

# KI-Business-Werkzeugkasten ab 45

25 praktische KI-Prompts für Ideen, Zielgruppe, Content, Website & E-Mail sowie digitale Chancen.

Hinweis: Diese Sammlung ersetzt keine Rechts-, Steuer- oder Finanzberatung. Externe Geschäftsmodelle, Kosten und Risiken bitte immer selbst prüfen. Es werden keine Einkommens- oder Heilversprechen gemacht.

## GESCHÄFTSIDEEN

### 1. Welche Online-Idee passt zu mir?

Findet aus deiner Lebenserfahrung, deinen Stärken und deiner verfügbaren Zeit passende digitale Ideen.

Du bist ein erfahrener, ehrlicher Berater für digitale Geschäftsideen. Ich bin [Alter] Jahre alt, arbeite aktuell als [Beruf] und habe pro Woche etwa [Stunden] Stunden Zeit. Meine Stärken sind: [Stärken]. Ich interessiere mich für: [Interessen]. Mein Startbudget liegt bei etwa [Budget] Euro. Schlage mir 5 realistische Online-Ideen vor, die zu mir passen. Erkläre zu jeder Idee: was genau ich anbieten würde, wer dafür zahlt, welchen Aufwand es bedeutet, welche Risiken es gibt und wie ein erster kleiner Test in 14 Tagen aussehen könnte. Nenne keine Einkommensversprechen.

**Tipp:** Ersetze alle Felder in eckigen Klammern durch deine echten Angaben – je konkreter, desto brauchbarer die Antwort.

## GESCHÄFTSIDEEN

### 2. Meine Erfahrung zu Geld machen

Verwandelt Berufs- und Lebenserfahrung in konkrete digitale Angebote.

Ich habe [Anzahl] Jahre Erfahrung in [Bereich]. Liste 10 Probleme auf, bei denen Menschen typischerweise Hilfe brauchen und die ich mit dieser Erfahrung lösen könnte. Ordne sie nach Nachfrage und danach, wie leicht sie sich digital anbieten lassen (z. B. Beratung, Kurs, Vorlage, Checkliste).

**Tipp:** Wähle danach genau ein Problem aus und arbeite nur damit weiter.

## GESCHÄFTSIDEEN

### 3. Ideen-Check in 10 Minuten

Prüft eine Idee nüchtern auf Nachfrage, Wettbewerb und Aufwand.

Prüfe diese Geschäftsidee kritisch: [Idee]. Beantworte: Wer genau hat dieses Problem? Wie lösen die Leute es heute? Was ist mein Vorteil? Welche 3 größten Gründe könnten zum Scheitern führen? Welcher kleinstmögliche Test kostet unter 50 Euro? Sei ehrlich und nenne auch Gegenargumente.

**Tipp:** Wenn die Antwort mehr Gegenargumente als Vorteile findet, teste die Idee klein statt sie zu verwerfen.

## GESCHÄFTSIDE

### 4. Mein erstes Angebot formulieren

Macht aus einer Idee ein klar beschreibbares Angebot mit Preisrahmen.

Formuliere aus dieser Idee [Idee] ein einfaches Erstangebot: Name, Versprechen in einem Satz, Inhalt, Umfang, Dauer, realistischer Preisrahmen im deutschsprachigen Raum und was ausdrücklich NICHT enthalten ist. Schreibe in einfacher Sprache ohne Fachbegriffe.

**Tipp:** Ein klares „Nicht enthalten“ verhindert später Missverständnisse mit Kunden.

## GESCHÄFTSIDE

### 5. 90-Tage-Startplan

Zerlegt den Start in kleine, machbare Wochenschritte.

Erstelle mir einen 90-Tage-Startplan für [Idee] bei [Stunden] Stunden Zeit pro Woche. Gliedere nach Wochen mit jeweils maximal 3 Aufgaben. Beginne mit Kundengesprächen und einem kleinen Test, nicht mit Technik. Schreibe pro Woche einen Satz, woran ich erkenne, dass die Woche erfolgreich war.

**Tipp:** Trage die Wochenaufgaben direkt in deinen Kalender ein.

## ZIELGRUPPE

### 6. Wer ist mein idealer Kunde?

Beschreibt deine Zielgruppe so konkret, dass du sie wirklich ansprechen kannst.

Erstelle für mein Angebot [Angebot] ein detailliertes Kundenprofil: Alter, Lebenssituation, Alltag, größte Sorgen, konkrete Wünsche, was diese Person bereits ausprobiert hat und warum es nicht funktioniert hat, welche Worte sie selbst benutzt und wo sie sich online aufhält. Schreibe zusätzlich 5 Sätze, die diese Person wörtlich sagen würde.

**Tipp:** Verwende die wörtlichen Sätze später 1:1 in deinen Texten – das wirkt sofort vertrauter.

## ZIELGRUPPE

### 7. Die echten Probleme finden

Deckt auf, wofür Menschen wirklich bezahlen würden.

Nenne für die Zielgruppe [Zielgruppe] die 10 dringendsten Probleme rund um [Thema]. Sortiere sie danach, wie viel Leidensdruck sie erzeugen, und markiere, für welche Lösung Menschen erfahrungsgemäß eher bezahlen als für andere. Begründe kurz.

**Tipp:** Dringlichkeit schlägt fast immer ein schönes Thema.

## ZIELGRUPPE

### 8. Einwände verstehen

Bereitet dich auf die häufigsten Zweifel deiner Interessenten vor.

Liste die 8 häufigsten Einwände auf, die Menschen ab 45 gegen [Angebot] haben. Formuliere zu jedem Einwand eine ehrliche, respektvolle Antwort ohne Verkaufsdruck und ohne Versprechen.

**Tipp:** Beantworte die drei häufigsten Einwände direkt auf deiner Website.

## ZIELGRUPPE

### 9. Kundeninterview vorbereiten

Liefert Fragen für echte Gespräche statt Vermutungen.

Erstelle einen Gesprächsleitfaden für 20-minütige Gespräche mit Menschen aus meiner Zielgruppe [Zielgruppe]. 10 offene Fragen, die nach Erfahrungen fragen statt nach Meinungen. Ergänze, welche Antworten ein gutes und welche ein schlechtes Zeichen für meine Idee wären.

**Tipp:** Fünf echte Gespräche bringen mehr als fünf Wochen Nachdenken.

## ZIELGRUPPE

### 10. Meine Botschaft in einem Satz

Bringt dein Angebot auf einen verständlichen Satz.

Formuliere 10 Varianten eines Satzes nach dem Muster: „Ich helfe [Zielgruppe], [Ergebnis] zu erreichen – ohne [typisches Hindernis].“ Mein Angebot: [Angebot]. Vermeide Fachbegriffe, Superlative und Versprechen. Bewerte danach die 3 besten Varianten und begründe kurz.

**Tipp:** Lies den Satz laut vor – wenn du stolperst, ist er noch zu kompliziert.

## CONTENT

### 11. 30 Content-Ideen

Liefert einen ganzen Monat an Themen, die zu deiner Zielgruppe passen.

Erstelle 30 Content-Ideen für [Zielgruppe] zum Thema [Thema]. Mische: 10 Ideen, die ein konkretes Problem lösen, 10 Ideen mit persönlicher Erfahrung, 5 Ideen, die einen verbreiteten Irrtum aufklären, und 5 Ideen mit einfacher Anleitung. Gib pro Idee einen Titel und einen Satz, worum es geht.

**Tipp:** Nimm die Liste als Redaktionsplan: eine Idee pro Tag reicht völlig.

## CONTENT

### 12. Beitrag in einfacher Sprache

Schreibt einen gut lesbaren Beitrag ohne Fachchinesisch.

Schreibe einen Beitrag von etwa 600 Wörtern zum Thema [Thema] für Menschen ab 45. Kurze Sätze, keine Fachbegriffe (oder sofort erklärt), Zwischenüberschriften, ein praktisches Beispiel und am Ende 3 konkrete Schritte. Kein Werbeton, keine Versprechen.

**Tipp:** Lass dir am Ende zusätzlich eine Kurzfassung in 5 Stichpunkten geben.

## CONTENT

### 13. Aus einem Text fünf Formate

Verwertet vorhandene Inhalte mehrfach – spart sehr viel Zeit.

Hier ist mein Text: [Text einfügen]. Erstelle daraus: 1 kurzen Social-Media-Beitrag, 1 E-Mail an meine Liste, 5 Stichpunkte für ein Video, 3 Bildideen mit Bildtext und 1 Checkliste zum Ausdrucken. Behalte meinen Ton bei.

**Tipp:** Ein guter Text reicht für eine ganze Woche Sichtbarkeit.

## CONTENT

### 14. Überschriften, die gelesen werden

Erzeugt klare Titel ohne reißerische Übertreibung.

Erstelle 15 Überschriften für den Beitrag [Thema], Zielgruppe [Zielgruppe]. Keine Übertreibungen, keine Versprechen, keine Zahlenbehauptungen ohne Beleg. Markiere die 3 klarsten und erkläre in einem Satz, warum.

**Tipp:** Klar schlägt clever – besonders bei Lesern ab 45.

## CONTENT

### 15. Meine Geschichte erzählen

Macht deinen Weg glaubwürdig und nahbar.

Ich erzähle dir meinen Weg: [Stichpunkte]. Schreibe daraus eine ehrliche Kurzgeschichte von etwa 300 Wörtern für meine Über-mich-Seite. Ohne Heldenpose, mit Rückschlägen, in einfacher Sprache. Ende mit einem Satz, wem ich heute helfe.

**Tipp:** Echte Rückschläge machen deine Geschichte glaubwürdiger als jeder Erfolg.

## 16. Mein Leadmagnet

Entwickelt ein kostenloses Geschenk, für das Menschen ihre E-Mail-Adresse geben.

Entwickle 5 Ideen für ein kostenloses Geschenk (Leadmagnet) für [Zielgruppe] zum Thema [Thema]. Es soll in unter 15 Minuten nutzbar sein und ein einziges konkretes Problem lösen. Gib pro Idee: Titel, Format (Checkliste, Vorlage, Mini-Guide), Inhaltsverzeichnis und den Nutzen in einem Satz. Wähle danach die beste Idee aus und begründe.

**Tipp:** Kurz und sofort anwendbar schlägt ein 50-Seiten-PDF, das niemand liest.

## 17. Text für meine Startseite

Liefert eine vollständige, verständliche Seitenstruktur.

Schreibe den kompletten Text für meine Startseite. Angebot: [Angebot]. Zielgruppe: [Zielgruppe]. Struktur: Überschrift, Untertitel, 3 Nutzenpunkte, kurzer Über-mich-Abschnitt, häufige Fragen (5 Stück), Handlungsaufforderung für die E-Mail-Anmeldung. Große Klarheit, kein Werbedeutsch, keine Versprechen.

**Tipp:** Eine gute Startseite beantwortet in 10 Sekunden: Für wen? Wofür? Was tun?

## 18. Willkommens-E-Mail-Serie

Baut Vertrauen bei neuen Abonnenten auf.

Schreibe eine Willkommensserie aus 5 E-Mails für neue Abonnenten von [Angebot]. E-Mail 1: Geschenk liefern. 2: Wer ich bin. 3: Häufiger Irrtum. 4: Kleine Anleitung. 5: Einladung zum nächsten Schritt. Pro E-Mail: Betreff, kurzer Text (max. 200 Wörter), ein klarer Handlungsschritt.

**Tipp:** Schicke die erste E-Mail sofort – da ist die Aufmerksamkeit am größten.

## 19. Newsletter, den man liest

Erstellt eine wiederverwendbare Newsletter-Vorlage.

Erstelle eine Newsletter-Vorlage für [Thema], Zielgruppe [Zielgruppe]: Betreffzeile, Einstieg mit einer kleinen Beobachtung, ein Kernthema mit praktischem Tipp, ein Fund der Woche, Abschluss mit Frage an die Leser. Halte alles unter 400 Wörtern.

**Tipp:** Eine Frage am Ende bringt Antworten – und Antworten verbessern deine Zustellbarkeit.

## 20. Bei Google gefunden werden

Findet Suchbegriffe und passende Seitenstruktur.

Nenne 20 deutschsprachige Suchbegriffe, nach denen [Zielgruppe] zum Thema [Thema] sucht. Sortiere nach vermuteter Absicht (informieren, vergleichen, kaufen). Schlage zu den 5 besten je eine Seite mit Titel, Beschreibung und Gliederung vor.

**Tipp:** Beginne mit Fragen, die deine Kunden dir wirklich stellen.

### AFFILIATE & DIGITALE CHANCEN

## 21. Affiliate-Angebot prüfen

Bewertet ein Partnerprogramm nüchtern, bevor du es empfiehlst.

Ich überlege, dieses Angebot als Partner zu empfehlen: [Anbieter/Produkt]. Prüfe kritisch: Wer steckt dahinter? Welchen echten Nutzen hat das Produkt für [Zielgruppe]? Welche Kosten entstehen den Nutzern? Welche Risiken und Nachteile gibt es? Welche Aussagen wären rechtlich heikel (Einkommens- oder Heilversprechen)? Welche Fragen sollte ich dem Anbieter vor einer Empfehlung stellen? Antworte nüchtern und ohne Begeisterung.

**Tipp:** Empfiehl nur, was du selbst geprüft hast – und weise immer auf die Partnerschaft hin.

### AFFILIATE & DIGITALE CHANCEN

## 22. Digitale Einkommenswege vergleichen

Stellt verschiedene Modelle mit Aufwand und Risiko gegenüber.

Vergleiche für mich diese Wege: eigenes digitales Produkt, Dienstleistung mit KI, Affiliate-Empfehlungen, Mitgliedschaft, Nischenwebsite. Bewerte je: Startaufwand, laufender Aufwand, benötigte Fähigkeiten, Startkosten, typische Fehler, Risiken und wie lange es üblicherweise bis zu ersten Ergebnissen dauert. Keine Einkommensversprechen, nur Einordnung.

**Tipp:** Wähle den Weg, den du auch an einem schlechten Tag durchhältst.

### AFFILIATE & DIGITALE CHANCEN

## 23. Seriosität prüfen

Eine Checkliste gegen unrealistische Versprechen.

Erstelle eine Prüf-Checkliste mit 15 Fragen, mit der ich ein Online-Geschäftsmodell auf Seriosität prüfen kann: Transparenz des Anbieters, Impressum, Kostenstruktur, Vertragsbindung, Rückgaberecht, Werbeaussagen, Erfolgsdruck, Struktur der Vergütung, Datenschutz. Ergänze 5 Warnsignale, bei denen ich Abstand nehmen sollte.

**Tipp:** Bei Druck, Zeitlimits oder Gewinnversprechen: erst recht nichts unterschreiben.

## 24. Ehrliche Empfehlung schreiben

Formuliert eine Empfehlung mit Vor- und Nachteilen.

Schreibe eine ehrliche Vorstellung von [Produkt] für [Zielgruppe]: Was es ist, für wen es passt, für wen ausdrücklich nicht, Kosten, Vorteile, Nachteile, meine persönliche Erfahrung [Stichpunkte] und ein klarer Transparenzhinweis auf meine Partnerschaft. Keine Erfolgs- oder Einkommensversprechen.

**Tipp:** Der Abschnitt „für wen es nicht passt“ schafft mehr Vertrauen als jedes Lob.

## 25. Erster Schritt statt Dauerplanung

Beendet das Aufschieben mit einem einzigen nächsten Schritt.

Ich habe folgende Ideen und Möglichkeiten vor mir: [Liste]. Meine Zeit pro Woche: [Stunden]. Mein Budget: [Budget]. Hilf mir zu entscheiden: Welche eine Sache sollte ich in den nächsten 7 Tagen tun? Begründe die Auswahl, nenne den Aufwand in Stunden und woran ich am Ende der Woche erkenne, ob es sich lohnt weiterzumachen.

**Tipp:** Eine Entscheidung pro Woche bringt dich weiter als zehn offene Optionen.