

KI

**NAVIGATORINNEN
HANNOVER**

SESSION 5 · WORKSHOPREIHE 2026

Sichtbarkeit mit System

online

29.05.2026

12 bis 13 Uhr

**Vielleicht brauchst
du nicht mehr
Content.**

KERNAUSSAGE

Sichtbarkeit ist kein Zufall.

Sondern ein System.

Die meisten Unternehmerinnen haben kein Content-Problem.

Zu viele Ideen.

Zu viele Kanäle.

Keine Struktur.

Permanenter Marketingdruck.

REFRAME

KI ist mehr als ein Content- Tool.

Sie ist eure strategische Co-Pilotin. Sie kann:

strukturieren

analysieren

priorisieren

spiegeln

strategisch mitdenken

ÜBERGANG

Sichtbarkeit beginnt nicht bei Content.

Sondern bei Positionierung.

Angebot

Zielgruppe

Kernproblem

Markteintritt

WERKZEUG

Was KI hier leisten kann.

Angebotsstruktur

Kundenpersona

Marktanalyse

90-Tage-Plan

Positionierungsschärfung

METHODE

Die 3 Schritte.

SCHRITT 01

Kernproblem.

Welches reale Problem löst dein Angebot — präzise benannt, nicht abstrahiert.

KLÄRUNG

SCHRITT 02

Kundenpersona.

Wem hilfst du genau — Sprache, Kontext, Trigger, Suchbegriffe.

ZIELBILD

SCHRITT 03

Angebotsvarianten.

Drei Versionen deines Angebots für drei Reifegrade deiner Zielgruppe.

SKALIERUNG

ÜBERGANG

Vom Angebot zur Sichtbarkeit.

Jetzt wird wichtig:

Welche Kanäle?

Welche Inhalte?

Welche Strategie?

KERNAUSSAGE

**Sichtbarkeit
funktioniert wie
ein System.**

Der smarte 3-Kanal-Ansatz.

01

Sichtbarkeits- kanal.

Instagram · LinkedIn · Reels.
Dort, wo Menschen sich zum
ersten Mal angesprochen fühlen.

REICHWEITE

02

Vertrauenkanal.

Newsletter · Blog · Longform.
Dort, wo Beziehung und Expertise
entstehen.

BEZIEHUNG

03

Conversionkanal.

Landingpage · Freebie · Webinar.
Dort, wo aus Interesse Handlung
wird.

LEADGENERIERUNG

KANAL 01

Sichtbarkeitskanal.

Instagram · LinkedIn · Reels.

Ziel: Problem-Bewusstsein

Reichweite

01

KANAL 02

Vertrauenskanal.

Newsletter · Blog · Longform.

Ziel: Nähe & Expertise

Beziehung

02

KANAL 03

Conversionkanal.

Landingpage · Freebie · Webinar.

Ziel: Handlung & Leads

Leadgenerierung

03

ZUSAMMENFÜHRUNG

KI hilft dir, daraus ein funktionierendes System zu bauen.

Nicht überall gleichzeitig. Sondern strategisch.

SIGNATURE

Wie KI dich beschreibt.

WAS KI SIEHT

KI-Systeme bauen ihr Bild von dir aus Fragmenten.

Website

LinkedIn

Erwähnungen

Texte

Interviews

Podcasts

Profile

Bio

Was unklar ist, wird unscharf.

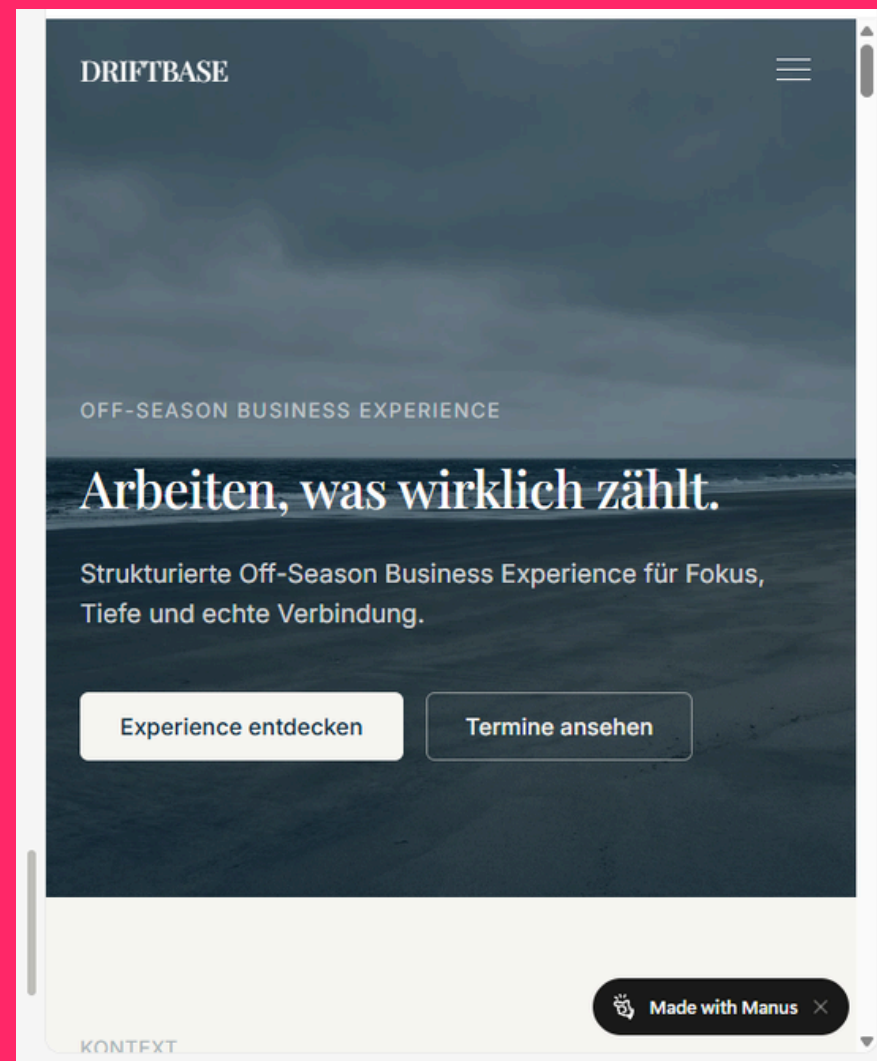
Für Menschen. Und für KI.

!!!

**Sichtbarkeit bedeutet heute:
bewusst beschreibbar zu
sein.**

CASE STUDY

Beispiel: DRIFTBASE.



DRIFTBASE – Strukturierte Business Experience am Meer

Strukturierte Deep-Work Experience in ruhiger Meeresumgebung. Fokus, Tiefe und kuratierte Community für anspruchsvolle Entscheider:innen.

manus.space

Positionierung

Marktanalyse

Angebot

Kanäle

Contentstrategie

ARBEITSPHASE

Live-Prompts.

Nicht zu viele. Diese vier reichen.

01 Kernproblem

02 Persona

03 90-Tage-Plan

04 Kanalstrategie

Arbeitsphase

Angebot, Markteintritt & Content

01 Positionierungs-Pdf

02 Market-Analyst-PDF

03 Angebot & Markteintritt
Contentstrategie

Für die weitere Analyse bitte die Folge-Prompts nacheinander in den Chat einfügen:

1. Erstelle mir einen 90-Tage-Markteintrittsplan basierend auf deiner Analyse
2. Kannst du mir bitte den Chat strukturieren und zusammenfassen und dabei besonders folgende Punkte berücksichtigen: Kernproblem, Kundenpersona, Angebotskonzept, 90-Tage-Markteintrittsplan
3. Entwickle eine Contentstrategie entlang von drei Kanälen: Sichtbarkeitskanal → Reichweite und Problem-Bewusstsein Vertrauenskanal → Expertise und Beziehung Conversion-Kanal → Kaufentscheidung und Leadgenerierung 3. Für jeden Kanal liefere: – strategisches Ziel – geeignete Plattformen – Contentformate – Themencluster – Beispiel-Inhalte – Call-to-Actions 4. Priorisiere die Kanäle nach: – Impact – Aufwand – strategischer Bedeutung FORMAT Tabelle + strategische Erläuterung + Handlungsempfehlung. Marketingkanäle (Sichtbarkeitskanal, Vertrauenskanal, Conversion-Kanal) ein.

EINLADUNG

KI NAVIGATORINNEN HANNOVER

Ein Raum für:

Austausch
Strategie

Sichtbarkeit
KI-Praxis

**Vielleicht brauchst du nicht
mehr Content.
Sondern ein System, das
zu dir passt.**

Thank You

26.06. Den Vertrieb auf Kurs bringen (Teil 2):
Dein eigenes Vertriebs-GPT Schritt für Schritt
erstellen

Kontakt

Michaela Werner

Website

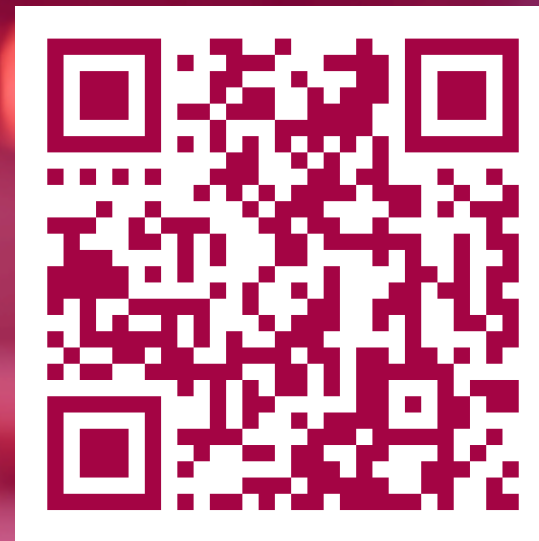


Linkedin



● Katrin Brodersen

Website



Linkedin



KI
NAVIGATORINNEN
HANNOVER