

Die Transformations- Treppe

Der Fahrplan deiner Kunden — und dein Content & Produkt-Plan

Joela Jung

Das Prinzip

„Wenn du die Stufen deiner Kunden nicht kennst, " "wirfst du Content ins Nichts.“

Die **Transformationstreppe** zeigt dir die Reise deiner Zielgruppe — vom Startpunkt bis zum großen Ziel. Sie definiert die Etappen, die Stufen auf denen deine Kunden stehen, und welche Probleme sie auf jeder Stufe haben.

Daraus ergeben sich automatisch: **Content-Ideen** (für jede Stufe das passende Mikroproblem), **Produkte** (für jede Stufe ein Angebot), und ein **30-Tage-Plan** der wirklich verkauft, weil er die richtigen Leute auf der richtigen Stufe abholt.

Zusammen mit der **SUAL-Tabelle aus Modul 3** (Symptom-Ursache-Auswirkung-Lösung) hast du den kompletten Verkaufs-Fahrplan deiner Marke.

So nutzt du dieses Workbook

1. Öffne ChatGPT oder Claude.
2. Prompt 1 ausführen — KI baut dir die komplette Treppe aus deinem Thema.
3. Speichere das Ergebnis (das ist deine Foundation für die nächsten 12 Monate).
4. Prompt 2 ausführen — KI generiert 30 Mikroprobleme deiner Zielgruppe.
5. Prompt 3 ausführen — KI baut dir daraus einen 30-Tage-Content-Fahrplan.
6. Alles in dein Content-Doc übertragen — fertig.

Prompt 1 — Deine Transformationstreppe

KI baut dir die komplette Treppe aus deinem Thema.

→ **Trage dein Thema ein und kopiere**

Nutze dieses Transformationstreppe-Modell, um die klare Transformationsreise für meine Zielgruppe zu entwickeln. Trage mein Thema ein und erhalte:

- Die oberste Transformation (das große Ziel meiner Zielgruppe)
- Die Etappen, die meine Zielgruppe durchläuft, um dieses Ziel zu erreichen
- Die Startpunkte meiner Zielgruppen-Typen (Anfänger, Fortgeschrittene, Skalierer)
- Vorschläge für Produkte, die auf jeder Etappe helfen, eine Hürde zu überwinden
- Content-Ideen, die die kleinen Probleme meiner Zielgruppe in jeder Phase ansprechen

Thema: [TRAGE HIER DEIN THEMA EIN]

Antworte mit:

- 1. Die oberste Transformation:** Beschreibe das große Ziel, das meine Zielgruppe erreichen möchte, und warum es für sie wichtig ist.
- 2. Etappen der Transformation:** Zeige 3-5 logische Phasen oder Schritte auf, die meine Zielgruppe durchlaufen muss, um das große Ziel zu erreichen.
- 3. Startpunkte der Zielgruppen:** Definiere, wo meine Zielgruppe steht, wenn sie bei mir startet (Anfänger, Fortgeschrittene, Skalierer).
- 4. Produkte für die Transformationstreppe:** Schlage Produkte oder Dienstleistungen vor, die spezifische Hürden auf jeder Etappe lösen.
- 5. Content-Ideen:** Gib Vorschläge für kleine Probleme meiner Zielgruppe und wie ich diese mit Content ansprechen kann.

Output: *Komplette Treppe mit Etappen, Startpunkten, Produkten und ersten Content-Ideen.*

Prompt 2 — Die 10 Mikroprobleme pro Etappe

Konkrete Frustr-Momente deiner Zielgruppe — angereichert mit deiner SUAL-Tabelle aus Modul 3.

→ **Nach Prompt 1 ausführen**

Hier ist meine **Transformationstreppe** aus Prompt 1:

[FÜGE HIER DEINE TREPPE EIN]

Und hier ist meine **SUAL-Tabelle aus Modul 3** (Symptom-Ursache-Auswirkung-Lösung — die echten Probleme meines Avatars):

[FÜGE HIER DEINE SUAL-TABELLE EIN]

Nutze **BEIDE** Quellen — die Etappen aus der Treppe **UND** die konkreten Probleme aus SUAL — und liste mir pro Zielgruppen-Typ (Anfänger / Fortgeschrittene / Skalierer) **10 konkrete Mikroprobleme** auf, die diese Gruppe im Alltag nervt.

Mikroprobleme heißt: kleine, alltägliche Frust-Momente — nicht das große Endziel. Beispiele: „Ich weiß nie, was ich posten soll“, „Mein Reel hat wieder nur 50 Views“, „Ich verliere ständig Follower nach 3 Tagen“.

Wichtig:

- Nutze die **Symptome aus SUAL** als Ausgangspunkt (das sind die echten Mikroprobleme)
- Sprache meiner Zielgruppe nutzen (keine Coaching-Floskeln)
- Konkret und spezifisch (nicht „mehr Erfolg“)
- Frustrierend genug, dass es jemanden zum Stoppen bringt beim Scrollen
- Verteile die SUAL-Symptome logisch auf die 3 Etappen (welche Probleme treffen Anfänger / Fortgeschrittene / Skalierer am stärksten?)

Output-Format:

Anfänger: 1. ... 2. ... bis 10.

Fortgeschrittene: 1. ... 2. ... bis 10.

Skalierer: 1. ... 2. ... bis 10.

Output: 30 Mikroprobleme total (10 pro Etappe) — direkt aus SUAL + Treppe abgeleitet. Deine Goldgrube für Hooks, Captions und Story-Opener.

Prompt 3 — Content-Fahrplan für 30 Tage

Aus Treppe + Mikroproblemen werden konkrete Content-Stücke.

→ **Nach Prompt 1 und 2 ausführen**

Hier ist meine Transformationstreppe (Prompt 1) und meine 30 Mikroprobleme (Prompt 2):

[TREPPE EINFÜGEN]

[MIKROPROBLEME EINFÜGEN]

Entwickle daraus einen konkreten **30-Tage-Content-Fahrplan**. Pro Etappe (Anfänger / Fortgeschrittene / Skalierer):

1. 10 Reel-Hooks, die typische Probleme dieser Etappe ansprechen.
2. 5 Story-Sequenzen (je 3-5 Storys), die emotional auf das Problem eingehen und zur Lösung führen.
3. 3 Slideshow-Ideen mit Schritt-für-Schritt-Mehrwert.
4. 3 Verkaufs-Trigger — wann ist der Moment, das Produkt dieser Etappe anzubieten?
5. 1 Wochenplan-Vorschlag wie du Content für diese Zielgruppe in einer Woche durchschleusen würdest.

Wichtig: Konkret und spezifisch in der Sprache meiner Zielgruppe. Keine Floskeln, keine ‚mehr Erfolg‘-Allgemeinheiten.

Output als strukturierte Liste pro Etappe — direkt copy-paste-fertig für mein Content-Doc.

Output: 30 Reel-Hooks + 15 Story-Sequenzen + 9 Slideshows + 9 Verkaufs-Trigger + 3 Wochenpläne.

Was du danach hast

Aus Prompt 1:

- Die oberste Transformation deiner Zielgruppe
- Die 3-5 Etappen der Reise
- 3 klare Zielgruppen-Typen (Anfänger / Fortgeschrittene / Skalierer)
- 3 Produkt-Vorschläge — deine Produkt-Roadmap

Aus Prompt 2:

- 30 Mikroprobleme total — deine Hook- und Caption-Bibliothek

Aus Prompt 3:

- 30+ konkrete Content-Stücke pro Zielgruppen-Typ
- Verkaufs-Trigger pro Etappe
- Wochenpläne zum Umsetzen

Das ist dein **Produkt-Fahrplan für die nächsten 12-24 Monate** UND dein **Content-Fahrplan für die nächsten 30 Tage**.

Wie du das Ergebnis nutzt

Wie das mit **SUAL** aus Modul 3 zusammenspielt:

Die **SUAL-Tabelle** (Symptom-Ursache-Auswirkung-Lösung) gibt dir die einzelnen Probleme deines Avatars. Die **Transformationstreppe** ordnet diese Probleme den Etappen zu — und zeigt dir, welches Produkt auf welcher Etappe verkauft.

Zusammen: kompletter Verkaufs-Fahrplan, der gleichzeitig dein Content-Plan ist.

Tipp: Hashtags sind 2026 fast irrelevant — die **Mikroprobleme aus Prompt 2** sind deine neuen Keywords. Bau sie wörtlich in deine Captions ein, damit Instagram deinen Content den richtigen Menschen zeigt.