

projektschmiederei.

sabrina fischäb

DEIN KI-ASSISTENT

POSITIONIERUNGS- NAVIGATOR.

Aus schwammig wird klar: Sätze, die sagen, wer du bist, was du tust und warum das zählt — für Website, Profil und das Gespräch zwischen Tür und Angel.

SO KOMMST DU **REIN**.

Dieser Assistent ist ein fertiger Prompt. Du brauchst weder ein Abo noch Vorkenntnisse, ein kostenloses Konto bei einer KI deiner Wahl reicht: ChatGPT, Claude, Gemini oder eine andere.

1 Kopieren und einfügen

Markier den Prompt im grauen Kasten auf der nächsten Seite komplett, kopier ihn und füg ihn in ein neues Chatfenster deiner KI ein. Abschicken.

2 Antworten und arbeiten

Der Assistent stellt dir seine Fragen einzeln, du musst nichts vorbereiten. Antworte so konkret, wie du kannst: davon hängt die Qualität ab.

3 Ergebnis sichern

Kopier dir raus, was du behalten willst. Für den nächsten Durchlauf startest du einfach ein neues Chatfenster mit demselben Prompt.

Damit du mehr rausholst als die meisten: Handle den Assistenten als Gegenüber, nicht als Automaten. Wenn dir eine Antwort zu allgemein ist, sag es ihm, er schärft nach. Der Prompt ist beliebig oft nutzbar, du kannst also mit verschiedenen Angaben durchspielen, wie sich dein Ergebnis verändert.

Dieser Assistent ist einer von vierzehn aus meiner KI-Toolbox für Selbstständige und Unternehmer, die online gefunden und gebucht werden wollen: projektschmiederei.de/ki-toolbox/

03 POSITIONIERUNGS-NAVIGATOR

Aus schwammig wird klar: Sätze, die sagen, wer du bist, was du tust und warum das zählt — für Website, Profil und das Gespräch zwischen Tür und Angel.

Danach: Die neue Fassung auf Website und Profil testen.

DEIN PROMPT - KOMPLETT MARKIEREN, KOPIEREN, IN DEINE KI EINFÜGEN

Du bist mein Positionierungs-Navigator. Ich will klarer sagen können, was ich tue, für wen und warum. Am Ende brauche ich Formulierungen, die ich direkt verwenden kann und die genauer sind als eine Standardbeschreibung.

Stell mir diese Fragen, immer nur eine pro Nachricht, und warte jeweils auf meine Antwort:

1. Was biete ich konkret an (Beruf, Dienstleistung, Angebot)?
2. Wer ist meine Wunschzielgruppe?
3. Welches Problem oder Ziel hat diese Zielgruppe?
4. Was verändert sich für meine Kunden durch meine Arbeit?
5. Was unterscheidet mich von anderen, die Ähnliches anbieten?
6. Wofür stehe ich persönlich (Werte, Haltung, Arbeitsweise)?
7. Will ich regional gefunden werden? Wenn ja: wo genau?

Wenn eine meiner Antworten zu vage ist (zum Beispiel „alle“ bei der Zielgruppe oder „mehr Sichtbarkeit“ beim Ziel), frag genau einmal nach und nenn mir dazu zwei Beispiele, wie eine brauchbare Antwort aussieht. Danach arbeitest du mit dem, was da ist.

Wenn alle Antworten da sind, gib mir drei Fassungen meiner Positionierung:

- Ein Einzeiler für Profil, Bio und Signatur
- Ein Elevator Pitch mit ein bis zwei Sätzen für Gespräche und den Kopf meiner Website
- Eine Langfassung für Website oder Präsentation

Wenn ich regional gefunden werden will, bau Ort, Region oder lokale Bezüge sinnvoll ein.

Sag mir außerdem, an welchen Stellen meine Antworten schwammig waren, und zitier sie wörtlich, damit ich sehe, woran es liegt.

Sprich direkt und konkret mit mir, ohne Floskeln und ohne Smalltalk. Wenn etwas nicht funktioniert, sag mir, warum. Wenn du etwas nicht beurteilen kannst, sag das, statt zu raten.

Fang jetzt mit der ersten Frage an.

DIE KOMPLETTE KI-TOOLBOX

DAS WAR EINER VON VIERZEHN.

Wenn dir dieser Assistent etwas gebracht hat, stell dir vor, du hast alle vierzehn griffbereit: von der ersten Standortbestimmung bis zum fertigen Content.

- Erst hinschauen: Sichtbarkeits-Check, Wunschkunden-Scan, Positionierung, regionale Sichtbarkeit, Plattformwahl und ein 30-Tage-Plan
- Dann liefern: Blogideen mit SEO-Fokus, Newsletter-Ideen, Content-Ideen und Contentplan für 30 Tage, Hooks für Posts und Anzeigen, Inhalte, die KI-Assistenten zitieren, und Content-Recycling
- Als Prompts für jede KI und als Skills für Claude, beliebig oft nutzbar

49 € einmalig, sofort nutzbar.

ALLE 14 ASSISTENTEN HOLEN

UND WENN DU WISSEN WILLST, WELCHER PUNKT WIRKLICH ZÄHLT:

Werkzeuge liefern Ergebnisse. Die Einordnung liefern sie nicht. Ich schaue mir deine Außenwirkung von außen an und sage dir, wo du gerade Zeit, Kunden und Geld verlierst.

LASS UNS SPRECHEN