

Symptom Ursache Auswirkung Lösung

Das Shortcut-Workbook

Verkauf funktioniert am besten,
wenn du eine klare Abkürzung anbietest.

Joela Jung

Das Prinzip

Niemand kauft „mehr Energie“.

Aber jeder kauft „die eine Morgenroutine in 5 Minuten, die mich nicht mehr um 14 Uhr zusammenbrechen lässt“.

Generische Lösungen sind unsichtbar. Konkrete Abkürzungen für konkrete Alltagsprobleme verkaufen. Wenn du genau weißt, an welchen kleinen Alltagsmomenten dein Avatar leidet — kannst du für jedes dieser Probleme eine spezifische Lösung anbieten. Das ist Verkauf in seiner reinsten Form.

Die 4 Spalten

- 1. Symptom** — Was die Person sieht oder spürt. Beobachtbar, alltäglich.
- 2. Ursache** — Was wirklich dahinter steckt. Oft nicht offensichtlich.
- 3. Auswirkung** — Was das Problem im Alltag bewirkt, emotional und praktisch.
- 4. Lösung (Shortcut)** — Welche konkrete Abkürzung du anbietest.

Deine Zielgruppe kennt meist nur das Symptom. Wenn du es benennst, fühlen sie sich gesehen. Wenn du die Ursache aufdeckst, gewinnst du Autorität. Mit der Lösung verkaufst du.

So nutzt du dieses Workbook

1. Öffne ChatGPT oder Claude.
2. Du brauchst nur zwei Dinge: dein Thema und eine grobe Zielgruppen-Beschreibung.
3. Kopiere die Prompts auf den nächsten Seiten — Schritt für Schritt oder direkt den Mega-Prompt.
4. KI generiert Themenbereiche → Symptome → Ursachen → Auswirkungen → Lösungen.
5. Output in deine Google-Tabelle einfügen, anpassen wo dein Bauchgefühl sagt — fertig.

Wichtig: KI-Output ist Startpunkt, nicht Endprodukt. Passe Inhalte an deinen echten Sprachstil und deine echten Erfahrungen an — das macht den Unterschied.

Prompt 1 — Themenbereiche finden

KI identifiziert die 3-5 wichtigsten Lebensbereiche deines Avatars.

→ **In ChatGPT oder Claude kopieren**

Du bist mein Marketing-Strategie-Coach.

Mein Thema: [z.B. Online-Business aufbauen / gesunde Ernährung / Karrierewechsel]

Meine Zielgruppe: [z.B. Frauen 25-40 die nebenher ein zweites Standbein wollen]

Identifiziere die 3 bis 5 wichtigsten Lebensbereiche, in denen meine Zielgruppe konkrete Alltagsprobleme erlebt — und in denen ich als Expertin Lösungen anbieten kann. Pro Lebensbereich kurz erklären, warum dieser Bereich für meine Zielgruppe zentral ist. Antworte als nummerierte Liste.

Stell mir gerne 1-2 Rückfragen wenn dir etwas unklar ist.

Output: 3-5 Themenbereiche → als Reiter in deiner Google-Tabelle anlegen.

Prompt 2 — Symptome generieren

Pro Themenbereich 10 konkrete Alltagssymptome.

→ **Kopieren — und für jeden Themenbereich wiederholen**

Bleib im Kontext meines Themas und meiner Zielgruppe.

Generiere für den Themenbereich „[NAME DES THEMENBEREICHS]“ 10 konkrete Alltags-Symptome meiner Zielgruppe.
Regeln:

1. KEINE abstrakten Aussagen („sie ist unsicher“) — sondern konkrete Alltagsmomente („Sie löscht ihren fertigen Reel-Post 10 Sekunden vor dem Hochladen“).
2. Jedes Symptom greifbar, beobachtbar oder spürbar.
3. Verschiedene Lebensbereiche abdecken (morgens, abends, beim Posten, im Gespräch).
4. Schreibe in der Sprache und in typischen Situationen meiner Zielgruppe.

Antworte als nummerierte Liste, ein Satz pro Symptom.

Output: 10 Symptome pro Bereich → Spalte „Symptom“ in der Tabelle.

Prompt 3 — Ursachen aufdecken

Zu jedem Symptom die echte tiefere Ursache.

→ Kopieren mit deinen 10 Symptomen

Bleib im Kontext meines Themas und meiner Zielgruppe.

Hier sind die 10 Symptome aus „[NAME]“:
[FÜGE HIER DIE 10 SYMPTOME EIN]

Decke zu jedem Symptom die echte, tiefere Ursache auf. Regeln:

1. Geh tiefer als die offensichtliche Erklärung. Frage „warum?“ mindestens 3x in deinem Denken.
2. Die Ursache soll überraschen — zeigen, dass ich tiefer denke als Mainstream-Marketing-Content.
3. Kein Coaching-Bullshit-Bingo („inneres Kind“, „Selbstwert“-Allgemeinplätze) — sondern konkrete, psychologisch oder physiologisch nachvollziehbare Wurzeln.
4. Bei Glaubenssätzen aus der Kindheit: nenne sie konkret („der gelernte Satz: ‚Wer auffällt, wird abgelehnt‘“).

Antworte als Liste: Symptom → Ursache.

Output: Ursachen → Spalte „Ursache“ in der Tabelle.

Prompt 4 — Auswirkungen beschreiben

Emotional + praktisch im Alltag.

→ Kopieren mit Symptomen + Ursachen

Bleib im Kontext meines Themas und meiner Zielgruppe.

Hier sind Symptome und Ursachen aus „[NAME]“:
[FÜGE HIER SYMPTOME + URSACHEN EIN]

Beschreibe pro Symptom-Ursache-Paar die konkrete Auswirkung im Alltag. Regeln:

1. IMMER beide Ebenen: emotionale Auswirkung (was fühlt sie) UND praktische Auswirkung (was passiert konkret).
2. Konkrete Konsequenzen statt Floskeln. Nicht „sie ist unglücklich“ — sondern „sie geht abends mit Magendrücken ins Bett und schläft schlecht“.
3. Zeig die Spirale: ein Problem zieht das nächste nach sich.
4. Wenn relevant: Auswirkungen auf Beziehungen, Selbstbild, Energie, Finanzen.

Antworte als Liste: Symptom + Ursache → Auswirkung (1-2 Sätze).

Output: Auswirkungen → Spalte „Auswirkung“ in der Tabelle.

Prompt 5 — Deine Lösungen als Shortcuts

Pro Problem die konkrete Abkürzung — die kaufbare Lösung.

→ Der wichtigste Prompt — macht den Verkauf möglich

Bleib im Kontext meiner Zielgruppe und meiner Themen-Richtung.

Hier sind Symptome, Ursachen und Auswirkungen aus „[NAME]“:
[FÜGE HIER ALLE 3 SPALTEN EIN]

Mein Expertise-Hintergrund:
[FÜGE HIER 3-5 SÄTZE ZU DEINEN METHODEN, TOOLS, ERFAHRUNGEN EIN]

Entwickle pro Zeile eine konkrete Lösung als Shortcut. Regeln:

1. Konkret, greifbar, umsetzbar — keine Allgemeinplätze („mehr Achtsamkeit“).
2. Format: konkrete Methode/Routine/Tool/Framework mit Namen.
3. Mit Zeitangabe wo möglich („5-Min-Morgenroutine“, „3-Schritte-Methode“).
4. Soll nach ABKÜRZUNG klingen — schneller/einfacher als der konventionelle Weg.
5. Wenn ich noch keine eigene Methode habe: schlag Methodennamen vor, die ich entwickeln kann.

Antworte als finale Tabelle: Symptom | Ursache | Auswirkung | Lösung (Shortcut).

Output: *Komplette 4-Spalten-Tabelle → in Google-Tabelle einfügen.*

Mega-Prompt — Alles in einem Rutsch

Für Eilige: generiert die komplette Tabelle in einem Prompt.

→ Wenn du es eilig hast

Du bist mein Marketing-Strategie-Coach.

Mein Thema: [EINFÜGEN — z.B. Online-Business aufbauen]

Meine Zielgruppe: [EINFÜGEN — z.B. Frauen 25-40 die nebenher starten]

Meine Expertise/Methoden: [EINFÜGEN — 2-3 Sätze was du besonders gut kannst]

Erstelle eine vollständige Shortcut-Tabelle (Symptom · Ursache · Auswirkung · Lösung) für die wichtigsten 3 Themenbereiche meiner Zielgruppe, je 8-10 Zeilen. Regeln:

Symptom: konkrete Alltagsmomente in der Sprache meiner Zielgruppe.

Ursache: echte tiefere Wurzel — kein Coaching-Bullshit.

Auswirkung: emotional UND praktisch, zeigt die Spirale.

Lösung: konkrete Methode mit Namen, klingt nach Abkürzung.

Stell mir 1-2 Rückfragen wenn du Inputs brauchst. Gib am Ende als Markdown-Tabelle aus, strukturiert nach Themenbereichen mit Überschriften — direkt copy-paste-fertig für Google Sheets.

Deine Tabelle

Die KI-generierten Inhalte fügst du in deine persönliche Google-Tabelle ein:

→ **Tabelle öffnen**

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1stDWMOYvE-5NN1ChuTKUfJmguGTyiVxCN4RcoC8Dj1Y/edit?usp=sharing>

g

Workflow

1. Eigene Kopie der Google-Tabelle erstellen (Datei → Kopie erstellen)
2. Pro Themenbereich einen eigenen Reiter anlegen
3. KI-Outputs aus den Prompts hineinkopieren
4. Inhalte durchgehen, deine Sprache reinbringen
5. Tabelle offen halten während Content-Erstellung

Wie du die Tabelle für Content nutzt

Für Reels & Posts

Ein Symptom pro Post. **Hook** = Symptom. **Body 1** = Ursache aufdecken (= Autorität). **Body 2** = Auswirkung emotional. **Body 3** = Lösung andeuten. **CTA** = mehr erfahren.

Für Storys

Pro Tag 1 Symptom-Ursache-Sequenz: Symptom zeigen → Ursache erklären → Lösung anteuern → Highlight/Link.

Für DM-Verkaufsgespräche

Stell Symptome als Fragen: „Kennst du das, wenn ...?“ Dann Ursache verbinden, Lösung als Shortcut anbieten.

Für dein Produkt-Angebot

Jedes Symptom-Lösung-Paar = potenzieller Mini-Kurs, E-Book oder Coaching-Modul. Du musst nichts neu erfinden — die Tabelle ist deine Produkt-Roadmap.

„Verkauf ist Hilfe gegen Geld. Wenn du den richtigen Shortcut für ein echtes Problem anbietest — ist es das Natürlichste der Welt.“