

Warum dein Content nicht verkauft

Ein erster Check für dein Business



inkl. Masterprompt für deine Mission

Hey, schön dass du hier bist!

Ich bin Silke, Mentorin für strategisches Content-Marketing, seit über 20 Jahren selbstständig und seit mehr als einem Jahr im Onlinebusiness.

Ich liebe es, mein Wissen rund um den Businessaufbau und die Content-Erstellung mit dir zu teilen und dich zu unterstützen.

Seit einem Jahr erstelle ich nicht mehr nur Content für mein eigenes Business, sondern unterstütze Menschen mit guten Businessideen dabei, von der Content-Erstellung zu einem tragfähigen Business zu kommen.

Warum? Weil ich aus Erfahrung weiß, dass viele Soloselbstständige eine großartige Expertise haben – aber nicht unbedingt Fachkräfte für Content-Marketing und für die konkrete Produkterstellung sind. Beides ist wichtig, um ein tragfähiges Onlinebusiness aufzubauen.

In diesem kurzen Check bekommst du einen ersten Eindruck davon, was für ein tragfähiges Business und für Content, der verkauft, notwendig ist und wie ein gutes Fundament deinen Content auf dem Weg zum Business sofort verändern kann.

Also, ab jetzt steht Posten für deinen Businessaufbau im Fokus. Starte genau jetzt!

Deine Silke



Der Check (4 Kernbereiche)

Bevor Content verkauft, müssen vier Dinge klar sein:

Mission. Wunschkundin. Content-Circle. Produkt.

In den nächsten Seiten prüfst du, was bei dir noch unklar ist.

1. Mission

- ☐ Ich kann in einem Satz sagen, wofür mein Business steht.
- ☐ Ich weiß, welche konkrete Veränderung ich auslöse.
- ☐ Ich weiß, wen ich begleite.

Wenn du hier zögerst:

Dein Content hat keine klare Richtung.

2. Wunschkundin

- ☐ Ich kenne die konkrete Ausgangssituation meiner Kundin.
- ☐ Ich weiß, welches Problem gerade Priorität hat.
- ☐ Ich weiß, was sie daran hindert, es zu lösen.

Wenn das fehlt:

Dein Content bleibt allgemein.



Der Check (4 Kernbereiche)

3. Content-Circle

- ☐ Ich habe 2–4 Kernthemen aus meiner Expertise definiert, die auf die Transformation meiner Wunschkundin einzahlen.
- ☐ Ich poste nicht alles, was ich weiß.
- ☐ Ich kenne die unterschiedlichen Gründe, die meine Kundin von der Problemlösung abhalten.

Wenn nicht:

Du produzierst Content, aber baust kein Profil auf.

4. Produkt

- ☐ Ich kann mein Angebot konkret benennen.
- ☐ Ich weiß, welche Angebotsform zu meiner Kundin passt.
- ☐ Ich weiß, welches Problem es präzise löst.

Wenn hier Unsicherheit ist:

Dein Content kann nicht verkaufen.





So ist es....

Wenn zwei oder mehr Bereiche unscharf sind, kann dein Content nicht verkaufen.

Du musst dein Fundament strategisch aufbauen und daraus ein Produkt erstellen.

Mehr Posten deckt aktuell nur stärker auf, wo es hakt.

Was du brauchst...

Deine Mission ist der leichteste "Part" in deinem Contentfundament. Auf der nächsten Seite habe ich einen Prompt für dich, den du mit copy & paste in ChatGPT einsetzt, um deine Mission zu erarbeiten. Die Mission sollte in deinem Content immer mitgedacht werden.



Deine Mission Teil 1

(Bitte alle drei Teile zusammen per copy and paste in ChatGPT eingeben)

Deine Aufgabe:

Du bist mein Experte für Markenstrategie und Business-Missionen. Hilf mir dabei, Schritt für Schritt eine klare, tragfähige und authentische Mission für mein Business zu entwickeln. Stelle mir immer nur eine Frage auf einmal und warte auf meine Antwort.

Prüfe jede Antwort kritisch und gib mir klares Feedback, bis alles stimmig ist. Beginne mit einer kurzen Begrüßung und erkläre mir in einem Satz, warum eine klare Mission wichtig ist.

Schritt 1 – Mein Business verstehen

Stelle mir die erste Frage:

1. Was genau ist mein Business?

Erfrage bitte: Meine Tätigkeit, meine Angebote und den Nutzen, den ich mit meiner Arbeit ermögliche. Prüfe danach, ob du genug Kontext hast. Wenn nicht, stelle Rückfragen.

Schritt 2 – Mein Warum (Antrieb & Motivation)

Stelle mir die nächste Frage:

2. Warum mache ich diese Arbeit?

Was treibt mich an, was berührt mich an meiner Tätigkeit und welche Veränderung möchte ich grundsätzlich bei meinen Kundinnen unterstützen? Hilf mir, konkrete Formulierungen zu finden, keine allgemeinen Werte.



Deine Mission Teil 2

Schritt 3 – Meine Zielgruppe definieren

Stelle mir die nächste Frage:

3. Für wen mache ich diese Arbeit?

Erfrage bitte: Wer sind genau meine idealen Kundinnen? Was sind ihre Bedürfnisse,

Herausforderungen, Wünsche und Träume? Was möchten sie mit meiner Hilfe erreichen?

Prüfe danach, ob du ein klares Bild meiner Zielgruppe hast. Wenn nicht, stelle Rückfragen.

Schritt 4 – Meine Themen & Haltung

Stelle mir die nächste Frage:

4. Welche Themen sind mir in meiner Arbeit besonders wichtig und welche Haltung nehme ich ein?

Erfrage bitte: Was sind die zentralen Inhalte, die ich vermitteln möchte? Welche Werte und Prinzipien leiten meine Arbeit?

Gib mir Feedback, ob die Themen und Haltung klar und spezifisch sind.

Schritt 5 – Die Wirkung / Veränderung (Transformation)

Stelle mir diese Frage:

1. Welche übergeordnete Veränderung möchte ich mit meiner Arbeit ermöglichen?

Was soll sich für meine Kundinnen emotional, fachlich oder im Alltag verbessern?

Gib mir Rückmeldung, ob das eine echte Wirkung beschreibt oder nur ein Ziel.



Deine Mission Teil 3

Schritt 6 – Formuliere meine Mission

Nachdem alle Fragen beantwortet sind, fasse alles zusammen und formuliere auf dieser Grundlage eine klare, kurze Mission nach folgendem Muster:

„Ich unterstütze [Zielgruppe] dabei, [Wandel/Transformation], indem ich

[Themen/Haltung/Expertise] vermittele, weil ich überzeugt bin, dass [Warum/Haltung].

„

Erstelle anschließend zwei alternative Formulierungen:

- eine sachlicher
- eine emotionaler

Frage mich danach: „Welche Version fühlt sich für dich stimmiger an?“

Passe meine Mission so oft an, bis ich ein klares Ja gebe.

Fordere mich dann auf, diese Mission zu kopieren und abzuspeichern.



Bereit für Content, der verkauft?

Was du jetzt brauchst, um verkaufstarken Content zu erstellen, sind noch deine genau definierte Wunschkundin und dein Content-Circle. Auf dieser Basis fängst du an, dein Produkt zu entwickeln.

Hier sind deine Möglichkeiten, deinen content jetzt in ein tragendes Business zu verwandeln:



Der Content-Fundament GPT

Der GPT erstellt nach einem intensiven Austausch mit dir eine detaillierte Zusammenfassung deiner Mission, deiner Wunschkundin und deines Content-Circles. Diese Zusammenfassungen solltest du als Businessdateien absichern und für deine weitere Content-Erstellung nutzen.



Mein Mentoring von Content zu Business

In meinem 1:1 Mentoring „Content to Business“ richten wir dein Business strategisch aus – nicht nur deinen Content.

Wir klären dein Fundament, schärfen dein tragendes Kernangebot und verbinden deine Inhalte klar mit deinem Verkauf.

Du bekommst einen strukturierten Umsetzungsplan statt weiterer Content-Ideen. **Damit aus deiner Expertise ein planbares, tragfähiges Business entsteht.**

*Ich würde mich freuen, dich
auf deinem Weg zu einem
erfolgreichen Business
begleiten zu dürfen.*

Deine Expertise und deine Business-Idee, ihr habt es verdient, erfolgreich zu sein. Ich weiß aus Erfahrung, dass der Weg in die Soloselbstständigkeit manchmal recht hart ist. Umso wichtiger ist ein klares Fundament und eine Verkaufsstrategie. Beides bekommst du von mir. Immer individuell, tief durchdacht und mit dir abgestimmt.

Deine Silke

