



DIE STORYTELLING GOLD-FORMEL

Psychologische Grundlagen und Quick-Start:

So schreibst du Geschichten, die
deine Leser nicht mehr loslassen!

MARKENGOLD BY LAUNCHREICH



Hallo, schön, dass du hier bist!

Ohooo, du möchtest die Kraft des Storytellings nutzen? Eine sehr gute Entscheidung! 🤖

Bevor du loslegst, möchte ich dir noch einen Tipp mitgeben:

Je konkreter du die [Lückentexte] ausfüllst, desto besser wird das Ergebnis.

Eigentlich logisch oder? Ich kann aber auch verstehen, dass wir manchmal einfach schnell eine Lösung wollen!

Und aus diesem Grund habe ich dir am Ende jeden Kapitels eine **Zusammenfassung der Prompts** erstellt. Nett, ne? 😊

Du kannst also immer entscheiden: "Will ich wissen, wie das funktioniert?" oder "Will ich einfach jetzt 'ne Lösung!". 😊

Deine Denise

Brand Copywriter



Agenda

Seite 1 Wähle deinen Weg

Seite 2-3 **GOLD DEEP DIVE**

Seite 4-8 GOLD-Framework
Seite 9 Zusammenfassung

Seite 11-16 TRUST-Framework
Seite 17-18 Zusammenfassung

Seite 19-20 **GOLD EXPRESS**

Seite 21-22 EXPRESS-Framework
Seite 23 Zusammenfassung

Seite 24-25 Wie geht's weiter?

DAS GOLD-STORY-FRAMEWORK

STORY-BUILDING-FRAMEWORK "GOLD"

Es gibt zwei Wege, die **GOLD**-Methode zu nutzen:

Der GOLD-DEEP DIVE:

Wenn du die Psychologie hinter erfolgreichen Stories wirklich verstehen und meistern willst.

Die ausführliche **GOLD**-Methode geht in die Tiefe und besteht aus 2 Teilen (GOLD und TRUST). Sie erklärt jeden psychologischen Mechanismus, jede Technik und deren Wirkung. *Sozusagen* die "Meisterklasse" des Storytellings.

Der GOLD-EXPRESS:

Wenn du sofort loslegen und deine Texte verbessern möchtest.

Der **GOLD**-Express ist eine kompakte Version für alle, die schnelle Ergebnisse brauchen - mit den wichtigsten Kernpunkten.

Du entscheidest, wo du einsteigst.

Beide Wege führen zum Ziel - du wählst nur das Tempo.

👉 Hier geht's weiter, wenn du es genau wissen willst.

👉 Hier geht's weiter, wenn du eine schnelle Lösung suchst.



GOLD-DEEP DIVE

DER GOLD-DEEP DIVE

PART I

STORY-BUILDING-FRAMEWORK "GOLD + TRUST"

Wow - ich bin beeindruckt! Du willst es also ganz genau wissen!
(So ticke ich auch. 😊)

Das GOLD-Framework ist das Grundgerüst für jede Art von Story.

Es ist wie die Architektur deines Textes - **du brauchst es immer**, egal ob du einen Social Media Post oder eine Email schreibst. Es stellt sicher, dass deine Geschichte einen klaren, logischen Aufbau hat.

Das TRUST-System hingegen ist wie dein psychologisches Feintuning.

Du wendest es an, wenn du einen **bereits strukturierten Text überzeugender machen** willst. Es hilft dir, die richtigen psychologischen Trigger einzubauen, um deine Leser wirklich zu bewegen.

Starte immer mit GOLD

- Plane deinen grundlegenden Storytelling-Aufbau
- Stelle sicher, dass deine Geschichte von A nach B fließt
- Schaffe einen klaren roten Faden

Optimiere dann mit TRUST

- Füge psychologische Trigger ein
- Verstärke die emotionale Bindung
- Erhöhe die Überzeugungskraft

DER GOLD-DEEP DIVE

PART I

TEIL 1: STORY-BUILDING-FRAMEWORK: "GOLD"

Eine gute Story ist wie ein Magnet - sie zieht deine Leser an und lässt sie nicht mehr los. Aber wie verwandelst du trockene Business-Inhalte in fesselnde Geschichten, die deine Leser von der ersten bis zur letzten Zeile in ihren Bann ziehen?

Das Geheimnis liegt im **GOLD-Story-Framework**.

Es ist wie ein Navigationssystem für deine Business-Stories: Es zeigt dir genau, welche Elemente du brauchst und wie du sie zusammenfügst, damit deine Geschichte funktioniert."

Das **GOLD-Story-Framework**:

- **Ground (Boden):** Der Ausgangspunkt - wo stehen deine Leser emotional?
- **Obstacle (Hindernis):** Der Konflikt oder die Herausforderung
- **Learning (Erkenntnis):** Der Aha-Moment oder die gewonnene Einsicht
- **Direction (Richtung):** Der Weg zur Lösung und der Call-to-Action

Auf den nächsten Seiten erfährst du, worauf es dabei ankommt - und du bekommst für jeden Abschnitt den passenden KI-Prompt.

EFFIZIENZ-TIPP 1:

Auf Seite 9 findest du eine **Zusammenfassung der 4 Prompts**, die du einzeln oder komplett nutzen kannst!



DER GOLD-DEEP DIVE

PART I

DAS GOLD-FRAMEWORK IM DETAIL:

G - Ground (Der Boden unter den Füßen)

Hier holst du deine Leser ab - genau da, wo sie gerade stehen. Das ist der emotionale Startpunkt deiner Geschichte.

Der Ground-Moment muss zwei Dinge leisten:

- Deine Leser müssen sich sofort wiedererkennen
- Sie müssen spüren: Hier versteht mich jemand

Psychologischer Hintergrund:

Menschen können neue Informationen nur dann wirklich aufnehmen, wenn sie an etwas Bekanntes anknüpfen können. Der Ground-Moment schafft diese Verbindung.

Wie ein Ground-Moment aussieht:

Kennst du diesen Moment? Du sitzt vor deinem Laptop, ChatGPT hat deinen Text schon 15 mal überarbeitet - und er klingt immer noch nicht nach dir... *(Ja, das haben wir alle schon erlebt... 🤖)*

Der GOLD-PROMPT dafür:

'Beschreibe eine alltägliche Situation aus dem Leben von [ZIELGRUPPE], die das Problem [THEMA] zeigt. Fokussiere auf die Emotionen und Gedanken in diesem Moment. Verwende dabei mindestens einen "Kennst du das auch?"-Moment.

DER GOLD-DEEP DIVE

PART I

DAS GOLD-FRAMEWORK IM DETAIL:

O - Obstacle (Das Hindernis)

Der Obstacle-Moment ist der Punkt, an dem du die echte Herausforderung aufdeckst. Oft liegt sie tiefer als das offensichtliche Problem an der Oberfläche.

Der Obstacle-Moment braucht drei Elemente:

- Eine konkrete Herausforderung (nicht nur ein vages "mmh, schwierig'...")
- Eine emotionale Komponente (wie fühlt sich diese Herausforderung an?)
- Eine überraschende Erkenntnis (etwas, das die meisten übersehen)

Psychologischer Hintergrund:

Unser Gehirn ist darauf programmiert, Probleme lösen zu wollen. Wenn wir ein Hindernis präsentieren, schaltet der Leser automatisch in den "Lösungs-Modus" - und bleibt dran!

Wie ein Obstacle-Moment aussieht:

Natürlich versuchst du es mit besseren Prompts. Du optimierst hier, feilst da... aber irgendwie klingen die Texte immer noch nach einem höflichen Roboter mit Grammatik-Diplom. (Und das liegt nicht an deinen Prompt-Fähigkeiten - es ist etwas ganz anderes, das hier fehlt!)"

Der GOLD-PROMPT dafür:

'Beschreibe die größte Herausforderung, die [ZIELGRUPPE] bei [THEMA] erlebt. Zeige dabei:

Was sie schon alles versucht haben

Warum die üblichen Lösungen nicht funktionieren

Welche unerwartete Erkenntnis sich daraus ergibt

Nutze mindestens eine Parenthese für einen überraschenden Twist.

DER GOLD-DEEP DIVE

PART I

L - Learning (Die Erkenntnis)

Hier kommt der Aha-Moment! Die Stelle, wo deine Leser wirklich verstehen, was bisher gefehlt hat. Wo sie erkennen: 'SO hab ich das ja noch nie gesehen! Der Learning-Moment ist der Wendepunkt deiner Geschichte.

Er besteht aus:

- Einer unerwarteten Perspektive
- Einer nachvollziehbaren Erklärung
- Einem 'Das macht total Sinn!'-Moment

Psychologischer Hintergrund:

Neue Erkenntnisse aktivieren unser Belohnungssystem im Gehirn. Wenn wir etwas verstehen, das uns vorher rätselhaft erschien, werden Glückshormone ausgeschüttet!

Wie ein Learning-Moment aussieht:

Real Talk: Der Trick ist nicht, perfekte Texte zu schreiben - sondern menschliche. Texte, die sich anfühlen wie ein Gespräch mit deiner besten Freundin beim Kaffee. Denn genau diese kleinen Unvollkommenheiten, diese spontanen Gedanken in Klammern, diese "Kennst du das auch?"-Momente... sie machen einen Text erst lebendig!"

Der GOLD-PROMPT dafür:

Präsentiere eine überraschende Lösung für [PROBLEM], die auf den ersten Blick kontraintuitiv erscheint. Erkläre dann, warum genau diese Herangehensweise funktioniert. Baue eine "Real Talk"-Passage ein, die die Erkenntnis auf den Punkt bringt.

DER GOLD-DEEP DIVE

PART I

D - Direction (Der Weg nach vorn)

Im Direction-Teil verwandelst du die Erkenntnis in konkrete, machbare Schritte. Wichtig dabei: Es geht nicht um eine To-do-Liste, sondern um einen klaren, motivierenden Weg.

Der Direction-Teil braucht:

- Einen klaren, aber einladenden Handlungsauftrag
- Eine realistische erste Hürde
- Ein motivierendes Zukunftsbild

Psychologischer Hintergrund:

Menschen brauchen für echte Veränderung nicht nur das 'Was' und 'Warum', sondern auch ein klares 'Wie'. Ein gut strukturierter Direction-Teil gibt ihnen beides: Die Sicherheit eines konkreten Plans und die Motivation durch ein erreichbares Ziel.

Wie ein Direction-Moment aussieht:

Jetzt kennst du das Geheimnis natürlicher KI-Texte - lass uns direkt damit starten! Öffne einen deiner letzten KI-Texte und suche nach Stellen, die noch zu perfekt klingen. Such dir EINE dieser Stellen aus und füge eine kurze persönliche Anekdote ein. Schon dieser kleine Schritt wird einen großen Unterschied machen - versprochen!

Der GOLD-PROMPT dafür:

Beschreibe den ersten konkreten Schritt, den [ZIELGRUPPE] jetzt gehen kann, um [ZIEL] zu erreichen. Zeige auf:

Wie dieser erste Schritt konkret aussieht

Was sie dabei beachten sollten

Welches positive Ergebnis sie sofort sehen werden

Verwende eine ermutigende Parenthese als Abschluss.

ZUSAMMENFASSUNG

ALLER PROMPTS FÜR COPY/PASTE

STORY-BUILDING-FRAMEWORK: "GOLD"

Ground: Beschreibe eine alltägliche Situation aus dem Leben von [ZIELGRUPPE], die das Problem [THEMA] zeigt. Fokussiere auf die Emotionen und Gedanken in diesem Moment. Verwende dabei mindestens einen "Kennst du das auch?"-Moment."

Obstacle: Beschreibe die größte Herausforderung, die [ZIELGRUPPE] bei [THEMA] erlebt. Zeige dabei:

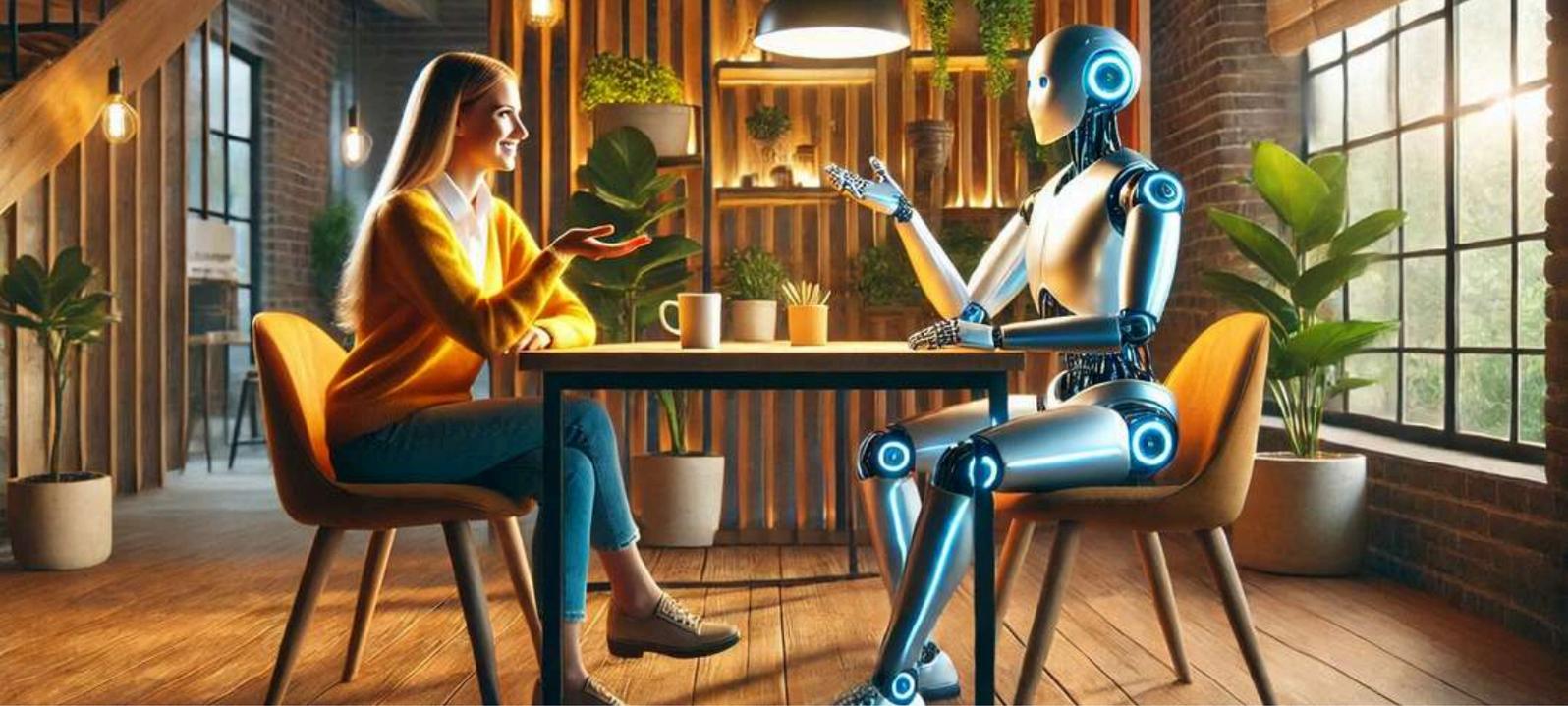
- Was sie schon alles versucht haben
- Warum die üblichen Lösungen nicht funktionieren
- Welche unerwartete Erkenntnis sich daraus ergibt
- Nutze mindestens eine Parenthese für einen überraschenden Twist.

Learning: Präsentiere eine überraschende Lösung für [PROBLEM], die auf den ersten Blick kontraintuitiv erscheint. Erkläre dann, warum genau diese Herangehensweise funktioniert. Baue eine "Real Talk"-Passage ein, die die Erkenntnis auf den Punkt bringt.

Direction: Beschreibe den ersten konkreten Schritt, den [ZIELGRUPPE] jetzt gehen kann, um [ZIEL] zu erreichen. Zeige auf:

- Wie dieser erste Schritt konkret aussieht
- Was sie dabei beachten sollten
- Welches positive Ergebnis sie sofort sehen werden
- Verwende eine ermutigende Parenthese als Abschluss.

P.S. Denk daran, die [LÜCKENTEXTE] auszufüllen, bevor du den Prompt abschickst. 😊



ZEIT FÜR EINEN KAFFEE! ODER TEE?

Okay, bei mir ist immer dir richtige Zeit für einen Kaffee... 😊

Du hast ihn dir jetzt aber wirklich verdient, wenn du den DEEP DIVE machst. Denn jetzt kommt ja noch der zweite Teil. 🤔

Und der hat es in sich.

Jetzt fügen wir deinem Storytelling-Gerüst die psychologische Tiefe hinzu.

Wie gesagt, es gibt auch eine Abkürzung, den **GOLD-Express**. Dieser kombiniert GOLD und TRUST - aber jaaa, *hier* sind die Ergebnisse stärker. *(Ich wollt's nur noch mal sagen. 😊)*

Gut, dann machen wir jetzt weiter mit **TRUST** - eine gute Entscheidung!

DER GOLD-DEEP DIVE

PART II - TRUST

TEIL 2: STORY-BUILDING-FRAMEWORK: "TRUST"

Die Kunst der überzeugenden Business-Story

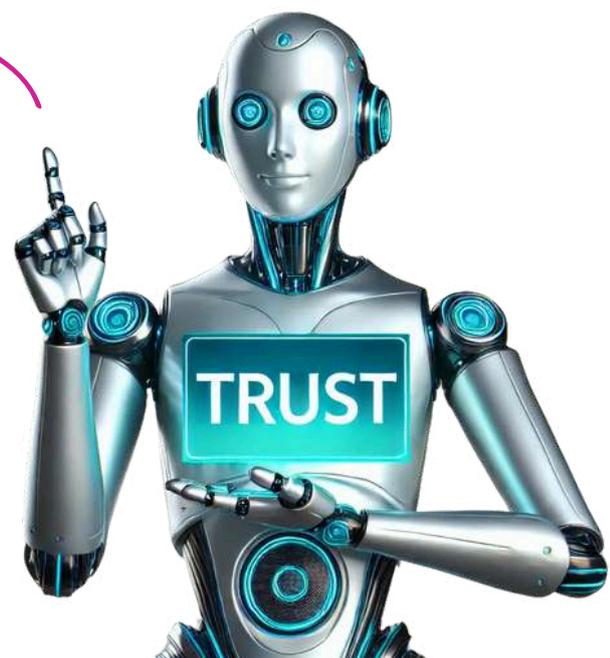
Erfolgreiche Business-Stories funktionieren nicht zufällig. Sie folgen einem psychologischen Muster, das tief in unserem Unterbewusstsein verankert ist. Das **TRUST**-System zeigt dir, wie du diese psychologischen Trigger gezielt, aber authentisch in deine Geschichten einbaust.

Das **TRUST**-System:

- **Tension:** Verstärke den Schmerzpunkt emotional
- **Relatability:** Füge persönliche Erfahrungen ein
- **Urgency:** Zeige die Kosten des Wartens
- **Solution:** Präsentiere dein Angebot als logischen nächsten Schritt
- **Transform:** Male das Zukunftsbild

EFFIZIENZ-TIPP 2:

Auf [Seite 17](#) findest du eine Zusammenfassung der 5 Prompts, die du einzeln oder komplett nutzen kannst!



DER GOLD-DEEP DIVE

PART II - TRUST

DAS TRUST-SYSTEM IM DETAIL:

T - Tension (Spannung aufbauen)

Spannung entsteht, wenn wir ein Ungleichgewicht wahrnehmen - zwischen dem Ist-Zustand und einem möglichen, besseren Soll-Zustand. Dieses Ungleichgewicht aktiviert in unserem Gehirn den Wunsch nach Ausgleich.

Die Kunst der Tension liegt darin, diese Spannung subtil aufzubauen:

Psychologischer Hintergrund:

Unser Gehirn ist darauf programmiert, Unstimmigkeiten aufzulösen. Sobald wir eine Diskrepanz zwischen aktuellem und gewünschtem Zustand wahrnehmen, werden wir aktiv - vorausgesetzt, die Lösung erscheint erreichbar.

So baust du Tension auf:

- Zeige den Ist-Zustand (mit allen Frustrationspunkten)
- Deute einen besseren Zustand an (aber zeig ihn noch nicht ganz)
- Mach die Lücke dazwischen spürbar

Beschreibe eine Situation, in der [ZIELGRUPPE] die Diskrepanz zwischen ihrem aktuellen Zustand und ihrem Wunschzustand deutlich spürt. Fokussiere auf:

- Die täglichen Frustrationen im Ist-Zustand
- Kleine Hinweise auf einen besseren Zustand
- Den emotionalen Schmerz dazwischen
- Verwende dabei mindestens eine "Kennst du das auch?"-Formulierung.

DER GOLD-DEEP DIVE

PART II - TRUST

R - Relatability (Identifikation schaffen)

Die stärkste Verbindung entsteht, wenn sich deine Leser in deiner Geschichte wiederfinden. Aber echte Identifikation geht tiefer als nur oberflächliche "Das kenne ich"-Momente.

Psychologischer Hintergrund:

Wenn wir uns in einer Geschichte wiedererkennen, aktiviert unser Gehirn die gleichen Bereiche, als würden wir die Situation selbst erleben. Dieser "neuronale Spiegel" schafft eine tiefe emotionale Bindung.

So schaffst du echte Identifikation:

Sprich die universellen Emotionen an.

Nicht nur: "Du sitzt vor dem leeren Bildschirm"

Sondern: "Dein Herz rast, während der Cursor blinkt"

Zeige vulnerable Momente

- Teile eigene Unsicherheiten
- Sprich über Rückschläge
- Erzähle von "Nicht-perfekt"-Momenten

Schaffe gemeinsame "Insider-Momente"

Branchen-spezifische Situationen

Geteilte Frustrationen

Typische 'Anfänger-Fehler'

Beschreibe eine Situation aus dem [BRANCHEN]-Alltag, die typische Emotionen von [ZIELGRUPPE] zeigt. Fokussiere auf:

- Innere Gedanken und Gefühle
- Universelle Momente des Zweifels
- Kleine, aber bedeutsame Details
- Baue mindestens eine parenthetische Bemerkung ein, die eine gemeinsame Erfahrung beschreibt.

DER GOLD-DEEP DIVE

PART II - TRUST

U - Urgency (Handlungsdruck erzeugen)

Echter Handlungsdruck entsteht nicht durch künstliche Countdown-Timer, sondern durch das Aufzeigen realer Konsequenzen des Nicht-Handelns.

Psychologischer Hintergrund:

Menschen sind stärker motiviert, Verluste zu vermeiden als Gewinne zu erzielen (Loss Aversion). Diese Tendenz können wir nutzen, um authentischen Handlungsdruck aufzubauen.

So erzeugst du echte Dringlichkeit:

Zeige die "Kosten des Wartens"

- Verpasste Chancen
- Sich aufbauende Probleme
- Wachsende Frustration

Mach die Zeitkomponente spürbar

Nicht: "Letzte Chance!"

Sondern: "Jeder Tag des Wartens bedeutet..."

Verbinde es mit emotionalen Ankern

Persönliche Ziele

Wichtige Beziehungen

Tiefe Wünsche

Beschreibe die konkreten Auswirkungen, die [PROBLEM] jeden Tag auf das Leben/Business von [ZIELGRUPPE] hat. Zeige:

- Den täglichen emotionalen Tribut
- Die versteckten Langzeitfolgen
- Den Domino-Effekt auf andere Bereiche
- Nutze eine "Real Talk"-Passage, um die wahren Kosten des Wartens aufzuzeigen.

DER GOLD-DEEP DIVE

PART II - TRUST

S - Solution (Lösung präsentieren)

Die Art, wie du deine Lösung präsentierst, entscheidet über ihre Wirkung. Es geht nicht nur darum, WAS du anbietest, sondern WIE du es einführst.

Psychologischer Hintergrund:

Unser Gehirn sucht nach dem Weg des geringsten Widerstands. Eine Lösung wird eher akzeptiert, wenn sie als logische Konsequenz erscheint und nicht als aggressive Verkaufsbotschaft.

So präsentierst du deine Lösung überzeugend:

Der logische Aufbau

- Problem klar etabliert
- Bisherige Lösungsversuche gewürdigt
- Deine Lösung als natürlicher nächster Schritt

Die emotionale Komponente

- Verbindung zu bereits geteilten Erfahrungen
- Verständnis für Zweifel zeigen
- Sicherheit vermitteln

Die Beweisführung

- Konkrete Beispiele
- Nachvollziehbare Ergebnisse
- Authentische Erfolgsgeschichten

Präsentiere [LÖSUNG] als logische Antwort auf [PROBLEM].
Baue dabei:

- Eine Brücke von bisherigen Versuchen zu deiner Lösung
- Eine emotionale Verbindung zu geteilten Erfahrungen
- Konkrete Beispiele für die Wirksamkeit
- Nutze mindestens eine parenthetische Bemerkung, die Verständnis für Zweifel zeigt.

DER GOLD-DEEP DIVE

PART II - TRUST

T - Transform (Transformation versprechen)

Der letzte Schritt ist entscheidend: Hier machst du die mögliche Veränderung für deine Leser greifbar - aber ohne unrealistisch zu werden.

Psychologischer Hintergrund:

Menschen kaufen keine Produkte oder Dienstleistungen - sie kaufen eine bessere Version ihrer selbst oder ihres Lebens. Aber: Übertriebene Versprechen aktivieren unsere Skeptiker-Alarmglocken.

So machst du Transformation glaubwürdig:

Das Vorher-Nachher-Prinzip

- Konkrete, aber realistische Verbesserungen
- Fokus auf emotionale UND praktische Veränderungen
- Authentische Entwicklungsschritte

Die Beweisführung

- Echte Erfolgsgeschichten
- Nachvollziehbare Zwischenschritte
- Realistische Zeitrahmen

Der Machbarkeits-Check

- Mögliche Hindernisse ansprechen
- Lösungswege aufzeigen
- Unterstützung versichern

Beschreibe die realistische Transformation von [AUSGANGSSITUATION] zu [ZIELSITUATION]. Zeige:

- Die konkreten Verbesserungen im Alltag
- Die emotionalen Veränderungen
- Den realistischen Weg dorthin
- Baue einen "Real Talk"-Moment ein, der Verständnis für den Prozess zeigt.

ZUSAMMENFASSUNG

ALLER PROMPTS FÜR COPY/PASTE

STORY-BUILDING-FRAMEWORK: "TRUST"- TEIL 1

Tension: Beschreibe eine Situation, in der [ZIELGRUPPE] die Diskrepanz zwischen ihrem aktuellen Zustand und ihrem Wunschzustand deutlich spürt. Fokussiere auf:

- Die täglichen Frustrationen im Ist-Zustand
- Kleine Hinweise auf einen besseren Zustand
- Den emotionalen Schmerz dazwischen

Verwende dabei mindestens eine "Kennst du das auch?"-Formulierung.

Relatability: Beschreibe eine Situation aus dem [BRANCHEN]-Alltag, die typische Emotionen von [ZIELGRUPPE] zeigt. Fokussiere auf:

- Innere Gedanken und Gefühle
- Universelle Momente des Zweifelns
- Kleine, aber bedeutsame Details

Baue mindestens eine parenthetische Bemerkung ein, die eine gemeinsame Erfahrung beschreibt.

Urgency: Beschreibe die konkreten Auswirkungen, die [PROBLEM] jeden Tag auf das Leben/Business von [ZIELGRUPPE] hat. Zeige:

- Den täglichen emotionalen Tribut
- Die versteckten Langzeitfolgen
- Den Domino-Effekt auf andere Bereiche

Nutze eine "Real Talk"-Passage, um die wahren Kosten des Wartens aufzuzeigen.

ZUSAMMENFASSUNG

ALLER PROMPTS FÜR COPY/PASTE

STORY-BUILDING-FRAMEWORK: "TRUST"- TEIL 2

Solution: Präsentiere [LÖSUNG] als logische Antwort auf [PROBLEM].

Baue dabei:

- Eine Brücke von bisherigen Versuchen zu deiner Lösung
- Eine emotionale Verbindung zu geteilten Erfahrungen
- Konkrete Beispiele für die Wirksamkeit
- Nutze mindestens eine parenthetische Bemerkung, die Verständnis für Zweifel zeigt.

Transform: Beschreibe die realistische Transformation von [AUSGANGSSITUATION] zu [ZIELSITUATION]. Zeige:

- Die konkreten Verbesserungen im Alltag
- Die emotionalen Veränderungen
- Den realistischen Weg dorthin
- Baue einen "Real Talk"-Moment ein, der Verständnis für den Prozess zeigt.

GOLD

GOLD

GOLD-EXPRESS



DER GOLD-EXPRESS

STORY-BUILDING-FRAMEWORK: "GOLD-EXPRESS"

Überzeuge mit lebendigen Business-Storys - in der Hälfte der Zeit!

Manchmal muss es einfach schnell gehen, oder? Du brauchst einen Text, der funktioniert - und zwar jetzt. 😊 Genau dafür ist die GOLD-Express Methode da.

Was dich erwartet:

- Eine 4-Schritte-Formel für sofort bessere Texte
- Quick-Prompts für schnelle Ergebnisse
- Konkrete Beispiele für jeden Schritt

Das Besondere:

Die GOLD Express Methode ist die kompakte Version der ausführlichen GOLD-Methode. Sie enthält alle wichtigen psychologischen Trigger und Überzeugungselemente - aber in einer Version, die du in wenigen Minuten anwenden kannst.

Perfekt für dich, wenn:

- Du schnell einen überzeugenden Text brauchst
- Dir die Zeit für lange Analysen fehlt
- Du lieber direkt ins Tun kommen möchtest
- Du konkrete Beispiele brauchst, an denen du dich orientieren kannst

Das Ergebnis? Texte, die nicht nach KI klingen, sondern viel nahbarer.

Bist du bereit für eine tiefere Verbindung zu deinen Lesern? (In der Hälfte der Zeit! 😊)

Let's go!

DER GOLD-EXPRESS

G - Ground & Connection

- Hole deine Leser in ihrer aktuellen Situation ab
- Nutze einen "Kennst du das auch?"-Moment
- Baue eine kurze, relateable Situation ein

Beispiel:

Kennst du das auch? Du sitzt vor ChatGPT, tippst deinen Prompt ein und... seufzt. Der Text, den du zurückbekommst, ist zwar korrekt, klingt aber irgendwie steif. (Wie ein sehr höflicher Roboter, der versucht, dich zu beeindrucken! 😊)

Beschreibe eine typische [SITUATION] aus dem Alltag deiner Zielgruppe. Füge eine kleine Prise Humor oder Selbstironie ein!

O - Obstacle & Urgency

- Benenne das zentrale Problem
- Zeige, warum es JETZT wichtig ist
- Mach die Konsequenzen des Nicht-Handelns spürbar

Beispiel:

Das Frustrierende daran: Mit jedem Text, den du so veröffentlichst, geht wertvolle Connection zu deinen Lesern verloren. Während andere authentisch und nahbar überkommen, klingen deine Texte... nun ja, nach KI eben. Und das wird in einer Zeit, wo immer mehr Menschen KI nutzen, zum echten Problem.

Erkläre das Problem und seine direkten Auswirkungen auf den Alltag/das Business. Füge einen "Das Frustrierende daran..."-Moment ein.

DER GOLD-EXPRESS

L - Learning & Solution

- Präsentiere deine zentrale Erkenntnis
- Zeige deine Lösung als logischen nächsten Schritt
- Mach es nachvollziehbar

Beispiel:

Hier kommt der Game-Changer: Der Trick ist nicht, die KI zu perfektionieren - sondern ihr beizubringen, wie echte Menschen reden. (Ja, auch mit diesen kleinen Pausen, Gedankensprüngen und spontanen Einfällen in Klammern!) Mit den richtigen Prompts verwandelst du jeden KI-Text in eine lebendige Botschaft.

Teile deine wichtigste Erkenntnis zu [THEMA] und erkläre kurz, warum das der Game-Changer ist. Nutze eine Parenthese für einen Aha-Moment.

D - Direction & Transformation

- Gib einen klaren ersten Schritt
- Zeige das erreichbare Ziel
- Mache den Weg dorthin greifbar

Beispiel:

Dein erster Schritt ist ganz einfach: Nimm einen deiner letzten KI-Texte und füge EINE persönliche Anekdote ein. Nur eine! Schon dieser kleine Schritt wird einen spürbaren Unterschied machen. Ready? (Keine Sorge, ich bleib die ganze Zeit bei dir! 😊)

Beschreibe den ersten konkreten Schritt und das direkt sichtbare Ergebnis. Ende mit einem motivierenden Call-to-Action!

ZUSAMMENFASSUNG

ALLER PROMPTS FÜR COPY/PASTE

STORY-BUILDING-FRAMEWORK: "GOLD-EXPRESS"

Ground & Connection: Beschreibe eine typische [SITUATION] aus dem Alltag deiner Zielgruppe. Füge eine kleine Prise Humor oder Selbstironie ein!

Obstacle & Urgency: Erkläre das Problem und seine direkten Auswirkungen auf den Alltag/das Business. Füge einen "Das Frustrierende daran..."-Moment ein.

Learning & Solution: Teile deine wichtigste Erkenntnis zu [THEMA] und erkläre kurz, warum das der Game-Changer ist. Nutze eine Parenthese für einen Aha-Moment.

Direction & Transformation: Beschreibe den ersten konkreten Schritt und das direkt sichtbare Ergebnis. Ende mit einem motivierenden Call-to-Action!

Nutze diese Bausteine:

- Opener: "Kennst du das auch..."
- Problem-Verstärker: "Das Frustrierende daran ist..."
- Überleitung: "Aber hier kommt's..."
- Lösungs-Intro: "Was wenn ich dir sage..."
- Abschluss: "Dein erster Schritt ist..."



DAS SAGEN MEINE KUNDEN:

Ich danke dir ganz ganz herzlich für deine unfassbar gute Arbeit. Es war wieder so eine spannende Reise mit ganz genialen Ergebnissen.

wow, ich bin ganz begeistert! Das hätte ich niemals so hinbekommen. 😊 Vielen Dank! Ich finde es ganz bewundernswert, wie du die Aussagen erfasst und sie so umsetzt, dass sie unsere Wunschkundin ansprechen! 😊



anne_natuerlich_gsund 39 Sek. • Verfasser

@launchreich Liebe Denise. Danke für deine lieben Worte und unsere einzigartige Zusammenarbeit. 🥰👍



Antworten



unikati_digital 57 Min. • Verfasser

@launchreich dieses Wort passt fantastisch zu dir liebe Denise. Du hast ein Riesentalent dich in deine Kunden und in ihre Themen ein zu denken und daraus perfekte Texte zu schreiben. 🙌

Antworten



1

Ich war wirklich sprachlos! Ich fühle mich total verstanden mit deinen Texten. 🥰

Du bist so toll!

ich hab es gelesen und bin ganz begeistert

ich hatte jedenfalls gänsehaut!



Ich hab gerade deine Texte für die Mails durchgelesen und muss sagen W-O-W !! 💖 Wirklich überzeugend und fesselnd, und vor allem passgenau auf unsere Zielgruppe. 🙏 Die Details und alles was und wichtig war, hast du eingebracht.. das hätte ich selbst niemals so gut hinbekommen. Danke Denise!! 😍

16:54





DAS WAR ERST DER ANFANG!

Wow, du bist immer noch hier? Dann merkst du wahrscheinlich:
Mit den richtigen **GOLD-PROMPTS** und ein bisschen Magie können KI-Texte richtig gut werden.

Aber...

Was, wenn ich dir sage, dass das erst der Anfang ist? Diese Prompts sind gold wert - aber sie sind nur die Basis. So richtig interessant wird es erst, wenn **du** ins Spiel kommst: Deine einzigartige Stimme, deine Stories, deine Art zu kommunizieren. *(Und nun ja, mein kreatives "Ich denk um die Ecke und darüber hinaus"-Hirn...)*

Ready für mehr **GOLD** in deinen Texten?

Mit **MARKENGOLD** verwandeln wir deine KI-Texte in unverwechselbare Conversion-Raketen. Wie? Indem wir:

- die Effizienz der KI nutzen
- deine Persönlichkeit und deine **MARKENSTIMME** perfekt einbauen
- konkret deine Zielgruppe ansprechen - für mehr Wunschkunden!

Neugierig?

Dann erfahre hier mehr darüber. Vielleicht lernen wir uns schon bald persönlich kennen!

P.S.: Die Prompts in diesem Guide sind schon sehr cool - aber rate mal, was passiert, wenn sie jeder nutzt? 😊 **Zeit für deinen eigenen Goldstandard!**



URHEBERRECHTSHINWEIS

© Copyright 2025 – Denise Lippek

Alle Inhalte dieses PDFs, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Denise Lippek.

Die - auch auszugsweise - Verwendung der Inhalte dieses PDFs kann nur nach meiner vorherigen schriftlichen Zustimmung erfolgen.

Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung bleiben vorbehalten.

Ich weise darauf hin, dass derjenige, der gegen das Urheberrecht verstößt indem er z.B. Bilder oder Texte unerlaubt kopiert, sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar macht und zudem gem. §§ 97 f UrhG kostenpflichtig abgemahnt wird und Schadensersatz leisten muss.

