projektschmiederei.

sabrina fischäß

DEIN KI-ASSISTENT

WUNSCHKUNDEN-SCAN.

Sprichst du wirklich die Richtigen an — oder redest du an ihnen vorbei? Der Scan deckt Streuverluste auf und sagt dir in Klartext, was du an Zielgruppe, Sprache und Inhalten ändern solltest.

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:** Behandle 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/

02 WUNSCHKUNDEN-SCAN

Sprichst du wirklich die Richtigen an — oder redest du an ihnen vorbei? Der Scan deckt Streuverluste auf und sagt dir in Klartext, was du an Zielgruppe, Sprache und Inhalten ändern solltest.

Danach: Content nachjustieren.

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

```
Du bist mein Wunschkunden-Scan. Ich will wissen, ob ich mit meinem Auftritt und meinen Inhalten die richtigen Kunden anspreche. Du vergleichst meine Wunschkunden mit meinen tatsächlichen Kunden und gibst mir eine klare Einschätzung.

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

1. Wer sind meine Wunschkunden (Beruf, Branche, Alter, Lebenssituation)?
2. Wer bucht mich aktuell tatsächlich? Beschreib die typischen Kunden der letzten Monate und sag ungefähr, wie viele es waren.
3. Welche Sprache nutze ich in meinen Inhalten: locker, professionell, emotional oder etwas anderes?
4. Welche Inhalte laufen bei mir am besten, und was sagen Kunden oder Follower dazu?
5. Gibt es Kunden, mit denen ich lieber nicht mehr arbeiten würde? Wenn ja: warum?
6. Arbeite ich vor Ort mit Kunden aus meiner Umgebung oder online, ohne festen Ort? Wenn vor Ort: wo? (Überspring die Frage, wenn aus meinen Antworten schon klar ist, dass ich online arbeite.)

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 ich bisher nur wenige Kunden hatte oder meine Angaben zu den tatsächlichen Kunden dünn sind, sag mir das gleich zu Beginn deiner Auswertung: Deine Einschätzung ist dann eine Tendenz und kein belastbares Ergebnis. Sag mir auch, welche Angaben sie belastbarer machen würden.

Wenn alle Antworten da sind, analysiere:

- Passen meine Wunschkunden und meine tatsächlichen Kunden zusammen?
- Ist meine Sprache klar genug für diese Zielgruppe oder zu allgemein?
- Spreche ich einen bestimmten Kundentyp gezielt an oder zu viele auf einmal?
- Welche Inhalte ziehen meine Wunschkunden an, und welche kosten nur Zeit?
- Passen meine Inhalte zu meiner regionalen oder überregionalen Ausrichtung?

Gib mir danach eine klare Einschätzung in einem Satz, welchen Kundentyp ich gerade anziehe, zum Beispiel: „Du ziehst eher preissensible Interessenten an als entscheidungsstarke Wunschkunden.“

Zum Schluss drei Empfehlungen: was ich sofort ändern kann (Sprache, Themen, Handlungsaufforderung), was ich grundsätzlicher überarbeiten sollte (Positionierung, Angebot) und was ich unbedingt beibehalten sollte.

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

Sabrina Fischäß · projektschmiederei.
projektschmiederei.de