



KI BUSINESS PROGRAMM

• CASE STUDY · STAND JUNI 2026

DIE ZAHLEN HINTER MEINSUPERSONG.DE

12.847 € Umsatz in 6 Wochen — komplett offengelegt. Inklusive der
Posten, die sonst keiner zeigt: die echte Rechnung pro Verkauf und
die Kosten, die in den meisten „Erfolgsgeschichten“ fehlen.

DEIN SYSTEM. DEIN BUSINESS. DEINE FREIHEIT.



WORUM ES GEHT

DU MUSST MIR KEIN WORT GLAUBEN.

Der deutsche „Online-Geld-verdienen“-Markt ist verbrannt — Guru-Coachings, Dropshipping-Versprechen, Kurse, die nur sich selbst weiterverkaufen. Die Folge: Wer ernsthaft etwas aufbauen will, ist zu Recht misstrauisch.

Deshalb funktioniert diese Case Study anders. **Jede Zahl hier kannst du selbst überprüfen.** Das Produkt läuft live, das Trustpilot-Profil ist öffentlich. Lies weiter — und rechne nach.

Selbst überprüfen: Geh auf meinsupersong.de, sieh dir das laufende Produkt an und lies die **42 Bewertungen auf Trustpilot (4,8/5)**. Genau dieses Produkt steckt hinter den folgenden Zahlen.

DIE KENNZAHLEN AUS DEN ERSTEN 6 WOCHEN

UMSATZ

12.847 €

in den ersten 6 Wochen

ZAHLENDE KUNDEN

2000+

echte Käufer

BESTELLUNGEN

5300+

erfolgreich abgewickelt

ROHMARGE

über 97 %

digital, vor Werbe-/Zahlungskosten



DIE WICHTIGSTE SEITE

DIE RECHNUNG PRO SONG.

Niemand glaubt „12.847 €“. Aber jeder glaubt eine Rechnung, die er auf den Cent nachrechnen kann. Hier ist sie — sauber kalkuliert mit den realen Stückkosten.

Verkaufspreis pro Song (Endkunde)	9,90 €
– KI-Musikerzeugung (pro Song, inkl. 2 Versionen)	~ 0,05 €
– KI-Songtext	< 0,01 €
– Lager & Versand (rein digital)	0,00 €
= Rohmarge pro Verkauf	~ 9,84 €

ROHMARGE PRO VERKAUF

VOR WERBE- & ZAHLUNGSKOSTEN

ÜBER 97 %

Was danach noch abgeht: die Zahlungsgebühr (~ 0,40 € pro Transaktion) und deine Werbekosten — beides kommt erst nach der Rohmarge dazu (mehr auf der nächsten Seite). Auch danach bleibt pro Verkauf der mit Abstand größte Teil bei dir.

COVER-BILD

2,50 €

MUSIKVIDEO

4,99 €

SONDEREDITION*

14,90 €

*z. B. Muttertag. Upsells sind nahezu reine Marge und heben den durchschnittlichen Bestellwert spürbar.

Kostenbasis: Erfahrungswerte aus dem laufenden Betrieb (KI-Musikerzeugung pro Song inkl. 2 Versionen ca. 5 Cent, KI-Songtext Bruchteile eines Cents) plus die üblichen EU-Kartengebühren ($\approx 1,5\% + 0,25\text{ €}$). Schätzwerte zur Veranschaulichung, kein einzelner Kostennachweis.



EHRlich BLEIBT EHRlich

WAS IN DER RECHNUNG FEHLT: DEINE WERBEKOSTEN.

Eine Rohmarge ist keine Garantie. Was oben fehlt, ist der einzige Posten, den jeder ehrliche Umsatz-Bericht nennen muss: **die Werbekosten**. Die bestimmst du selbst — ein sinnvoller Start liegt bei 10 bis 20 € am Tag.

Ob am Ende Gewinn übrig bleibt, entscheidet das Verhältnis aus Kosten pro Neukunde und durchschnittlichem Bestellwert (Song + Upsells). **Garantieren kann dir das niemand — wer es tut, lügt**. Was nachweisbar stimmt, ist die Stückrechnung auf der vorigen Seite. Den Rest entscheiden dein Einsatz und dein Marketing.

SO KOMMEN DIE KUNDEN

LIVE-BEWEIS



ANZEIGE / POST



DIESE CASE STUDY



KAUF

Der Funnel ist selbst Teil des Beweises: Statt Druck und Closing-Call steht am Anfang ein Produkt, das jeder vor dem Kauf testen kann. **Die Beweisführung ist das Marketing.**

Faustregel für die eigene Kalkulation: **durchschnittlicher Bestellwert × Rohmarge – Werbekosten pro Kunde = dein Gewinn pro Kunde**. Setz deine eigenen Zahlen ein, bevor du startest — dafür ist diese Case Study da.



VOM BEWEIS ZUM EIGENEN BUSINESS

WAS DU ÜBERNIMMST — UND WAS DIR GEHÖRT.

Du baust nicht bei null. Du übernimmst genau das System hinter den Zahlen auf den letzten Seiten — als **White-Label-Lizenz**, mit allem, was es zum Verkaufen braucht.

- ✓ **Der komplette Code** als eigene Kopie in deinem Konto — eigener Name, eigene Nische, eigene Domain.
- ✓ **Deine eigenen Zahlungs- und KI-Schlüssel.** Die Umsätze deiner Kunden landen auf deinem Konto — **100 % deines Umsatzes, 0 % Provision.**
- ✓ **7-Tage-Launch-Sprint** auf der Kursplattform — Etappe für Etappe vom Setup bis zum verkaufsfertigen Shop.
- ✓ **Rechts-Vorlagen** (Impressum, Datenschutz & Co.) und die getesteten Preispunkte, Upsells und Abläufe.

Der Unterschied zu den üblichen Modellen: Du verkaufst Songs an echte Menschen, die einer Person eine Freude machen wollen — nicht ein Programm an den nächsten Käufer. Dein Markt ist der Endkunde, nicht die nächste Stufe einer Kette.

Den Markt für personalisierte Songs gibt es längst — Hochzeiten, Geburtstage, Jubiläen, Trauer, Firmenfeiern. Er ist breiter, als ein einzelner Shop ihn je abdecken kann. Du suchst dir deine Ecke und baust dein eigenes, unabhängiges Business.



ZUM SCHLUSS, EHRlich

WARUM ICH DAS AUS DER HAND GEBE.

Die häufigste Frage: Wenn meinsupersong.de läuft, warum verkaufst du dann Lizenzen, statt den Markt für dich zu behalten? **Ehrliche Antwort: weil beides zusammen mehr ergibt.**

Ich bin Artur, führe mit digiak.ai eine AI Agency und teste KI-Geschäftsmodelle in der Praxis. Die meisten taugen nichts, manche funktionieren wirklich. meinsupersong.de ist das erste erprobte — es läuft weiter; die Lizenz ist meine zweite Einnahmequelle. Das sage ich dir lieber direkt, bevor du es dir selbst zusammenreimst.

Was ich **nicht** will, sind 500 identische Kopien. Deshalb gibt es genau **20 Early-Bird-Plätze** — eine erste Kohorte, die ich eng begleite.

DEIN SYSTEM. DEIN BUSINESS. DEINE FREIHEIT.

DIE GANZE GESCHICHTE — UND EINER DER 20 PLÄTZE.

Early Bird: 497 € statt 1.997 € (zzgl. MwSt.). Fester Preis, kein Verkaufsgespräch, Ratenzahlung möglich.

→ ki-business-programm.de

ARTUR KOKOEV

Gründer von meinsupersong.de · digiak.ai

EHRlichKEITS-HINWEIS

Das sind meine Zahlen, keine Garantie für deine. „Rohmarge“ heißt: vor Werbe- & Zahlungskosten. Niemand kann dir Verkäufe garantieren — wer das tut, lügt. Alle Stückkosten sind Schätzwerte auf Basis von Erfahrungswerten aus dem Betrieb; die Kennzahlen (Umsatz, Kunden, Bestellungen) sind echt, Stand Juni 2026.