

Digitale Produkte

DOKUMENTATION · PRODUKTE

■ Was ist ein digitales Produkt?

Ein digitales Produkt ist etwas, das du verkaufst und das Inhalte liefert statt eines physischen Artikels — ein PDF-Leitfaden, ein aufgezeichnetes Programm, ein Online-Kurs, eine Vorlage oder jedes herunterladbare oder zugängliche Material. Gekauft wird über denselben Checkout wie alles andere, und der Zugang zum verknüpften Inhalt wird bei Zahlung automatisch gewährt.

■ Wie digitales Produkt, Inhalt und Kurs zusammenpassen

Bevor du ein digitales Produkt anlegst, hilft es zu verstehen, wie drei getrennte Teile zusammenwirken. Sie liegen an verschiedenen Stellen im Admin und werden über einen einzigen Verknüpfungsschritt verbunden.

1. Das digitale Produkt

Das ist, was in deinem Shop erscheint. Es hat Titel, Preis und Beschreibung und ist das, was in den Warenkorb gelegt und bezahlt wird. Das digitale Produkt selbst ist nur die Verkaufsebene — es speichert keine Inhalte. Verwaltet wird es unter **Angebote** → **Produkte**.

2. Der digitale Inhalt

Das ist das eigentliche Material, auf das zugegriffen wird — Inhaltsseiten, Lektionen, herunterladbare Dateien, eingebettete Videos. Jeder Baustein ist eine eigene Seite, die du anlegst und bearbeitest. Digitale Inhalte liegen unter **Kurse** → **Lektionen & Seiten**.

3. Der Kurs

Das ist die Orchestrierungsebene. Ein Kurs verbindet alles — er gruppiert einen oder mehrere digitale Inhalte in eine geordnete Folge (die Lektionen), er verknüpft ein digitales Produkt, um den Kaufzugang zu steuern, und er regelt den Zugang (freie vs. an Abo-Stufen gebundene Lektionen, Sperren durch Voraussetzungen, geplante Freigaben). Kurse werden unter **Kurse** → **Kurs-Editor** angelegt und verwaltet.

✦ Der Name "Kurs-Editor" kann etwas irreführen — er ist nicht nur für Lernprogramme mit vielen Lektionen. Selbst ein "Kurs" mit einer einzigen Lektion ist der Weg, ein digitales Produkt mit einem einzelnen Inhalt zu verbinden. Wenn du einen PDF-Leitfaden verkaufst, der eine Inhaltsseite freischaltet, richtest du das trotzdem im Kurs-Editor mit einer Lektion ein. Betrachte ihn als Verknüpfungs- und Zugangsebene, nicht bloss als Werkzeug zum Kursbau.

✦ Der Leitfaden Kurse & Lernprogramme behandelt diesen Aufbau ausführlicher, samt Kapiteln und den genauen Bedingungen, unter denen eine Inhaltsseite erreichbar wird. Wenn die Drei-Ebenen-Anordnung noch nicht einleuchtet, lies zuerst den — darauf lassen sich die meisten Einrichtungsprobleme zurückführen.

■ Der typische Einrichtungsablauf

Ein bezahltes digitales Angebot einzurichten besteht aus drei Schritten in dieser Reihenfolge:

- 1 Digitales Produkt anlegen** — Preis, Titel und die Marketing-Angaben setzen, die im Shop erscheinen. Inhalte werden hier noch nicht ausgewählt.
- 2 Digitalen Inhalt anlegen** — das eigentliche Material schreiben. Eine Inhaltsseite pro Lektion, oder eine einzige, wenn dein Angebot aus einem Stück besteht.
- 3 Kurs-Editor öffnen und Kurs bauen** — Namen geben, deine Inhaltsseiten in der richtigen Reihenfolge als Lektionen hinzufügen, mit dem angelegten digitalen Produkt verknüpfen und Regeln für Abo-Stufen oder Zeitpläne konfigurieren.

Sind diese drei Teile verbunden, erledigt das System bei einem Kauf alles automatisch.

■ Ein digitales Produkt anlegen

Digitale Produkte werden unter **Angebote** → **Produkte** in der Flowworx-Seitenleiste verwaltet.

Add product

What are you creating?
The type cannot be changed later.

☒ Digital Product

☐ Physical Product

☐ Ticket/Event

☐ Subscription

Name

Financial Freedom Course

Saved as a draft.

Cancel Create and edit

Die Typauswahl im Anlegen-Dialog. Sie lässt sich später nicht ändern.

So legst du eines an:

1 Geh zu **Angebote** → **Produkte**

2 Klick oben in der Liste auf **Add product**

3 Wähle im Dialog **Digital Product** als Typ, gib einen Namen ein und klick auf **Create**

4 Fülle die unten beschriebenen Felder aus

5 Klick auf **Publish**, wenn es fertig ist, oder lass es als Draft, um später weiterzuarbeiten

✦ *Der Typ kann nachträglich nicht geändert werden — ein Produkt bleibt die Art, als die es angelegt wurde. Wähle im Dialog also mit Bedacht.*

✦ *An dieser Stelle hat das Produkt noch keinen Inhalt. Die Verbindung zwischen Produkt und Inhalt entsteht später im Kurs-Editor. Du kannst ein Produkt veröffentlichen, bevor der Inhalt existiert — es gibt dann nur noch nichts zuzugreifen, bis Kurs und Verknüpfung stehen.*

■ Die Produktfelder

Featured Images

Das Produktbild, auf der Karte und der Produktseite. Fügt du mehr als eines hinzu, entsteht ein Slider statt eines einzelnen festen Bildes.

Price

Der Preis, der bezahlt wird, in deiner Währung. Gib ihn als Zahl ein (etwa **49** oder **49.00**).

Tax Override

Ein optionaler Steuersatz nur für dieses Produkt, der den websiteweiten Standard aus den Allgemeinen Einstellungen überschreibt. Leer lassen heisst: Standard. Nützlich, wenn einige deiner Produkte in eine andere Steuerkategorie fallen.

Add to Cart Button Label - Override

Ersetzt den Text auf dem Kaufbutton dieses Produkts — "Sofort Zugang erhalten", "Jetzt anmelden", "Herunterladen".

Das gewinnt über die Beschriftung am Builder-Element, was wichtig ist: ein Element auf einem gemeinsamen Produkt-Template bedient jedes digitale Produkt, das du verkaufst. Ohne dieses Feld müssten alle dasselbe sagen. Leer lassen heisst: Beschriftung des Elements.

✦ *Das ist nicht dasselbe wie **Card Button Label - Override** weiter unten. Dieses Feld ändert den Kaufbutton auf der Produktseite selbst, jenes den Button auf Karten in Grids und Slidern.*

Featured product

Kennzeichnet das Produkt als hervorgehoben. Das hat zwei Wirkungen, beide behandelt im Leitfaden Funktionen in Seiten einbauen:

- Auf deinen Shop-Seiten erhält die Karte ein *Featured*-Etikett und kann anders gestaltet werden als die übrigen
- In Kundenprofilen kommt das Produkt für den Block des beworbenen Produkts oben im Dashboard und für die Reihe hervorgehobener Produkte infrage

Digitale Produkte sind der einzige Typ, der für den Block **promoted product** infrage kommt — das ist also der Schalter für das Programm, das bestehende Kundschaft als Nächstes kaufen soll.

Hide From Overview

Hält das Produkt aus jedem Produkt-Grid, jedem Slider verwandter Produkte, der Vor/Zurück-Navigation und der Archivseite heraus — bleibt aber über seine eigene URL erreichbar.

Nutze das für ein Produkt, das nur über eine bestimmte Landingpage, einen privaten Link oder eine E-Mail-Kampagne verkauft wird.

Saisonale Preise

Wenn in einem bestimmten Zeitraum automatisch ein anderer Preis gelten soll — ein Launch-Angebot, eine Aktion, ein zeitlich begrenzter Rabatt — konfigurierst du das hier.

Enable seasonal pricing — einschalten zum Aktivieren.

Seasonal price — der Preis, der im aktiven Zeitraum gilt.

Period start / end — die Daten, an denen der saisonale Preis aktiv ist. Ausserhalb gilt automatisch der reguläre Preis. Manuelles Umschalten ist nicht nötig.

✦ *Solange der saisonale Preis aktiv ist, trägt die Produktkarte ein Saison-Etikett.*

Eigene Bestätigungsmail

Standardmässig kommt eine allgemeine Kaufbestätigung. Wenn du eine produktspezifische E-Mail senden willst — eine Willkommensnachricht, Startanleitung, Zugangsdaten — konfigurierst du das hier.

Enable custom email — einschalten, um produktspezifische Inhalte zu setzen.

Admin email subject / body — die E-Mail an dich, wenn dieses Produkt gekauft wird.

User email subject / body — die E-Mail an die Kundschaft.

Beide unterstützen einfache Variablen:

- **[USER_FIRST_NAME]** — Vorname
- **[USER_LAST_NAME]** — Nachname
- **[USER_EMAIL]** — E-Mail-Adresse

■ Zahlungspläne (Raten)

Digitale Produkte können mit Zahlungsplan verkauft werden — es wird im Checkout eine Anzahlung geleistet und der Rest in geplanten Raten. Das nutzt du für ein hochpreisiges Programm, das niemand in einer Zahlung kaufen würde.

Suche am Produkt den Abschnitt **Payment Plan**, schalte **Enable Payment Plan** ein und definiere dann den Plan.

Zwei Dinge lohnen sich vorher zu wissen:

- **Der Zugang wird bei der ersten Zahlung vollständig gewährt.** Es gibt den ganzen Kurs ab Tag eins, nicht einen mit jeder Zahlung wachsenden Anteil. Wenn das Material schrittweise erscheinen soll, mach das über Freigabedaten der Kapitel — das ist eine Inhaltsentscheidung, getrennt vom Zahlungsplan.
- **Nutze für die Fälligkeiten "Days after purchase".** Die Option "Days before event start" existiert, weil dasselbe System auch Veranstaltungen bedient, und ein digitales Produkt hat kein Startdatum, von dem zurückgerechnet werden könnte.

Das ganze Bild — Pläne, Anpassung durch die Kundschaft, die Erinnerungsmails und das Inkasso-Dashboard — steht im Leitfaden Zahlungspläne & Raten.

■ Einstellungen der Produktkarte

Diese steuern, wie das Produkt in einem Produkt-Grid oder Slider auf deiner Website erscheint — nicht auf seiner eigenen Seite.

Enable Pros/Cons Card List und **Card List Description** — eine kurze Liste von Merkmalen oder Highlights auf der Karte, zusätzlich zum Auszug.

Card Button Label - Override — der Buttontext auf der Karte, etwa *"Mehr erfahren"*.

Card Price - Override — Text, der den Preis auf Karten ersetzt, etwa *"Auf Anfrage"*, *"Ab CHF 100"* oder *"Kostenlos"*. Das eigentliche Preisfeld bleibt unberührt und wird für die echte Bestellung weiter verwendet — das hier ändert nur die Anzeige auf der Karte. Ist es gesetzt, wird auch der Block für saisonale Preise auf der Karte ausgeblendet.

Card Button Alternative Link — eine URL, die Besucher an einen Ort deiner Wahl schickt, statt durch den normalen Kaufablauf. Nützlich für ein Produkt, das auf einer externen Plattform verkauft wird, oder eines, bei dem eine Bewerbung statt einer Zahlung ansteht.

Wo der Link wirkt, entscheidet der Schalter **Use alternative product links** am Grid- oder Slider-Element:

- **Schalter an** — der Kartenbutton führt direkt zu deinem Link, in einem neuen Tab. Die Produktseite wird ganz übersprungen.
- **Schalter aus** — der Kartenbutton öffnet wie gewohnt die Produktseite, und der Kaufbutton dort führt zu deinem Link statt in den Warenkorb, ebenfalls in einem neuen Tab.

✦ *In der Praxis stellt der Schalter eine Frage: sollen Besucher die Produktseite noch sehen? In beiden Fällen landen sie bei deiner URL — der Link ersetzt den Kauf, statt daneben zu stehen, und ein Produkt mit alternativem Link erreicht den Flowworx-Warenkorb nie.*

✦ *Weil nichts in den Warenkorb gelegt wird, braucht ein Produkt mit alternativem Link keinen Preis und gewährt keinen Kurszugang. Es ist ein Wegweiser, kein Verkauf — verknüpfe also nicht das digitale Produkt eines Kurses auf diesem Weg und erwarte eine Anmeldung.*

■ Kategorien

Digitale Produkte haben ihre eigene Kategorie-Taxonomie, verwaltet unter **Digital Product Categories**. Kategorien können verschachtelt werden.

Es lohnt sich, sie auch bei wenigen Produkten auszufüllen: sie treiben die Kategorie-Filterleiste über Produkt-Grids und können auf den Karten selbst ausgegeben werden. Siehe den Leitfaden Funktionen in Seiten einbauen.

■ Doppelkäufe verhindern

Wer ein digitales Produkt schon besitzt, hat keinen Grund, es erneut zu kaufen, und das zuzulassen ist eine Rückerstattungsanfrage in Wartestellung. Der Kaufbutton nimmt dir das ab.

Am Element **Digital Product Button** gibt es ein Feld **Already Owned Message**. Was du dort schreibst, wird eingeloggten Kundinnen und Kunden mit bestehendem Zugang anstelle des Buttons gezeigt — etwa "Das hast du schon — öffne es in deinem Profil".

Das gilt nur für Produkte, die mit einem Kurs verknüpft sind. Ein digitales Produkt ohne Kurs dahinter kann immer wieder gekauft werden, weil die Plattform keinen Besitzeintrag hat, gegen den sie prüfen könnte.

✦ *Setze das an deinem Template für digitale Produkte statt pro Seite und formuliere es so, dass es irgendwohin führt. Wer vor sechs Monaten einen Kurs gekauft hat und ihn nicht findet, klickt erneut auf den Kaufbutton — eine Nachricht, die sagt, wo er liegt, ist das hilfreichere Ergebnis.*

■ Den digitalen Inhalt anlegen

Sobald das Produkt angelegt ist, baue den Inhalt, der geliefert wird.

1 Geh zu **Kurse** → **Lektionen & Seiten**

2 Klick auf **Add lesson or page**, gib einen Namen ein und klick auf **Create**

3 Es öffnet sich im WordPress-Editor in einem neuen Tab — baue den Inhalt dort: Texte, Bilder, Videos, Einbettungen, herunterladbare Dateien

4 Klick auf **Update** zum Speichern

✦ *Lektionen und Seiten werden **im Moment des Anlegens veröffentlicht**, nicht als Draft gespeichert. Das ist Absicht: wer eine lesen darf, entscheidet der Kurs, zu dem sie gehört, nicht ihr Status — und eine als Draft liegengelassene Lektion fällt aus der Kursfolge, obwohl sie im Editor fertig aussieht.*

Wiederhole das für jeden Inhaltsbaustein. Bei einem einzelnen Leitfaden legst du eine Seite an. Bei einem Programm mit mehreren Lektionen eine Inhaltsseite pro Lektion.

✦ *Inhaltsseiten für sich sind für niemanden zugänglich — sie sind standardmässig gesperrt, verlangen eine Anmeldung und werden erst verfügbar, wenn sie Lektion in einem Kurs sind, auf den jemand Zugang hat. Alle Bedingungen stehen im Leitfaden Kurse & Lernprogramme.*

■ Alles im Kurs-Editor verbinden

Hier werden digitales Produkt, Inhalt und Zugangsregeln verbunden.

ANGEBOTE

- Produkte
- Zimmer
- Kalender
- Rabattcodes
- Formulare
- Formulareinsendungen

VERKAUF

- Bestellungen
- Ratenzahlungen
- Abonnementverwaltung

BUCHUNGEN

- Zimmerbuchungen
- Kalender-Buchungen

KURSE

- Lektionen & Seiten
- Kurs-Editor**
- Cohorts
- Benutzerzuweisungen

EINSTELLUNGEN

- Allgemeine Einstellungen
- Header-Optionen
- Kategorien
- Ausstattung
- Hauptseiten
- Gesperrte Daten (Zimmer)
- Zimmerservices
- Gesperrte Daten (Kalender)
- Abo-Stufen

Courses

Save course

Photography Masterclass

2 chapters · 3 lessons · 3 learners

Title

Photography Masterclass

Linked product

Photography Masterclass

Buying this product grants the whole course.

Linked subscription

— none —

An active subscription to this plan opens the whole course, and cancelling closes it again. Chapters then only decide when content arrives, not who can see it.

Status

Aktiv

Description

Complete photography course. All lessons unlock on purchase. [demo]

☐ Give every new account access on registration
Also what makes this course's free chapters reachable without an explicit grant.

Chapters

+ Add chapter

1 Introduction

UNLOCKED BY

Included with course access

RELEASED

As soon as access is granted

Unlocked by buying Photography Masterclass.
Opens as soon as the reader has access to it.

1 Introduction to Photography

Open

2 Advanced Lighting Techniques

Open

Add a lesson — search digital content

2 Editing Stage

UNLOCKED BY

Included with course access

RELEASED

As soon as access is granted

Unlocked by buying Photography Masterclass.
Opens as soon as the reader has access to it.

1 Post-Processing Workflow

Open

Add a lesson — search digital content

Die Einstellung für das verknüpfte digitale Produkt verbindet einen Verkauf mit dem Kurszugang.

1 Geh zu **Kurse** → **Kurs-Editor**

2 Klick auf **Add Course**

3 Gib dem Kurs einen Titel (der ist intern — er erscheint im Profil, muss aber nicht exakt dem Produktnamen entsprechen, wenn du das nicht willst)

4 **Link to digital product** — wähle das zuvor angelegte digitale Produkt. Damit sagst du der Plattform: "wer dieses Produkt kauft, erhält Zugang zu diesem Kurs"

5 **Lektionen hinzufügen** — jede Lektion ist eine der angelegten digitalen Inhaltsseiten. Füge sie in der Reihenfolge hinzu, in der sie präsentiert werden sollen

6 **Regeln pro Lektion konfigurieren** (optional):

- **Abo-Stufen-Sperre** — eine Lektion auf Abonnentinnen einer bestimmten Stufe beschränken
- **Geplante Freigabe** — eine Lektion zu einem künftigen Datum freigeben

1 Speichere den Kurs

Nach dem Speichern ist die Verbindung aktiv — kauft jemand das verknüpfte digitale Produkt, erhält er automatisch Zugang zu allen Lektionen dieses Kurses.

■ Wie der Kauf abläuft

Aus Sicht der Kundschaft:

- 1 Das digitale Produkt landet im Warenkorb, der Checkout wird abgeschlossen
- 2 Wer nicht eingeloggt war und eine neue E-Mail-Adresse genutzt hat, bekommt ein Konto und wird direkt eingeloggt
- 3 Es folgt eine Kaufbestätigung per E-Mail mit PDF-Beleg
- 4 Der Zugang zum verknüpften Kurs wird sofort gewährt — kein Warten, keine manuellen Schritte
- 5 Im Kundenprofil erscheint der Kurs in der Reihe **My Courses** auf dem Dashboard
- 6 Der Kurs steht dort mit allen Lektionen in der von dir konfigurierten Reihenfolge

✦ Schritt 2 zählt bei digitalen Produkten mehr als bei allem anderen, weil der Kauf der Zugang ist. Wer als Gast mit einer Adresse auscheckt, zu der es **schon** ein Konto gibt, wird nicht automatisch eingeloggt — der Zugang wird korrekt gewährt, aber es braucht eine Anmeldung, um ihn zu erreichen. Diese Lücke zwischen Zahlung und Inhalt ist die häufigste Meldung "ich habe bezahlt und nichts bekommen". Der Leitfaden Kundenkonten & Profil erklärt alle drei Fälle.

Aus deiner Sicht:

- 1 Unter **Verkauf** → **Bestellungen** entsteht eine Bestellung
- 2 Der Zugang wird automatisch zugewiesen — du musst nichts tun, um ihn zu gewähren
- 3 Ist eine eigene Admin-Mail konfiguriert, erhältst du eine Benachrichtigung

Bei digitalen Produkten gibt es nichts zu versenden oder von Hand zu erfüllen. Sobald die Zahlung bestätigt ist, regelt die Plattform den Zugang vollständig.

■ Was im Profil zu sehen ist

Nach dem Kauf erscheint der Kurs in der Reihe **My Courses** auf dem Profil-Dashboard.

- Alle Lektionen des Kurses stehen in der konfigurierten Reihenfolge

- Abgeschlossene Lektionen sind mit einer Fortschrittsanzeige markiert
- Lektionen, die an eine Abo-Stufe gebunden sind und für die die Voraussetzung fehlt, erscheinen gesperrt
- Lektionen mit künftiger Freigabe erscheinen als *Coming Soon* mit Datum
- Sperren durch Voraussetzungen (Lektion 2 braucht den Abschluss von Lektion 1) werden automatisch durchgesetzt

Man kann jederzeit zurückkehren und dort weitermachen, wo man aufgehört hat. Der Fortschritt wird automatisch gespeichert. Der Zugang läuft nicht ab, solange du keine Befristung konfigurierst.

■ **Bestellungen für digitale Produkte ansehen**

Alle Bestellungen sind unter **Verkauf** → **Bestellungen** in der Flowworx-Seitenleiste sichtbar. Du kannst nach Produkttyp filtern, um nur Bestellungen digitaler Produkte zu sehen.

Wenn du Zugang einmal von Hand gewähren oder entziehen musst — etwa für jemanden, der per Rechnung bezahlt hat, oder für einen Freiplatz — geht das unter **Kurse** → **Benutzerzuweisungen**. Details im Leitfaden [Kurse & Lernprogramme](#).

Die eigene Bestellhistorie und die Belege sind jederzeit im Profil einsehbar.

■ **Ein Produkt bearbeiten oder offline nehmen**

Zum Aktualisieren geh zu **Angebote** → **Produkte**, klick den Produktnamen an, nimm deine Änderungen vor und klick auf **Update**.

Um ein Produkt vorübergehend von deiner Website zu nehmen, ohne es zu löschen, wechsele seinen Status auf **Draft**. Wer schon gekauft hat, behält den Zugang — das Offline-Nehmen verhindert nur neue Käufe. Kurs und Inhalt bleiben bestehen; nur der Verkaufskanal ist pausiert.

■ **Den verknüpften Kurs oder Inhalt bearbeiten**

Kurs und Inhalt lassen sich jederzeit bearbeiten, ohne bestehende Zugänge zu beeinträchtigen:

- Eine Inhaltsseite bearbeiten → die Änderung gilt sofort für alle mit Zugang
- Eine neue Lektion zu einem bestehenden Kurs hinzufügen → sie wird für alle mit Zugang zu diesem Kurs verfügbar
- Eine Lektion entfernen → sie ist im Kurs nicht mehr sichtbar, auch nicht für Leute, die schon Zugang hatten

✦ *Sei umsichtig beim Entfernen oder starken Verändern von Inhalten, für die schon bezahlt wurde — es kann sein, dass Lektionen abgeschlossen wurden oder sich jemand auf das Gekaufte verlässt.*