



Sales-Page texten - mit KI

3 Prompts, die
wirklich zünden 

Kurz erklärt

Was ist ein KI-Prompt?

Ein KI-Prompt ist eine Eingabeaufforderung oder Anweisung, die Du an ChatGPT oder an eine andere KI gibst, um es zu einer bestimmten Aktion oder Ausgabe zu veranlassen.

Im Grunde ist es die Art und Weise, wie Du mit KI interagierst und sie dazu bringst, etwas Bestimmtes für Dich zu tun oder zu generieren. Je präziser Dein Prompt, umso präziser wird auch das Ergebnis sein.

Über mich

Hallochen, ich bin's Ariane



Als erfahrene Webdesignerin und Marketing-Enthusiastin sorge ich dafür, dass Deine Angebote nicht auf einer 08/15-Website verstauben, sondern auf einer professionell gestalteten Sales Page wirkungsvoll in Szene gesetzt werden.

Neben einem kristallklaren und einzigartigen Design ist es mir wichtig, dass Deine Website-Besucher*innen Dein Angebot nicht nur verstehen, sondern auch buchen!

Ich wünsch Dir viele Aha-Momente und überraschende Ergebnisse mit diesen 3 Prompts!

3 KI-Prompts für Deine Sales-Page

Prompt 1 – Struktur-Fokus

„Schreibe mir eine Sales Page für [Produkt/Dienstleistung] nach folgendem Aufbau:

1. „Überschrift: Aufmerksamkeit wecken, Hauptnutzen in einem Satz.“
2. „Problem schildern: Welche Situation oder welcher Schmerzpunkt passt zu meiner Zielgruppe [Zielgruppe beschreiben]?”
3. „Lösung präsentieren: Mein Angebot [Name/kurze Beschreibung] als Antwort.“
4. „Vorteile: 3–5 konkrete, greifbare Vorteile (kein Marketing-Bla-Bla).“
5. „So funktioniert's: Ablauf oder Funktionsweise kurz und klar erklären.“
6. „Social Proof: Testimonial-Beispiele oder fiktive Platzhalter einbauen.“
7. „Angebot + Preis: Glasklar kommunizieren.“
8. „Call-to-Action: Deutlicher Handlungsauftrag.“

Verwende eine lockere, motivierende Sprache und fokussiere auf den Nutzen für den Kunden.”“

Prompt 2 – Psychologische Trigger

„Schreibe mir eine Sales Page für [Produkt/Dienstleistung] für die Zielgruppe [Zielgruppe], die diese psychologischen Elemente enthält:

- „Knappheit (z. B. begrenzte Plätze oder Frist)“
- „Social Proof (Kundenstimmen, Fallstudien)“
- „Klarer Nutzen (Was verändert sich im Leben des Kunden?)“
- „Risikominimierung (z. B. Geld-zurück-Garantie)“
- „Emotion + Logik: Erst Begeisterung wecken, dann rational begründen.“

Gliedere die Seite in Abschnitte, verwende kurze Absätze und Zwischenüberschriften.”“

KI-Spickzettel

Prompt 3 – Varianten & Optimierung

* „Erstelle mir drei Varianten einer Sales Page für [Produkt/Dienstleistung] für die Zielgruppe [Zielgruppe] – eine in emotionaler, eine in sachlich-überzeugender und eine in humorvoll-provokativer Tonalität.

Jede Version soll:

1. „Einen starken Aufmacher haben.“
2. „Den größten Schmerzpunkt der Zielgruppe klar benennen.“
3. „Das Angebot als Lösung präsentieren.“
4. „Einen klaren Call-to-Action enthalten.“

Danach erstelle mir eine Liste mit Verbesserungsvorschlägen, wie ich die emotional wirksamsten Elemente aus allen drei Varianten kombinieren kann.“**

Dein Text ist fertig - und nu?



Schreibe in 5 Schritten eine Sales-Page, die Deine Kunden zum Kauf bewegt - und zwar ganz ohne Druck und Marktschreierei!

Erfahre hier mehr darüber

