden:

Schritt für Schritt.

Nebengewerbe als sicherer Einstieg

Eine sehr beliebte Möglichkeit ist der Start im Nebengewerbe.

Das bedeutet, dass du dein Nagelstudio zunächst neben deinem Hauptberuf aufbaust.

Der Vorteil dabei:

- dein regelmäßiges Einkommen bleibt bestehen
- du kannst in Ruhe Erfahrung sammeln
- dein finanzielles Risiko ist geringer

Viele Nageldesignerinnen beginnen genau so:

Sie arbeiten zunächst nur wenige Tage oder Abende pro Woche im Studio und erweitern ihre Termine mit wachsender Nachfrage.

Unterstützung durch Familie oder Freunde

In manchen Fällen kann auch Unterstützung aus dem persönlichen Umfeld helfen.

Das können zum Beispiel sein:

- ein kleiner finanzieller Zuschuss
- ein zinsloses Darlehen
- Unterstützung bei der Einrichtung des Studios

Wichtig ist hierbei immer, solche Vereinbarungen klar und transparent zu gestalten.

Bankkredit oder Finanzierung

Wenn du planst, ein größeres Studio zu eröffnen oder mehr Startkapital benötigst, kann auch eine Finanzierung über eine Bank möglich sein.

Hierfür wird in der Regel ein Businessplan benötigt.

Die Bank möchte dabei verstehen:

- wie dein Geschäft funktioniert
- welche Einnahmen du erwartest
- wie du den Kredit zurückzahlen kannst

Gerade bei kleineren Studios ist ein Bankkredit jedoch nicht immer notwendig.

Förderprogramme für Gründerinnen

In Deutschland gibt es verschiedene Förderprogramme für Existenzgründerinnen und Existenzgründer.

Diese können zum Beispiel beinhalten:

- Zuschüsse
- Förderkredite
- Beratungsförderungen

Eine gute Anlaufstelle für Informationen sind:

- die Industrie- und Handelskammer (IHK)
- die Handwerkskammer
- lokale Gründerzentren

Auch die Website www.existenzgruender.de bietet viele Informationen zu Fördermöglichkeiten.

Klein anfangen – klug wachsen



Ein häufiger Fehler vieler Gründerinnen ist es, gleich zu Beginn sehr viel Geld in Ausstattung, Produkte oder Einrichtung zu investieren.

Gerade im Nageldesign ist es oft sinnvoller, zunächst mit einer guten Grundausstattung zu starten und dein Studio später weiter auszubauen.

Mit wachsender Erfahrung wirst du genau wissen:

- welche Produkte du wirklich brauchst
- welche Materialien sich bewährt haben
- welche Designs deine Kundinnen besonders mögen

So kannst du dein Studio Schritt für Schritt optimieren.

Kleine Übung – Deine Finanzierung

Überlege dir kurz:

Wie möchtest du dein Nagelstudio finanzieren?

- ☐ Eigenkapital / Ersparnisse
- ☐ Nebengewerbe und schrittweiser Aufbau
- ☐ Unterstützung durch Familie oder Freunde
- ☐ Bankkredit oder Finanzierung
- ☐ Förderprogramme

Welche Variante passt aktuell am besten zu deiner Situation?



Zusammenfassung



Es gibt verschiedene Möglichkeiten, das Startkapital für dein Nagelstudio zu finanzieren.

Viele erfolgreiche Nageldesignerinnen beginnen klein und bauen ihr Studio Schritt für Schritt auf.

Ein realistischer Start und eine solide Planung helfen dir dabei, deine Selbstständigkeit langfristig erfolgreich aufzubauen.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, welche offiziellen Schritte notwendig sind, um dein Nagelstudio anzumelden und deine Selbstständigkeit zu starten.

Kapitel 7

Selbstständigkeit anmelden

Wenn du dich entschieden hast, dein eigenes Nagelstudio zu eröffnen, kommt der nächste wichtige Schritt:

die offizielle Anmeldung deiner Selbstständigkeit.

Viele Menschen denken, dass dieser Schritt kompliziert ist. In der Praxis ist die Anmeldung jedoch meist unkompliziert und schnell erledigt.

Trotzdem ist es wichtig zu wissen, welche Schritte notwendig sind und welche Behörden dabei eine Rolle spielen.

Gewerbebeanmeldung

In Deutschland musst du für ein Nagelstudio in der Regel ein Gewerbe anmelden.

Das erfolgt beim zuständigen Gewerbeamt deiner Stadt oder Gemeinde.

Die Anmeldung kannst du meistens:

- direkt im Rathaus oder Bürgerbüro
- teilweise auch online durchführen.

Bei der Anmeldung gibst du an, welche Tätigkeit du ausüben möchtest.

Eine typische Bezeichnung kann zum Beispiel sein:

Nageldesign / Nagelstudio / kosmetische Dienstleistungen

Nach der Anmeldung erhältst du einen Gewerbeschein, der bestätigt, dass du dein Gewerbe offiziell angemeldet hast.

Die Gebühren für eine Gewerbebeanmeldung liegen meist zwischen 20 und 60 Euro, je nach Stadt oder Gemeinde.

Information an das Finanzamt

Nachdem du dein Gewerbe angemeldet hast, wird automatisch das Finanzamt informiert.

In der Regel erhältst du kurze Zeit später einen sogenannten Fragebogen zur steuerlichen Erfassung.

In diesem Formular gibst du unter anderem an:

- deine persönlichen Daten
- deine geplante Tätigkeit
- eine geschätzte Höhe deiner Einnahmen
- deine Bankverbindung

Auf Basis dieser Angaben vergibt das Finanzamt deine Steuernummer für dein Unternehmen.

Kleinunternehmerregelung

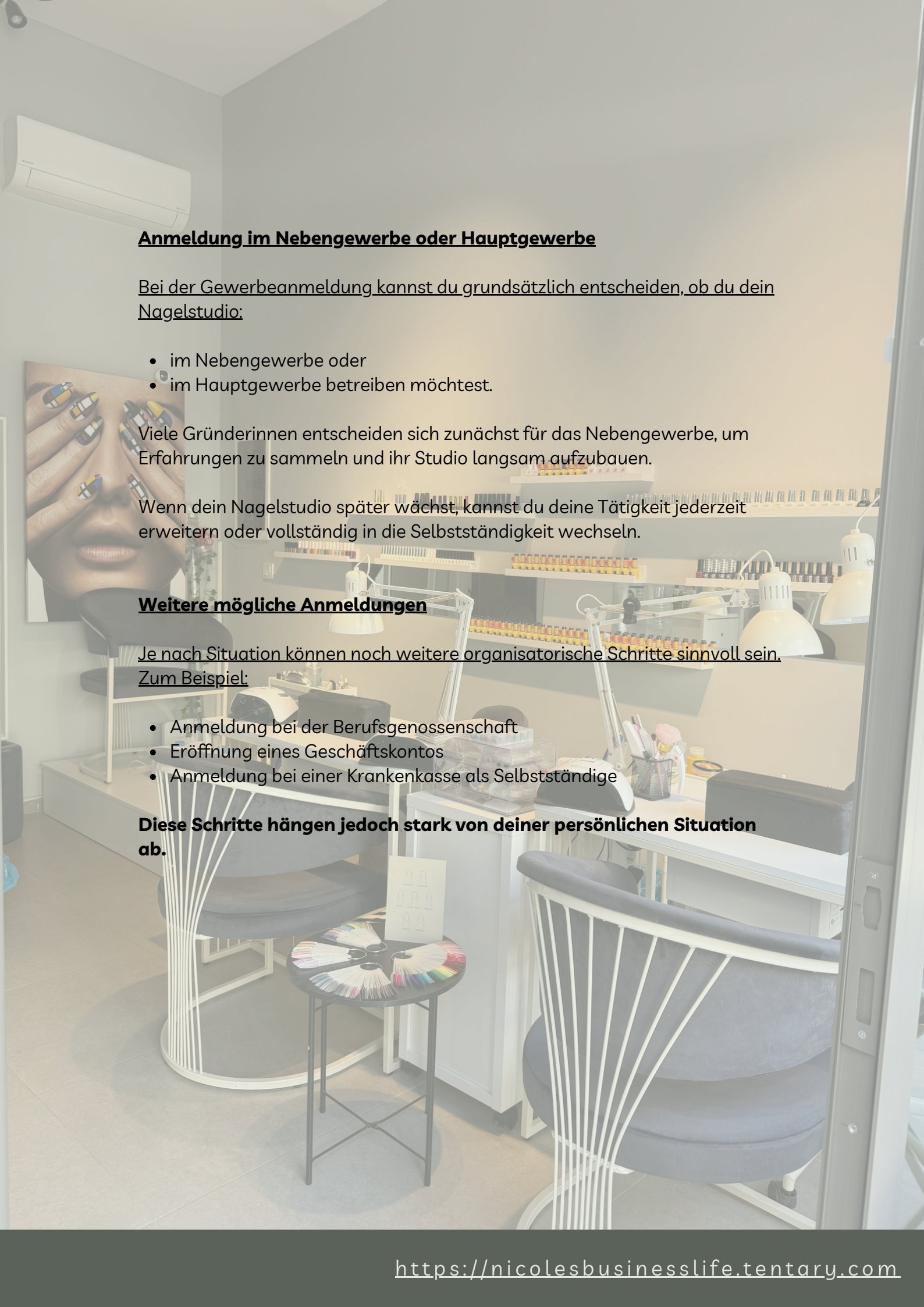
Viele Nageldesignerinnen nutzen zu Beginn die sogenannte Kleinunternehmerregelung.

Diese Regelung kann sinnvoll sein, wenn dein Umsatz noch relativ gering ist.

Als Kleinunternehmer:

- weist du keine Mehrwertsteuer auf deinen Rechnungen aus
- musst du keine Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen

**Das kann gerade in der Anfangszeit vieles einfacher machen.
Ob diese Regelung für dich sinnvoll ist, kannst du auch mit einem Steuerberater besprechen.**



Anmeldung im Nebengewerbe oder Hauptgewerbe

Bei der Gewerbeanmeldung kannst du grundsätzlich entscheiden, ob du dein Nagelstudio:

- im Nebengewerbe oder
- im Hauptgewerbe betreiben möchtest.

Viele Gründerinnen entscheiden sich zunächst für das Nebengewerbe, um Erfahrungen zu sammeln und ihr Studio langsam aufzubauen.

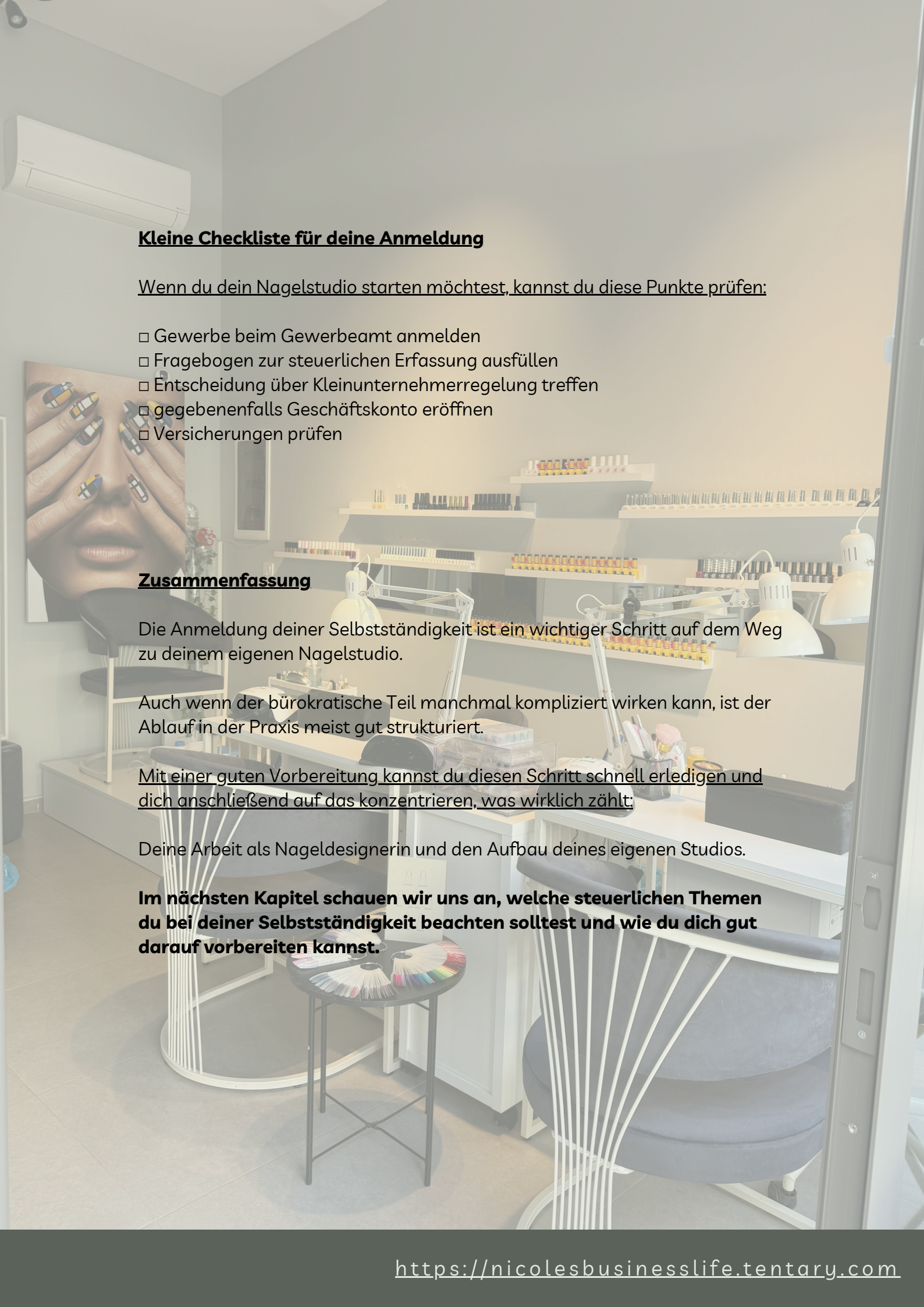
Wenn dein Nagelstudio später wächst, kannst du deine Tätigkeit jederzeit erweitern oder vollständig in die Selbstständigkeit wechseln.

Weitere mögliche Anmeldungen

Je nach Situation können noch weitere organisatorische Schritte sinnvoll sein. Zum Beispiel:

- Anmeldung bei der Berufsgenossenschaft
- Eröffnung eines Geschäftskontos
- Anmeldung bei einer Krankenkasse als Selbstständige

Diese Schritte hängen jedoch stark von deiner persönlichen Situation ab.



Kleine Checkliste für deine Anmeldung

Wenn du dein Nagelstudio starten möchtest, kannst du diese Punkte prüfen:

- ☐ Gewerbe beim Gewerbeamt anmelden
- ☐ Fragebogen zur steuerlichen Erfassung ausfüllen
- ☐ Entscheidung über Kleinunternehmerregelung treffen
- ☐ gegebenenfalls Geschäftskonto eröffnen
- ☐ Versicherungen prüfen

Zusammenfassung

Die Anmeldung deiner Selbstständigkeit ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu deinem eigenen Nagelstudio.

Auch wenn der bürokratische Teil manchmal kompliziert wirken kann, ist der Ablauf in der Praxis meist gut strukturiert.

Mit einer guten Vorbereitung kannst du diesen Schritt schnell erledigen und dich anschließend auf das konzentrieren, was wirklich zählt:

Deine Arbeit als Nageldesignerin und den Aufbau deines eigenen Studios.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, welche steuerlichen Themen du bei deiner Selbstständigkeit beachten solltest und wie du dich gut darauf vorbereiten kannst.



Steuern einplanen & Finanzamt

Wenn du dein eigenes Nagelstudio eröffnest, wirst du automatisch auch mit dem Thema Steuern in Kontakt kommen. Für viele Gründerinnen wirkt dieses Thema am Anfang kompliziert oder sogar abschreckend.

Die gute Nachricht ist:

Mit einem grundlegenden Verständnis und einer guten Organisation lassen sich steuerliche Themen gut bewältigen.

Wichtig ist vor allem, dass du dich frühzeitig informierst und deine Einnahmen und Ausgaben von Anfang an sauber dokumentierst.

Warum das wichtig ist

Sobald du ein Gewerbe anmeldest und Einnahmen erzielst, bist du verpflichtet, diese Einnahmen gegenüber dem Finanzamt anzugeben.

Das bedeutet, dass du:

- deine Einnahmen dokumentierst
- deine Ausgaben festhältst
- einmal im Jahr eine Steuererklärung abgibst

Dabei werden deine Einnahmen und deine Betriebsausgaben miteinander verrechnet, um deinen tatsächlichen Gewinn zu ermitteln.

Nur dieser Gewinn wird später versteuert.



Einnahmen und Ausgaben dokumentieren

Eine der wichtigsten Grundlagen deiner Selbstständigkeit ist eine saubere Buchführung.

Das bedeutet nicht, dass du komplizierte Buchhaltung betreiben musst. Gerade am Anfang reicht oft eine einfache Übersicht über deine Einnahmen und Ausgaben.

Typische Einnahmen sind zum Beispiel:

- Gelmodellagen
- Auffülltermine
- Nailart
- Zusatzleistungen

Typische Betriebsausgaben können sein:

- Materialien und Produkte
- Feilen und Arbeitsmaterial
- Studioeinrichtung
- Werbung
- Versicherungen
- Miete für dein Studio

Alle diese Ausgaben kannst du in der Regel steuerlich geltend machen, weil sie direkt mit deiner selbstständigen Tätigkeit zusammenhängen.



Die Kleinunternehmerregelung

Viele Nageldesignerinnen entscheiden sich zu Beginn ihrer Selbstständigkeit für die Kleinunternehmerregelung.

Diese Regelung kann den Einstieg deutlich vereinfachen.

Als Kleinunternehmerin:

- musst du keine Umsatzsteuer berechnen
- führst du keine Umsatzsteuer an das Finanzamt ab

Das bedeutet, dass deine Rechnungen ohne Mehrwertsteuer ausgestellt werden. Allerdings kannst du im Gegenzug auch keine Vorsteuer aus deinen Einkäufen zurückfordern. Gerade für kleinere Studios oder für den Start im Nebengewerbe kann diese Regelung sinnvoll sein.



Steuerarten, die für dich relevant sein können

Als selbstständige Nageldesignerin können verschiedene Steuerarten eine Rolle spielen.

Dazu gehören zum Beispiel:

Einkommensteuer

Die Einkommensteuer fällt auf deinen Gewinn an.

Der Gewinn ergibt sich aus:

Einnahmen minus Betriebsausgaben

Wenn du dein Nagelstudio im Nebengewerbe betreibst, wird dein Gewinn gemeinsam mit deinem übrigen Einkommen versteuert.

Gewerbesteuer

In vielen Fällen fällt für kleinere Unternehmen zunächst keine Gewerbesteuer an, da es einen Freibetrag gibt.

Erst wenn dein Gewinn über diesem Freibetrag liegt, kann Gewerbesteuer relevant werden.

Umsatzsteuer

Wenn du nicht unter die Kleinunternehmerregelung fällst, musst du zusätzlich Umsatzsteuer berechnen und an das Finanzamt abführen.

In diesem Fall kannst du aber auch die Umsatzsteuer aus deinen Einkäufen zurückfordern.



Unterstützung durch einen Steuerberater

Gerade am Anfang kann es sinnvoll sein, einen Steuerberater hinzuzuziehen.

Ein Steuerberater kann dir helfen bei:

- steuerlichen Fragen
- deiner Buchführung
- deiner Steuererklärung
- der Wahl der passenden steuerlichen Regelung

Viele Gründerinnen entscheiden sich zumindest für eine anfängliche Beratung, um Fehler zu vermeiden.

Ordnung von Anfang an

Ein einfacher, aber sehr wichtiger Tipp lautet:

Bewahre alle Belege gut auf.

Das betrifft zum Beispiel:

- Rechnungen für Materialien
- Geräte und Ausstattung
- Werbung
- Versicherungen
- Mietkosten

Eine gute Organisation spart dir später viel Zeit und erleichtert die Zusammenarbeit mit dem Finanzamt oder deinem Steuerberater.



Kleine Checkliste für deine Steuern

Diese Punkte solltest du im Blick behalten:

- ☐ Einnahmen und Ausgaben dokumentieren
- ☐ Belege und Rechnungen aufbewahren
- ☐ Kleinunternehmerregelung prüfen
- ☐ Steuerberater bei Bedarf konsultieren
- ☐ jährliche Steuererklärung vorbereiten

Zusammenfassung

Steuern gehören zur Selbstständigkeit dazu, müssen aber kein kompliziertes Hindernis sein.

Mit einer guten Organisation, etwas Grundwissen und gegebenenfalls Unterstützung durch einen Steuerberater kannst du deine steuerlichen Pflichten gut erfüllen. So behältst du den Überblick über deine Finanzen und kannst dich auf den Aufbau deines Nagelstudios konzentrieren.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, welche Versicherungen für Selbstständige sinnvoll sein können und welche Absicherungen du für deine Tätigkeit als Nageldesignerin in Betracht ziehen solltest.



Kapitel 9

Betrieb versichern, private Vorsorge & Krankenkasse

Wenn du dich selbstständig machst, bist du nicht nur für dein Unternehmen verantwortlich, sondern auch für deine eigene Absicherung.

Während Arbeitnehmer automatisch über ihren Arbeitgeber abgesichert sind, müssen Selbstständige viele Dinge eigenständig regeln.

Das betrifft zum Beispiel:

- Versicherungen für dein Studio
- deine persönliche Absicherung
- deine Krankenversicherung

Eine gute Absicherung hilft dir dabei, dich vor finanziellen Risiken zu schützen und deine Selbstständigkeit langfristig stabil aufzubauen.



Betriebshaftpflichtversicherung

Eine der wichtigsten Versicherungen für ein Nagelstudio ist die Betriebshaftpflichtversicherung.

Diese Versicherung schützt dich, wenn während deiner Arbeit ein Schaden entsteht.

Ein Beispiel:

Eine Kundin reagiert auf ein Produkt allergisch oder verletzt sich versehentlich während der Behandlung.

In solchen Fällen kann eine Betriebshaftpflichtversicherung helfen, mögliche Schadensersatzforderungen abzudecken.

Viele Versicherungen bieten spezielle Tarife für Kosmetik- und Nagelstudios an.

Inventarversicherung

Wenn du ein eigenes Studio betreibst oder wertvolle Geräte besitzt, kann auch eine Inventarversicherung sinnvoll sein.

Diese Versicherung schützt zum Beispiel deine:

- Geräte
- Möbel
- Materialien
- technische Ausstattung

gegen Schäden durch:

- Feuer
- Wasser
- Einbruch oder Diebstahl

Gerade bei einem Studio mit Ladenlokal kann diese Absicherung hilfreich sein.



Krankenversicherung

Auch als Selbstständige musst du selbstverständlich krankenversichert sein.

Dabei hast du grundsätzlich zwei Möglichkeiten:

Gesetzliche Krankenversicherung

Viele Selbstständige bleiben in der gesetzlichen Krankenversicherung.

Die Beiträge richten sich in der Regel nach deinem Einkommen.

Gerade beim Start im Nebengewerbe bleibt häufig deine bestehende Versicherung über deinen Hauptberuf bestehen.

Private Krankenversicherung

Alternativ besteht auch die Möglichkeit, sich privat zu versichern.

Ob eine private Krankenversicherung sinnvoll ist, hängt stark von deiner persönlichen Situation ab und sollte gut überlegt werden.

Ein Beratungsgespräch kann hier sehr hilfreich sein.



Altersvorsorge

Auch wenn das Thema am Anfang oft weit entfernt wirkt, solltest du langfristig auch an deine Altersvorsorge denken.

Selbstständige sind nicht automatisch in der gesetzlichen Rentenversicherung.

Deshalb entscheiden sich viele Selbstständige für eigene Vorsorgemöglichkeiten, zum Beispiel:

- private Rentenversicherung
- freiwillige Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung
- andere Formen der langfristigen Geldanlage

Eine frühzeitige Planung kann hier langfristig sehr sinnvoll sein.

Absicherung bei Krankheit oder Unfall

Gerade als Selbstständige bist du darauf angewiesen, arbeiten zu können.

Wenn du längere Zeit krank wirst oder einen Unfall hast, kann dein Einkommen plötzlich ausfallen.

Deshalb kann es sinnvoll sein, über zusätzliche Absicherungen nachzudenken, zum Beispiel:

- Krankentagegeldversicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung

Diese Versicherungen können helfen, dein Einkommen abzusichern, wenn du vorübergehend oder dauerhaft nicht arbeiten kannst.

Beratung kann sinnvoll sein

Versicherungen und Vorsorge sind sehr individuelle Themen.

Deshalb kann es sinnvoll sein, sich bei einem unabhängigen Versicherungsberater oder Versicherungsmakler beraten zu lassen.

So kannst du gemeinsam prüfen:

- welche Versicherungen wirklich sinnvoll sind
- welche Absicherung zu deiner Situation passt
- welche Kosten realistisch sind



Kleine Checkliste für deine Absicherung

Überlege dir, welche Absicherungen für dich relevant sein könnten:

- ☐ Betriebshaftpflichtversicherung
- ☐ Inventarversicherung
- ☐ Krankenversicherung klären
- ☐ Altersvorsorge planen
- ☐ Absicherung bei Krankheit prüfen

Zusammenfassung

Eine gute Absicherung ist ein wichtiger Bestandteil jeder Selbstständigkeit.

Auch wenn viele dieser Themen am Anfang komplex erscheinen, lohnt es sich, sich frühzeitig damit zu beschäftigen.

Mit den richtigen Versicherungen und einer passenden Vorsorge kannst du dein Nagelstudio auf eine stabile Grundlage stellen und dich besser auf deine Arbeit konzentrieren.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, welche Schritte nach dem Start deines Nagelstudios wichtig sind und wie du langsam deinen Kundenstamm aufbauen kannst.

Kapitel 10

Nach dem Start – dein Nagelstudio aufbauen



Die ersten Schritte sind geschafft:

Du hast deine Idee geplant, dein Gewerbe angemeldet und dein Nagelstudio eingerichtet. Nun beginnt der spannendste Teil deiner Selbstständigkeit – der Aufbau deines Studios und deines Kundenstamms.

Gerade in der Anfangsphase kann es etwas Zeit dauern, bis sich ein regelmäßiger Kundenkreis entwickelt.

Deshalb ist Geduld wichtig. Viele erfolgreiche Nagelstudios sind nicht von heute auf morgen entstanden, sondern haben sich Schritt für Schritt aufgebaut.

Mit einer guten Organisation, freundlichem Service und sauberer Arbeit kannst du dir langfristig einen festen Kundenstamm aufbauen.

Qualität und Hygiene stehen an erster Stelle



Der wichtigste Faktor für ein erfolgreiches Nagelstudio ist die Qualität deiner Arbeit.

Kundinnen kommen nicht nur wegen eines schönen Designs, sondern auch wegen:

- sauberer und haltbarer Modellagen
- hygienischem Arbeiten
- einer angenehmen Atmosphäre

Achte deshalb besonders auf:

- sorgfältige Vorbereitung des Naturnagels
- hochwertige Produkte
- hygienische Arbeitsweise
- saubere Werkzeuge und Materialien

Zufriedene Kundinnen kommen häufig wieder und empfehlen dein Studio weiter.



Freundlicher Kundenservice

Neben der technischen Arbeit spielt auch der Umgang mit deinen Kundinnen eine große Rolle. Viele Kundinnen bleiben einem Studio treu, weil sie sich dort wohlfühlen.

Wichtige Punkte sind zum Beispiel:

- eine freundliche Begrüßung
- eine entspannte Atmosphäre
- auf Wünsche der Kundin eingehen
- ehrliche Beratung bei Form, Länge oder Design

Ein gutes Verhältnis zu deinen Kundinnen kann langfristig zu einem stabilen Kundenstamm führen.

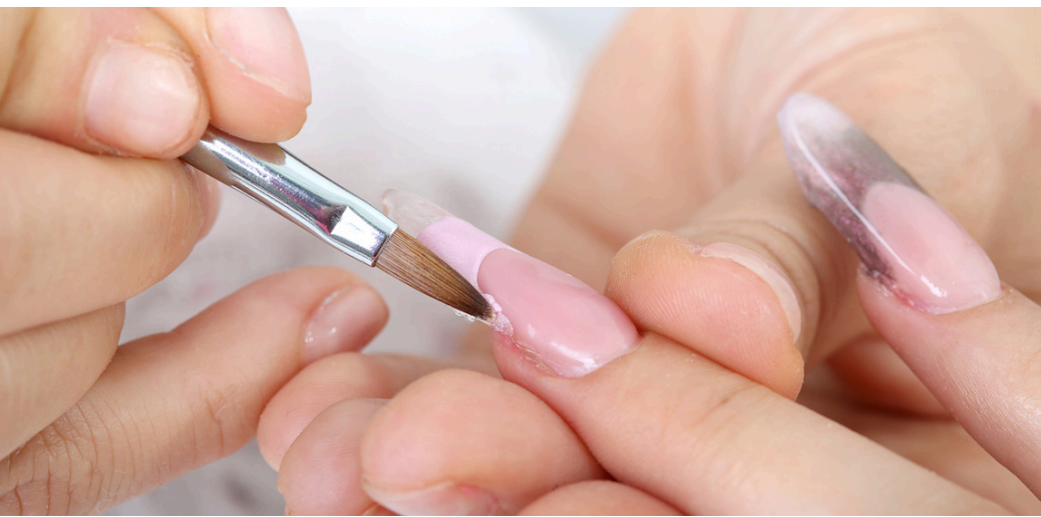
Terminplanung und Organisation

Eine gute Organisation hilft dir, deinen Arbeitsalltag besser zu strukturieren. Viele Nagelstudios arbeiten mit einem Terminplan oder einem digitalen Terminbuchungssystem.

Das hilft dir dabei:

- Termine übersichtlich zu planen
- Ausfälle zu vermeiden
- deine Arbeitszeit effizient zu nutzen

Gerade bei regelmäßigen Kundinnen kann es sinnvoll sein, gleich den nächsten Termin zu vereinbaren.



Weiterbildungen und neue Techniken

Die Nageldesign-Branche entwickelt sich ständig weiter.

Neue Techniken, Produkte und Trends entstehen regelmäßig.
Deshalb ist es sinnvoll, sich regelmäßig weiterzubilden und dein Wissen zu erweitern.

Das kann zum Beispiel sein:

- neue Nailart-Techniken
- moderne Modellagetechniken
- neue Produkte und Materialien

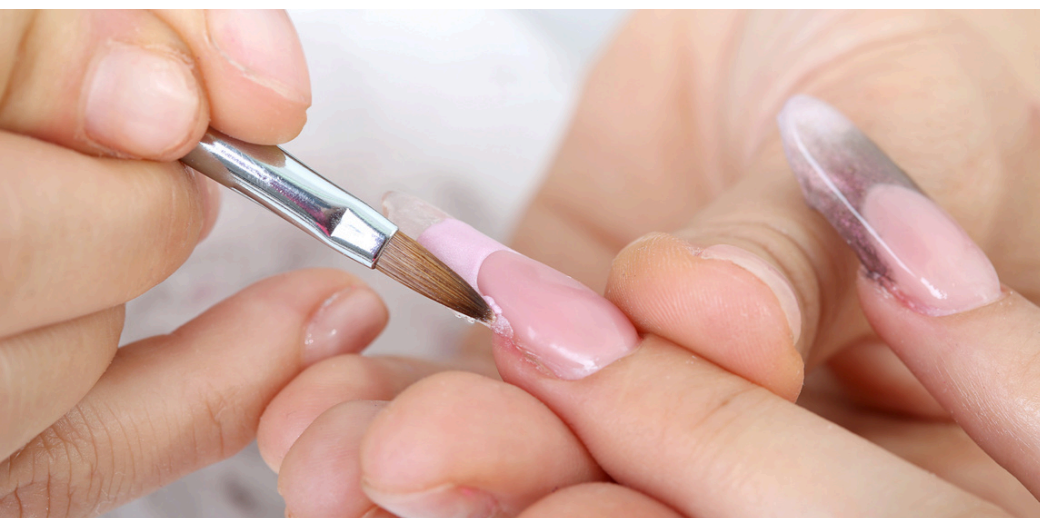
So kannst du dein Angebot erweitern und deinen Kundinnen immer wieder neue Designs anbieten.

Geduld beim Aufbau deines Kundenstamms

Gerade am Anfang kann es etwas dauern, bis dein Terminplan regelmäßig gefüllt ist.
Das ist völlig normal.

Viele Nageldesignerinnen beginnen mit wenigen Kundinnen pro Woche und bauen ihren Kundenstamm nach und nach auf.

Mit jeder zufriedenen Kundin wächst die Chance, dass dein Studio weiterempfohlen wird.
Empfehlungen sind oft eine der besten Formen der Werbung.



Kleine Übung – dein Startplan

Überlege dir, wie du deinen Start gestalten möchtest.

Wie viele Kundinnen möchtest du in der Anfangszeit ungefähr pro Woche behandeln?

Welche Zeiten möchtest du für dein Studio anbieten?

Welche besonderen Stärken möchtest du deinen Kundinnen bieten?

Zusammenfassung

Der Aufbau eines erfolgreichen Nagelstudios braucht Zeit, Geduld und Engagement.

Mit sauberer Arbeit, freundlichem Service und einer guten Organisation kannst du dir Schritt für Schritt einen festen Kundenstamm aufbauen.

Viele erfolgreiche Studios sind genau auf diese Weise entstanden – durch Qualität, Vertrauen und Weiterempfehlungen.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, welche Möglichkeiten der Werbung es für dein Nagelstudio gibt und wie du neue Kundinnen auf dein Angebot aufmerksam machen kannst.

Kapitel 11



Werbung und Marketing für dein Nagelstudio

Nachdem du dein Nagelstudio gestartet hast, stellt sich eine der wichtigsten Fragen:

Wie werden potenzielle Kundinnen auf dein Studio aufmerksam?

Gerade am Anfang kennt dich noch kaum jemand. Deshalb ist es wichtig, aktiv dafür zu sorgen, dass Menschen von deinem Angebot erfahren.

Werbung bedeutet dabei nicht, viel Geld auszugeben. Oft sind einfache und kreative Wege besonders effektiv, um neue Kundinnen zu erreichen.

Mit der richtigen Mischung aus persönlicher Empfehlung, lokalen Maßnahmen und Online-Präsenz kannst du Schritt für Schritt deinen Kundenstamm aufbauen.



Mundpropaganda – die beste Werbung

Eine der stärksten Formen der Werbung ist die Weiterempfehlung durch zufriedene Kundinnen.

Wenn eine Kundin mit deiner Arbeit zufrieden ist, erzählt sie oft Freundinnen, Kolleginnen oder Familienmitgliedern davon.

Deshalb gilt im Nageldesign besonders:

Gute Arbeit ist die beste Werbung.

Du kannst Weiterempfehlungen zusätzlich fördern, indem du zum Beispiel:

- besonders freundlich und zuverlässig arbeitest
- eine angenehme Atmosphäre im Studio schaffst
- kleine Empfehlungsaktionen anbietest

Viele Nagelstudios wachsen langfristig hauptsächlich durch persönliche Empfehlungen.

Social Media nutzen

Heute spielt auch Social Media eine wichtige Rolle bei der Kundengewinnung.

Plattformen wie zum Beispiel:

- Instagram
- Facebook
- TikTok

bieten die Möglichkeit, deine Arbeiten zu zeigen und auf dein Studio aufmerksam zu machen.

Du kannst dort zum Beispiel:

- Fotos deiner Nageldesigns posten
- kurze Videos deiner Arbeit zeigen
- neue Designs oder Trends präsentieren
- auf freie Termine aufmerksam machen

Gerade im Beauty-Bereich können schöne Bilder und kreative Designs sehr viele Menschen erreichen.



Google und Online-Sichtbarkeit

Viele Menschen suchen heute online nach Dienstleistungen in ihrer Umgebung. Deshalb kann es hilfreich sein, dein Nagelstudio auch online sichtbar zu machen.

Zum Beispiel über:

- einen Eintrag bei Google Maps / Google Business
- eine einfache Website
- Online-Branchenverzeichnisse

So können potenzielle Kundinnen dein Studio leichter finden.

Lokale Werbung

Auch klassische Werbung kann für ein Nagelstudio sehr gut funktionieren.

Dazu gehören zum Beispiel:

- Visitenkarten
- Flyer
- kleine Anzeigen in lokalen Zeitungen
- Aushänge in Geschäften oder Cafés

Gerade in kleineren Städten oder Wohngebieten kann lokale Werbung sehr effektiv sein.



Eröffnungsaktionen

Wenn du dein Nagelstudio neu eröffnest, kann eine kleine Eröffnungsaktion helfen, erste Kundinnen zu gewinnen.

Zum Beispiel:

- ein Kennenlernangebot
- ein Rabatt für Neukundinnen
- kleine Aktionen für Weiterempfehlungen

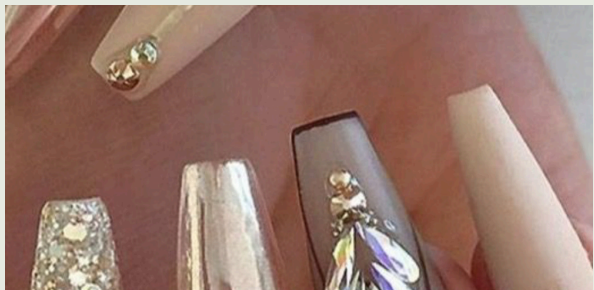
Solche Angebote können dazu beitragen, dass Menschen dein Studio ausprobieren.

Dein persönlicher Stil

Neben allen Marketingmaßnahmen ist auch dein persönlicher Stil wichtig.

Viele Kundinnen bleiben einem Studio treu, wenn sie sich dort wohlfühlen.

Ein freundlicher Umgang, saubere Arbeit und ein angenehmes Studio können langfristig mehr bewirken als jede Werbung.



Kleine Übung – dein Marketingplan

Überlege dir, welche Werbemaßnahmen für dein Studio sinnvoll sein könnten.

Welche Plattformen möchtest du nutzen?

- ☐ Instagram
- ☐ Facebook
- ☐ TikTok
- ☐ Google / Online-Suche

Welche lokale Werbung könntest du einsetzen?

Wie könntest du Empfehlungen von Kundinnen fördern?

Zusammenfassung

Werbung und Marketing sind wichtige Bestandteile beim Aufbau eines Nagelstudios. Gerade am Anfang lohnt es sich, verschiedene Möglichkeiten auszuprobieren und herauszufinden, was für dein Studio am besten funktioniert.

Mit guter Arbeit, zufriedenen Kundinnen und einer sichtbaren Präsenz kannst du Schritt für Schritt deinen Kundenstamm erweitern.

Im nächsten Kapitel schauen wir uns an, welche Händler und Produkte für den Einstieg in das Nageldesign besonders interessant sein können und wo du Materialien für dein Studio beziehen kannst.



Kapitel 12

Händler und Produktempfehlungen für dein Nagelstudio

Für deine Arbeit als Nageldesignerin benötigst du hochwertige Produkte und zuverlässige Materialien.

Die Qualität deiner Produkte spielt eine große Rolle für das Ergebnis deiner Arbeit und die Zufriedenheit deiner Kundinnen.

Gerade am Anfang kann es schwierig sein, den Überblick über die vielen Anbieter auf dem Markt zu behalten. Es gibt zahlreiche Hersteller und Händler für Nageldesignprodukte, die unterschiedliche Produkte,

Qualitäten und Preise anbieten.

Deshalb lohnt es sich, sich mit einigen bekannten und bewährten Anbietern vertraut zu machen.

Worauf du bei Produkten achten solltest

Bevor du dich für bestimmte Produkte entscheidest, solltest du auf einige wichtige Punkte achten.

Zum Beispiel:

- gute Qualität und Haltbarkeit
- verträgliche Inhaltsstoffe
- einfache Verarbeitung
- zuverlässige Lieferung
- ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis

Gerade am Anfang ist es sinnvoll, sich auf einige wenige Produkte zu konzentrieren und diese gut kennenzulernen, bevor du dein Sortiment erweiterst.



Bekannte Händler für Nageldesignprodukte

Jolifin

Jolifin ist ein bekannter Anbieter für Nageldesignprodukte und bietet ein sehr großes Sortiment.

Dazu gehören zum Beispiel:

- Gele und Versiegler
- Farben und Nailart-Produkte
- Geräte und Zubehör
- Studioausstattung

Viele Produkte sind speziell für professionelle Nagelstudios entwickelt.

Weitere Informationen findest du unter:



<https://www.jolifin.de>

Fingerspitzengefühl

Auch Fingerspitzengefühl ist ein Anbieter für professionelle Nageldesignprodukte.

Hier findest du unter anderem:

- Gele und Modellageprodukte
- Nailart-Materialien
- Zubehör für Nagelstudios

Weitere Informationen findest du unter:



<https://www.onlineshop.fingerspitzengefühl.com>





Produkte gezielt auswählen

Gerade am Anfang ist es nicht notwendig, sofort eine große Auswahl an Farben und Materialien zu kaufen.

Viele Anfängerinnen investieren zu Beginn sehr viel Geld in Produkte, die sie später kaum verwenden.

Sinnvoller ist es, zunächst mit einer soliden Grundausstattung zu starten und dein Sortiment später Schritt für Schritt zu erweitern.

Mit wachsender Erfahrung wirst du schnell herausfinden:

- welche Produkte du besonders gerne verwendest
- welche Materialien sich gut verarbeiten lassen
- welche Designs deine Kundinnen am meisten wünschen

Qualität vor Menge

Ein häufiger Anfängerfehler ist es, sehr viele günstige Produkte zu kaufen, die später nicht die gewünschte Qualität liefern.

Gerade im Nageldesign ist es oft besser, sich für weniger Produkte, aber gute Qualität zu entscheiden.

Hochwertige Produkte können dir helfen:

- stabilere Modellagen zu erstellen
- bessere Ergebnisse zu erzielen
- zufriedene Kundinnen zu gewinnen





Kleine Übung – deine Produktauswahl

Überlege dir, welche Produkte du für dein Studio benötigst.

Welche Händler möchtest du dir näher anschauen?

Welche Produkte sind für deinen Start besonders wichtig?

Zusammenfassung

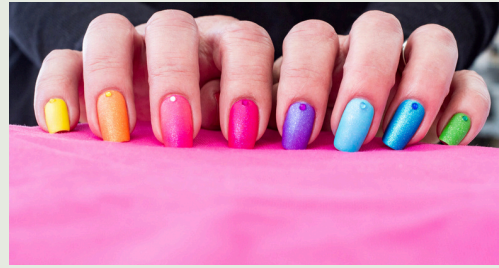
Die Auswahl der richtigen Produkte ist ein wichtiger Bestandteil deiner Arbeit als Nageldesignerin.

Mit hochwertigen Materialien, etwas Erfahrung und einem gut durchdachten Sortiment kannst du die Grundlage für professionelle Ergebnisse schaffen.

Im nächsten Kapitel erhältst du eine übersichtliche Liste mit der wichtigsten Studioeinrichtung und dem grundlegenden Materialbedarf, die dir beim Aufbau deines Nagelstudios helfen kann.



Kapitel 12



Studioeinrichtung & Materialbedarf

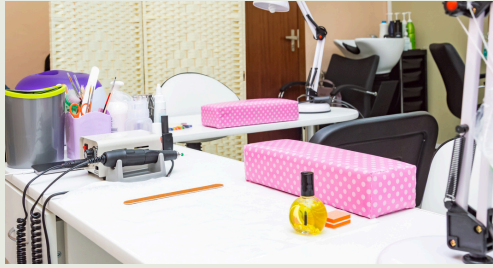
Bevor du mit deinem Nagelstudio starten kannst, benötigst du eine passende Ausstattung und die wichtigsten Arbeitsmaterialien.

Dabei gilt:

Du musst nicht sofort alles besitzen, was es auf dem Markt gibt. Gerade am Anfang ist es sinnvoll, mit einer soliden Grundausstattung zu starten und dein Studio später Schritt für Schritt zu erweitern.

Eine gute Planung hilft dir dabei, unnötige Ausgaben zu vermeiden und dich auf die wirklich wichtigen Dinge zu konzentrieren.





Die wichtigsten Möbel für dein Nagelstudio

Damit du professionell und angenehm arbeiten kannst, benötigst du zunächst einige grundlegende Möbel.

Dazu gehören zum Beispiel:

Nageltisch

Der Nageltisch ist dein zentraler Arbeitsplatz. Er sollte stabil, ausreichend groß und leicht zu reinigen sein.

Viele Nageltische verfügen zusätzlich über eine integrierte Absaugung für Feilstaub.

Arbeitsstuhl

Ein bequemer und ergonomischer Arbeitsstuhl ist wichtig, da du viele Stunden am Tag im Sitzen arbeitest.

Kundenstuhl

Auch deine Kundinnen sollten bequem sitzen können. Ein gepolsterter Stuhl mit guter Sitzhöhe sorgt für eine angenehme Behandlung.

Beleuchtung

Gute Beleuchtung ist sehr wichtig für präzises Arbeiten. Eine helle Tischlampe oder spezielle Arbeitslampen helfen dir, auch kleine Details gut zu erkennen.

Technische Geräte

Neben der Einrichtung benötigst du auch einige technische Geräte für deine Arbeit.

Zum Beispiel:

UV- oder LED-Lampe

Diese Lampe wird benötigt, um Gelprodukte auszuhärten.

Nagelfräser

Ein elektrischer Fräser erleichtert viele Arbeitsschritte, zum Beispiel beim Entfernen alter Modellagen oder beim Auffüllen.

Staubabsaugung

Beim Feilen entsteht feiner Staub. Eine Absaugung sorgt für eine sauberere Arbeitsumgebung und schützt deine Atemwege.



Grundmaterialien für deine Arbeit

Neben der Einrichtung benötigst du natürlich auch die Materialien für deine Modellagen.

Dazu gehören zum Beispiel:

- Aufbaugel
- Versiegelungsgel
- Farbgele
- Primer
- Cleaner
- Nailart-Materialien
- Schablonen
- Tips (je nach Technik)

Arbeitsmaterial und Zubehör

Zusätzlich brauchst du einige kleinere Werkzeuge und Verbrauchsmaterialien.

Zum Beispiel:

- Feilen in verschiedenen Körnungen
- Buffer
- Pinsel für Gel
- Zelletten
- Staubbürste
- Nagelhautschieber
- Desinfektionsmittel
- Handschuhe

Diese Materialien werden regelmäßig verbraucht und sollten deshalb immer ausreichend vorhanden sein.

Hygiene im Nagelstudio

Hygiene spielt im Nagelstudio eine besonders wichtige Rolle.

Achte deshalb darauf, dass du:

- Arbeitsflächen regelmäßig reinigst
- Werkzeuge desinfizierst
- Einwegmaterialien verwendest, wo es sinnvoll ist
- saubere Arbeitsbedingungen schaffst

Eine gute Hygiene schützt sowohl dich als auch deine Kundinnen.

Schritt für Schritt erweitern

Viele Anfängerinnen machen den Fehler, sofort sehr viel Geld in eine große Ausstattung zu investieren. In der Praxis zeigt sich jedoch oft, dass ein Studio auch mit einer durchdachten Grundausstattung sehr gut starten kann.

Mit wachsender Erfahrung und steigender Kundenzahl kannst du dein Studio später jederzeit erweitern.

Checkliste – Grundausstattung für dein Nagelstudio

Möbel

- ☐ Nageltisch
- ☐ Arbeitsstuhl
- ☐ Kundenstuhl
- ☐ gute Beleuchtung

Geräte

- ☐ UV- oder LED-Lampe
- ☐ Nagelfräser
- ☐ Staubabsaugung

Materialien

- ☐ Gele und Versiegler
- ☐ Primer und Cleaner
- ☐ Farbgele
- ☐ Nailart-Produkte

Werkzeuge

- ☐ Feilen und Buffer
- ☐ Pinsel
- ☐ Zelletten
- ☐ Desinfektionsmittel
- ☐ Handschuhe



Zusammenfassung

Die richtige Studioeinrichtung und eine durchdachte Materialauswahl bilden die Grundlage für deine Arbeit als Nageldesignerin.

Du musst nicht sofort alles besitzen – wichtiger ist eine gute Grundausstattung, mit der du sauber und professionell arbeiten kannst.

Mit wachsender Erfahrung wirst du dein Studio Schritt für Schritt weiterentwickeln und an deine Bedürfnisse anpassen.

Im nächsten Abschnitt folgt das Schlusswort, in dem wir noch einmal den gesamten Weg zusammenfassen und dir einen Ausblick auf deine nächsten Schritte im Nageldesign geben.



Dein Weg im Nageldesign beginnt jetzt

Der Weg zu einem eigenen Nagelstudio beginnt oft mit einer einfachen Idee. Vielleicht hast du Freude an schönen Nägeln, bist kreativ oder möchtest dir etwas Eigenes aufbauen.

Mit diesem Workbook hast du nun einen Überblick über die wichtigsten Schritte erhalten, die auf dem Weg in die Selbstständigkeit als Nageldesignerin eine Rolle spielen können.

Du hast erfahren:

- worauf du achten solltest, bevor du startest
- wie du deine Geschäftsidee prüfen kannst
- welche organisatorischen Schritte notwendig sind
- welche Kosten entstehen können
- welche Ausstattung du benötigst
- wie du dein Studio und deinen Kundenstamm aufbauen kannst

All diese Punkte helfen dir dabei, deinen Weg im Nageldesign bewusster zu planen.

Wichtig ist jedoch auch zu wissen:

Niemand startet perfekt.

Viele erfolgreiche Nageldesignerinnen haben klein angefangen – oft mit viel Leidenschaft, Übung und der Bereitschaft, ständig dazuzulernen.

Mit jeder Modellage sammelst du Erfahrung, verbesserst deine Technik und entwickelst deinen eigenen Stil.

Nicole



Der nächste wichtige Schritt

Wenn du Nageldesign professionell lernen möchtest, ist eine fundierte Ausbildung eine der wichtigsten Grundlagen.

In meinem zertifizierten Nageldesign Onlinekurs zeige ich dir Schritt für Schritt:

- Grundlagen und Hygiene
- professionelle Geltechnik
- kreative Nailart-Techniken
- wichtige Einblicke in den Studioalltag
- Tipps für professionelles Arbeiten und Kundenbindung

Der Kurs ist geeignet für:

- Einsteigerinnen
- Hobbynageldesignerinnen
- alle, die Nageldesign professionell erlernen möchten

Du kannst den Kurs flexibel online und in deinem eigenen Tempo absolvieren.

Am Ende erhältst du ein Teilnahme-Zertifikat, das deine Weiterbildung im Bereich Nageldesign dokumentiert. Bei Fragen biete ich dir meinen persönlichen Support über WhatsApp an.

Wenn du mehr über den Kurs erfahren möchtest, findest du alle Informationen hier:

 **Link zum Nageldesign Onlinekurs**



Mein persönlicher Wunsch für dich

Nageldesign kann eine wunderbare Möglichkeit sein, Kreativität, Leidenschaft und berufliche Perspektiven miteinander zu verbinden.

Egal, ob du dein eigenes kleines Studio eröffnen möchtest oder Nageldesign zunächst als Hobby betreibst – jeder Weg beginnt mit dem ersten Schritt.

Ich wünsche dir viel Freude, Erfolg und Inspiration auf deinem Weg im Nageldesign.

Herzliche Grüße

Nageldesignerin seit über 21 Jahren
Seminarleiterin für Nageldesign

„Mein persönlicher Werdegang zur glücklichen Nageldesignerin“

Ich möchte dadurch zeigen, dass jeder es schaffen kann!

Im Jahr 2004 war ich arbeitssuchend und auf der Suche nach einer neuen Aufgabe für mich.

Mir war wichtig das es mir Spaß bereiteten soll, denn schließlich möchte man ja bestenfalls eine ganze Weile in seinem Beruf arbeiten. Ich wollte Kundenkontakt und Kreativ sollte mein Job auch noch sein.

So entschied ich mich im Oktober 2004 den Weg zur Nageldesignerin zu gehen. Ich hatte nicht viel Startkapital, es sind um die 1000 Euro aus heutiger Sicht gewesen.

Ich besuchte meine ersten Seminare (Grund-, & Aufbauseminar), meldete ein Nebengewerbe an und kaufte mir von dem Rest die erste kleine notwendige Ausstattung. Da ich zu dieser Zeit arbeitssuchend war, hatte ich genügend Spielraum mir nach und nach Modelle zu suchen. Außerdem konnte man sich auch als Arbeitsuchender auf diese Weise was dazu verdienen.

Ich erstellte mir Flyer, wo ich nach Modellen zum üben suchte und hab mir nur einen kleinen Betrag für das Material bezahlen lassen. Natürlich sagte ich auch allen Freunden und Bekannten das ich mich freuen würde wenn Sie zur Nagelmodellage zu mir kommen würden. Am Anfang ging ich zu meinen Kundinnen nach Hause, oder Sie kamen zu mir, wo ich mir einen kleinen Tisch eingerichtet hatte. So konnte ich mir über einen längeren Zeitraum Berufserfahrung aneignen.

Irgendwann hatte ich meinen ersten Kundenstamm aufgebaut und besuchte weitere Seminare wie Nailart, Fräser, Airbrush Seminar. So ging das ganze bis zum Jahr 2008.

Im Jahr 2008 hatte ich dann den Wunsch mehr daraus zu machen und absolvierte die Ausbildung zur Seminarleiterin und machte mich komplett Selbstständig.

Ich arbeitete viel und hart dafür, aber es zahlte sich aus und bin seit dem bis heute glückliche und zufriedene Nageldesignerin.

Es ist und bleibt mein absoluter Traumberuf auch nach 21 Jahren!!!!

Ich möchte damit allen zeigen und Mut machen, dass es auch mit wenig Kapital und kleinen Schritten möglich ist Nageldesignerin zu werden und zu sein.

Und ist der Tag mal nicht so gut.....“Streu Glitzer drauf!!!“

Nie aufgeben, das ist das wichtigste

Nicole



Kontaktmöglichkeiten

Meine Seite zum “Zertifizierten Nageldesign Onlinekurs”....



Zertifizierter Nageldesign Onlinekurs

Wenn du mehr über meine Nageldesign-Seminare vor Ort erfahren möchtest, findest du alle weiteren Informationen auf meiner Website...



www.starletnails.de

Wenn du mehr über mich erfahren möchtest oder Fragen hast, lass uns gerne auf Social Media vernetzen – ich freue mich, von dir zu hören....



WhatsApp