



Willkommen im VHD Angebots-Starter System

Ein strukturierter Einstieg für Unternehmer, Selbstständige und Anbieter, die mit ChatGPT aus einer vagen Idee ein verständliches, relevantes und verkaufsfähiges Angebot entwickeln wollen.

Format	Ergebnis
Systemisches Freebie für ChatGPT-Nutzer ohne komplexen Setup-Aufwand	5 getrennte Chats, klare Reihenfolge, Startprompts, Checklisten und nächster Schritt

Zielgruppe	Ziel
Unternehmer, Selbstständige und Anbieter mit unklarem oder zu schwach formuliertem Angebot	Aus einer vagen Idee ein verständliches und verkaufsfähiges Angebot machen

Klare Angebote. Saubere Führung. Starker nächster
Denken x Handeln = Erfolg²

Einleitung

Die meisten Angebote scheitern nicht daran, dass zu wenig gearbeitet wird. Sie scheitern daran, dass sie zu unklar sind.

Die Zielgruppe ist nicht sauber definiert. Das Ergebnis ist zu weich formuliert. Die Angebotsseite spricht über Leistungen, aber nicht klar genug über Relevanz, Dringlichkeit und den konkreten Nutzen.

Genau hier setzt der VHD Angebots-System Starter an.

Dieses Freebie ist keine lose Promptsammlung. Es ist ein einfacher, systemischer Workflow für ChatGPT. Du arbeitest nicht mit einem einzigen überladenen Chat, sondern mit 5 klar getrennten Chats, die jeweils eine eigene Aufgabe haben.

So entsteht Schritt für Schritt aus einer vagen Idee ein verständliches, geschärftes und verkaufsfähiges Angebot.

⚡ SCHNELLTEST: Brauchst du dieses System?

- ✓ Kannst du in 10 Sekunden erklären, was du anbietest?
- ✓ Ist sofort klar, für wen dein Angebot ist?
- ✓ Verstehen Außenstehende dein Angebot ohne Rückfragen?

Wenn du bei mindestens einer Frage gezögert hast: Dieses System ist für dich.

Was du am Ende in der Hand hast

- ein geschärftes Angebot
- eine klarere Zielgruppe
- eine verständliche Vorher-Nachher-Transformation
- eine saubere Angebotsbeschreibung
- eine einfache Struktur für deine Verkaufsseite
- eine Conversion-Checkliste für die Überarbeitung
- einen logischen nächsten Schritt für Landingpage, Sales Page oder Beratung

🕒 Zeitinvestition

Gesamt: ca. 90-120 Minuten
Pro Chat: 15-25 Minuten

Tipp: Plane dir einen ruhigen Vormittag ein. Die beste Qualität entsteht, wenn du alle 5 Chats am Stück durcharbeitest.

So nutzt du dieses Freebie richtig

- Eröffne für jeden Schritt einen eigenen neuen Chat.
- Verwende die empfohlene Reihenfolge exakt so, wie sie hier steht.
- Kopiere die wichtigsten Ergebnisse aus dem vorherigen Chat jeweils in den nächsten (siehe Kopierboxen).
- Antworte konkret. Allgemeine Antworten erzeugen allgemeine Ergebnisse.
- Arbeite nicht auf schöne Texte hin, sondern auf Klarheit und Verkaufsfähigkeit.

So erkennst du, wenn GPT zu schwach antwortet

Warnsignale:

- Buzzwords wie "ganzheitlich", "maßgeschneidert", "innovativ", "nachhaltig"
- Aussagen, die auf jedes Business passen würden
- Keine konkreten Zahlen, Beispiele oder Szenarien
- Übertriebener Optimismus ohne Einschränkungen

Was du dann tun solltest:

- Frage spezifischer nach: "Gib mir ein konkretes Beispiel"
- Fordere Alternativen: "Nenne 3 verschiedene Ansätze"
- Setze Grenzen: "Vermeide die Wörter X, Y, Z"

Chat 1 – Ist-Analyse und Zielklärung

ChatGPT soll zuerst verstehen, worum es überhaupt geht. Nicht optimieren. Nicht texten. Erst verstehen.

Was du in diesem Chat herausfinden willst

- Was bietest du aktuell an?
- Für wen ist das Angebot gedacht?
- Welches Problem löst du?
- Welches Ergebnis wünscht sich der Kunde?
- Welche Hürden gibt es heute?
- Was ist noch unklar?

Startprompt

Kopiere diesen Prompt in ChatGPT:

Du bist mein Angebots-Stratege.

Deine Aufgabe ist es, mir zu helfen, ein klares und verkaufsfähiges Angebot zu entwickeln.

Wichtig:

- Stelle mir EINE Frage nach der anderen. Warte auf meine Antwort, bevor du die nächste Frage stellst.
- Wenn meine Antwort zu allgemein ist (z.B. "Unternehmer"), frage 2x spezifischer nach (z.B. "Welche Art Unternehmer? In welcher Phase? Mit welchem Jahresumsatz?").
- Stelle die Fragen in klaren Blöcken.
- Frage so lange nach, bis du Zielgruppe, Angebot, aktuelle Situation, gewünschtes Ergebnis, Markt, Preisrahmen und bisherige Hürden verstanden hast.
- Vermeide Phrasen wie "maßgeschneiderte Lösungen", "ganzheitlicher Ansatz" oder "innovative Strategien".
- Fasse danach alles strukturiert zusammen.
- Gib mir noch keine finale Angebotsformulierung, sondern nur eine saubere Ist-Analyse.

Bitte starte mit der ersten Frage.

💡 Beispiel: Gute vs. Schlechte Antwort

✘ SCHLECHT (zu allgemein):

"Ich helfe Unternehmen beim Wachstum"

☑ GUT (konkret):

"Ich helfe B2B-SaaS-Gründern mit 5-20 Mitarbeitern, ihre Akquise-Zeit von 20 auf 5 Stunden pro Woche zu reduzieren, indem ich ihnen zeige, wie sie LinkedIn systematisch nutzen"

Der Unterschied:

- Zielgruppe ist klar definiert (B2B-SaaS, 5-20 MA)
- Problem ist messbar (20h Akquise)
- Ergebnis ist konkret (5h)
- Methode ist benannt (LinkedIn systematisch)

Ergebnis am Ende dieses Chats

- saubere Zusammenfassung der Ausgangslage
- erste Klarheit über Zielgruppe, Problem und Zielbild
- offene Lücken, die später geschärft werden müssen

📄 KOPIERE FOLGENDES IN CHAT 2:

1. Zielgruppe (wer genau?)
2. Problem (was ist das Hauptproblem?)
3. Gewünschtes Ergebnis (was wünscht sich der Kunde?)
4. Dein aktuelles Angebot (was bietest du an?)
5. Preisrahmen (falls bekannt)

Beispiel-Formulierung:

"Aus Chat 1: Meine Zielgruppe sind [X], das Hauptproblem ist [Y], gewünschtes Ergebnis ist [Z], ich biete aktuell [A] an für ca. [B] Euro."

🏆 Quick Win

Glückwunsch! Du hast jetzt mehr Klarheit als 80% aller Anbieter.
Speichere diese Zusammenfassung ab – sie ist die Basis für alles Weitere.

Chat 2 – REIN-Prüfung und Angebotsklarheit

Dein Angebot soll nicht nur nett klingen, sondern marktfähig wirken. Dafür prüfst du es mit der REIN-Logik: Relevanz, Eile, Identifiziertes Problem und Negativer Einfluss bei Untätigkeit.

Was du in diesem Chat herausfinden willst

- Ist dein Angebot wirklich relevant?
- Ist das Problem dringend genug?
- Weiß die Zielgruppe bereits, dass sie dieses Problem hat?
- Welche negativen Folgen entstehen, wenn nichts passiert?
- Wo ist das Angebot noch zu weich oder zu allgemein?

Startprompt

Kopiere diesen Prompt in ChatGPT:

[FÜGE HIER DEINE ZUSAMMENFASSUNG AUS CHAT 1 EIN]

Nutze diese Informationen und prüfe mein Angebot jetzt strategisch.

Arbeite mit folgendem Raster:

- Relevanz (Ist das Problem wichtig genug?)
- Eile / Dringlichkeit (Warum JETZT handeln?)
- Identifiziertes Problem (Weiß die Zielgruppe, dass sie das Problem hat?)
- Negativer Einfluss bei Untätigkeit (Was passiert, wenn nichts passiert?)

Prüfe zusätzlich:

- Ist das Angebot in 5 Sekunden verständlich?
- Ist das Ergebnis konkret und wiederholbar?
- Ist klar, für wen das Angebot gedacht ist?
- Wo ist das Angebot noch zu weich, zu allgemein oder zu unklar?

Liefere mir:

1. Bewertung nach REIN-Kriterien
2. Konkrete Schwachstellen
3. Konkrete Verbesserungsvorschläge
4. Eine geschärfte Angebotsversion in 3 Varianten, die sich in der POSITIONIERUNG unterscheiden (nicht nur in der Formulierung):
 - Variante 1: Fokus auf Geschwindigkeit/Zeitersparnis
 - Variante 2: Fokus auf Qualität/Tiefe
 - Variante 3: Fokus auf Risikominimierung/Sicherheit

Wenn meine Informationen dir nicht ausreichen, frage 1x nach, bevor du eine Bewertung abgibst.

💡 Beispiel: REIN-Check in Aktion

Schwaches Angebot:

"Ich helfe dir, produktiver zu werden"

REIN-Check:

- ✗ Relevanz: Zu allgemein – WER will produktiver werden?
- ✗ Eile: Keine Dringlichkeit erkennbar
- ✗ Identifiziert: "Produktivität" ist zu abstrakt
- ✗ Negativ: Keine Folgen bei Untätigkeit benannt

Geschärftes Angebot:

"Ich helfe Agentur-Inhabern, die 60h+ pro Woche arbeiten, 15 Stunden zurückzugewinnen, indem ich ihre Projektprozesse standardisiere – ohne Quality-Verlust"

REIN-Check:

- ☑ Relevanz: 60h/Woche = klares Schmerzproblem
- ☑ Eile: Burnout-Gefahr ist akut
- ☑ Identifiziert: Zielgruppe weiß, dass sie ein Problem hat
- ☑ Negativ: Ohne Lösung droht Burnout/Qualitätsverlust

Ergebnis am Ende dieses Chats

- REIN-Check mit Bewertung
- geschärfte Angebotsrichtung
- 3 bessere Angebotsvarianten mit unterschiedlicher Positionierung

📄 KOPIERE FOLGENDES IN CHAT 3:

1. Die Angebotsvariante, die dir am besten gefällt (oder eine Kombination)
2. Die wichtigsten REIN-Erkenntnisse
3. Die größten Schwachstellen, die behoben wurden

Beispiel-Formulierung:

"Aus Chat 2: Ich gehe mit Variante [1/2/3] weiter: [Angebots-Text]. Die REIN-Prüfung hat gezeigt: [Key Learning]. Hauptschwachstelle war: [X]."

Chat 3 – Transformation, Nutzen und Angebotskern

Jetzt wird aus einer Idee ein wirklich greifbares Angebot. Nicht nur was du machst, sondern was sich für den Kunden dadurch verändert.

Was du in diesem Chat herausfinden willst

- Für wen ist das Angebot genau?
- Wo steht die Zielgruppe heute?
- Wo soll sie nach deinem Angebot stehen?
- Was verändert sich konkret?
- Welche Deliverables oder Bausteine gehören hinein?
- Warum ist dein Ansatz anders oder sinnvoller?

Startprompt

Kopiere diesen Prompt in ChatGPT:

[FÜGE HIER DEINE ZUSAMMENFASSUNG AUS CHAT 2 EIN]

Hilf mir jetzt, den Angebotskern sauber auszuarbeiten.

Nutze dafür diese Struktur:

- Für wen ist das Angebot? (Zielgruppe präzise)
- Ausgangssituation (Wo steht die Zielgruppe heute?)
- Zielzustand (Wo soll sie stehen?)
- Transformation (Was verändert sich konkret?)
- Messbares oder greifbares Ergebnis
- Warum mein Ansatz anders ist
- Welche Bestandteile / Deliverables enthalten sind
- Welche Fehler, Umwege oder Risiken dadurch vermieden werden

Liefere mir:

1. Einen klaren Positionierungssatz (max. 2 Sätze)
2. Eine Vorher-Nachher-Beschreibung in Tabellenform
3. 5 Kernnutzen (konkret, nicht abstrakt)
4. 5 typische Einwände + passende Entkräftung
5. Eine Kurzbeschreibung des Angebots in 2 Sätzen

Liefere deine Antwort als strukturierte Liste, nicht als Fließtext.

Wenn meine Informationen dir nicht ausreichen, frage 1x nach, bevor du eine Bewertung abgibst.

💡 **Beispiel: Vorher-Nachher-Transformation**

✗ SCHWACH (zu abstrakt):

Vorher: "Chaotisch"

Nachher: "Strukturiert"

☑ STARK (konkret & messbar):

VORHER:

- 25 offene Projekte ohne Priorisierung
- 3h täglich in E-Mails verloren
- Deadlines werden regelmäßig gerissen
- Team fragt ständig nach Status

NACHHER:

- 10 priorisierte Projekte mit klarem Status
- 45 Min. E-Mail-Zeit durch Templates
- 95% Deadline-Trefferquote
- Team hat Self-Service-Dashboard

Der Unterschied:

Zahlen, konkrete Symptome, messbare Verbesserung

Ergebnis am Ende dieses Chats

- klarer Angebotskern
- verständliche Transformation
- Nutzenargumentation
- Einwandbehandlung

📄 **KOPIERE FOLGENDES IN CHAT 4:**

1. Positionierungssatz
2. Vorher-Nachher-Transformation
3. Die 5 Kernnutzen
4. Die 5 Einwände mit Entkräftung

Beispiel-Formulierung:

"Aus Chat 3: Positionierung: [Text]. Transformation: Vorher [X], Nachher [Y]. Kernnutzen: [1-5]. Einwände: [1-5]."

⚠ **CHECKPOINT: Pause und Prüfung**

Bevor du zu Chat 4 gehst, prüfe:

- ✓ Würde ein Fremder in 10 Sekunden verstehen, was du anbietest?
- ✓ Ist die Zielgruppe so konkret, dass du 10 Beispiel-Personen benennen könntest?
- ✓ Ist das "Nachher" messbar oder greifbar?

Wenn du bei einer Frage "Nein" oder "Vielleicht" antwortest:

→ Gehe zurück zu Chat 2 und schärfe nach.

Klare Angebote. Saubere Führung. Starker nächster

Denken x Handeln = Erfolg²

Chat 4 – Struktur für die Verkaufsseite

Nun übersetzt du dein Angebot in eine saubere Seitenlogik. Nicht Design zuerst, sondern Struktur zuerst.

Was du in diesem Chat herausfinden willst

- Wie sollte die Angebotsseite aufgebaut sein?
- Welche Aussagen gehören wohin?
- Welche CTA-Logik ist sinnvoll?
- Welche Abschnitte braucht die Seite wirklich?

Startprompt

Kopiere diesen Prompt in ChatGPT:

[FÜGE HIER DEINE ZUSAMMENFASSUNG AUS CHAT 3 EIN]

Erstelle mir aus meinem Angebot jetzt die Struktur für eine einfache, conversion-orientierte Angebotsseite.

Die Seite soll diese Blöcke enthalten:

BLOCK 1 – HERO:

- Problem + Zielgruppe in einem Satz
- Hauptversprechen
- Primärer CTA

BLOCK 2 – PROBLEM-AGITATION:

- 3 konkrete Symptome des Problems
- Emotionale Verstärkung (Was bedeutet das?)

BLOCK 3 – LÖSUNG:

- Dein Ansatz in 2-3 Sätzen
- Warum dieser Ansatz funktioniert

BLOCK 4 – FÜR WEN / FÜR WEN NICHT:

- 3 Kriterien "Das ist für dich, wenn..."
- 2 Kriterien "Das ist NICHT für dich, wenn..."

BLOCK 5 – TRANSFORMATION:

- Vorher-Nachher-Vergleich

BLOCK 6 – LEISTUNGSUMFANG:

- Was konkret enthalten ist
- Was NICHT enthalten ist

BLOCK 7 – EINWÄNDE:

- Die 5 häufigsten Einwände + Entkräftung

BLOCK 8 – CTA:

- Klarer nächster Schritt

BLOCK 9 – FAQ:

- 5 häufigste Fragen + Antworten

Wichtig:

- Schreibe klar, verständlich und nicht aufgeblasen.

Klare Angebote. Saubere Führung. Starker nächster

Denken x Handeln = Erfolg²

- Keine leeren Marketingfloskeln.
- Fokus auf Klarheit, Vertrauen und Handlungslogik.
- Liefere deine Antwort als strukturierte Liste (nicht als Fließtext).

Liefere:

1. Seitenstruktur mit konkreten Textvorschlägen pro Block
2. 3 CTA-Varianten (unterschiedlich in Tonalität: rational, emotional, dringlichkeitsorientiert)

Beispiel: Hero-Sektion

✗ SCHWACH:

"Willkommen bei Business Growth Solutions"

"Wir helfen Ihrem Unternehmen zu wachsen"

[CTA: Mehr erfahren]

☑ STARK:

"Agentur-Inhaber: Arbeitest du 60+ Stunden und hast trotzdem das Gefühl, nichts zu schaffen?"

"Ich zeige dir, wie du 15 Stunden pro Woche zurückgewinnst – ohne Qualitätsverlust."

[CTA: Kostenloses Erstgespräch buchen]

Der Unterschied:

- Direkte Ansprache der Zielgruppe
- Konkretes Problem benannt
- Messbares Versprechen
- Eindeutiger CTA

Ergebnis am Ende dieses Chats

- strukturierte Angebotsseite mit 9 Blöcken
- erste Copy-Bausteine für jeden Block
- 3 CTA-Varianten

KOPIERE FOLGENDES IN CHAT 5:

1. Die komplette Seitenstruktur (alle 9 Blöcke)
2. Die Texte für Hero, Problem und Lösung
3. Deine bevorzugte CTA-Variante

Beispiel-Formulierung:

"Aus Chat 4: Hier ist meine Seitenstruktur: [alle Blöcke]. Hero: [Text], Problem: [Text], Lösung: [Text]. CTA: [Text]."

Chat 5 – Conversion-Check und nächste Schritte

Empfohlener Chat-Name: 05_Conversion_Check_und_Naechster_Schritt

Jetzt wird nicht mehr aufgebaut, sondern kritisch geprüft. Dieser Chat soll Schwächen sichtbar machen, bevor du veröffentlichst.

Was du in diesem Chat herausfinden willst

- Wo ist das Angebot noch unklar?
- Wo fehlt Vertrauen?
- Wo fehlt Relevanz oder Einwandbehandlung?
- Was sind die nächsten sinnvollen Umsetzungsschritte?

Startprompt

Kopiere diesen Prompt in ChatGPT:

[FÜGE HIER DEINE ZUSAMMENFASSUNG AUS CHAT 4 EIN]

Prüfe mein Angebot und meine Seitenstruktur jetzt wie ein kritischer Conversion-Berater.

Achte auf:

- Klarheit (Ist in 5 Sekunden klar, worum es geht?)
- Nutzenführung (Steht der Kundennutzen im Vordergrund?)
- Vertrauensaufbau (Gibt es Glaubwürdigkeitssignale?)
- Relevanz (Erkennt sich die Zielgruppe wieder?)
- Einwandbehandlung (Werden Bedenken adressiert?)
- CTA-Logik (Ist der nächste Schritt eindeutig?)
- Einfachheit (Kann jeder folgen?)
- Dringlichkeit ohne Übertreibung (Warum jetzt?)

Liefere mir:

1. Die 10 wichtigsten Schwächen (bewerte jede auf einer Skala von 1-10 nach Dringlichkeit)
2. Die 10 wichtigsten Verbesserungen (priorisiert nach Conversion-Impact)
3. Eine kompakte Umsetzungs-Checkliste
4. Die 3 nächsten Schritte, die ich sofort angehen sollte

Priorisiere die Top 3 Schwächen, die den größten Conversion-Einfluss haben.

Klare Angebote. Saubere Führung. Starker nächster

Denken x Handeln = Erfolg²

💡 **Beispiel: Typische Conversion-Killer**

🎯 TOP 3 CONVERSION-KILLER:

1. Unklare Zielgruppe (Impact: 10/10)
 - "Für Unternehmer" ist zu breit
 - Fix: "Für SaaS-Gründer mit 5-20 Mitarbeitern"
2. Vages Versprechen (Impact: 9/10)
 - "Wir helfen dir zu wachsen"
 - Fix: "15 Stunden pro Woche zurückgewinnen"
3. Fehlender CTA (Impact: 8/10)
 - "Kontaktiere uns"
 - Fix: "Kostenloses 20-Min-Gespräch buchen"

Diese 3 Fehler kosten dich 70% deiner Conversion.

Ergebnis am Ende dieses Chats

- kritische Schwachstellenanalyse (priorisiert)
- Optimierungsliste nach Conversion-Impact
- konkrete nächste Schritte

Mini-Checkliste 1 – Gute Eingaben für starke Ergebnisse

- Wer ist der Kunde? (konkret, nicht "Unternehmer")
- Was ist das eigentliche Problem? (messbar, greifbar)
- Was wünscht sich der Kunde stattdessen? (Zielzustand)
- Was bietest du aktuell an? (Leistung, Format)
- Was unterscheidet dich? (Methode, Ansatz)
- Was kostet es den Kunden, wenn er nichts verändert? (Folgen)
- Welche Ergebnisse hast du schon erzielt? (Beweise)
- Welche Form hat dein Angebot: Beratung, Produkt, Dienstleistung, Begleitung oder etwas anderes?

Mini-Checkliste 2 – Woran du ein starkes Angebot erkennst

- in wenigen Sekunden verständlich
- klar auf eine Zielgruppe bezogen
- auf ein echtes Problem ausgerichtet
- mit einem greifbaren Ergebnis verbunden
- relevant genug, um Aufmerksamkeit auszulösen
- dringend genug, um nicht ständig auf später verschoben zu werden
- so formuliert, dass Menschen sich darin wiedererkennen
- so klar, dass ein nächster Schritt logisch wirkt

Mini-Checkliste 3 – Vor dem Veröffentlichen prüfen

- Ist sofort klar, für wen das Angebot ist?
- Ist sofort klar, welches Problem gelöst wird?
- Ist das Ergebnis konkret genug?
- Ist die Sprache verständlich statt wolkig?
- Gibt es einen klaren CTA?
- Sind typische Einwände angesprochen?
- Entsteht Vertrauen?
- Wirkt das Angebot systemisch und glaubwürdig?
- Ist der nächste Schritt eindeutig?

So holst du mehr aus diesem System heraus

- Nimm dir Zeit. Die besten Ergebnisse entstehen nicht in 20 Minuten, sondern wenn du jeden Chat ernsthaft durcharbeitest.
- Sei ehrlich. GPT merkt es nicht, wenn du zu allgemein antwortest – aber dein Angebot wird es spüren.
- Prüfe im Markt. Nach Chat 3 solltest du mit 3-5 echten Menschen aus deiner Zielgruppe sprechen. Verstehen sie dein Angebot? Finden sie es relevant?

Dieses Freebie soll dir helfen, mit ChatGPT sinnvoller zu arbeiten. Es ersetzt aber keine Marktprüfung, keine echte Kundennähe und keine saubere Angebotsentscheidung.

ChatGPT ist in diesem System kein Zufalls-Generator für hübsche Texte. Es ist ein Strukturwerkzeug.

Je besser du führst, desto besser führt es dich.

Methodischer Hintergrund

- System statt Einzelmaßnahmen
- Klarheit statt Chaos
- Struktur statt Aktionismus
- Umsetzung statt Motivationsprache
- Reihenfolge vor Optimismus

Die Logik dahinter: Erst Diagnose, dann Schärfung, dann Struktur, dann Prüfung.

Nächster sinnvoller Schritt

Du willst nicht nur dein Angebot schärfen, sondern ein sauberes Gesamt-System aufbauen? Dann ist der nächste sinnvolle Schritt das VHD Erfolg² Playbook. Dort geht es nicht mehr nur um Angebotsklarheit, sondern um die systematische Verbindung aus Angebot, Shop-Struktur, Seitenlogik, Vertrauen, Conversion, Tracking und Wachstum. Prüfe, ob du gerade noch an Symptomen arbeitest – oder bereit bist, dein System sauber aufzubauen.