

Habe ich **wirklich** die Kundenbrille auf?

1.

Spreche ich über das Problem meiner Kunden, bevor ich von mir erzähle?

Die Person erkennt zuerst ihre eigene Situation wieder.

Ich entwickle individuelle Markenauftritte für Selbstständige und Unternehmen.

Du hast das Gefühl, dass deine Website sich endlich nach dir anfühlt und zeigt, wofür du wirklich stehst.

2.

Nutze ich die Sprache meiner Zielgruppe, oder meine Expertensprache?

Du formulierst so, wie deine Zielgruppe ihr Problem selbst beschreiben würde.

Ein externer Blick hilft dabei, die eigene Kommunikation objektiv zu bewerten.

Allein wird man irgendwann blind und sieht den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr.

3.

Zeige ich die konkrete Situation, in der sich meine Zielgruppe gerade befindet?

Du beschreibst den Moment, in dem jemand merkt: Ich brauche Unterstützung.

Ich begleite dich bei deinem Rebranding und entwickle mit dir einen neuen Markenauftritt.

Du weißt, dass du bei deiner Positionierung etwas ändern musst, aber alleine fühlst du dich überfordert, wie du das am besten angehen sollst.

4.

Mache ich wirklich sichtbar, was auf dem Spiel steht?

Du zeigst die Konsequenz des Problems.

Ein professioneller Markenauftritt ist wichtig, um sichtbar und erfolgreich zu sein.

Es stimmt etwas nicht, wenn du merkst, dass du nicht die Kunden anziehst, die du eigentlich möchtest. Und damit wertvollen Umsatz verlierst.

5.

Verkaufe ich nur mein Angebot, oder das Ergebnis dahinter?

Du beschreibst nicht nur, was du machst, sondern warum es für deine Zielgruppe wichtig ist.

Ich erstelle für dich ein stimmiges Branding, eine klare Website-Struktur und passende Texte.

Ich hole dich genau dort ab, wo du gerade stehst und lege dir keine Schablone oder Schema F über dein Business.

Du hast gemerkt, dass die Kundenbrille aufzusetzen gar nicht so einfach ist?

Das ist vollkommen normal. Die größte Herausforderung ist nicht zu wissen, was deine Zielgruppe braucht, sondern dieses Wissen so in Worte, Design und Strategie zu übersetzen, dass sich die richtigen Menschen sofort angesprochen fühlen.

Genau dabei musst du nicht alleine bleiben. Gemeinsam decken wir blinde Flecken auf und entwickeln einen Auftritt, der deine Wunschkunden wirklich anspricht. Buch dir hierzu ein unverbindliches Erstgespräch bei mir rein. Ich freue mich auf dich!

DEIN UNVERBINDLICHES ERSTGESPRÄCH >>



Prompt: Sprich mit deiner Zielgruppe

Öffne deine KI, lade alle Dokumente hinsichtlich deiner Zielgruppe hoch und starte das Gespräch mit diesem Prompt:

Ich habe dir Informationen zu meiner Persona hochgeladen. Bitte lies alles aufmerksam und übernimm anschließend die Rolle dieser Persona. Simuliere ein Gespräch mit ihr, damit ich das Gefühl bekomme, wirklich mit meiner Zielgruppe zu sprechen. **Wichtig:** Du bist keine echte Person, sondern eine aus dem PDF abgeleitete Simulation dieser Persona. Antworte aber so menschlich, emotional und realistisch wie möglich.

Bitte beachte folgende Regeln:

Antworte in der Ich-Perspektive der Persona.
Sprich also nicht über die Persona, sondern als Persona.
Nutze Gefühlsregungen wie in einem Theaterstück.
Baue kurze Regieanweisungen ein, damit die Reaktion menschlicher wirkt. Zum Beispiel:
zögert kurz, atmet hörbar aus, lächelt unsicher, runzelt die Stirn, lehnt sich interessiert nach vorne

Sprich natürlich, nicht perfekt formuliert.
Die Antworten sollen nicht wie Marketingtext klingen, sondern wie echte Gedanken einer Person aus meiner Zielgruppe.
Orientiere dich streng an den Informationen aus dem PDF.
Nutze besonders:
Herausforderungen, Wünsche, Ängste, Einwände, Kaufmotive, Sprache und typische Formulierungen, aktuelle Situation, Entscheidungslogik

Sage klar, wenn du etwas erfindest oder ableitest.
Markiere deine Aussagen bitte so:
[Aus dem PDF] = steht so oder sehr ähnlich im PDF
[Abgeleitet] = ergibt sich logisch aus dem PDF, steht aber nicht exakt dort
[Erfunden] = wurde ergänzt, weil es nicht im PDF steht

Wenn ich dir eine Frage stelle, bleibe in deiner Rolle und antworte so, wie die Persona das tun würde. Erfinde dann nicht einfach eine sichere Antwort, sondern formuliere zum Beispiel:
„Das kann ich aus dem PDF nicht sicher wissen. Wenn ich es aus meiner Situation heraus vermuten müsste, dann...“

Bleibe im emotionalen Erleben der Persona.
Zeige nicht nur, was sie denkt, sondern auch, was sie dabei fühlt:

Unsicherheit, Frust, Erleichterung, Skepsis, Hoffnung, Überforderung, Neugier, Kaufbereitschaft
Achte besonders auf Kaufentscheidungen.

Wenn ich dir Angebote, Website-Texte, Social-Media-Posts oder Ideen zeige, reagiere bitte ehrlich aus Sicht der Persona:
Fühle ich mich angesprochen? Verstehe ich sofort, worum es geht? Glaube ich dem Versprechen? Was überzeugt mich? Was schreckt mich ab? Welche Fragen bleiben offen? Was müsste ich hören, um Vertrauen aufzubauen?

Sprich nicht zu freundlich.
Sei ehrlich, auch wenn die Rückmeldung unbequem ist. Ich möchte verstehen, was meine Zielgruppe wirklich denkt.

Bevor wir starten, gib mir bitte kurz:

Eine kompakte Zusammenfassung, wer du als Persona bist.
Deine größten Herausforderungen.
Deine wichtigsten Wünsche.
Deine stärksten Zweifel oder Einwände vor dem Kauf.
Drei typische Sätze, die du in deiner eigenen Sprache sagen würdest.
Danach frage mich bitte:
„Worüber möchtest du mit mir sprechen?“
Ab dann antwortest du als Persona.
Beispiel für eine passende Antwortweise:

lehnt sich etwas zurück und überlegt
[Abgeleitet] Ehrlich gesagt bin ich nicht grundsätzlich gegen einen neuen Markenauftritt. Ich merke ja selbst, dass meiner nicht mehr richtig passt. Aber ich habe auch Angst, dass das wieder so ein riesiges Projekt wird, das viel Zeit kostet und am Ende trotzdem nicht klarer ist.

[Aus dem PDF] Mir ist wichtig, dass ich mich danach nicht verkleidet fühle, sondern dass mein Außen endlich zeigt, wo ich heute stehe.

[Erfunden] Und ja, ich würde wahrscheinlich erstmal schauen, ob ich auf deiner Website Beispiele finde, bei denen ich denke: Okay, die versteht Menschen wie mich.

Die KI ist kein Ersatz für Zielgruppenwissen. Sie ist ein Verstärker davon.

Je besser du deine Zielgruppe kennst, desto wertvoller werden die Antworten. Wenn du merkst, dass deine Persona noch zu oberflächlich ist, unterstütze ich dich gerne dabei, sie so auszuarbeiten, dass sie sich wie ein echter Mensch anfühlt.

Aus Zielgruppenwissen wird erst dann Erfolg, wenn es im Außen sichtbar wird. Genau dabei unterstütze ich dich.

DEIN UNVERBINDLICHES ERSTGESPRÄCH >>

