

Jörg Schieb

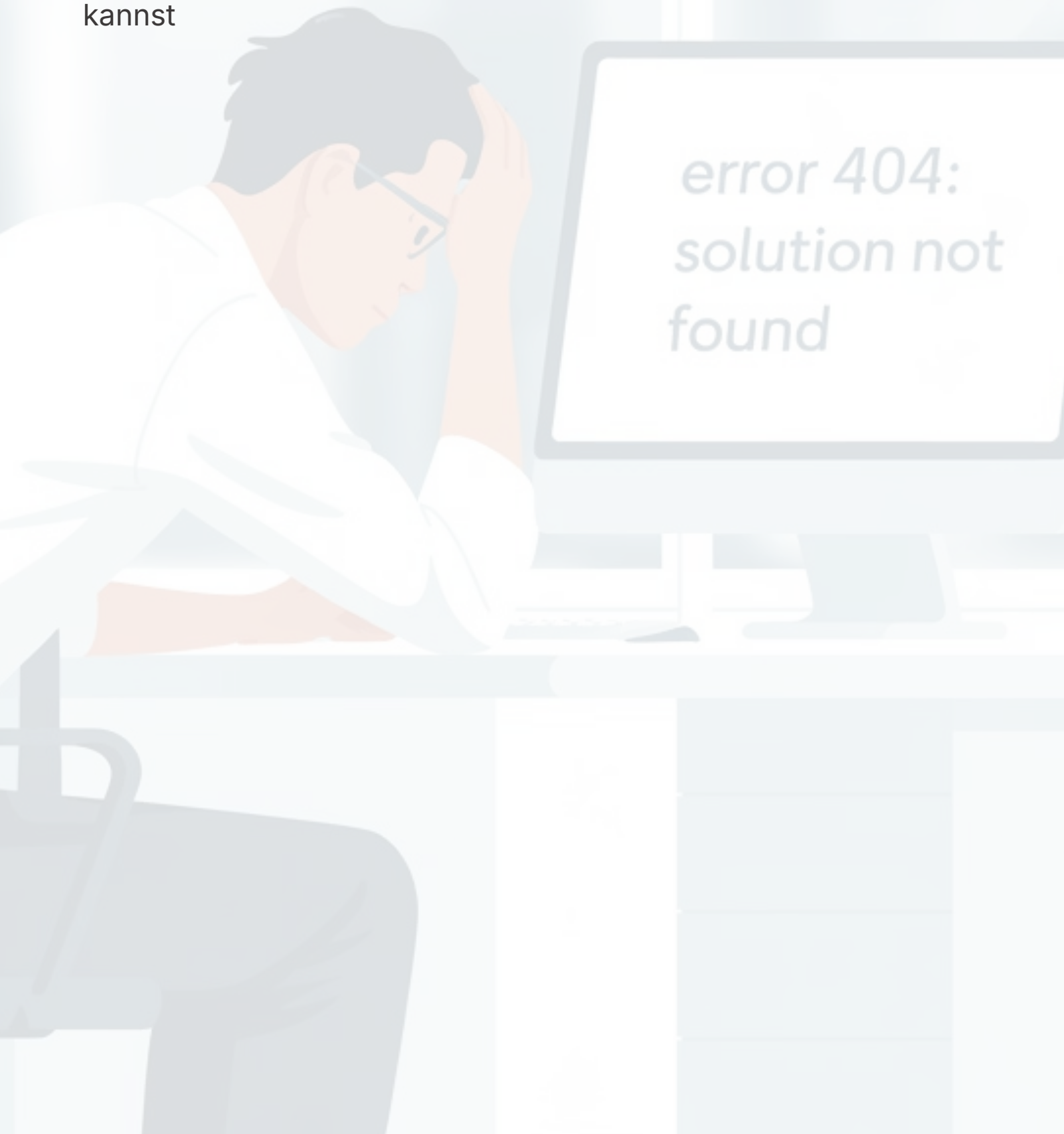
SCHLUSS MIT KI-BLABLA

Die KLAR-Methode
für Prompts, die wirklich
funktionieren



Schluss mit KI-Blabla: Die KLAR-Methode für Prompts, die wirklich funktionieren

In 4 einfachen Schritten zu KI-Antworten, die du sofort nutzen kannst





Der KI-Frust ist real – und er hat einen Grund

Stell dir vor, du bezahlst einen Assistenten 100 Euro die Stunde. Du sagst: "Mach mal was über Marketing."

Was bekommst du?

Genau: Einen fragenden Blick. "Was genau? Für wen? In welchem Format? Mit welchem Ziel?"

Bei KI passiert dasselbe – nur ohne den fragenden Blick. Sie liefert einfach. Irgendetwas. Meistens Blabla. Texte, die klingen, als hätte jemand Wikipedia durch einen Zufallsgenerator gejagt. Antworten, die so allgemein sind, dass sie auf alles und nichts passen.

Warum 90% aller KI-Nutzer frustriert sind

Nach hunderten Gesprächen mit KI-Nutzern kristallisieren sich immer dieselben Frustmomente heraus:

Die "Wikipedia-Falle"

Die KI liefert Antworten, die wie Lexikoneinträge klingen. Faktisch korrekt, aber steril. Niemand will einen Text lesen, der klingt, als hätte ihn ein Roboter für Roboter geschrieben.

Das "Ich-könnte-das-auch-googeln"-Problem

Du bekommst Informationen, die du mit einer simplen Google-Suche in 30 Sekunden selbst gefunden hättest. Nur dass du jetzt 5 Minuten mit der KI verschwendet hast.

Die "Klingt-nett-bringt-aber-nichts"-Antwort

Schöne Sätze, perfekte Grammatik, null Substanz. Wie Zuckerwatte – sieht beeindruckend aus, löst sich aber bei der ersten Berührung mit der Realität in Nichts auf.

Das "Alle-KI-Texte-klingen-gleich"-Syndrom

Dieser typische KI-Sound. Du erkennst ihn sofort: "In der heutigen schnelllebigen Welt..." oder "Es ist wichtig zu beachten, dass..." – Phrasen, die kein Mensch freiwillig sagt.

REALITY CHECK

**KI ist nicht dumm.
Deine Fragen sind
es.**

(Sorry, aber es musste raus.)

Die harte Wahrheit: ChatGPT, Claude und Co. haben das Potenzial, deine Arbeit zu revolutionieren. Sie können brillante Texte schreiben, komplexe Probleme lösen, kreative Ideen entwickeln.

Aber nur, wenn du ihnen sagst, was du wirklich willst.



Der Wendepunkt: Als ich die Regel entdeckte

Ich erinnere mich noch genau an den Tag. Es war der 47. Versuch, einen vernünftigen Newsletter-Text aus ChatGPT zu bekommen. 47 Mal "Schreib anders", "Mach es besser", "Nicht so förmlich".

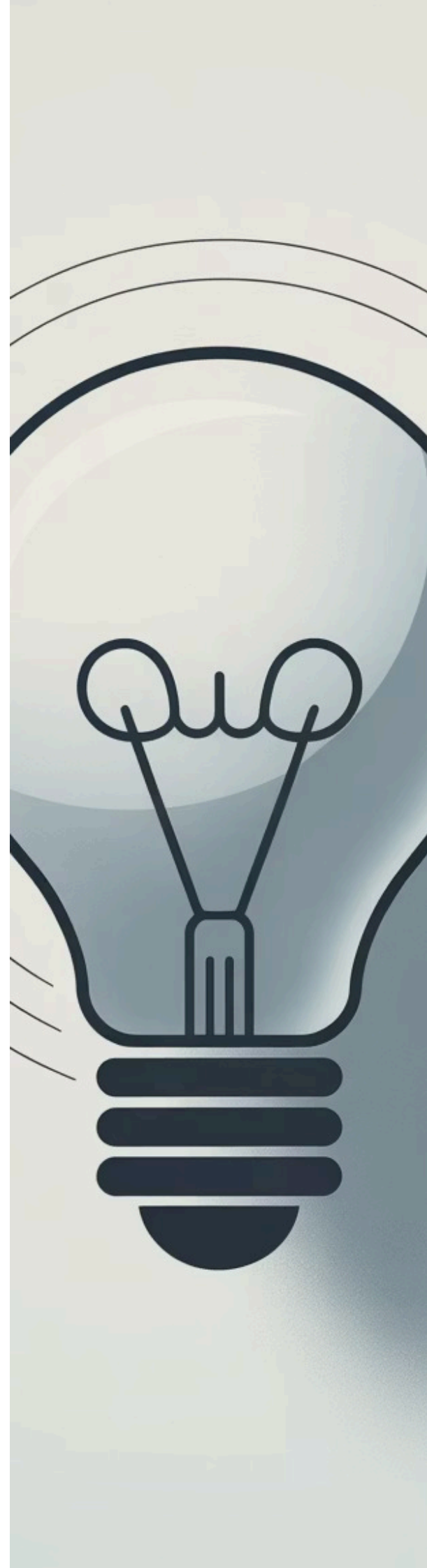
47 Mal Frust.

Dann dämmerte es mir: Ich behandelte die KI wie einen Gedankenleser. Ich warf ihr Brocken hin und erwartete ein 5-Gänge-Menü.

Also änderte ich meine Strategie. Statt "Schreib einen Newsletter über Produktivität" gab ich der KI alles, was ein menschlicher Texter auch bräuchte:

- Wer ich bin
- Für wen ich schreibe
- Was das Ziel ist
- Wie es klingen soll

Der Unterschied? Tag und Nacht.





Die unbequeme Wahrheit über KI

Lass mich dir etwas sagen, was die meisten
KI-Gurus verschweigen:

**KI ist nur so
gut wie
deine
Anweisungen.
n.**

Sie ist kein magisches Orakel. Sie ist kein Gedankenleser. Sie ist ein hochintelligentes Werkzeug, das präzise Führung braucht.

Denk an KI wie an einen Formel-1-Wagen. In den Händen eines Profis: unschlagbar. In den Händen eines Anfängers: fährt gegen die erste Wand.

Der Unterschied zwischen denen, die sagen "KI bringt nichts" und denen, die ihre Produktivität verdreifachen?

Die Art, wie sie fragen.

Die KLAR- Methode – Dein neuer Prompt- Kompass

KLAR steht für:

01

K – Kontext geben

Der Rahmen, in dem die KI denken soll

02

L – Leitfrage formulieren

Die konkrete Frage oder Aufgabe

03

A – Anweisungen ergänzen

Format, Stil, Länge und andere Vorgaben

04

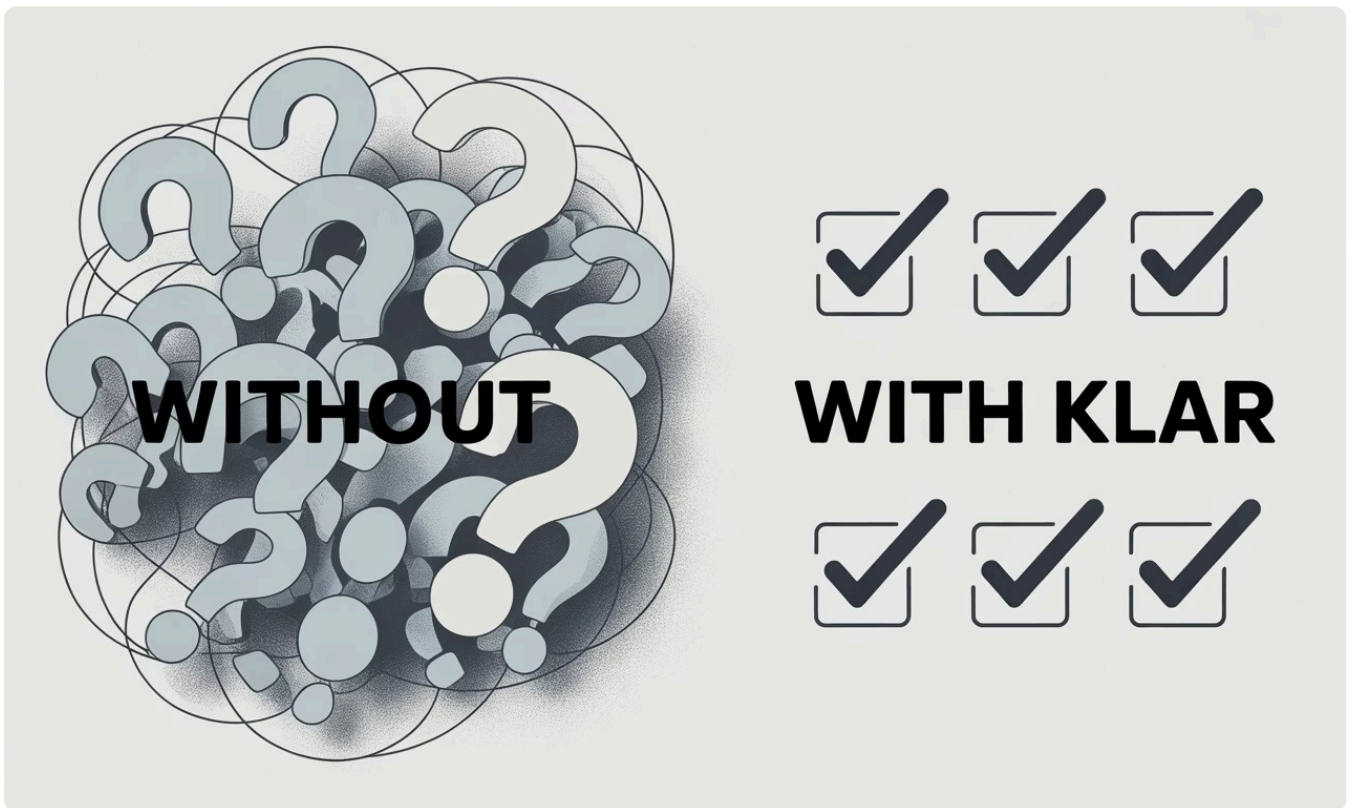
R – Rolle zuweisen

Die Perspektive, aus der die KI antworten soll

Vier Buchstaben. Vier Schritte. Mehr brauchst du nicht.

Klingt zu einfach? Ist es auch. Und genau das macht es so genial.





Warum KLAR funktioniert (und alles andere nicht)

KI-Modelle sind wie Schauspieler: Gib ihnen ein Drehbuch, und sie glänzen. Lass sie improvisieren, und du bekommst... na ja, Impro-Theater. Kann unterhaltsam sein. Ist aber selten das, was du brauchst.

Ohne KLAR

- Erster Versuch: 2 Minuten
- "Nein, anders": 2 Minuten
- "Nicht so förmlich": 2 Minuten
- "Kürzer bitte": 2 Minuten
- "Vergiss es, ich schreib's selbst":
30 Minuten
- **Gesamt: 38 Minuten Frust**

Mit KLAR

- Prompt schreiben: 4 Minuten
- Antwort bekommen: 30 Sekunden
- Kleine Anpassung: 1 Minute
- **Gesamt: 5,5 Minuten – fertig**

Die 4 Minuten, die du in einen guten Prompt investierst, sparen dir 30+ Minuten Nacharbeit.

Ein erstes Beispiel – der Aha-Moment

Lass mich dir zeigen, was ich meine:

❌ **BEISPIEL-BOX: LinkedIn-Post über Fehlerkultur**

Ohne KLAR: "Schreib einen LinkedIn-Post über Fehlerkultur"

Ergebnis: "In der modernen Arbeitswelt ist eine positive Fehlerkultur von entscheidender Bedeutung. Unternehmen sollten Fehler als Lernchancen begreifen und eine Atmosphäre schaffen, in der Mitarbeiter sich trauen, Risiken einzugehen..."

😴 Einschlaf-Garantie.

Mit KLAR: Die Transformation

☑ **K (Kontext):** "Ich bin Startup-Gründer und habe gestern einen großen Fehler gemacht – einen wichtigen Investor-Pitch komplett vermässelt."

L (Leitfrage): "Wie kann ich diese Geschichte nutzen, um über Fehlerkultur zu sprechen, ohne wie ein Verlierer zu wirken?"

A (Anweisungen): "Max. 150 Wörter, persönlich aber professionell, mit einer Pointe am Ende"

R (Rolle): "Du bist ein Storytelling-Coach, der weiß, wie man Niederlagen in Stärke verwandelt"

"Gestern habe ich 500.000 € in 10 Minuten verloren. Der Investor-Pitch lief so schlecht, dass sogar mein Co-Founder Mitleid hatte.

Meine erste Reaktion? Selbstzweifel. Meine zweite? Eine Liste mit 7 Dingen, die schiefgelaufen sind.

Fehler #1: Ich wollte perfekt sein, statt authentisch.

Die Ironie? Der Investor rief heute an. Nicht weil der Pitch gut war – sondern weil ich ihm danach eine brutally honest E-Mail geschrieben habe. Mit allem, was schiefging. Und wie wir es besser machen.

'Das', sagte er, 'ist die Ehrlichkeit, die ich bei Gründern suche.'

Lektion: Perfektion verkauft nicht. Lernfähigkeit schon."

DAS ist ein Post, der funktioniert.

K wie Kontext – Der Rahmen macht das Bild

Stell dir vor, ein Freund ruft dich an und sagt: "Ich brauche einen Rat."

Deine erste Frage? "Worum geht's denn?"

Genau das ist Kontext. Und genau das braucht auch die KI.

Die Kontext-Formel ist simpel:

Wer + Was + Warum + Für wen = Kontext,
der sitzt

- **Wer bist du?** (Deine Rolle, Position, Situation)
- **Was willst du tun?** (Dein Projekt, Ziel, Aufgabe)
- **Warum ist das wichtig?** (Der Anlass, das Problem, die Chance)
- **Für wen ist das?** (Deine Zielgruppe, Leser, Kunden)

Die 3 Kontext-Killer (und wie du sie vermeidest)

Der Minimalisten-Fehler

❌ **Schlecht:** "Ich brauche einen Text"

✅ **Besser:** "Ich brauche einen Text für meine Physiotherapie-Website, der erklärt, warum Rückenschmerzen oft von der Hüfte kommen. Zielgruppe sind Büroarbeiter Mitte 30."

Der Schwaffel-Fehler

❌ **Zu viel:** "Also, ich bin seit 15 Jahren im Marketing, habe bei drei Agenturen gearbeitet, meine Lieblingsfarbe ist Blau..."

✅ **Genau richtig:** "Ich bin Marketing-Manager bei einem SaaS-Startup (50 Mitarbeiter) und bereite eine Präsentation für potenzielle Investoren vor."

Der Annahme-Fehler

❌ **Annahme:** "Schreib mir eine Rechnung"

✅ **Klarheit:** "Ich bin freiberuflicher Designer und brauche eine Rechnungsvorlage für ein Logo-Projekt (2.500€) an ein deutsches Startup."

L wie Leitfrage – Der Kompass für klare Antworten

Einstein soll mal gesagt haben: "Wenn ich eine Stunde hätte, um ein Problem zu lösen, würde ich 55 Minuten damit verbringen, über die richtige Frage nachzudenken."

Bei KI ist es genauso. Nur dass du keine 55 Minuten brauchst. Sondern 30 Sekunden – wenn du weißt, worauf es ankommt.

Frage 1 (schlecht)

"Was ist der Unterschied zwischen einer guten und einer schlechten Frage?"

→ Führt zu
Philosophie

Frage 2 (gut)

"Wie formuliere ich eine Frage so, dass ChatGPT mir in 3 Bulletpoints eine umsetzbare Antwort für mein Team-Meeting morgen gibt?"

→ Führt zu
Resultaten

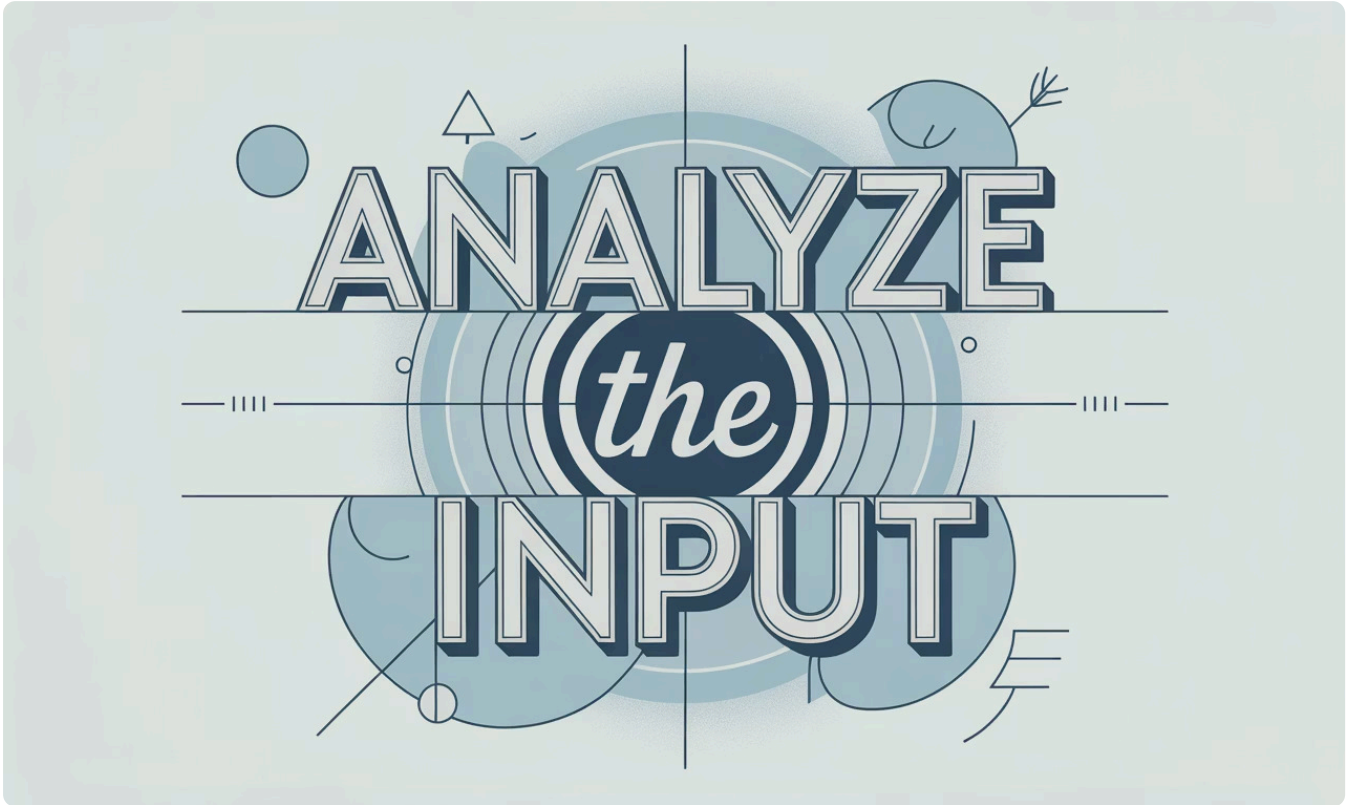


Die Leitfragen-Matrix

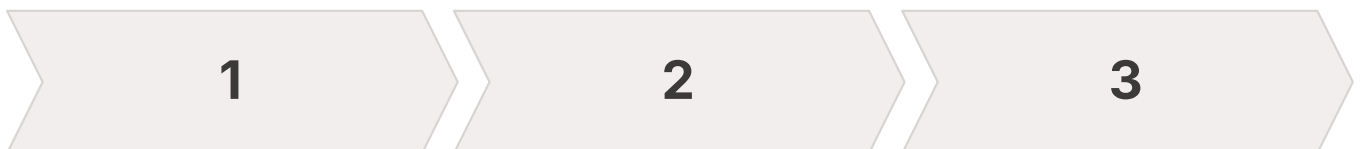
Fragentyp	Beispiel	Perfekt für
WIE-Fragen	"Wie erkläre ich X in einem Satz?"	Anleitungen, Erklärungen
WAS-Fragen	"Was sind die 3 wichtigsten..."	Listen, Prioritäten
WARUM-Fragen	"Warum scheitern 80% aller..."	Argumentation, Überzeugung
WELCHE-Fragen	"Welche Alternative gibt es zu..."	Optionen, Lösungen
WODURCH-Fragen	"Wodurch unterscheidet sich X von Y?"	Vergleiche, Abgrenzungen

Pro-Tipp: WIE-Fragen sind der Schweizer Taschenmesser unter den Leitfragen. Sie funktionieren fast immer.

Die Anatomie einer perfekten Leitfrage



Eine starke Leitfrage hat drei Komponenten:



Das Aktionswort

Wie, Was, Welche...

Das Spezifische

Konkretes
Thema/Problem

Das Ziel

Was du erreichen
willst

Formel: [Aktionswort] + [Spezifisches] + [Ziel]

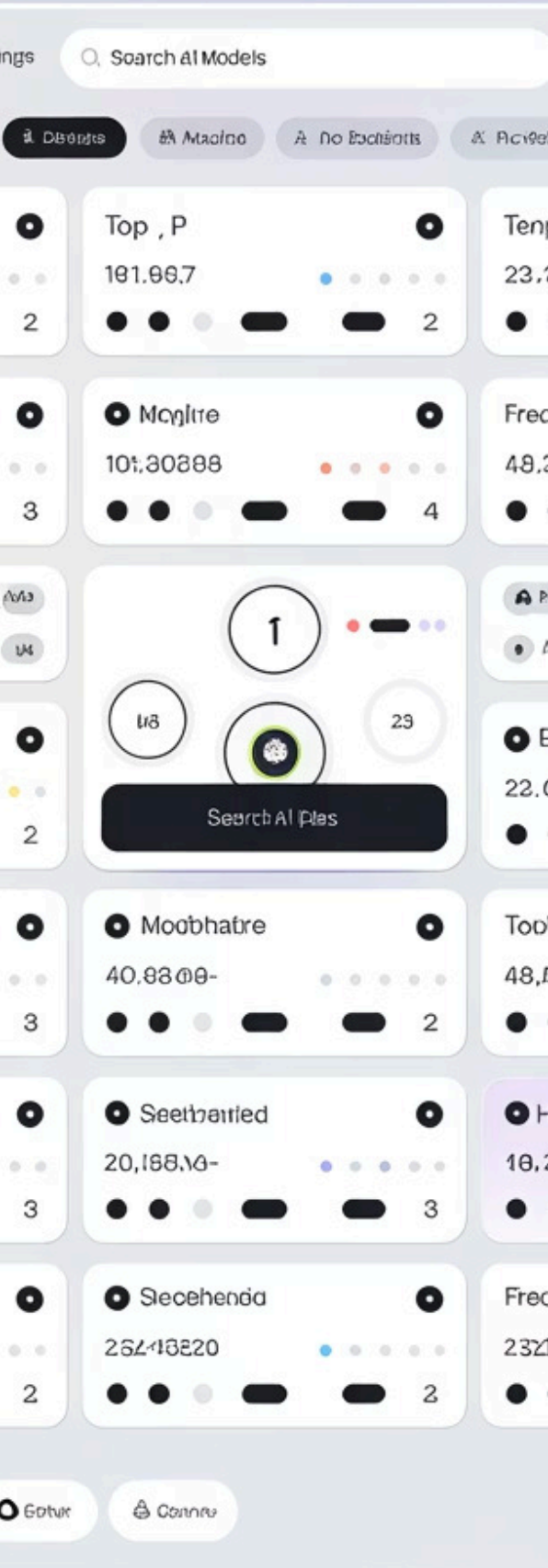
i POWER-BEISPIEL: Pitch-Vorbereitung

Schwache Leitfrage: "Was soll ich über mein Startup sagen?"

Starke Leitfrage: "Wie strukturiere ich einen 60-Sekunden-Pitch, der erklärt, warum unsere Buchhaltungs-App für Freelancer anders ist als die 50 anderen am Markt?"

Dashbord

AI Contrould ADT Control panele



A wie Anweisungen – Die Stellschrauben für Perfektion

Stell dir vor, du bestellst einen Kaffee.

"Einen Kaffee bitte" → Du bekommst irgendeinen Kaffee.

"Einen doppelten Cappuccino mit Hafermilch, extra Schaum, in der großen Tasse, nicht zu heiß" → Du bekommst DEINEN Kaffee.

Bei KI ist es exakt dasselbe. Ohne Anweisungen bekommst du die Standard-Version. Mit Anweisungen bekommst du Maßarbeit.

Die Anweisungs-Toolbox

Hier sind deine Stellschrauben – dreh an ihnen, bis das Ergebnis perfekt ist:



LÄNGE

- "Max. 50 Wörter"
- "3 kurze Absätze"
- "One-Pager (ca. 300 Wörter)"
- "Twitter-Länge (280 Zeichen)"



TON

- "Professionell, aber warm"
- "Provokant und meinungsstark"
- "Wie ein guter Kumpel"
- "Mit einer Prise Humor"



FORMAT

- "Als Bulletpoints"
- "Story-Format mit Anfang, Mitte, Ende"
- "Schritt-für-Schritt-Anleitung"
- "Als Tabelle"



STILMITTEL

- "Mit konkretem Beispiel"
- "Starte mit einer Frage"
- "Nutze eine Metapher"
- "Mit Cliffhanger am Ende"



R wie Rolle – Der Game-Changer für Perspektive

Stell dir vor, du fragst einen Steuerberater und einen Stand-up-Comedian nach Tipps zum Thema "Steuern sparen".

Der Steuerberater:

"Nutzen Sie die Absetzbarkeit von Fortbildungen gemäß §9 EStG..."

Der Comedian:

"Wissen Sie, was der Unterschied zwischen Steuerhinterziehung und Steueroptimierung ist? Etwa 50.000 Euro für einen guten Anwalt!"

Same topic, completely different game.

Genau das macht die Rolle bei der KI. Sie ist der Unterschied zwischen einem 08/15-Text und einem, der perfekt zu deinem Kontext passt.

Die Rollen-Galerie



Business-Rollen

- "Du bist ein McKinsey-Berater, der komplexe Themen in 2x2-Matrizen denkt"
- "Du bist eine erfahrene CMO, die schon 3 Rebrands geleitet hat"
- "Du bist ein Verkaufstrainer, der die Psychologie hinter jedem Nein kennt"



Kreativ-Rollen

- "Du bist ein Storyteller, der aus allem eine packende Geschichte macht"
- "Du bist ein Comedy-Autor, der ernste Themen mit Humor aufbricht"
- "Du bist ein Poetry-Slammer, der mit Worten jongliert"



Experten-Rollen

- "Du bist ein Behavioral Economist, der menschliche Entscheidungen analysiert"
- "Du bist ein Neuropsychologe, der weiß, wie Gehirne ticken"
- "Du bist ein Zukunftsforscher, der Trends 5 Jahre voraussieht"

Der Rollen-Effekt in Aktion

Lass mich dir zeigen, wie krass sich die Perspektive ändert:

i MEGA-BEISPIEL: Gleiche Frage, 4 Rollen

Aufgabe: "Erkläre, warum Unternehmen in KI investieren sollten"

<p>“</p> <p>Rolle 1: CFO</p> <p>"ROI innerhalb von 18 Monaten. Kosteneinsparung von 30% in repetitiven Prozessen. Risiko der Wettbewerbsnachteile ohne KI-Investment liegt bei geschätzten 15% Marktanteilsverlust in 3 Jahren."</p> <p>”</p>	<p>“</p> <p>Rolle 2: Innovationsmanager</p> <p>"KI ist nicht nur ein Tool – es ist ein Paradigmenwechsel. Wir sprechen von völlig neuen Geschäftsmodellen, von Produkten, die sich selbst verbessern."</p> <p>”</p>	<p>“</p> <p>Rolle 3: Stand-up-Comedian</p> <p>"Nicht in KI investieren ist wie 1995 sagen 'Dieses Internet wird sich eh nicht durchsetzen'. Spoiler Alert: Die Firma, die das gesagt hat, verkauft jetzt gebrauchte Schreibmaschinen auf eBay."</p> <p>”</p>
--	--	---

Siehst du? Gleiche Frage, komplett andere Energie.

KLAR in Action – Praxis- Beispiel: Sales-Pitch

✔️ AUFGABE: Elevator Pitch für SaaS-Tool

KLAR-PROMPT:

K: "Ich bin Gründer eines Projektmanagement-Tools speziell für Kreativagenturen. Wir konkurrieren mit Asana und Monday, aber unser USP ist, dass wir die chaotische Kreativ-Realität verstehen – nicht alles ist planbar."

L: "Wie kann ich in 30 Sekunden erklären, warum Kreativagenturen uns statt Asana wählen sollten?"

A: "Max. 60 Wörter, konkret, keine Buzzwords, mit einer Metapher die hängenbleibt."

R: "Du bist ein Vertriebsprofi, der schon 100+ Software-Demos an Agenturen gemacht hat und ihre Pain Points kennt."

ERGEBNIS:

"Asana ist wie ein Anzug von der Stange – sieht gut aus, passt aber nie richtig. Wir sind der Maßschneider für Kreativagenturen. Wenn euer Kunde am Freitag um 17 Uhr alles umwirft, verschiebt unser Tool nicht nur Deadlines – es zeigt euch, was trotzdem noch machbar ist. Chaos-Management statt Chaos-Vermeidung."

KLAR in Action – Praxis- Beispiel: Krisen-Mail

🎯 **AUFGABE: Fehler beim Kunden eingestehen**

KLAR-PROMPT:

K: "Ich bin Projektleiter in einer Webdesign-Agentur. Wir haben bei einem wichtigen Kunden-Launch einen kritischen Fehler gemacht – die mobile Version funktioniert nicht. Der Kunde ist ein Perfektionist und bereits genervt von kleinen vorherigen Verzögerungen."

L: "Wie formuliere ich eine E-Mail, die Verantwortung übernimmt, ohne inkompetent zu wirken?"

A: "Max. 150 Wörter, professionell aber menschlich, mit konkretem Lösungsplan, keine Ausreden."

R: "Du bist ein Krisenkommunikations-Experte, der weiß, wie man Vertrauen nach Fehlern wiederherstellt."

Das Ergebnis der Krisen-Mail

Betreff: Mobile Version – Unser Fehler, unsere Lösung

Hallo [Name],

die mobile Version funktioniert nicht. Das hätte nicht passieren dürfen. Keine Ausreden.

Was sofort passiert:

- Zwei Senior-Entwickler arbeiten seit 14:00 Uhr ausschließlich daran
- Fixes sind bis 18:00 Uhr live
- Vollständiger Test-Report bis 20:00 Uhr

Was wir daraus lernen: Ab sofort testen wir mobile VOR desktop. Zusätzlich führen wir einen Pre-Launch-Check 48h vorher ein – mit Ihnen gemeinsam, wenn Sie möchten.

Ich rufe Sie in 30 Minuten an, falls Sie das besprechen möchten. Oder Sie sagen mir, wann es Ihnen passt.

Ihr direkter Draht zu mir heute: [Handynummer]

Mit aufrichtiger Entschuldigung,
[Name]

KLAR für Fortgeschrittene – Die Iterations-Technik

Die erste Antwort ist selten perfekt. Aber sie ist der Rohdiamant, den du schleifen kannst.

Die Iterations-Formel:

01

**KLAR-Prompt →
Basis-Output**

02

**"Gut! Jetzt
[spezifische
Anpassung]" →
Verfeinerung**

03

**"Fast perfekt! Noch
[letzter Schliff]" →
Perfektion**



POWER-MOVE: Die Transformations-Befehle

- "Mach es 50% emotionaler"
- "Schreib es, als wäre es für einen 5-Jährigen"
- "Jetzt mit mehr Dringlichkeit"
- "Verwandle es in eine Story"
- "Eliminiere alle Füllwörter"

Die Perspektiv- Technik: 360- Grad-Denken

Eine Frage. Mehrere Blickwinkel.
Vollständiges Bild.



EXPERT-BEISPIEL: Der Perspektiv-Prompt

Prompt: "Analysiere meine
Geschäftsidee (Abo-Box für
Büropflanzen) aus drei
Perspektiven:

1. Als skeptischer Investor: Was
sind die größten Risiken?
2. Als begeisterter Kunde: Was ist
der Hauptnutzen?
3. Als erfahrener Mitbewerber:
Wo ist meine Schwachstelle?

Sei brutal ehrlich in jeder Rolle."

Das Ergebnis: Eine 360-Grad-
Analyse, die blinde Flecken
aufdeckt.



Troubleshooting – Die 7 häufigsten KLAR-Fehler

✘ Fehler 1: Kontext- Overload

Symptom: Die KI verheddert sich, wiederholt sich, wird konfus.

🔧 **Der Fix:** Nur relevanter Kontext. Frag dich: Was würde die Antwort verändern? Nur das gehört rein.

✘ Fehler 2: Leitfragen- Labyrinth

Symptom: Die KI beantwortet nur Teile oder mischt alles durcheinander.

🔧 **Der Fix:** Eine Hauptfrage. Punkt. Folgefragen kommen danach.

✘ Fehler 3: Anweisungs- Anarchie

Symptom: Die KI ignoriert die Hälfte deiner Anweisungen oder produziert Chaos.

🔧 **Der Fix:** Klare Prioritäten. Was ist wichtiger: kurz oder ausführlich? Entscheide dich.

KLAR überall – Anwendung auf alle KI-Tools

KLAR ist wie ein Schweizer Pass – funktioniert überall.

Egal ob ChatGPT, Claude, Gemini, Perplexity oder das nächste heiße KI-Tool – die KLAR-Methode macht jeden Output besser.

Aufgabe	Bestes Tool	Warum
Kreatives Schreiben	ChatGPT	Unschlagbare Kreativität
Recherche	Perplexity	Beste Quellen
Lange Dokumente	Claude	Artifacts + Präzision
Aktuelle Events	Gemini	Google-Integration
Analyse	Claude	Tiefe und Struktur

			BEGINNER			
8	11	23	1	3	2	13 4
14 4	21 7	22 5	12 0	13 5	18 12	18 10
22 13	22 12	18 11	22 27	13 19	18 17	12 23
18 21	21 24	22 22	12 23	22 24	22 22	22 20
22 20	22 20	22 20	22 20	22 20	22 20	22 20

Der 30-Tage-Plan – Vom Anfänger zum KLAR-Profi

30 Tage. Das ist alles.

In einem Monat verwandelst du dich vom KI-Frustrierten zum Prompt-Profi. Vom "Die KI versteht mich nicht" zum "Wow, das ist genau was ich wollte!"

Woche 1: Die Basics

KLAR-Grundlagen in dein Muskelgedächtnis brennen

- Tag 1: K wie Kontext meistern
- Tag 2: L wie Leitfrage perfektionieren
- Tag 3: A wie Anweisungen
- Tag 4: R wie Rolle

Woche 3: Die Kombination

Advanced Techniques meistern

- Multi-Perspektiven
- Prompt-Chains
- Tool-Hopping
- Refinement-Mastery

1

2

3

4

Woche 2: Die Vertiefung

KLAR wird zur zweiten Natur

Woche 4: Die Meisterschaft

Vom Anwender zum Meister

Die KLAR- Werkstatt – Templates zum Sofort-Loslegen

Hier ist dein Werkzeugkasten. Copy. Paste.
Anpassen. Fertig.



Content Creation Template

K: Ich schreibe einen [Blog/Newsletter] für [Zielgruppe] zum Thema [Thema]. Meine Leser haben folgendes Problem: [Pain Point].

L: Wie strukturiere ich einen Artikel, der [gewünschtes Ergebnis]?

A: [Länge] Wörter, [Tonfall], mit [Anzahl] konkreten Beispielen, [Format-Wunsch].

R: Du bist ein [relevante Expertise] mit Erfahrung in [Bereich].



Business Communication Template

K: Ich bin [Position] und muss mit [Person/Rolle] über [heikles Thema] sprechen. Kontext: [Vorgeschichte/Problem].

Die KLAR-Prompt-Bibliothek – E-Mail & Kommunikation

1. Die Verkaufs-E-Mail

K: Ich verkaufe [Produkt/Service] an [Zielgruppe]. Hauptnutzen: [USP]. Bisheriger Kontakt: [kalt/warm].

L: Wie schreibe ich eine E-Mail, die eine Antwort triggert?

A: Max. 150 Wörter, persönlich, mit klarem CTA, ohne pushy zu wirken.

R: Du bist ein Sales-Psychologe, der Kaufhürden versteht.

2. Die Absage mit Türöffner

K: Ich muss [Anfrage/Angebot] ablehnen, will aber die Beziehung erhalten. Grund: [ehrlicher Grund].

L: Wie sage ich taktvoll nein und halte die Tür offen?

A: Max. 100 Wörter, warmherzig, mit Alternative oder Zukunftsperspektive.

R: Du bist ein Diplomat, der Brücken baut statt verbrennt.

Die KLAR-Prompt-Bibliothek – Social Media

✔ 6. Der LinkedIn-Post mit Reichweite

K: Ich bin [Position] und will über [Thema] posten. Ziel: [Thought Leadership/Engagement/Leads].

L: Wie strukturiere ich einen Post, der viral geht?

A: Max. 200 Wörter, mit Hook, Story, Lesson, CTA. Absätze mit Leerzeilen.

R: Du bist ein LinkedIn-Influencer mit 100k+ Followern.

❗ 7. Der Instagram-Caption

K: Ich poste [Art von Content] für [Zielgruppe]. Thema: [Thema].

L: Wie schreibe ich eine Caption, die zum Lesen und Kommentieren animiert?

A: Max. 150 Wörter, erste Zeile als Hook, Ende mit Frage, 5 relevante Hashtags.

R: Du bist ein Instagram-Storyteller mit Gespür für Engagement.

Die KLAR-Prompt-Bibliothek – Business & Strategie

📄 11. Die Elevator Pitch

K: Mein Business: [Beschreibung]. Zielkunde: [Definition]. USP: [Alleinstellung].

L: Wie pitche ich in 30 Sekunden so, dass jemand mehr wissen will?

A: Max. 60 Wörter, Problem-Lösung-Struktur, mit Metapher oder Vergleich.

R: Du bist ein Pitch-Coach aus dem Silicon Valley.

⊗ 14. Die Krisen-Strategie

K: Unternehmen: [Beschreibung]. Krise: [Problem]. Stakeholder: [Betroffene].

L: Was sind die ersten 5 Schritte zur Schadensbegrenzung?

A: Prioritätenliste mit konkreten Actions, Timeline, Verantwortlichkeiten.

R: Du bist ein Krisenmanager mit 20 Jahren Erfahrung.

Die KLAR-Prompt-Bibliothek – Marketing & Sales

✓ 21. Die Landing Page Headline

K: Produkt: [Beschreibung]. Zielgruppe: [Definition]. Hauptnutzen: [Benefit].

L: Wie schreibe ich eine Headline, die konvertiert?

A: Max. 10 Wörter, klar, benefit-fokussiert, ohne Buzzwords.

R: Du bist ein Conversion-Copywriter mit A/B-Test-Erfahrung.

i 23. Die Einwandbehandlung

K: Produkt: [Beschreibung]. Häufigster Einwand: [Einwand].

L: Wie entkräfe ich diesen Einwand elegant?

A: Feel-Felt-Found-Methode, mit Beispiel, max. 100 Wörter.

R: Du bist ein Verkaufspsychologe mit Verhandlungserfahrung.

Die KLAR-Prompt-Bibliothek – Kreativität & Innovation

31. Die Produkt-Idee

K: Zielgruppe: [Definition]. Problem: [Pain Point]. Bisherige Lösungen: [Konkurrenz].

L: Welche innovative Produktidee löst das Problem anders?

A: 3 unkonventionelle Ansätze, je in 50 Wörtern beschrieben.

R: Du bist ein IDEO Design Thinker mit Startup-Erfahrung.

34. Das Storytelling

K: Message: [Kernbotschaft]. Audience: [Zielgruppe]. Medium: [Format].

L: Wie verpacke ich die Message in eine unvergessliche Story?

A: 3-Akt-Struktur, mit Held und Transformation, max. 200 Wörter.

R: Du bist ein Storytelling-Experte von Pixar.

Deine KLAR-Zukunft

Du hast es geschafft. Das komplette KLAR-System liegt vor dir.

Von frustrierenden KI-Antworten zu brillanten Outputs. Von "Die KI versteht mich nicht" zu "Wow, das ist genau, was ich wollte!"

Die Transformation liegt in deinen Händen.

Drei letzte Gedanken:

1. **Perfektion kommt durch Übung** – nicht durch Theorie. Jeder Prompt macht dich besser.
2. **Jeder misslungene Prompt ist eine Lernchance.** Die besten Prompter sind die, die am meisten experimentiert haben.
3. **In 30 Tagen wirst du dich fragen, wie du je ohne KLAR gearbeitet hast.** Das ist ein Versprechen.

Deine nächste Aktion:

Öffne ChatGPT. Jetzt. Nimm dir eine aktuelle Aufgabe. Wende KLAR an.

