

aban news

30 Prompts für DACH-Solopreneure

Direkt einsetzbar. Ohne Hype. 2026.

Stand: 2026
abannews.com

So nutzt du diese Sammlung

30 erprobte Prompts in 6 Kategorien. Kopiere den Codeblock, ersetze die [Platzhalter] mit deinen Daten und schick es an Claude, ChatGPT oder Gemini. Jeder Prompt hat einen klaren Use-Case und einen erwarteten Output. Keine Magie. Keine Buzzwords.

Marketing

1. Cold-Email-Opener

Use-Case: Du brauchst einen Opener, der nicht nach Spam klingt.

Schreibe 3 Cold-Email-Opener-Varianten an [Zielpersona] in der [Branche]. Direkt, respektvoll, ohne Floskeln. Maximal 2 Sätze. Bezug auf [konkrete Pain-Point]. Kein 'Hope this finds you well'.

Erwartet: 3 unterschiedliche Opener mit klarem Pain-Point-Bezug.

2. Social-Post-aus-Newsletter

Use-Case: Newsletter erschienen — du brauchst 1 Post draus.

Hier ist mein Newsletter-Inhalt: [Text einfügen]. Mache daraus 1 LinkedIn-Post (max. 1200 Zeichen), der EINE konkrete Erkenntnis hervorhebt. Keine Emojis am Anfang jeder Zeile. Klare Pointe am Ende.

Erwartet: Ein scharfer Post mit klarem Take, kein Listicle-Spam.

3. USP-Sharpening

Use-Case: Dein USP klingt wie alle anderen — schärfen.

Hier ist mein aktueller USP: [USP]. Was sagen 5 andere in meiner Nische [Nische] ähnlich? Was wäre ein USP, der NUR auf mich zutrifft? Frage zurück, wenn dir Daten fehlen.

Erwartet: Konkurrenz-Liste + 3 differenzierte USP-Vorschläge.

4. Email-Subject-Line-Tester

Use-Case: 5 Subject-Lines, von denen 1 funktioniert.

Generiere 5 Subject-Lines für eine Email an [Zielgruppe] über [Thema]. Maximal 55 Zeichen. Eine pragmatisch, eine neugierig-machend, eine mit Zahl, eine mit Frage, eine direkt. Keine Clickbait-Muster.

Erwartet: 5 Subjects mit verschiedenen Tonalitäten zum Testen.

5. Headline-Generator

Use-Case: Landing-Page braucht eine Headline, die nicht generisch ist.

Mein Produkt: [Produkt]. Zielgruppe: [Zielgruppe]. Was sie wirklich wollen: [echtes Bedürfnis]. Generiere 5 Headlines, jeweils mit Sub-Headline. Maximal 8 Wörter pro Headline. Klar > clever.

Erwartet: 5 Headline+Sub-Pairs, davon mind. 1 brauchbar.

Recherche

6. Konkurrenz-Scan

Use-Case: Schnellüberblick über 5 Wettbewerber in deiner Nische.

Liste 5 ernstzunehmende Konkurrenten zu [meinem Angebot] in [Region]. Für jeden: Pricing, USP, Schwäche, Zielgruppe. Sortiert nach Marktdruck. Quellen verlinken.

Erwartet: Sortierte Wettbewerber-Tabelle mit Lücken.

7. Marktanalyse-Snapshot

Use-Case: Du erwägst eine neue Nische — lohnt es sich?

Bewerte den Markt für [Nische] in [Region]. Marktgröße, Wachstum, Trends, dominante Player, typische Margen, Zugangshürden. Quellen nennen. Wenn Daten fehlen: sagen, statt erfinden.

Erwartet: Faktenbasis für Go/No-Go-Entscheidung.

8. Trend-Spotting

Use-Case: Schwache Signale früh erkennen.

Welche 5 sich abzeichnenden Trends im Bereich [Bereich] sehen wir in 2026, die noch unter dem Radar sind? Nicht 'AI' allgemein. Konkret. Mit Indikatoren (Suche, Investitionen, Adoption).

Erwartet: 5 spezifische Trends mit Belegen.

9. Customer-Interview-Fragen

Use-Case: 20 Min Call — was fragst du?

Ich interviewe [Persona] über [Problem]. Generiere 10 offene Fragen, die Mom-Test-konform sind (nach Vergangenheit, nicht Zukunft). Keine Suggestion. Reihenfolge: warm-up zu specific.

Erwartet: 10 nutzbare Interview-Fragen ohne Bias.

10. FAQ-Mining

Use-Case: Echte Kundenfragen statt erfundene FAQs.

Hier ist mein Produkt: [Produkt]. Such auf Reddit, Quora, Foren, Reviews konkret nach Fragen, die Menschen über [Thema] stellen. 15 Fragen mit Quellen. Keine Halluzinationen — wenn keine Quelle, weglassen.

Erwartet: 15 echte Fragen mit verlinkten Quellen.

Texten

11. Text-Refinement

Use-Case: Dein Entwurf ist okay, könnte aber schärfer sein.

Hier ist mein Text: [Text]. Mach ihn 30% kürzer ohne Information zu verlieren. Streiche Füllwörter. Ersetze Passiv durch Aktiv. Behalte meinen Ton (direkt, respektvoll). Zeige Diff.

Erwartet: Gekürzte Version mit klar markierten Änderungen.

12. Edit-für-Ton

Use-Case: Text klingt zu formell/zu locker — anpassen.

Hier ist mein Text: [Text]. Schreibe ihn um in den Ton von [Beispiel-URL oder Beschreibung]. Erhalte alle Fakten. Ändere NUR: Wortwahl, Satzlänge, Anrede. Keine neuen Claims.

Erwartet: Tonal angepasste Variante, faktentreu.

13. Übersetzung DE↔EN

Use-Case: Übersetzung ohne maschinellen Klang.

Übersetze ins [DE/EN]: [Text]. Idiomatisch, nicht wörtlich. Marketing-Begriffe natürlich anpassen, nicht 1:1. Erhalte Brand-Voice. Wenn ein Begriff im Zielsprachraum nicht funktioniert: alternative vorschlagen.

Erwartet: Saubere Übersetzung + Anmerkungen zu kniffligen Stellen.

14. Zusammenfassung-mit-Pointe

Use-Case: Langer Artikel — 1 Absatz mit echter Erkenntnis.

Fasse [Artikel/URL] in maximal 150 Wörtern zusammen. Struktur: 1 Satz Kontext, 3 Sätze Kerninhalt, 1 Satz: Was bedeutet das für [meine Zielgruppe]? Keine Buzzwords.

Erwartet: 150 Wörter mit klarer 'so what?'-Pointe.

15. Hook-Generator

Use-Case: Erster Satz, der zum Weiterlesen zwingt.

Mein Artikel handelt von [Thema] für [Zielgruppe]. Generiere 5 Hook-Varianten (erster Satz): 1 Frage, 1 kontroverse These, 1 konkrete Zahl, 1 Anekdote-Start, 1 direkte Adressierung. Maximal 20 Wörter pro Hook.

Erwartet: 5 Hook-Varianten zum A/B-Testen.

Automation

16. Make-Workflow-Skizze

Use-Case: Idee → konkrete Automation-Spec.

Ich möchte: [Trigger] → [Aktion]. Skizziere einen Make.com-Workflow: Module, Bedingungen, Fehlerbehandlung, geschätzte Operations pro Run, Edge-Cases. Wo manuelle Prüfung sinnvoll bleibt.

Erwartet: Workflow-Skizze + Aufwand + Risiko-Liste.

17. Zapier-Idee

Use-Case: Trigger und Action vorschlagen.

Mein Workflow heute: [manueller Ablauf]. Welche Zapier-Zaps würden das halbautomatisieren? Pro Zap: Trigger-App, Action-App, Filter-Logik, Datenfelder-Mapping, monatliche Kosten.

Erwartet: 3-5 Zap-Ideen mit Cost/Effort-Schätzung.

18. Email-Trigger-Plan

Use-Case: Welche Emails sollen wann automatisch raus?

Mein Funnel: [kurze Beschreibung]. Schlage einen Email-Sequenz-Plan vor: Welcome-Series (3 Emails), Nurture (4 Emails), Re-Engagement (2 Emails). Pro Email: Trigger, Tag, Subject, Kerninhalt-Bullet.

Erwartet: Strukturierter Sequenz-Plan mit allen Trigger-Punkten.

19. Daily-Routine-Optimierung

Use-Case: Wo verlierst du Zeit?

Hier ist meine typische Arbeitswoche: [Aufgaben + Stunden]. Identifiziere 3 Aktivitäten zum Automatisieren, 3 zum Outsourcen, 3 zum Streichen. Mit Reasoning. Kein 'einfach mehr Tools'.

Erwartet: 9 konkrete Empfehlungen mit Begründung.

20. Reporting-Setup

Use-Case: KPIs einmal pro Woche automatisch.

Ich tracke: [Metriken]. Skizziere ein wöchentliches Auto-Report (Google Sheet / Notion). Datenquellen, Refresh-Logik, welche Charts, wer bekommt es. Inkl. Setup-Schritte für Beehiiv/Plausible/Tally.

Erwartet: Report-Spec, sofort umsetzbar.

Outreach

21. Sponsor-Pitch

Use-Case: Newsletter-Sponsoring anbieten ohne zu betteln.

Mein Newsletter: [Stats – Subscriber, Open-Rate, Nische]. Sponsor-Target: [Firma]. Schreibe einen Pitch (max. 150 Wörter): Warum diese Firma + dieser Newsletter passen, was sie bekommen, Pricing-Anker, klarer CTA. Direkt, nicht unterwürfig.

Erwartet: Versandfertiger Sponsor-Pitch.

22. Newsletter-Swap-Anfrage

Use-Case: Mit einem ähnlich grossen Newsletter tauschen.

Mein Newsletter: [Beschreibung + Stats]. Target-Newsletter: [URL]. Schreibe eine Cross-Promo-Anfrage. Wert beidseitig klarmachen. Schlage konkretes Format vor (Mention, Empfehlung, vollwertiger Swap).

Erwartet: Faire Swap-Anfrage mit Format-Vorschlag.

23. Podcast-Pitch

Use-Case: Du als Gast.

Podcast: [URL/Name]. Letzte 5 Folgen handelten von [Themen]. Mein Expertise: [Bereich + Belege]. Schreibe einen Pitch (max. 120 Wörter): Bezug zu konkreter Folge, 3 mögliche Themen, warum Hörer profitieren. Kein 'I'm a thought leader'.

Erwartet: Konkreter Pitch mit Episode-Bezug.

24. Cold-DM

Use-Case: LinkedIn/X — direkt aber nicht slimy.

Target: [Person + Rolle]. Mein Ziel: [Was willst du wirklich]. Schreibe eine DM (max. 50 Wörter): kein Verkaufspitch, klarer Bezug zu ihrem Content, konkrete Frage oder Wert-Angebot. Kein 'I'd love to connect'.

Erwartet: Versandfertige DM, nicht generisch.

25. Follow-up nach 7 Tagen

Use-Case: Keine Antwort — nochmal nachhaken.

Originale Email: [Text]. Schreibe einen Follow-up (max. 60 Wörter), der nicht passiv-aggressiv klingt. Variante 1: andere Angle. Variante 2: Wert-Add (kostenlose Ressource). Variante 3: graceful exit.

Erwartet: 3 Follow-up-Optionen je nach Situation.

Strategie

26. 90-Tage-Plan

Use-Case: Vom Ziel zum Wochenfokus.

Mein Ziel in 90 Tagen: [konkret + messbar]. Heute habe ich: [Ressourcen]. Generiere einen 90-Tage-Plan, runtergebrochen auf 12 Wochen, mit jeweils EINEM Hauptfokus pro Woche. Realistisch, nicht ambitioniert.

Erwartet: 12 Wochen x 1 Fokus = klarer Plan.

27. Pricing-Decision

Use-Case: Was darf das wirklich kosten?

Mein Angebot: [Beschreibung]. Vergleichbare am Markt: [Beispiele]. Generiere 3 Pricing-Szenarien (low/mid/high) mit jeweils: Zielgruppe, Conversion-Annahme, Margen-Rechnung, Repositioning falls nötig. Kein 'value-based pricing'-Geschwurbel.

Erwartet: 3 Szenarien mit Zahlen.

28. Niche-Validation

Use-Case: Bevor du Zeit investierst — geht das auf?

Idee: [Nische]. Bewerte gegen 5 Kriterien: 1) Schmerz-Intensität bei Zielgruppe, 2) Existierende Lösungen (gut/schlecht?), 3) Zahlungsbereitschaft, 4) erreichbar in 6 Mt., 5) passt zu meinen Skills. Skala 1-5 + Begründung.

Erwartet: Strukturierte Bewertung mit klarem Go/No-Go.

29. Quick-Win-Identifikation

Use-Case: Was kann ich in 7 Tagen erreichen?

Mein Geschäft heute: [Status]. Was sind 5 Quick-Wins (≤7 Tage Aufwand), die direkt Umsatz/Reach/Leads bringen? Kein 'Content-Strategy entwickeln'. Konkrete Aktionen mit erwartbarer Wirkung.

Erwartet: 5 sofort umsetzbare Aktionen mit Impact-Schätzung.

30. Stop-doing-Liste

Use-Case: Weniger ist mehr — was streichen?

Hier sind alle meine aktuellen Aktivitäten: [Liste]. Welche 3 sollte ich SOFORT stoppen, weil ROI fehlt oder ich falsche Hebel ziehe? Mit Reasoning. Was ersetzt sie?

Erwartet: 3 Stop-Items + Ersatz-Empfehlungen.

Mehr in der nächsten Ausgabe.

aban news — täglich kurz, mit Stand-der-Dinge-Briefing für DACH-Solopreneure. Ohne Hype. Ohne Affiliate.
Ohne Newsletter-Pflicht.

abannews.com