

# Nebenbei selbstständig mit Rasenmähen

## Einfach starten, lokal arbeiten und mit der richtigen Flyer-Methode Kunden gewinnen

Viele denken, man braucht eine komplizierte Geschäftsidee, viel Technik oder direkt eine perfekte Webseite.

Das stimmt nicht.

Gerade im lokalen Bereich funktioniert oft das Einfache am besten. Ich bin das beste Beispiel. Mit dem einfachen Heckenschneiden 250.000€ Umsatz gemacht in 3,5 Jahren! Rasenmähen ist eine Dienstleistung, die jeder versteht und regelmäßig gebraucht wird.

Dieser Guide zeigt dir ein einfaches System, mit dem du dir nebenbei Kunden aufbauen kannst, mit Fokus auf eine gezielte Flyer-Methode.

---

## Das Grundprinzip

Das Modell ist bewusst einfach aufgebaut.

Du konzentrierst dich auf:

- kleine bis mittlere Rasenflächen
- kurze Einsatzzeiten (20–30 Minuten)
- mehrere Aufträge hintereinander

Dein Ziel ist es, viele einfache Aufträge effizient abzuarbeiten, statt einzelne große und aufwendige Projekte zu übernehmen.

---

## Welche Flächen du wählen solltest

Nicht jeder Garten ist geeignet.

Ideal sind Flächen, die:

- in 20 bis 30 Minuten gemäht werden können
- gut zugänglich sind
- regelmäßig gepflegt werden müssen

Warum das wichtig ist:

- du kannst mehr Kunden pro Tag bedienen
  - dein Einkommen wird planbarer
  - du arbeitest deutlich effizienter
- 

## Dein Einsatzgebiet

Halte deinen Radius bewusst klein.

Empfehlung:

- maximal 3000 Meter um deinen Startpunkt

Vorteile:

- kurze Wege zwischen den Kunden
- weniger Zeitverlust durch Fahrten
- mehrere Aufträge direkt hintereinander möglich
- bessere Auslastung deiner Zeit

Ein großes Gebiet klingt attraktiv, ist aber in der Praxis oft ineffizient.

---

### **Deine Preisstruktur**

Halte deine Preise einfach und verständlich.

Typische Orientierung:

- kleine Fläche: 25€
- mittlere Fläche: 30–35€
- größere, aber schnelle Fläche: 40–50€

Optional:

- Entsorgung des Schnitts: +5€ bis +10€

Wichtig ist:

- keine komplizierten Berechnungen
  - klare, schnelle Einschätzung
  - verständliche Preise für den Kunden
- 

### **Beispiel für deinen Verdienst**

Rechne einfach:

- 10 Kunden pro Tag
- durchschnittlich 30€ pro Auftrag

Ergebnis:

- 300€ pro Tag

Wenn du das nur samstags machst:

- ca. 1.200€ pro Monat
- über 10.000€ im Jahr möglich

Auch mit weniger Aufträgen ergibt sich ein sinnvoller Nebenverdienst.

---

## **Der wichtigste Punkt: Kunden gewinnen**

Ohne Kunden funktioniert das Modell nicht.

Viele scheitern genau hier.

Deshalb liegt der Fokus nicht auf Technik oder Werbung, sondern auf einer einfachen und direkten Methode:

## **Die Flyer-Methode**

---

### **Die Flyer-Methode: nicht einfach verteilen, sondern gezielt anbieten**

Der größte Unterschied in diesem Modell liegt nicht im Rasenmähen, sondern darin, wie du an Kunden kommst.

Es geht nicht darum, irgendwelche Flyer zu drucken und zu hoffen, dass sich jemand meldet.

Du nutzt eine gezielte Methode, bei der du direkt vor Ort ein konkretes Angebot machst, individuell angepasst auf den jeweiligen Garten.

---

### **Individuelles Angebot direkt auf dem Flyer**

Dein Flyer enthält ein Feld, in das du den Preis handschriftlich eintragen kannst.

Das bedeutet: Du schaust dir den Garten an, schätzt den Aufwand ein und schreibst zum Beispiel „30€“ direkt auf den Flyer.

Der Kunde bekommt kein allgemeines Angebot, sondern ein konkretes, sofort verständliches Angebot für genau seinen Garten.

---

### **Kombination aus Vertrauen und Klarheit**

Der Flyer enthält bereits alle wichtigen Informationen:

- klare Leistung (Rasenmähen)
- einfache Preisstruktur
- Kontaktmöglichkeiten (Telefon, WhatsApp)
- kurze, vertrauensbildende Inhalte

Durch den handschriftlichen Preis wird daraus ein persönliches Angebot, kein anonymer Werbezettel, sondern ein direktes Angebot.

---

Direkt übergeben oder gezielt einwerfen

Du kannst den Flyer entweder direkt in den Briefkasten werfen oder persönlich übergeben.

Wenn du klingelst, reicht ein einfacher Satz:

„Ich bin hier in der Umgebung unterwegs und biete Rasenmähen an. Für Ihren Garten würde ich 30€ nehmen. Wenn Interesse besteht, melden Sie sich einfach.“

Kein Druck, kein Verkaufsgespräch, nur ein klares Angebot.

---

Diese Methode funktioniert, weil der Kunde nicht lange überlegen muss.  
Er sieht sofort den Preis, weiß was er bekommt und kann direkt entscheiden.

---

### **So setzt du die Methode um**

Ein einfacher Ablauf:

1. Gebiet auswählen
2. Flyer vorbereiten
3. gezielt verteilen
4. Anfragen beantworten
5. Aufträge durchführen
6. Folgeaufträge sichern

Wichtig ist die Wiederholung.

Einmal verteilen reicht nicht.

---

### **Umgang mit Kunden**

Halte alles einfach.

Typischer Ablauf:

- Kunde meldet sich
- du klärst kurz den Aufwand
- du nennst einen klaren Preis
- Termin vereinbaren
- Auftrag erledigen

Danach immer fragen:

- regelmäßige Pflege anbieten
- 

### **Wiederkehrende Kunden**

Hier entsteht dein stabiler Umsatz.

Ziel:

- feste Termine
- alle 2 Wochen oder monatlich

Beispiel:

- 10 Kunden × 2 Einsätze im Monat × 30€
  - = 600€ monatlich nur aus Bestandskunden
- 

### **Rechtliches kurz erklärt**

Du brauchst in der Regel:

- ein Gewerbe (Gartenpflege / Rasenmähen)
- Einzelunternehmen

Mögliche Vorteile:

- einfache Anmeldung
- keine komplexe Struktur

Bei kleiner Tätigkeit:

- keine Umsatzsteuer (bei Kleinunternehmerregelung)
- keine Gewerbesteuer unter dem Freibetrag

Steuern:

- ca. 15–30% auf den Gewinn
  - Kosten können abgesetzt werden
- 

### **Typische Kosten**

Du kannst unter anderem berücksichtigen:

- Benzin
- Geräte und Verschleiß
- Arbeitskleidung
- Flyer-Druck
- Handy anteilig

Wichtig:

- alles dokumentieren
  - Belege aufbewahren
- 

### **Dein einfacher Startplan**

So kannst du starten:

- Gewerbe anmelden
  - Einsatzgebiet festlegen
  - Preise definieren
  - Flyer-Template anpassen
  - erste Flyer verteilen
  - erste Kunden gewinnen
  - regelmäßig wiederholen
- 

### **Die wichtigste Erkenntnis**

Dieses Modell lebt von:

- Einfachheit
- Wiederholung
- Umsetzung

Nicht von:

- Perfektion
  - Technik
  - langen Planungen
- 

### **Fazit**

Du brauchst:

- eine einfache Dienstleistung
- ein klares Angebot
- eine funktionierende Methode zur Kundengewinnung

Die Flyer-Methode ist genau dafür gemacht.

Wenn du sie konsequent umsetzt, kannst du dir nebenbei ein stabiles Einkommen aufbauen.

---

### **Abschluss**

Wenn du das Ganze strukturiert und schneller umsetzen willst, kannst du ein persönliches Gespräch buchen.

Dort klären wir:

- deine Ausgangssituation

- dein Angebot
- deine Preise
- dein Gebiet
- deine konkrete Umsetzung

So bekommst du einen klaren Plan, statt alles selbst herauszufinden.

<https://localworker.de/plan>