

Auftragsvorlagen für deinen CEO

Zwölf Muster, die du nur noch mit deinen Angaben füllen musst.

Die Qualität deiner Ergebnisse hängt an der Qualität deiner Aufträge. Diese Vorlagen enthalten alle vier Bausteine: **was herauskommen soll, für wen, woran man Erfolg erkennt, was du schon hast.** Ersetz die Platzhalter in eckigen Klammern.

Bewerten lassen

1 — Seite prüfen > Lies meine Seite [URL]. Meine Zielgruppe ist [Beschreibung, mit Alter und Lebenslage]. > Nenn mir die drei Stellen, an denen so jemand aussteigt, und schlag für jede eine Alternative vor.

2 — Angebot prüfen > Mein Angebot ist [Beschreibung] für [Preis]. Bewerte es nach den vier Faktoren: > versprochenes Ergebnis, Wahrscheinlichkeit des Eintritts, benötigte Zeit, Aufwand für den > Kunden. Sag mir, welcher Faktor am schwächsten ist.

3 — Text gegen die Zielgruppe prüfen > Hier ist mein Text: [Text]. Meine Leser sind [Beschreibung] und misstrauisch gegenüber > [konkreter Vorbehalt]. Wo klingt das nach Verkauf statt nach Hilfe?

Schreiben lassen

4 — Beitrag aus einer Kundenfrage > Ein Kunde hat mich gefragt: „[Frage]“. Schreib daraus einen Beitrag für [Kanal]. > Meine Antwort im Gespräch war: [deine Antwort in Stichworten]. Bau das ein, es ist der Teil, > den sonst niemand hat. Höchstens [Zahl] Wörter.

5 — Newsletter > Schreib einen Newsletter an meine [Zahl] Kontakte — überwiegend [Beschreibung] — der auf > [Angebot] hinweist, ohne wie ein Verkaufsbrief zu klingen. Höchstens 300 Wörter, > ein einziger klarer nächster Schritt am Ende.

6 — Absatz umschreiben > Dieser Absatz klingt zu allgemein: [Absatz]. Meine Kunden sind [Beschreibung]. > Schreib ihn so um, dass sie sich wiedererkennen. Behalte die Länge.

Bauen lassen

7 — Landing Page > Bau eine Landing Page für [Angebot]. Zielgruppe: [Beschreibung]. > Aufbau: Wofür die Seite da ist, für wen, was drin ist, warum ich, Preis, ein Knopf. > Kein Countdown, keine Verknappung — meine Zielgruppe reagiert darauf negativ.

8 — Mailstrecke für neue Kontakte > Bau eine Sequenz aus drei Mails für neue Kontakte aus [Quelle]. > Mail 1 sofort: Begrüßung und was sie erwartet. Mail 2 nach zwei Tagen: die häufigste Frage

> beantwortet. Mail 3 nach fünf Tagen: mein Angebot [Beschreibung], zurückhaltend.

9 — Komplettpaket > Ich brauche das komplette Paket für den Start von [Angebot]: Landing Page, Texte dafür, > eine Willkommensmail und drei geplante Beiträge. Zielgruppe: [Beschreibung].

Merken lassen

10 — Grundwissen hinterlegen > Merk dir für alles Weitere: Meine Kunden sind [Beschreibung]. Sie kommen überwiegend über > [Kanal]. Was bei ihnen nicht funktioniert: [Beispiele]. Meine Preise liegen bei [Spanne].

11 — Sprachregeln festhalten > Merk dir diese Regeln für alle Texte: Ich sieze meine Kunden. Keine Ausrufezeichen. > Keine Zahlen ohne Quelle. Keine Versprechen über Renditen. [eigene Regeln].

12 — Nachbessern statt neu > Der Text ist fast gut. Ändere nur: [konkrete Stelle] ist zu [Problem]. > Der Rest bleibt, wie er ist.

Die drei Sätze, die Aufträge kaputt machen

Vermeiden	Warum
„Schreib mir was über [Thema]“	Thema ist kein Ergebnis
„Mach es besser“	ohne Kriterium kein Maßstab
„Für meine Kunden“	zu unbestimmt, um den Ton zu treffen
