

☐ OK Lass uns anfangen!

Gesendet: 13.02.2026 15:27

03 - Leser-Zielgruppe schärfen

Überblick

Ziel dieses Prozesses ist es, für Dein Buch die bestmögliche Leser-Zielgruppe zu ermitteln, ihre Besonderheiten herauszuarbeiten und darauf basierend eine ausführliche, praxisnahe Zielgruppenbeschreibung zu erstellen. Am Ende erhältst Du eine klare Empfehlung, ein strukturiertes Profil der Zielgruppe und eine professionelle Dokumentation.

Hochladen des Buchkonzepts

Bitte lade Dein Buchkonzept hoch.

Buchkonzept - Expertenbuch mit KI.pdf

PDF

Gesendet: 13.02.2026 15:27

03 - Leser-Zielgruppe schärfen

Analyse der bereitgestellten Informationen

a) Vorgesehene Leser-Zielgruppe

- **Coaches, Berater:innen und Trainer:innen**, die ihre Expertise in Buchform bringen wollen, KI bereits nutzen, jedoch ohne klares System.
- Fortgeschrittene Nutzer:innen: keine KI-Anfänger, aber mit Unsicherheit, Inkonsistenz oder Qualitätsproblemen beim Schreiben mit KI.

b) Relevante Interessen, Bedürfnisse und Probleme

- Interessen:
 - Eigene Autorität und Reputation mit einem hochwertigen Expertenbuch stärken.
 - Ein klarer, professioneller Prozess von Idee bis Manuskript.
 - KI gezielt, verantwortungsvoll und qualitätsorientiert einsetzen; präzise, kontextualisierte Prompts.
- Bedürfnisse:
 - Ein belastbares System für alle Buchphasen (Konzept, Struktur, Schreiben, Überarbeitung).
 - Qualitätssicherung: fachliche Tiefe, klare Tonalität, Konsistenz, Leserführung.
 - Erhalt der eigenen Stimme und Autorität trotz KI-Einsatz.
 - Differenzierung gegenüber KI-Fließbandbüchern.

- Probleme:
 - Inkonstante KI-Ergebnisse, fehlende Struktur und Entscheidungslogik.
 - Sorge vor Glaubwürdigkeitsverlust durch zu starken KI-Einsatz.
 - Unklarheit, was ein „echtes Expertenbuch“ ausmacht.
 - Zeitdruck, Overload an Prompts ohne System, Risiken von Redundanz und Oberflächlichkeit.

Kritische Passform-Prüfung

Pro

- Inhalt und Aufbau adressieren exakt die genannten Pain Points (Struktur, Qualität, Autorität).
- Klare Positionierung gegen „KI-Fließbandbücher“; Fokus auf Haltung, Verantwortung, Qualität.
- Systematik über alle Phasen mit kontextualisierten Prompt-Kästen.
- Passend für fortgeschrittene KI-Nutzer:innen in wissensintensiven Berufen.

Contra

- Setzt gewisse KI-Grundkompetenz voraus; Anfänger:innen könnten außen vor bleiben.
- Fokus auf Qualität statt Geschwindigkeit spricht nicht alle „Schnell-publizieren“-Zielgruppen an.
- Sehr spezifische Nische (Coaches/Berater/Trainer mit KI-Erfahrung) verkleinert das Marktvolumen.
- Erwartungsmanagement nötig: kein „All-in-One Technikbuch“ und keine DFY-Lösung.

Passgenauigkeit: 90%

Wettbewerbsanalyse

- Rob Fitzpatrick – „Write Useful Books“
 - Leser-Zielgruppe: Non-Fiction-Autor:innen, Gründer:innen, Expert:innen.
 - Vorteile: Starkes Framework für Nutzwert, Leserfeedback, Iteration.
 - Nachteile: Keine KI-Integration; wenig zur Autor:innenrolle vs. KI.
 - Abhebung: Dein Buch operationalisiert KI entlang dieses Nutzwert-Ansatzes, ohne Autorität zu verlieren.
- Chandler Bolt – „Published.“
 - Leser-Zielgruppe: Autor:innen, die schnell veröffentlichen wollen.

- Vorteile: Klarer Prozess, Umsetzungsfokus.
 - Nachteile: Speed-first; weniger Tiefe/Qualitätsfokus; keine systematische KI-Ethik.
 - Abhebung: Qualität, Autorität, Ethik und kontextuelle Prompts statt reiner Geschwindigkeit.
- Nathan Barry – „Authority“
 - Leser-Zielgruppe: Creator, die mit Inhalten/Books Autorität aufbauen wollen.
 - Vorteile: Positionierung, Produkt-Ökosystem, Audience-Building.
 - Nachteile: Nicht buchhandwerklich-tief, keine KI-Praxis.
 - Abhebung: Dein Titel liefert den Handwerks- und KI-Qualitätskern, den „Authority“ nicht bietet.
- William Zinsser – „On Writing Well“
 - Leser-Zielgruppe: Non-Fiction-Autor:innen allgemein.
 - Vorteile: Stil, Klarheit, Struktur-Klassiker.
 - Nachteile: Kein Prozess für Expertenbuch, keine KI.
 - Abhebung: Brücke zwischen klassischer Handwerksqualität und moderner KI-Praxis.
- Ann Handley – „Everybody Writes“
 - Leser-Zielgruppe: Marketer, Content Professionals.
 - Vorteile: Praktische Schreibratschläge, Tonalität, Leserorientierung.
 - Nachteile: Fokus auf Content/Marketing, keine Buchstruktur + KI.
 - Abhebung: Buch-spezifischer Dramaturgie- und Qualitätsleitfaden mit KI-Werkzeugkasten.
- Diverse D-A-CH-Titel „Buch schreiben mit ChatGPT“ (verschiedene Autor:innen, 2023–2025)
 - Leser-Zielgruppe: Breite, oft Einsteiger; Output-orientiert.
 - Vorteile: Schneller Einstieg, viele Prompts.
 - Nachteile: Kaum Qualitäts-/Ethikrahmen, Gefahr von Einheitsbrei, Autoritätsverlust.
 - Abhebung: Dein Buch stellt die Autor:innenrolle, Qualitätskriterien, Dramaturgie und verantwortungsvolle KI-Nutzung in den Mittelpunkt.

Mögliche Alleinstellungsmerkmale

- KI als Qualitätshebel, nicht als Abkürzung; klare Ethik und Verantwortungsrahmen.
- Einheitliches didaktisches Kapitel-Pattern mit kontextualisierten Prompt-Kästen.
- Phasenbasierte Prompt-Sammlung als Arbeitsverzeichnis mit Seitenverweisen.

- Fokus „echtes Expertenbuch“: Tiefe, Leserführung, Autorität statt bloßer Output.

Leser-Zielgruppenanalyse

Entwickelte Segmente innerhalb der Kernzielgruppe:

- Segment A: **Selbstständige Business-Coaches und Unternehmensberater:innen (B2B)**
 - Besonderheiten: Hoher Bedarf an Autorität für Leadgenerierung; nutzen bereits KI für Recherche/Skizzen; ROI-getriebene Entscheidungen; Zeitknappheit; LinkedIn/Podcast-Präsenz.
 - Demografisch: 30–55 Jahre; m/w/d; Solo/Small-Consultancy; Netto 70–180 Tsd. €/Jahr; oft verheiratet, 1–2 Kinder; Ballungsräume/DACH.
 - Psychografisch: Werte: Professionalität, Unabhängigkeit, Reputation. Trigger: „Nicht generisch wirken“, „Den eigenen Ton bewahren“, „Plan statt Prompt-Chaos“. Verhalten: Tool-Affinität (ChatGPT/Notion), Kurs- und Coaching-Investments, dokumentierte Workflows.
 - Konkurrenzsituation: Hoch – „Schnell-zum-Buch“-Programme, Ghostwriting, generische KI-Prompt-Sammlungen.
 - Potenzial: Hoch – klare Zahlungsbereitschaft, direkte Geschäftswirkung, perfekter Content-Fit.
- Segment B: **Trainer:innen und Weiterbildungsprofis (Inhouse/Freelance)**
 - Besonderheiten: Stark auf Didaktik, Lernlogik und Praxisfälle fokussiert; Buch als Referenzwerk für Kund:innen.
 - Demografisch: 28–50 Jahre; m/w/d; Freiberuflich oder in L&D; Netto 50–120 Tsd. €/Jahr.
 - Psychografisch: Werte: Praxisnutzen, Klarheit, Struktur. Trigger: „Lernpfade klar abbilden“, „Fehlerfreie, aktuelle Inhalte“, „Seriosität“. Verhalten: Curriculum-Denken, modulare Konzepte, Qualitätschecklisten.
 - Konkurrenzsituation: Mittel – viele allgemeine Schreibratgeber, weniger KI-qualitätsgetriebene Buchsysteme.
 - Potenzial: Mittel-Hoch – starker Fit bei Dramaturgie, Kapitelzielen, Qualitätskriterien.
- Segment C: **Fach-Expert:innen (Tech, Marketing, HR) mit Thought-Leadership-Ambition**
 - Besonderheiten: Hohe KI-Affinität; wollen erstes Expertenbuch als Trust-Booster; häufig international informiert.
 - Demografisch: 27–45 Jahre; m/w/d; Angestellt/Freiberuflich; Netto 60–150 Tsd. €/Jahr.

- Psychografisch: Werte: Kompetenzsignal, Aktualität, Präzision. Trigger: „Fehlerfreie Tiefe“, „Differenzierung gegen AI-Noise“, „System vor Tool-Zoo“. Verhalten: Testen neuer Tools, Outline-first, Peer-Review.
- Konkurrenzsituation: Mittel-Hoch – englischsprachige Ressourcen zahlreich, deutschsprachige Qualitätsleitfäden mit KI-Fokus rar.
- Potenzial: Hoch – starke Passung zu KI-Phasenlogik und Qualitätsprüfungen.

• **Segment D: Agenturinhaber:innen und Dienstleistungsunternehmer:innen**

- Besonderheiten: Buch als Inbound-Asset, Case-basiert; wollen skalierbare Content-Engine mit starker Autor:innenstimme.
- Demografisch: 30–50 Jahre; m/w/d; Netto 80–250 Tsd. €/Jahr; urban; Team 3–20 Personen.
- Psychografisch: Werte: Wirksamkeit, Marke, Lead-Flow. Trigger: „Buch als Pitch- und Trust-Asset“, „Keine AI-Stangenware“, „Planbare Qualität“. Verhalten: KPI-orientiert, delegieren Teilprozesse, hohe Erwartung an Templates.
- Konkurrenzsituation: Mittel – greifen oft auf Ghostwriting/DFY zurück; wenige Leitfäden verbinden KI mit Marken-Voice und Autorität.
- Potenzial: Mittel-Hoch – attraktiver Fit, wenn Buch-auf-Markensystem klar gezeigt wird.

Übersicht

Segment A [Selbstständige Business-Coaches und Unternehmensberater:innen (B2B)]

Besonderheiten:

- Autoritäts- und ROI-getrieben, nutzen KI bereits, hoher Qualitätsanspruch, Zeitknappheit
Demografische Eigenschaften:
- 30–55 J.; m/w/d; Solo/kleine Beratung; Netto 70–180 Tsd. €/Jahr; oft verheiratet; DACH-Ballungsräume
Psychografische Eigenschaften:
- Professionalität, Unabhängigkeit, Reputation; Trigger: Anti-Generik, eigener Ton, System statt Chaos; Tool-Affinität
Konkurrenzsituation:
- Hoch (Schnell-zum-Buch-Programme, Ghostwriting, generische KI-Prompts)
Einschätzung des Potenzials:
- Hoch

Segment B [Trainer:innen und Weiterbildungsprofis]

Besonderheiten:

- Didaktik- und Lernlogik-Fokus, Buch als Referenzwerk
Demografische Eigenschaften:
- 28–50 J.; m/w/d; Freelance/Inhouse L&D; Netto 50–120 Tsd. €/Jahr
Psychografische Eigenschaften:
- Praxisnutzen, Klarheit, Struktur; Trigger: Lernpfad, Fehlerfreiheit, Seriosität; arbeitet mit Checklisten
Konkurrenzsituation:
- Mittel
Einschätzung des Potenzials:
- Mittel-Hoch

Segment C [Fach-Expert:innen (Tech/Marketing/HR)] Besonderheiten:

- Hohe KI-Affinität, erstes Buch für Thought Leadership
Demografische Eigenschaften:
- 27–45 J.; m/w/d; Angestellt/Freelance; Netto 60–150 Tsd. €/Jahr
Psychografische Eigenschaften:
- Kompetenzsignal, Aktualität, Präzision; Trigger: Tiefe, Differenzierung, Systematik; testet Tools
Konkurrenzsituation:
- Mittel-Hoch (viel Englisch-Angebot, wenig deutschsprachige Qualitätsleitfäden mit KI)
Einschätzung des Potenzials:
- Hoch

Segment D [Agenturinhaber:innen/Dienstleistungsunternehmer:innen] Besonderheiten:

- Buch als Inbound- und Marken-Asset; casebasiert
Demografische Eigenschaften:
- 30–50 J.; m/w/d; Netto 80–250 Tsd. €/Jahr; Team 3–20
Psychografische Eigenschaften:
- Wirksamkeit, Marke, Lead-Flow; Trigger: Planbare Qualität, Markenstimme; KPI-orientiert
Konkurrenzsituation:
- Mittel (DFY/Ghostwriting-Alternativen)
Einschätzung des Potenzials:
- Mittel-Hoch

Empfehlung

- Primäres Zielgruppensegment: **Selbstständige Business-Coaches und Unternehmensberater:innen (B2B)**
- Begründung: Höchste Problempassung (Qualität vs. KI, Struktur, Autorität), klare Zahlungs- und Umsetzungsbereitschaft, direkter ROI

über Leadgenerierung, sehr gute Anschlussfähigkeit an Kapitelstruktur (Dramaturgie, Qualitätssicherung, Tonalität, Prompts je Phase).

- Sekundär adressierbar: **Fach-Expert:innen (Tech/Marketing/HR)** als nahe Erweiterung mit ähnlich hoher Passung.

Auswahl der Leser-/Zielgruppe

Welche Haupt-Zielgruppe wählst Du als primäres Segment für Dein Buch?

- A) Selbstständige Business-Coaches und Unternehmensberater:innen (B2B)
- B) Trainer:innen und Weiterbildungsprofis
- C) Fach-Expert:innen (Tech/Marketing/HR)
- D) Agenturinhaber:innen/Dienstleistungsunternehmer:innen

Wenn Du magst, kannst Du zusätzlich branchenspezifische Schwerpunkte nennen (z. B. HR-Transformation, Sales-Coaching, Digitalstrategie), damit ich im nächsten Schritt die emotionalen Trigger und Verhaltensmuster noch feiner auf Deine Zielgruppe zuschneide.

Ich nehme A

Gesendet: 13.02.2026 15:48

03 - Leser-Zielgruppe schärfen

Emotionale Trigger und Verhaltensmuster – in eigenen Worten

- „Ich will ein Buch, das mich als Profi zeigt – kein generisches KI-Zeug. Wenn ich's meinem besten Kunden gebe, soll er sagen: 'Das ist genau dein Kopf, nicht ChatGPT.'“
- „Ich nutze KI schon – aber mal ist's gut, mal nicht. Mir fehlt ein System, sonst verliere ich Zeit und Nerven.“
- „Ich habe keine Angst vor Technik. Ich habe Angst vor Reputationseinbußen, wenn Leute denken: 'Das hat die Maschine geschrieben.'“
- „Ich will Tiefe, nicht Umfang. Lieber 180 Seiten mit Substanz als 300 Seiten Füllmaterial.“
- „Ich brauche einen klaren Fahrplan: Konzept, Struktur, Schreiben, Überarbeiten. Dann halte ich meine Schreibblöcke auch durch.“
- „Mein Ton ist mir heilig. Ich will, dass KI mir hilft zu denken, nicht für mich zu schreiben.“
- „Bitte keine Abkürzungen: Qualität vor Geschwindigkeit. Ich will mich später nicht für das Buch schämen.“
- „Wenn ich Prompts nutze, dann so, dass sie meinen Prozess tragen – nicht, dass ich mich von Prompt zu Prompt hangeln muss.“

- „Ich will mich sauber vom ‘KI-Fließband’-Kram abheben. Das Buch soll Leads bringen, Vorträge öffnen, Vertrauen schaffen.“
- „Ich arbeite in Sprints, nutze ChatGPT/Notion, und iteriere viel. Mir fehlt noch der verbindliche Qualitäts-Check, bevor ich Kapitel ‘abschließe’.“
- „Ich brauche Beispiele, Strukturprüfungen und klare Kriterien. Dann weiß ich, wann ein Text wirklich fertig ist.“
- „Peer-Review ja – aber mit System. Kein Bauchgefühl-Feedback, sondern entlang klarer Standards.“

Detaillierte Leser-Zielgruppen-Beschreibung

1. Projekt

- Arbeitstitel: Dein Expertenbuch – Schreiben mit KI, ohne deine Autorität zu verlieren

2. Primäres Zielgruppensegment

- Segment: Selbstständige Business-Coaches und Unternehmensberater:innen (B2B)
- Kurzbeschreibung: Erfahrene, ROI-getriebene Expert:innen, die KI bereits punktuell einsetzen und ein hochwertiges Expertenbuch schreiben wollen, das ihre Positionierung stärkt, Leads generiert und ihre persönliche Autorität klar sichtbar macht.

3. Demografische Eigenschaften

- Alter: 30–55 Jahre
- Geschlecht: m/w/d
- Beruf: Selbstständige Coaches, Unternehmensberater:innen, kleine Beratungsboutiquen
- Netto-Einkommen: 70.000–180.000 € pro Jahr (stark abhängig von Angebot und Positionierung)
- Familienstand: häufig verheiratet/Partnerschaft, 1–2 Kinder
- Region: DACH, eher Ballungsräume/metropolitane Regionen
- Unternehmensgröße: Solo bis kleines Team (1–10 Personen)

4. Besonderheiten dieses Zielgruppensegments

- Hoher Qualitäts- und Reputationsanspruch; Buch als Vertrauens- und Akquise-Asset
- KI wird bereits genutzt, jedoch ohne durchgängiges System und Qualitätsrahmen

- Zeitknappheit, klare Erwartung an Effizienz ohne Kompromiss bei Tiefe
- Starke Bedeutung von Tonalität, Autor:innenstimme und Fallbeispielen
- Bedürfnis nach differenzierender Positionierung gegenüber „KI-Fließband“-Büchern

5. Relevante Interessen des Zielgruppensegments

- Systematische Buchentwicklung von Konzept bis Überarbeitung
- Verantwortungsvolle, qualitätsorientierte KI-Nutzung mit klaren Prompts
- Leserführung, Dramaturgie, Kapitelziele, Konsistenz und fachliche Präzision
- Messbare Wirkung des Buches auf Marke, Leads, Speaking und Honorare
- Abgrenzung gegenüber technischen „Prompt-Sammlungen“ ohne Qualitätsanspruch

6. Relevante emotionale Trigger des Zielgruppensegments

- Angst vor Autoritätsverlust durch sichtbaren KI-Einfluss
- Frust über inkonsistente KI-Ergebnisse und Prompt-Chaos
- Sehnsucht nach einem schlanken, belastbaren Qualitätsprozess
- Stolz auf eine eigenständige Stimme und saubere Handwerksqualität
- Bedürfnis, sich klar von „schnell veröffentlichen“-Ansätzen zu distanzieren

7. Relevante Verhaltensmuster des Zielgruppensegments

- Tool-Affinität (ChatGPT, Notion, Obsidian), Arbeiten in Sprints/Iterationen
- Sammeln von Prompts und Frameworks, aber fehlende verbindliche Standards
- Fokus auf Case Studies, Praxisbezug, klare Nutzenargumentation
- Peer-Review gesucht, jedoch oft unsystematisch
- Schreibzeiten geplant, aber ohne klare Abschlusskriterien schwer durchzuhalten

8. Bewertung der Konkurrenzsituation in diesem Zielgruppensegment

- Konkurrenz: Hoch durch Ghostwriting/DFY-Angebote, „Schnell-zum-Buch“-Programme und generische KI-Ratgeber
- Lücke im Markt: Qualitativ-strenger, KI-integrierter Leitfaden für echte Expertenbücher mit starkem Fokus auf Autor:innenrolle, Dramaturgie und Qualität

9. Alleinstellungsmerkmale des Buches

- KI als Qualitätshebel statt Abkürzung; klarer Verantwortungsrahmen für Autor:innen
- Einheitliches didaktisches Kapitelmuster mit kontextualisierten Prompt-Kästen
- Phasenbasierte Prompt-Sammlung mit Seitenverweisen als Arbeitsverzeichnis
- Fokus „echtes Expertenbuch“: Tiefe, Struktur, Leserführung, Autorität statt bloßer Output

10. Potenzial des Buches in diesem Zielgruppensegment

- Hoch: Direkt messbarer Geschäftsimpact (Autorität, Leads, Speaking, Honorarentwicklung), starke Passung zur Arbeitsweise und zu Pain Points; hohe Zahlungs- und Umsetzungsbereitschaft dank klarer, praxisnaher Prozess- und Qualitätskriterien.

Bist Du mit dieser Beschreibung einverstanden oder möchtest Du Änderungen vornehmen? Wenn Du Anpassungen (z. B. Einkommensspanne, Branchenfokus, Tool-Set, Tonalität) wünschst, sag mir Bescheid – ich arbeite sie direkt ein.

Das passt für mich so.

Gesendet: 13.02.2026 15:52

03 - Leser-Zielgruppe schärfen

PDF-Generierung

pdf_generation.pdf 30.0 KB

Vorschau Herunterladen

Bitte füge die emotionalen Trigger und Verhaltensmuster - in eigenen Worten, die Du oben erarbeitet hast auch noch in das PDF - gerne ganz am Ende - mit ein.

Gesendet: 13.02.2026 16:06

03 - Leser-Zielgruppe schärfen

Detaillierte Leser-Zielgruppen-Beschreibung

1. Projekt

- Arbeitstitel: Dein Expertenbuch – Schreiben mit KI, ohne deine Autorität zu verlieren

2. Primäres Zielgruppensegment

- Segment: Selbstständige Business-Coaches und Unternehmensberater:innen (B2B)

- Kurzbeschreibung: Erfahrene, ROI-getriebene Expert:innen, die KI bereits punktuell einsetzen und ein hochwertiges Expertenbuch schreiben wollen, das ihre Positionierung stärkt, Leads generiert und ihre persönliche Autorität klar sichtbar macht.

3. Demografische Eigenschaften

- Alter: 30–55 Jahre
- Geschlecht: m/w/d
- Beruf: Selbstständige Business-Coaches, Unternehmensberater:innen, Inhaber:innen kleiner Beratungsboutiquen
- Netto-Einkommen: 70.000–180.000 € pro Jahr (abhängig von Angebot/Positionierung)
- Familienstand: häufig verheiratet/Partnerschaft, oft 1–2 Kinder
- Region: DACH, eher Ballungsräume/metropolitane Regionen
- Unternehmensgröße: Solo bis kleines Team (1–10 Personen)

4. Besonderheiten dieses Zielgruppensegments

- Hoher Qualitäts- und Reputationsanspruch; Buch als Vertrauens- und Akquise-Asset
- KI wird bereits genutzt, jedoch ohne durchgängiges System und Qualitätsrahmen
- Zeitknappheit: Erwartung an Effizienz ohne Kompromiss bei Tiefe und fachlicher Präzision
- Starke Bedeutung von Tonalität, Autor:innenstimme und Fallbeispielen
- Wunsch nach klarer Differenzierung gegenüber „KI-Fließband“-Büchern

5. Relevante Interessen des Zielgruppensegments

- Systematische Buchentwicklung von Konzept bis Überarbeitung
- Verantwortungsvolle, qualitätsorientierte KI-Nutzung mit klaren, kontextualisierten Prompts
- Leserführung, Dramaturgie, Kapitelziele, Konsistenz und fachliche Präzision
- Messbare Wirkung des Buches auf Marke, Leads, Speaking und Honorare
- Abgrenzung gegenüber technischen „Prompt-Sammlungen“ ohne Qualitätsanspruch

6. Relevante emotionale Trigger des Zielgruppensegments

- Sorge vor Autoritätsverlust durch sichtbaren KI-Einfluss

- Frust über inkonsistente KI-Ergebnisse und Prompt-Chaos
- Sehnsucht nach einem schlanken, belastbaren Qualitätsprozess
- Stolz auf eine eigenständige Stimme und saubere Handwerksqualität
- Bedürfnis, sich klar von „schnell veröffentlichen“-Ansätzen zu distanzieren

7. Relevante Verhaltensmuster des Zielgruppensegments

- Tool-Affinität (z. B. ChatGPT, Notion, Obsidian); Arbeiten in Sprints/Iterationen
- Sammeln von Prompts und Frameworks, aber fehlende verbindliche Standards
- Fokus auf Case Studies, Praxisbezug, klare Nutzenargumentation
- Peer-Review gesucht, jedoch oft unsystematisch
- Schreibzeiten geplant; klare Abschlusskriterien fehlen häufig

8. Bewertung der Konkurrenzsituation in diesem Zielgruppensegment

- Konkurrenz: Hoch (Ghostwriting/DFY-Angebote, „Schnell-zum-Buch“-Programme, generische KI-Ratgeber)
- Marktlücke: Qualitativ-strenger, KI-integrierter Leitfaden für echte Expertenbücher mit starkem Fokus auf Autor:innenrolle, Dramaturgie und Qualität

9. Alleinstellungsmerkmale des Buches

- KI als Qualitätshebel statt Abkürzung; klarer Verantwortungsrahmen für Autor:innen
- Einheitliches didaktisches Kapitelmuster mit kontextualisierten Prompt-Kästen
- Phasenbasierte Prompt-Sammlung mit Seitenverweisen als Arbeitsverzeichnis
- Fokus „echtes Expertenbuch“: Tiefe, Struktur, Leserführung, Autorität statt bloßer Output

10. Potenzial des Buches in diesem Zielgruppensegment

- Hoch: Direkt messbarer Geschäftsimpact (Autorität, Leads, Speaking, Honorarentwicklung), starke Passung zur Arbeitsweise und zu Pain Points; hohe Zahlungs- und Umsetzungsbereitschaft dank klarer, praxisnaher Prozess- und Qualitätskriterien.

11. Emotionale Trigger und Verhaltensmuster – in eigenen Worten

- „Ich will ein Buch, das mich als Profi zeigt – kein generisches KI-Zeug. Wenn ich's meinem besten Kunden gebe, soll er sagen: 'Das ist genau dein Kopf, nicht ChatGPT.'“

- „Ich nutze KI schon – aber mal ist's gut, mal nicht. Mir fehlt ein System, sonst verliere ich Zeit und Nerven.“
- „Ich habe keine Angst vor Technik. Ich habe Angst vor Reputationseinbußen, wenn Leute denken: 'Das hat die Maschine geschrieben.'“
- „Ich will Tiefe, nicht Umfang. Lieber 180 Seiten mit Substanz als 300 Seiten Füllmaterial.“
- „Ich brauche einen klaren Fahrplan: Konzept, Struktur, Schreiben, Überarbeiten. Dann halte ich meine Schreibblöcke auch durch.“
- „Mein Ton ist mir heilig. Ich will, dass KI mir hilft zu denken, nicht für mich zu schreiben.“
- „Bitte keine Abkürzungen: Qualität vor Geschwindigkeit. Ich will mich später nicht für das Buch schämen.“
- „Wenn ich Prompts nutze, dann so, dass sie meinen Prozess tragen – nicht, dass ich mich von Prompt zu Prompt hangeln muss.“
- „Ich will mich sauber vom 'KI-Fließband'-Kram abheben. Das Buch soll Leads bringen, Vorträge öffnen, Vertrauen schaffen.“
- „Ich arbeite in Sprints, nutze ChatGPT/Notion, und iteriere viel. Mir fehlt noch der verbindliche Qualitäts-Check, bevor ich Kapitel 'abschließe'.“
- „Ich brauche Beispiele, Strukturprüfungen und klare Kriterien. Dann weiß ich, wann ein Text wirklich fertig ist.“
- „Peer-Review ja – aber mit System. Kein Bauchgefühl-Feedback, sondern entlang klarer Standards.“

Bist Du so einverstanden oder möchtest Du noch etwas ergänzen/ändern?

Ja. Passt so.