



KI als deinen Director nutzen.

Vom Content-Sklaven zum Regisseur deiner digitalen Marke – ohne Programmierstudium, ohne Bullshit. Ein Praxisbuch für alle, die KI endlich verstehen und nutzbar machen wollen.

Inhalt.

INLEITUNG	Warum dieses Buch — und warum jetzt?	04
SCHNELLEINSTIEG	Wenn du nur 30 Minuten hast	06
KAPITEL 01	Der mentale Switch	08
KAPITEL 02	Advanced Prompt Engineering	14
KAPITEL 03	Die Identitäts-Matrix	20
KAPITEL 04	Deep Research — die KI als Privatdetektiv	26
KAPITEL 05	Text-Architektur	32
KAPITEL 06	Visual Engine — Ästhetik-Kontrolle	38
KAPITEL 07	Automatisierung 2.0 — Deine Content-Fabrik	44
KAPITEL 08	The Growth Loop — Trends scannen	50
KAPITEL 09	Monetarisierung — Aufmerksamkeit in Umsatz ..	54
KAPITEL 10	Risk Management — Recht, Ethik, Markenschutz	58
KAPITEL 11	Der Master-Stack — Dein Cockpit	62
ANHANG A	Master-Prompt-Bibliothek	66
ANHANG B	Glossar	69
ANHANG C	Tool-Checkliste & 7-Tage-Plan	71
	Let's Talk — Kontakt	52

Warum dieses Buch — und warum jetzt?

Drei Minuten Lesezeit. Danach weißt du, ob dieses Buch für dich geschrieben ist.

Herzlich willkommen. Wenn du dieses Buch in den Händen hältst, dann vermutlich aus einem von zwei Gründen. Entweder bist du von der Flut an KI-Tools komplett überfordert und hast das Gefühl, den Anschluss zu verlieren. Oder du nutzt KI bereits, bist aber von dem generischen, seelenlosen Output genervt, den dir die Maschine ausspuckt. Beides ist normal. Beides lässt sich lösen.

Eines vorweg: Dieses Buch ist kein Handbuch für eine bestimmte Software. Software ändert sich monatlich — was heute „ChatGPT 5“ heißt, ist nächstes Jahr veraltet. Dieses Buch ist ein Training für dein Gehirn. Du lernst eine Haltung. Eine Methode. Eine Art, mit dieser neuen Technologie umzugehen, die dich auch in fünf Jahren noch trägt.



IN EINFACHEN WORTEN

Was bedeutet eigentlich „KI“?

Wenn wir in diesem Buch von KI sprechen, meinen wir sogenannte „generative KI“ — Programme wie ChatGPT, Claude, Gemini oder Midjourney. Sie sind darauf trainiert, auf eine Frage oder einen Auftrag (Prompt) sinnvolle Texte, Bilder oder Töne zu erzeugen. Sie denken nicht wie ein Mensch — sie berechnen, welches Wort oder Pixel als nächstes am wahrscheinlichsten kommt. Das klingt banal, ist aber der Schlüssel zu allem, was wir hier tun.

Wir stehen an einer Schwelle.

Content kostet ab heute fast nichts mehr. Ein gut gebrieftes KI-System produziert in Minuten, wofür ein Mensch früher Tage brauchte. Das bedeutet: Aufmerksamkeit wird teurer denn je. Wer nur „mehr“ produziert, geht in der Flut unter. Wer „besser“ und „menschlicher“ steuert, gewinnt.

Genau dafür ist dieses Buch geschrieben: Damit du nicht zur Tippkraft deiner eigenen KI wirst, sondern zum Director.

Was du aus diesem Buch mitnimmst.

- Wie du KI so briefst, dass sie deinen Stil trifft — nicht den Stil aller anderen.
- Wie du in 30 Minuten am Tag eine kleine, schlanke Content-Fabrik aufbaust, die für dich arbeitet.
- Wie du rechtlich, ethisch und markenmäßig auf der sicheren Seite bleibst.
- Einen konkreten 7-Tage-Plan für den sofortigen Start — Schritt für Schritt.

So ist dieses Buch aufgebaut.

Die elf Kapitel bauen aufeinander auf. Du kannst sie aber auch einzeln lesen — jedes Kapitel funktioniert für sich. Am Ende jedes Kapitels findest du eine Checkliste „Das machst du jetzt“. Sie sorgt dafür, dass du sofort in die Umsetzung kommst und nicht im Lese-Modus stecken bleibst.

Wenn du nur wenig Zeit hast, beginne mit dem Schnelleinstieg auf der nächsten Doppelseite. Vier Punkte, die schon den Großteil ausmachen.



PROFI-TIPP

Lies mit Stift in der Hand.

Markiere drei Sätze pro Kapitel, die dich treffen. Nach dem Lesen übersetzt du diese Sätze in eine konkrete Handlung für deine Marke. So wird aus Theorie in 30 Minuten ein Schritt in deinem Alltag.

Lass uns anfangen, deine Content-Maschine zu bauen. Ohne Bullshit. Mit Kante. Aber freundlich.

Wenn du nur 30 Minuten hast, lies das.

Vier Punkte. Mehr brauchst du heute nicht.

- 01** Deine neue Rolle. Du bist ab heute kein Schreiber mehr — du bist Regisseur. Die KI ist deine Crew. Du gibst die Richtung vor. (Kapitel 1)
- 02** Der Master-Prompt. Nutze immer das R-K-A-Schema: Rolle, Kontext, Ausführung. Nie wieder vage Befehle. (Kapitel 2)
- 03** Deine Stimme schützen. Bevor du irgendetwas generierst, lege deine Stimme fest. Kopiere drei deiner besten Texte in die KI und sage: „Analysiere meinen Stil.“ (Kapitel 3)
- 04** Der 7-Tage-Plan. Folge dem Schlachtplan im letzten Kapitel. Tag 1 dauert 45 Minuten — und danach weißt du mehr als 90 Prozent deiner Konkurrenz. (Kapitel 11)



IN EINFACHEN WORTEN

Was ist ein „Prompt“?

Ein Prompt ist einfach das, was du der KI in das Eingabefeld tippst. Eine Anweisung, eine Frage, eine Aufgabe. Je klarer und spezifischer dein Prompt, desto besser das Ergebnis. Stell dir die KI wie einen extrem fleißigen, aber etwas naiven Praktikanten vor: Sie macht genau das, was du sagst — aber nicht mehr.

Bereit? Dann blättere weiter und fang mit Kapitel 1 an.

01

Der mentale Switch.

Vom Content-Sklaven zum Director.

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Warum dein Fleiß im KI-Zeitalter niemanden mehr beeindruckt.
- 02** Wie du deine Rolle vom Macher zum Regisseur verschiebst.
- 03** Was Human-in-the-Loop für deinen Alltag bedeutet.
- 04** Welche vier Skills dich ab heute zum Director machen.

***„Du bist nicht mehr der
Schreiber. Du bist der
Regisseur.“***

— LEITGEDANKE

Warum dein Fleiß niemanden mehr beeindruckt.

Lass uns mit einer unbequemen Wahrheit starten: Niemand gibt dir heute noch einen Orden dafür, dass du fünf Stunden an einem Newsletter gesessen hast. Künstliche Intelligenz hat die alte Vorstellung von „hart arbeiten gleich lange arbeiten“ mit dem Vorschlaghammer zertrümmert. Und das ist eigentlich eine gute Nachricht.

Der entscheidende Punkt: Die KI entwertet nicht dein Wissen. Sie entwertet nur deine Tippgeschwindigkeit. Wer heute stolz darauf ist, Aufgaben manuell zu erledigen, die eine Maschine im Vorbeigehen erledigt, ist wie ein Kurierfahrer, der das Auto ablehnt, um lieber zu Fuß zu gehen. Respekt für die Fitness — aber das Geschäft geht den Bach runter.



IN EINFACHEN WORTEN

Was bedeutet „Director“ eigentlich?

Stell dir Steven Spielberg vor. Er trägt nicht selbst die Kamera und schminkt nicht die Schauspieler. Er hat eine Vision — und sagt seinem Team, wie es aussehen soll. Genauso bist du jetzt: Du gibst die Richtung vor, die KI macht den Rest.

Deine neue Jobbeschreibung.

Vergiss das Wort „Content Creator“. Ab heute bist du der Director. Die KI ist deine Crew. Sie ist verdammt schnell, sie kennt jedes Stilmittel der Weltgeschichte, aber sie hat die Persönlichkeit eines Toastbrots, wenn du sie nicht führst.

Dein Job ist nicht mehr, jeden Buchstaben zu tippen. Dein Job ist, zu wissen, was gesagt werden muss, in welchem Ton, für wen und mit welchem Ziel. Den Rest erledigt deine Crew.

BEISPIEL · VORHER vs. NACHHER

DER ALTE WEG

Du starrst zwei Stunden auf ein leeres Blatt, trinkst drei Kaffee und hast am Ende eine Einleitung, die „ganz okay“ ist. Zeitaufwand: 120 Minuten. Ergebnis: mittel.

✓ DER DIRECTOR-WEG

Du gibst der KI deine drei Kernbotschaften, lässt fünf Varianten generieren, wählst die stärkste aus und setzt dein persönliches Finish drauf. Zeitaufwand: 5 Minuten. Ergebnis: besser.

Das Human-in-the-Loop-Prinzip.

Es gibt Leute, die glauben, sie könnten ihr komplettes Marketing auf Autopilot stellen. Spoiler: Das funktioniert nicht. KI-Modelle sind statistische Sprachmaschinen. Wenn du sie alleine lässt, produzieren sie Content, der so glattgebügelt und langweilig ist, dass deine Zielgruppe sofort im Stehen einschläft.

Wir nutzen deshalb das Human-in-the-Loop-Prinzip: Die KI schneidet das Gemüse und kocht die Nudeln. Das Abschmecken, die Geheimzutat, die Portion Charakter — das machst du. Wer seine Menschlichkeit aus dem Prozess streicht, wird austauschbar. Und Austauschbarkeit ist der langsame Tod jedes Solopreneurs.



ACHTUNG-FALLE

Verlass dich nie blind auf KI-Output.

Selbst die beste KI halluziniert (siehe Glossar). Sie erfindet Fakten, Quellen und Statistiken, die plausibel klingen, aber falsch sind. Faustregel: Alles, was nach Zahl, Zitat oder Studie aussieht, prüfst du gegen — bevor du es veröffentlichst.

Deine Director-Skills auf einen Blick.

- Vom Arbeiter zum Strategen: Du denkst nicht mehr in „Sätzen“, sondern in „Wirkung“.
- Kuration schlägt Produktion: Dein Talent liegt darin, aus zehn Entwürfen den einen genialen auszuwählen.
- Qualität über Quantität: Nur weil du jetzt 100 Posts am Tag erstellen könntest, heißt das nicht, dass du es tun solltest.
- Mut zum Bruch: Sei frech, sei direkt, sei du selbst. Die KI liefert das Skelett, du lieferst das Fleisch.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Spiele einmal Director.

- 1.** Wähle eine Aufgabe aus deinem Alltag, die du sonst selbst tippst (z. B. eine kurze Kunden-Mail).
- 2.** Schreibe der KI in zwei Sätzen das Ziel, die Zielperson und den gewünschten Ton.
- 3.** Lass dir drei Varianten vorschlagen und wähle die beste aus. Notiere, was du verändert hättest.

Das machst du jetzt — Kapitel 1

- Schreibe in einem Satz auf, wer du als Director sein willst.
- Liste 3 Aufgaben auf, die du der KI sofort übergeben könntest.
- Entscheide dich für ein KI-Tool für den Start (Empfehlung: ChatGPT oder Claude).
- Lies Kapitel 2 direkt im Anschluss.

02

Advanced Prompt Engineering.

Wie du deinem digitalen Praktikanten vernünftige Befehle gibst.

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Was ein Prompt ist und warum 80 % aller Leute ihn falsch formulieren.
- 02** Das R-K-A-Framework für Master-Prompts.
- 03** Wie du der KI ein Langzeitgedächtnis gibst.
- 04** Wie du Antworten in Sekunden besser machst.

„Ein guter Prompt ist die Differenz zwischen Genie und Müll.“

— LEITGEDANKE

Was ist ein Prompt — wirklich?

Ein Prompt ist nichts anderes als eine Anweisung an die KI. So weit, so banal. Der Unterschied zwischen „funktioniert“ und „liefert Gold“ liegt nicht im Tool, sondern in der Klarheit deiner Anweisung.



IN EINFACHEN WORTEN

Stell dir den Praktikanten am ersten Tag vor.

„Mach mal was Schönes zum Thema X.“ — Ergebnis: Chaos. „Schreibe einen LinkedIn-Post für Marketingleiter, max. 150 Wörter, Tonfall trocken-witzig, kein Emoji.“ — Ergebnis: brauchbar. Genauso ist es bei der KI.

Das R-K-A-Framework.

Merk dir drei Buchstaben — sie verändern alles: R für Rolle. K für Kontext. A für Ausführung.

- 01** Rolle — Wer ist die KI? „Du bist eine erfahrene Texterin mit 10 Jahren B2B-Marketing.“
- 02** Kontext — Worum geht es? „Mein Produkt ist X, meine Zielgruppe Y, ich verkaufe es weil Z.“
- 03** Ausführung — Was genau soll rauskommen? „Schreibe einen LinkedIn-Post mit max. 150 Wörtern, beginne mit einer steilen These, kein Emoji, kein Klischee.“

PROMPT

ROLLE: Du bist eine erfahrene B2B-Texterin mit 10 Jahren Erfahrung.

KONTEXT: Mein Produkt ist ein KI-Onboarding-Tool für Marketingteams. Meine Zielgruppe sind Marketingleiter:innen in Mittelständlern (50-500 MA). Sie haben Angst, den KI-Anschluss zu verlieren, aber wenig Zeit.

AUSFÜHRUNG: Schreibe einen LinkedIn-Post (max. 150 Wörter).

- Beginne mit einer steilen, kontroversen These.
- Tonfall: trocken, direkt, kein Marketing-Sprech.
- Keine Emojis. Keine Hashtags. Kein „Spannend, was meinst du?“ am Ende.

Context Priming — das Langzeitgedächtnis.

Hast du dich schon geärgert, dass die KI nach drei Fragen vergessen hat, wie du klingen willst? Ein neuer Chat ist wie eine Lobotomie für die KI — alles ist weg. Die Lösung: Du fütterst sie zu Beginn mit deinem Kontext.

Erstelle dir ein „Voice-Dokument“. Ein Word- oder Notion-Dokument mit deinen drei besten Texten, deiner Verbotsliste, deiner Zielgruppe. Kopiere dieses Dokument zu Beginn jedes neuen Chats hinein. Erst dann beginnst du mit der eigentlichen Aufgabe.



PROFI-TIPP

Das 80/20 des Prompts.

80 Prozent deines Erfolgs liegen im Kontext, den du der KI gibst — nicht in cleveren Tricks. Wer fünf Minuten in das Briefing investiert, spart 30 Minuten am Output. Investiere immer mehr Zeit ins Briefing als ins Korrigieren.

Die magischen Folgesätze.

Der Output war okay, aber nicht großartig? Statt zu verzweifeln, nutze diese drei Sätze, die fast immer funktionieren:

- „Mach es kürzer und schärfer. Streiche jedes überflüssige Wort.“
- „Schreibe es im Stil der drei Beispieltex-te, die ich dir oben gegeben habe.“
- „Gib mir drei alternative Versionen, jede mit einem anderen Einstieg.“

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Bau dir deinen ersten Master-Prompt.

- 1.** Öffne ein leeres Dokument und schreibe ROLLE, KONTEXT, AUSFÜHRUNG untereinander.
- 2.** Fülle jeden Block mit zwei bis drei Sätzen für eine echte Aufgabe (z. B. nächster Post).
- 3.** Kopiere alles in die KI. Notiere dir, wie viel besser das Ergebnis im Vergleich zum Bauchgefühl-Prompt ist.

Das machst du jetzt — Kapitel 2

- Erstelle einen Master-Prompt nach dem R-K-A-Schema.
- Kopiere 3 deiner besten Texte als Context Priming in einen neuen Chat.
- Erstelle eine Verbotliste mit 5 Wörtern, die du nie nutzen willst.
- Teste den Befehl: „Erstelle 5 verschiedene Hooks für Thema X.“

03

Die Identitäts-Matrix.

Damit deine Marke nie wieder nach digitalem Einheitsbrei klingt.

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Warum 95 % aller KI-Texte gleich klingen.
- 02** Wie du deine eigene Stimme dokumentierst.
- 03** Das Voice-Profiling-Protokoll Schritt für Schritt.
- 04** Wie du eine Verbotsliste baust, die deine Marke schützt.

„Wenn alle KI-Texte gleich klingen, ist deine Stimme dein Vorsprung.“

— LEITGEDANKE

Das Problem mit dem Standard-Output.

Die KI hat einen Default-Modus. Sie klingt freundlich, ausgewogen, professionell — und genau deshalb austauschbar. Jeder, der sie ohne Stimme nutzt, klingt am Ende gleich. Wenn du das nicht aktiv unterbrichst, gehst du im Rauschen unter.



IN EINFACHEN WORTEN

Was ist die „Stimme einer Marke“?

Die Stimme ist die Summe aller sprachlichen Eigenheiten: Wortwahl, Satzlänge, Lieblingsbilder, Humor, Tabus. Sie ist das, woran man dich am Telefon erkennt — auch ohne dass du deinen Namen sagst.

Warum deine Stimme dein Vorsprung ist.

Inhalte sind ab heute beliebig. Stimmen nicht. Eine erkennbare Stimme ist das Einzige, was die KI nicht in Sekunden kopieren kann — solange du sie nicht selbst dokumentierst und herausgibst. Aber genau das tun wir hier: Wir dokumentieren sie. Allerdings nur für dich, in deinen Promptbausteinen.

Das Voice-Profiling-Protokoll.

Such dir drei bis fünf Texte heraus, von denen du sagst: „Ja, das bin exakt ich.“ Das können Mails sein, alte Posts, Auszüge aus einem Vortrag. Kopiere diese Texte in die KI und gib folgenden Befehl:

PROMPT

Hier sind drei Texte, die meinen Stil exakt treffen. Analysiere sie wie eine Linguistin und beschreibe meinen Stil in fünf Dimensionen:

1. Tonalität (z. B. trocken, warm, sarkastisch, sachlich)
2. Satzbau (kurz/lang, Hauptsätze/Schachtelsätze)
3. Lieblingswörter und wiederkehrende Bilder
4. Tabuwörter – was kommt nie vor?
5. Erzählhaltung – Ich/Du/Wir? Distanz oder Nähe?

Antworte in Stichpunkten. Sei ehrlich, nicht schmeichelnd.

Was du zurückbekommst, ist Gold. Speichere diese Analyse als „Voice-Dokument“ und füge sie ab jetzt in jeden neuen Chat ein, bevor du eine Aufgabe stellst.

Die Verbotsliste – dein Stil-Schutzschild.

Genauso wichtig wie die Frage „Wie klinge ich?“ ist die Frage „Wie klinge ich auf gar keinen Fall?“. Schreibe eine Liste mit zehn Wörtern und Phrasen, die in deinen Texten nie vorkommen sollen. Übergib sie der KI mit jedem Prompt.



ACHTUNG-FALLE

Pass auf, was du auf die Liste setzt.

Eine zu lange Verbotsliste macht die KI nervös und stilistisch fade. Halte sie auf 10–15 Begriffe. Und prüfe sie alle drei Monate: Was vor einem Jahr originell war, ist heute oft zum Klischee geworden.

BEISPIEL · VORHER vs. NACHHER

GENERISCH

„In der heutigen schnelllebigen Welt ist es essenziell, sich kontinuierlich weiterzuentwickeln. Lass uns gemeinsam diese spannende Reise antreten.“

MIT STIMME

„Wer heute stehen bleibt, fällt morgen runter. Punkt. Ich zeige dir in 7 Tagen, wie du es nicht wirst.“

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Bau deine Verbotsliste in 5 Minuten.

1. Öffne LinkedIn und scrolle 3 Minuten durch deinen Feed.
2. Schreibe alle Phrasen mit, die dich nerven oder dir hohl vorkommen.
3. Übertrage die Top 10 in dein Voice-Dokument als „Verbotsliste“.

Das machst du jetzt — Kapitel 3

- Erstelle dein Voice-Profil mit 3 eigenen Texten.
- Notiere 10 Wörter auf deiner Verbotsliste.
- Teste: Lass die KI einen alten Post in deinem neuen Voice umschreiben.
- Speichere alles in einem Dokument „Meine Stimme“.

04

Deep Research.

Die KI als dein Privatdetektiv für Markt, Kunden und Konkurrenz.

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Warum oberflächliche Marktforschung dich nichts kostet — außer Umsatz.
- 02** Wie du die KI zur Empathie-Maschine machst.
- 03** Wie du die schlimmsten Einwände deiner Kunden findest.
- 04** Wie du in 30 Minuten Konkurrenz-Lücken aufdeckst.

„Bevor du eine Antwort gibst, lass die KI dir die richtige Frage finden.“

— LEITGEDANKE

Die Falle der oberflächlichen Marktforschung.

„Meine Zielgruppe sind Frauen zwischen 30 und 45.“ — Schön. Wenn das alles ist, was du über deine Kunden weißt, ist deine Marketing-Pipeline ein Sieb. Gute Marktforschung beginnt da, wo Demografie aufhört: bei den Ängsten, den Sätzen, die deine Kunden im Kopf sagen, den Sätzen, die sie nicht aussprechen.



IN EINFACHEN WORTEN

Was ist „Deep Research“?

Deep Research ist ein Workflow, bei dem du die KI nicht für die Antwort, sondern für die Frage benutzt. Du bringst Rohdaten — Kundennachrichten, Bewertungen, Fragen aus Webinaren — und lässt die KI Muster finden, die du selbst nicht siehst, weil du zu nah dran bist.

Empathie-Simulation.

Lass die KI einen inneren Monolog deines Kunden schreiben, während er auf deiner Website ist. Was denkt er wirklich? Was zweifelt er an? Was hofft er insgeheim?

PROMPT

```
Spiele einen 42-jährigen Marketingleiter eines Mittelständlers.  
Du bist auf meiner Verkaufsseite für [PRODUKT].  
Schreibe deinen inneren Monolog in 5 Absätzen, während du  
scrollst:  
1. Erster Eindruck (positiv und negativ)  
2. Was du nicht verstehst  
3. Wovor du Angst hast (Risiko, Blamage, Geld)  
4. Welche Frage du jetzt googeln würdest  
5. Was dich überzeugen würde, JETZT zu kaufen
```

Devil's Advocate — zerstöre dein eigenes Angebot.

Bevor ein Kunde dein Angebot zerlegt, lass es die KI tun. Sie hat keine Eitelkeit zu verlieren, du schon.

PROMPT

Du bist ein extrem skeptischer Käufer mit wenig Geld und wenig Zeit. Lies das folgende Angebot und zerlege es.

Sei brutal ehrlich. Antworte in zwei Listen:

- 7 konkrete Gründe, warum ich NICHT kaufen würde.
- 3 Veränderungen, die mich umstimmen würden.

[ANGEBOT EINFÜGEN]

Das Pattern-Recognition-Protokoll.

Sammele 20 echte Fragen, die dir Kunden in den letzten Wochen gestellt haben — per Mail, in Webinaren, auf Social Media. Kopiere sie alle in einen Chat und frag:

PROMPT

Hier sind 20 echte Kundenfragen aus den letzten 4 Wochen. Cluster sie in 3 bis 5 Themengruppen. Gib jeder Gruppe einen Namen und sortiere sie nach Häufigkeit. Identifiziere am Ende EINE inhaltliche Lücke – ein Thema, das alle bewegt, das aber noch niemand öffentlich diskutiert.

**PROFI-TIPP**

Mach das einmal pro Quartal.

Märkte verschieben sich schneller, als du denkst. Wer sein Pattern-Recognition-Protokoll alle drei Monate wiederholt, sieht Trends, bevor die Konkurrenz sie auf LinkedIn entdeckt.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Finde deine inhaltliche Lücke.

1. Sammele 20 echte Kundenfragen in einem Dokument.
2. Lass die KI sie clustern (siehe Prompt oben).
3. Notiere die eine Lücke und plane einen Post oder Newsletter dazu.

Das machst du jetzt — Kapitel 4

- Lass die KI dein Angebot als Devil's Advocate zerstören.
- Kopiere 20 Kundenfragen in die KI und extrahiere die Top-3-Themen.
- Identifiziere eine inhaltliche Lücke in deiner Branche.
- Plane einen Inhalt zu dieser Lücke für die kommende Woche.

05

Text-Architektur.

Texte, die man nicht ignorieren kann.

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Warum dein erster Satz über Leben und Tod entscheidet.
- 02** Die HRVA-Struktur — Hook, Relevanz, Value, Action.
- 03** Wie du der KI das Roboter-Geräusch austreibst.
- 04** Wie du Texte laut liest, bevor du sie verschickst.

„Der erste Satz entscheidet. Alles andere ist Verhandeln.“

— LEITGEDANKE

Dein erster Satz entscheidet.

Auf jedem Kanal — LinkedIn, Newsletter, Blog — entscheiden 1 bis 2 Sekunden, ob jemand weiterliest oder weiterscrollt. Die ersten Worte sind dein Türsteher. Sind sie schwach, kommt niemand rein. Egal, wie gut der Rest ist.



IN EINFACHEN WORTEN

Was ist eine „Hook“?

Hook bedeutet wörtlich „Haken“. Im Marketing meint es den ersten Satz, der den Leser einhakt und ihn zum Weiterlesen zwingt. Eine gute Hook ist konkret, überraschend und macht ein Versprechen, das der Text einlöst.

Die HRVA-Struktur.

Egal ob LinkedIn-Post, E-Mail oder Verkaufsseite — gute Texte folgen vier Schritten:

- 01** Hook — Der Daumenstopper. Eine Zeile, die den Leser stoppt.
- 02** Relevanz — Warum betrifft das den Leser? Zwei bis drei Zeilen.
- 03** Value — Die Lösung in Häppchen. Kurze Absätze, klare Struktur.
- 04** Action — Die klare Anweisung, was der Leser jetzt tun soll.

Hook-Bibliothek für die KI.

Statt der KI eine Hook zu „bestellen“, gibst du ihr Muster. Hier eine kleine Sammlung:

- Steile These: „Die meisten Newsletter sind nicht zu lang. Sie sind zu feige.“
- Frage, die schmerzt: „Wann hast du das letzte Mal einen Text geschrieben, der wirklich wehgetan hat?“
- Konkrete Zahl: „17 Mails. So viele schickt mein durchschnittlicher Kunde, bevor er kauft.“
- Mini-Geschichte: „Letzte Woche schrieb mir ein CEO um 23 Uhr. Sein einziger Satz: ‚Bitte hilf mir.‘“

BEISPIEL · VORHER vs. NACHHER

AMATEUR-EINSTIEG

„In der heutigen Zeit ist es wichtiger denn je, sich mit dem Thema KI zu beschäftigen...“

DIRECTOR-EINSTIEG

„Letzten Montag verlor ein Kunde von mir 12.000 Euro. Nicht wegen KI. Wegen seiner Angst davor.“

Der De-Robotizing-Check.

KI-Texte haben Tics. Wenn du sie kennst, kannst du sie in 60 Sekunden austreiben. Lies deinen Text und streiche oder ersetze:

- „Es ist wichtig zu beachten, dass ...“ — sag einfach, was wichtig ist.
- „In der heutigen schnelllebigen Welt ...“ — kein Mensch redet so.
- „Lass uns gemeinsam ...“ — wir sind keine Pfadfinder.
- Drei Adjektive in einem Satz — eines reicht.
- Generische Abschlussfrage „Was meinst du dazu?“ — sei konkret oder schweige.



PROFI-TIPP

Lies jeden Text laut.

Wenn du beim Vorlesen stolperst, stolpert dein Leser auch. Wenn dir ein Satz peinlich ist, wird er beim Empfänger genauso wirken. Ein 30-Sekunden-Vorlesen ersetzt das halbe Lektorat.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Hook-Sprint.

1. Wähle dein nächstes Thema.
2. Lass die KI 10 Hooks generieren — zwingend in den vier Mustern oben.
3. Wähle die stärkste, lass die KI sie begründen, dann schreibe den Text drumherum.

Das machst du jetzt — Kapitel 5

- Schreibe oder generiere 10 Hooks für ein Thema.
- Wähle die stärkste Hook und baue den Text mit HRVA auf.
- Führe den De-Robotizing-Check durch.
- Lies den fertigen Text laut vor und tilge die letzten Stolperstellen.

06

Visual Engine.

Ästhetik-Kontrolle und der Kampf gegen den KI-Kitsch.

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Wie du Bilder generierst, die nicht nach KI aussehen.
- 02** Die Sprache der Fotografie — Brennweite, Licht, Stimmung.
- 03** Drei feste visuelle Parameter, die deine Marke erkennbar machen.
- 04** Wie du den typischen KI-Kitsch sofort erkennst und vermeidest.

„Ein Bild ohne Regie ist ein Stockfoto mit höheren Kosten.“

— LEITGEDANKE

Wichtig für Einsteiger.

Bildgenerierung mit KI ist heute leichter als je zuvor — und gleichzeitig die größte Quelle für unfreiwillig komische, peinliche Marken-Auftritte. Glatte Haut wie Wachs, sechs Finger, Augen, die in zwei Richtungen schauen, und immer dieser merkwürdige Hochglanz-Look. Das ist KI-Kitsch.



IN EINFACHEN WORTEN

Was bedeutet „Brennweite“?

Die Brennweite einer Kamera entscheidet, wie nah oder weit ein Bild wirkt. Eine kleine Brennweite (z. B. 24 mm) ergibt weite Räume und Verzerrung, eine große (z. B. 85 mm) zeigt Personen warm und nah. Du musst kein Fotograf sein, um das zu nutzen — schreib es einfach in den Prompt.

Vom Amateur zum Director.

Wer mehr Kontrolle will, lernt die Sprache der Fotografie. Die KI versteht Begriffe wie Brennweite, Beleuchtungsstil und Filmkörnung — du musst sie nur benutzen.

BEISPIEL · VORHER vs. NACHHER

AMATEUR-PROMPT

**„Ein Mann am Laptop“ — Ergebnis:
Ein seelenloses Stockfoto aus der
Hölle. Glatte Stirn, Lächeln wie ein
Versicherungsagent.**

DIRECTOR-PROMPT

**„Mann Mitte 40, am
Holzschreibtisch, schaut
konzentriert auf Laptop. Seitenlicht
von links durch ein hohes Fenster.
Filmlook, leichte Körnung, 50 mm,
leichte Tiefenunschärfe.“**

PROMPT

Stil: Editorial-Fotografie, leicht entsättigt, Filmkörnung
Beleuchtung: Weiches Tageslicht von links, warme Schatten
Brennweite: 50 mm, leichte Tiefenunschärfe
Komposition: Drittelregel, Person im linken Drittel
Stimmung: ruhig, fokussiert, leicht melancholisch
Tabu: keine Stockfoto-Lächeln, keine perfekt glatte Haut

Drei feste visuelle Parameter.

Wenn deine Marke erkennbar bleiben soll, definiere drei feste Parameter und halte sie ein. Das ist deine visuelle Verfassung:

- Eine Hauptfarbe und eine Akzentfarbe (mehr nicht).
- Einen Bildstil (z. B. „Editorial mit Filmkörnung“, „Illustration in dünnen Linien“).
- Eine Bildstimmung (z. B. „ruhig, warm, leicht melancholisch“).



ACHTUNG-FALLE

Achte auf Rechte.

Manche KI-Bildgeneratoren erlauben kommerzielle Nutzung, andere nicht. Manche dürfen keine echten Personen abbilden, andere ja. Lies die AGB deines Tools, bevor du Bilder veröffentlichst — und nutze nie Stilangaben wie „im Stil von [lebendem Künstler]“.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Definiere deine visuelle Verfassung.

1. Schreibe deine Hauptfarbe, Akzentfarbe und einen Bildstil auf.
2. Generiere zwei Bilder mit deinem Stil — gleiches Motiv, gleiche Parameter.
3. Vergleiche mit einem Stockfoto desselben Motivs. Welcher Look passt besser zu dir?

Das machst du jetzt — Kapitel 6

- Lege 3 feste visuelle Parameter für deine Marke fest.
- Teste einen direkten Bildvergleich: generischer Prompt vs. Director-Prompt.
- Prüfe die Nutzungsrechte deines Bild-Tools.
- Lege einen Bilder-Ordner „Marke“ an, in dem du gute Generationen sammelst.

07

Automatisierung 2.0.

Deine kleine, schlanke Content-Fabrik.

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Welche drei Aufgaben sich SOFORT automatisieren lassen.
- 02** Was Multi-Channel-Recycling bedeutet.
- 03** Welche Tools dir den Einstieg erleichtern.
- 04** Warum Automatisierung nicht „posten ohne nachzudenken“ heißt.

***„Automatisiere die
Logistik. Niemals die
Botschaft.“***

— LEITGEDANKE

Was du wirklich automatisieren solltest.

Automatisierung klingt nach Hightech. In Wahrheit beginnt sie mit drei einfachen Aufgaben, die jeder Solopreneur jeden Tag manuell erledigt — und nicht mehr müsste.

- Recherche: einmal pro Woche Trends sammeln, statt täglich zu scrollen.
- Recycling: einen Inhalt in mehrere Formate verwandeln, statt jedes Mal neu zu denken.
- Reporting: Klicks und Reichweite automatisch sammeln, statt Sonntagabend Excel zu öffnen.



IN EINFACHEN WORTEN

Was ist ein „Workflow“?

Ein Workflow ist einfach eine Kette von Schritten, die automatisch hintereinander passieren. „Wenn ich auf einen Knopf drücke, schickt das Tool meine Idee an die KI, die KI schreibt drei Varianten und das Ergebnis landet in meinem Posteingang.“ Das ist ein Workflow.

Multi-Channel-Recycling.

Wenn das Basis-Setup steht, baust du es aus. Aus einem Blogartikel oder einem 10-Minuten-Video kannst du automatisch erzeugen:

- 3 LinkedIn-Posts (verschiedene Winkel)
- 1 Newsletter-Teaser
- 5 kurze Twitter/X-Impulse
- 1 Instagram-Caption
- 1 Kurz-Skript für Reels oder Shorts

PROMPT

```
Hier ist ein 1.500-Wort-Blogartikel. Verwandle ihn in:  
1. Drei LinkedIn-Posts (max. 150 Wörter), jeder mit anderem Winkel.  
2. Einen Newsletter-Teaser (80 Wörter, eine klare CTA).  
3. Fünf kurze Tweets (je max. 240 Zeichen).  
4. Eine Instagram-Caption (max. 100 Wörter, ein Emoji erlaubt).
```

```
Behalte meinen Voice (siehe Voice-Dokument oben).  
[ARTIKEL EINFÜGEN]
```

Tools für den Einstieg.

Du brauchst keine Entwicklerin und kein 200-Euro-Abo. Drei kostenlose oder günstige Werkzeuge reichen für 80 Prozent aller Solopreneure:

- Make.com oder Zapier — verbinden Tools per Drag-and-Drop.
- ChatGPT oder Claude (kostenpflichtige Version) — als Sprach-Crew.
- Notion oder Airtable — als Schaltzentrale für deine Inhalte.



ACHTUNG-FALLE

Automatisiere keinen Müll.

Wenn dein Inhalt schwach ist, vervielfacht Automatisierung nur das Mittelmaß. Erst die Qualität fixieren, dann automatisieren — nie umgekehrt.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Bau deinen ersten Mini-Workflow.

- 1.** Lege ein Formular an (z. B. mit Tally oder Google Forms): „Was ist meine heutige Idee?“
- 2.** Verbinde es per Make.com mit der KI: „Verwandle die Idee in 3 LinkedIn-Posts.“
- 3.** Lass das Ergebnis automatisch in deinen Posteingang oder in Notion schicken.

Das machst du jetzt — Kapitel 7

- Baue dein erstes einfaches Szenario: Formular → KI → Mailbox.
- Teste es mit einer echten Idee und prüfe das Ergebnis.
- Erweitere es nach einer Woche um einen zweiten Kanal.
- Notiere, was funktioniert und was du noch von Hand machen willst.

08

The Growth Loop.

Trends scannen und Strategien anpassen — jede Woche.

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Wie du in 30 Minuten pro Woche deine Branche analysierst.
- 02** Was eine inhaltliche Lücke ist und wie du sie findest.
- 03** Wie du Trends in Inhalte verwandelst, bevor andere sie sehen.
- 04** Warum „Posten und Hoffen“ keine Strategie ist.

„Nicht der Beste gewinnt — sondern der, der am schnellsten lernt.“

— LEITGEDANKE

Der wöchentliche Strategie-Pivot.

Märkte ändern sich heute alle paar Wochen. Wer einmal im Jahr eine „Strategie“ entwirft und sie dann starr durchzieht, verliert. Der Director macht das anders: Er reserviert sich jeden Montag 30 Minuten für einen kurzen Pivot.

- 01** Was war diese Woche das große Thema in meiner Branche? (10 Min.)
- 02** Wer hat dazu gut gepostet — und was kann ich daraus lernen? (10 Min.)
- 03** Welche Lücke sehe ich, die ich diese Woche besetzen kann? (10 Min.)



IN EINFACHEN WORTEN

Was ist eine „inhaltliche Lücke“?

Eine inhaltliche Lücke ist ein Thema, über das viele nachdenken, aber kaum jemand spricht. Wer als Erster eine Lücke besetzt, gilt automatisch als Vordenker — auch wenn die Inhalte selbst nicht revolutionär sind.

PROMPT

Du bist meine Trend-Analystin. Hier sind 10 Posts/Artikel, die in meiner Branche diese Woche viral gingen:
[POSTS EINFÜGEN]

Antworte in 4 Punkten:

1. Welche 3 Themen dominieren?
2. Welche Argumente werden überstrapaziert (Klischees)?
3. Welcher Winkel fehlt komplett?
4. Welche provokante Gegenposition könnte ich glaubwürdig vertreten?



PROFI-TIPP

Block dir den Montagvormittag.

30 Minuten pro Woche reichen — aber sie müssen verbindlich sein. Trag sie wie einen Kundentermin in deinen Kalender ein. Sonst frisst dich der Alltag.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Erste 30-Minuten-Analyse.

- 1.** Sammle 10 starke Posts aus deiner Branche der letzten 7 Tage.
- 2.** Lass die KI sie nach dem Prompt oben clustern.
- 3.** Wähle eine Gegenposition und plane einen Post für die kommende Woche.

Das machst du jetzt — Kapitel 8

- Führe die erste 30-Minuten-Analyse für deine Branche durch.
- Identifiziere eine inhaltliche Lücke und plane einen Post dazu.
- Trage den Montag-Termin als wiederkehrendes Ritual ein.
- Prüfe nach 4 Wochen, was sich an deiner Reichweite verändert hat.

09

Monetarisierung.

*Aufmerksamkeit in Umsatz
verwandeln.*

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Warum Reichweite alleine nichts wert ist.
- 02** Die einfache Trichter-Mathematik für Solopreneure.
- 03** Wie eine 5-tägige Mail-Sequenz aussieht.
- 04** Wie du mit der KI dein erstes Mini-Produkt baust.

***„Reichweite ohne
Verkauf ist ein teures
Hobby.“***

— LEITGEDANKE

Die Tragik der wertlosen Reichweite.

Es gibt Profile mit 50.000 Followern, die im Monat 0 Euro verdienen. Es gibt Profile mit 800 Followern, die 10.000 Euro im Monat machen. Der Unterschied ist nicht die Reichweite, sondern der Trichter.



IN EINFACHEN WORTEN

Was ist ein „Trichter“?

Ein Trichter (oder „Funnel“) ist eine Kette von Schritten, durch die ein Fremder vom ersten Kontakt bis zum Kauf wandert. Je klarer und kürzer der Trichter, desto besser. Ein gesunder Solopreneur-Trichter hat oft nur drei Stufen: Aufmerksamkeit → E-Mail → Verkauf.

Die einfache Trichter-Mathematik.

Tu nicht so, als wäre Marketing Voodoo. Es ist Mathematik. Schau dir das hier an:

- 5.000 Aufrufe pro Post auf LinkedIn
- → 5 % klicken auf den Link in deiner Bio = 250 Besucher
- → 20 % tragen sich in deinen Newsletter ein = 50 Mails
- → 2 % kaufen dein Einstiegsprodukt für 49 € = 1 Verkauf
- → Plus 1 Up-Sell zum Coaching für 5.000 € pro Quartal

Ist das viel? Nein. Ist es planbar? Ja. Und genau das willst du: planbar.

Deine erste 5-Tage-Mailsequenz.

Eine kostenlose Sequenz, die ein Mini-Problem deiner Zielgruppe löst, ist der schnellste Weg zum ersten Verkauf. Hier die Struktur:

- 01** Tag 1 — Willkommen + Versprechen für die nächsten 4 Tage.
- 02** Tag 2 — Das größte Missverständnis zum Thema.
- 03** Tag 3 — Eine konkrete Methode (mit Mini-Übung).
- 04** Tag 4 — Eine Geschichte aus deinem Alltag, die das Thema illustriert.
- 05** Tag 5 — Sanfte Einladung zum Mini-Produkt oder Erstgespräch.

PROMPT

Schreibe eine 5-tägige E-Mail-Sequenz für meine Zielgruppe.

Thema: [THEMA]

Mini-Produkt am Ende: [PRODUKT, PREIS, NUTZEN]

Voice: siehe Voice-Dokument oben.

Länge pro Mail: 200-300 Wörter.

Ton: warm, direkt, ohne Marketing-Klischees.

Jede Mail endet mit einer kleinen Frage oder Übung.

**PROFI-TIPP****Verkaufen ist Service.**

Wenn dein Produkt wirklich hilft, ist nicht zu verkaufen unhöflich. Du nimmst dem Leser die Lösung vor, weil du Angst vor seinem Nein hast. Schreib die Einladung, die du selbst gerne bekommen würdest.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN**Bau deinen Mini-Trichter in 60 Minuten.**

- 1.** Erstelle eine schlichte Landingpage (z. B. Carrd.co).
- 2.** Richte ein Brevo- oder Mailchimp-Konto ein.
- 3.** Schreibe mit der KI deine 5 Mails. Plane den Versand.

Das machst du jetzt — Kapitel 9

- Baue eine einfache Landingpage auf Carrd.co.
- Richte ein kostenloses Brevo- oder Mailchimp-Konto ein.
- Schreibe die 5-tägige E-Mail-Sequenz mit der KI.
- Veröffentliche die Landingpage und tracke die Eintragungen.

10

Risk Management.

*Recht, Ethik und der Schutz
deiner Marke.*

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Welche rechtlichen Stolperfallen du sofort kennen musst.
- 02** Wie du dein Urheberrecht schützt.
- 03** Was du in deine Datenschutzerklärung schreiben solltest.
- 04** Wo gute KI-Praxis aufhört und schlechte beginnt.

*„Was du nicht regelst,
regelt jemand anderes
für dich.“*

— LEITGEDANKE

Das Urheberrechts-Dilemma.

Wem gehört ein Text, den eine KI auf deine Anweisung hin schreibt? Wem gehört ein Bild, das du mit zwei Sätzen Prompt erzeugt hast? Die Rechtslage ist (noch) nicht final geklärt — aber es gibt klare Faustregeln, an die du dich halten solltest.

- Reine KI-Outputs sind in Deutschland in der Regel nicht urheberrechtlich geschützt — schöpferisch tätig sein muss ein Mensch.
- Je mehr du eingreifst, redigierst und kombinierst, desto mehr „Schöpfungshöhe“ entsteht — und damit dein Schutz.
- Speichere deine Prompts und Bearbeitungsstufen — sie sind dein Beweis, dass du der Director warst.



IN EINFACHEN WORTEN

Was ist eine „Halluzination“?

Eine Halluzination ist der Fachbegriff dafür, dass die KI etwas erfindet, das plausibel klingt, aber falsch ist — eine Studie, ein Zitat, eine Statistik. Du erkennst sie nur, indem du jede überprüfbare Aussage gegenprüfst.

Datenschutz in zwei Sätzen.

Wenn du KI für Inhalte nutzt, die mit Kundendaten zu tun haben, muss das in deiner Datenschutzerklärung stehen. Spezifisch: Welches Tool, welche Daten, in welchem Land werden sie verarbeitet?

Drei Fragen, die du beantworten musst:

- 01** Welche KI-Anbieter nutze ich aktiv für Inhalte, die meine Kund:innen erreichen?
- 02** Speichern diese Anbieter Eingaben für Trainingszwecke? (Bei den Pro-Plänen meist nein — prüfen!)
- 03** Habe ich einen Auftragsverarbeitungsvertrag (AV-Vertrag) abgeschlossen?



ACHTUNG-FALLE

Die rote Linie der KI-Ethik.

Gefälschte Rezensionen, KI-Stimmen, die so tun, als wären sie du, automatische Kommentar-Bots auf Konkurrenz-Profilen — das ist nicht „smart“, das ist Betrug. Wer dabei erwischt wird, verliert mehr als ein paar Follower: er verliert das Vertrauen, das er Jahre aufgebaut hat.

Markenschutz im KI-Zeitalter.

Deine Marke ist deine Stimme. Schütze sie, indem du:

- Deine Master-Prompts datierst und archivierst.
- Eine eindeutige Bildsprache definierst, die schwer zu kopieren ist.
- In deiner Kommunikation transparent machst, wo KI im Spiel war.
- Eine kurze KI-Policy für Kund:innen schreibst, an die du dich auch hältst.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Schreibe deine Mini-KI-Policy.

- 1.** Beantworte in drei Sätzen: Wofür nutze ich KI? Wofür nicht? Wie kennzeichne ich sie?
- 2.** Veröffentliche die Policy auf einer Unterseite deiner Website.
- 3.** Verlinke sie in deiner Mail-Signatur.

Das machst du jetzt — Kapitel 10

- Erstelle deine persönliche KI-Verbotsliste für ethische Grenzen.
- Füge einen KI-Hinweis in deine Datenschutzerklärung ein.
- Speichere deine Master-Prompts als Urheberrechts-Dokumentation.
- Veröffentliche eine kurze KI-Policy auf deiner Website.

11

Der Master-Stack.

*Dein Cockpit für die nächsten 12
Monate.*

WAS DU IN DIESEM KAPITEL LERNST

- 01** Welche fünf Werkzeuge wirklich reichen.
- 02** Welche Kosten realistisch sind.
- 03** Wie dein 7-Tage-Schlachtplan aussieht.
- 04** Was du nach den 7 Tagen tust.

***„Werkzeuge sind keine
Strategie. Aber die
falschen Kosten dich
Wochen.“***

— LEITGEDANKE

Tool-Übersicht mit Kostentransparenz.

Du brauchst kein Dutzend Abos. Fünf Werkzeuge, gut aufeinander abgestimmt, decken 95 Prozent ab.

- Sprach-KI: ChatGPT Plus oder Claude Pro (≈ 20 USD/Monat) — dein Texter.
- Bild-KI: Midjourney oder Ideogram (≈ 10 USD/Monat) — dein Visual Designer.
- Schaltzentrale: Notion (kostenlos) oder Airtable — dein Gehirn.
- Automatisierung: Make.com (kostenlos starten) — deine Logistik.
- Newsletter: Brevo oder ConvertKit (kostenlos starten) — dein Verkaufskanal.



PROFI-TIPP

Ein Tool, ein Job.

Versuche nicht, in einem Tool alles zu machen. Lieber fünf einfache Werkzeuge mit klarem Zweck als eine eierlegende Wollmilchsau, die nichts richtig kann.

Dein 7-Tage-Schlachtplan.

Genug Theorie. Hier ist der Plan, mit dem du nach einer Woche besser aufgestellt bist als 90 Prozent deiner Konkurrenz:

- 01** Tag 1 — Voice-Setup (45 Min.). Lade 3 deiner besten Texte in die KI, lass sie analysieren, speichere als Voice-Dokument.
- 02** Tag 2 — Deep Research (30 Min.). Pattern-Recognition aus Kapitel 4. Finde 3 brennende Themen deiner Zielgruppe.
- 03** Tag 3 — Hook-Schmiede (45 Min.). Erstelle für jedes Thema 10 Hooks. Wähle die stärksten drei aus.
- 04** Tag 4 — Texte schreiben (60 Min.). Schreibe drei Posts mit HRVA. De-Robotizing-Check vor jeder Veröffentlichung.
- 05** Tag 5 — Visuals (45 Min.). Definiere deine 3 visuellen Parameter. Generiere 3 Bilder. Lege einen Marken-Ordner an.
- 06** Tag 6 — Mini-Trichter (60 Min.). Landingpage + Newsletter-Konto + erste Mail.
- 07** Tag 7 — Reflexion und Routine (30 Min.). Was hat funktioniert? Was bleibt? Trag dir den Montag-Pivot ein.



IN EINFACHEN WORTEN

Was, wenn du einen Tag verpasst?

Mach am nächsten Tag weiter, ohne zu verdoppeln. Konsistenz schlägt Heldenmut.
Lieber 6 von 7 Tagen geschafft, als am Tag 3 aufzugeben.

Was nach den 7 Tagen kommt.

Routine. Genau die, die du dir am Montag des Tages 8 in den Kalender schreibst:

- Montag: 30 Min. Trend-Analyse + Wochenplan.
- Mittwoch: 60 Min. Hauptinhalt des nächsten Zyklus produzieren.
- Freitag: 30 Min. Ergebnisse anschauen, Voice-Dokument anpassen.

PROBIER'S IN 5 MINUTEN

Trag dir Tag 1 jetzt ein.

- 1.** Öffne deinen Kalender.
- 2.** Blocke 45 Minuten am nächsten freien Tag mit dem Titel „KI-Director Tag 1“.
- 3.** Lege die drei Texte schon jetzt in einen Ordner.

Das machst du jetzt — Kapitel 11

- Lege deine Master-Prompts in Notion oder einem Dokument ab.
- Trag dir den Montag-Pivot als wöchentlichen Termin ein.
- Starte den 7-Tage-Plan an einem konkreten Datum.
- Teile nach 7 Tagen dein erstes Ergebnis und reflektiere kurz.

Master-Prompt- Bibliothek.

Kopiere diese Prompts als Basis. Vergiss nicht, deinen Director's Cut darüberzulegen.

Voice-Analyse

PROMPT

Analysiere die folgenden 3 Texte wie eine Linguistin und beschreibe meinen Stil in 5 Dimensionen: Tonalität, Satzbau, Lieblingswörter, Tabuwörter, Erzählhaltung. Antworte in Stichpunkten.

[TEXTE EINFÜGEN]

Hook-Maschine

PROMPT

Erstelle 10 Hooks für das Thema [THEMA]. Nutze diese Muster: 1× steile These, 2× schmerzhaftes Frage, 2× konkrete Zahl, 2× Mini-Geschichte, 3× Pattern-Bruch. Behalte meinen Voice.

Devil's Advocate

PROMPT

Du bist ein extrem skeptischer Käufer mit wenig Geld. Lies das folgende Angebot und liefere 7 Gründe, warum du NICHT kaufen würdest, sowie 3 Veränderungen, die dich umstimmen würden. Sei brutal ehrlich.

[ANGEBOT EINFÜGEN]

Pattern-Recognition

PROMPT

Hier sind 20 Kundenfragen aus den letzten 4 Wochen. Cluster sie in 3-5 Themen, sortiere nach Häufigkeit und identifiziere EINE inhaltliche Lücke.

[FRAGEN EINFÜGEN]

Multi-Channel-Recycling

PROMPT

Verwandle den folgenden Blogartikel in 3 LinkedIn-Posts (je max. 150 Wörter, verschiedene Winkel), 1 Newsletter-Teaser (80 Wörter), 5 Tweets (max. 240 Zeichen), 1 Instagram-Caption (max. 100 Wörter, 1 Emoji erlaubt). Behalte meinen Voice.

[ARTIKEL EINFÜGEN]

De-Robotizing

PROMPT

Lies den folgenden Text und überarbeite ihn so, dass er nicht mehr nach KI klingt. Streiche: „Es ist wichtig zu beachten“, „in der heutigen schnelllebigen Welt“, „lass uns gemeinsam“. Maximal 1 Adjektiv pro Satz. Lies laut.

[TEXT EINFÜGEN]

Mail-Sequenz

PROMPT

Schreibe eine 5-tägige Mail-Sequenz zum Thema [THEMA]. Mini-Produkt am Ende: [PRODUKT, PREIS]. Tag 1 Willkommen, Tag 2 Missverständnis, Tag 3 Methode, Tag 4 Geschichte, Tag 5 Einladung. 200-300 Wörter pro Mail. Behalte meinen Voice.

Trend-Analyse

PROMPT

Du bist meine Trend-Analystin. Hier sind 10 virale Posts meiner Branche dieser Woche. Antworte in 4 Punkten: 3 dominante Themen, Klischees, fehlender Winkel, mögliche Gegenposition.

[POSTS EINFÜGEN]

Glossar.

Kurz erklärt — die wichtigsten Begriffe für Director:innen.

Prompt	Der Befehl oder die Anweisung, die du der KI gibst. Je klarer und kontextreicher, desto besser das Ergebnis.
Token	Die kleinste Einheit, in der KI Text verarbeitet — meistens ein Wortteil. Längere Eingaben = mehr Tokens = höhere Kosten.
Halluzination	Wenn die KI etwas erfindet, das plausibel klingt, aber falsch ist. Immer prüfen, was nach Fakt aussieht.
Few-Shot Prompting	Beispiele zeigen statt erklären. Du gibst der KI 2–3 Muster und sie kopiert das Schema.
Context Priming	Der KI zu Beginn eines Chats Hintergrundwissen geben (Voice, Zielgruppe, Tabus), bevor du eine Aufgabe stellst.
Hook	Der erste Satz eines Texts, der den Leser einhakt und zum Weiterlesen zwingt.
HRVA	Texte mit Hook → Relevanz → Value → Action. Funktioniert auf jedem Kanal.
R-K-A	Prompt-Schema: Rolle → Kontext → Ausführung.
Funnel / Trichter	Der Weg, den ein Fremder vom ersten Kontakt bis zum Kauf geht. Kürzer = besser.
Workflow	Eine Kette automatisierter Schritte. „Wenn X, dann Y, dann Z.“
Voice	Die Summe sprachlicher Eigenheiten deiner Marke — Tonfall, Wortwahl, Tabus.
Verbotsliste	Liste mit 10–15 Wörtern und Phrasen, die in deinen Texten nie auftauchen sollen.
LLM	Large Language Model — die Technologie hinter ChatGPT, Claude, Gemini. „Großes Sprachmodell“.
Multi-Channel-Recycling	Aus einem Inhalt automatisch viele Formate erzeugen: Post, Mail, Tweet, Reel.
AV-Vertrag	Auftragsverarbeitungsvertrag. Brauchst du, wenn ein Anbieter personenbezogene Daten für dich verarbeitet.

Tool-Checkliste & 7-Tage-Workbook.

Zum Ausdrucken, Abhaken, Loslegen.

Deine 5 Werkzeuge.

Setup-Checkliste

- Sprach-KI gewählt (ChatGPT Plus oder Claude Pro) und bezahlt.
- Bild-KI gewählt (Midjourney, Ideogram oder Adobe Firefly).
- Schaltzentrale eingerichtet (Notion oder Airtable, kostenlos).
- Automatisierung getestet (Make.com mit erstem Mini-Workflow).
- Newsletter-Tool eingerichtet (Brevo oder ConvertKit, kostenlos).

7-Tage-Workbook.

TAG 1 **Voice-Setup**

- 3 eigene Texte herausgesucht.
- Voice-Analyse-Prompt ausgeführt.
- Voice-Dokument gespeichert.

TAG 2 **Deep Research**

- 20 Kundenfragen gesammelt.
- Pattern-Recognition durchgeführt.
- Inhaltliche Lücke notiert.

TAG 3 **Hook-Schmiede**

- 10 Hooks für Thema 1.
- 10 Hooks für Thema 2.
- Top-3-Hooks markiert.

TAG 4 **Texte schreiben**

- 3 Posts mit HRVA geschrieben.
- De-Robotizing-Check durchgeführt.
- Texte laut vorgelesen.

TAG 5 **Visuals**

- 3 visuelle Parameter definiert.
- 3 Bilder generiert.
- Marken-Ordner angelegt.

TAG 6 **Mini-Trichter**

- Landingpage live.
- Newsletter-Konto eingerichtet.
- Erste Mail geschrieben.

TAG 7 **Routine**

- Wochenrückblick gemacht.
- Montag-Pivot eingetragen.
- Erste Reflexion geschrieben.

LET'S TALK

Lass KI für dich schreiben.

Nicht gegen dich.

Du hast das Buch gelesen — jetzt setz es um. Wenn du willst, dass ich dich dabei begleite: Schreib mir auf WhatsApp oder buch dir direkt einen kostenlosen Kennenlern-Call.

SCHREIB MIR DIREKT →

WhatsApp

TERMIN BUCHEN →

Kennenlern-Call

+351 910 084 962 · cal.eu/thomaswest/onboarding

Auf deinen Erfolg. — THOMAS WEST