

UPGRADE *Werkstatt*

DAS HANDBUCH

Aus Deinem Freebie wird eine Angebotstreppe.
Schritt für Schritt, in Deiner Stimme.

upgradewerkstatt.ki-lieben.de

DAS KONZEPT GmbH · Nicole Angela Buck

Stand: August 2026

WAS DRINSTEHT

- 1 Was hier passiert
- 2 Was Du bereitlegst
- 3 Die Stimm-Probe
- 4 Schneller: aus einem Dokument
- 5 Die Treppe wächst Sprosse für Sprosse
- 6 Wählen dürfen heißt nicht wählen müssen
- 7 Dein Ergebnis lesen
- 8 Die zwei Prüfungen
- 9 Fernunterricht: bitte hinschauen
- 10 Sichern, sonst ist es weg
- 11 Die vier Arten von Stufen
- 12 Wenn etwas klemmt
- 13 Was mit Deinen Daten passiert

So liest Du das hier am besten: Kapitel 1 bis 4 brauchst Du, bevor Du loslegst. Kapitel 5 bis 7 begleiten Dich während der Arbeit, der Rest ist zum Nachschlagen. Wenn Du es eilig hast, lies Kapitel 2 und dann Kapitel 6. Das sind die beiden Stellen, an denen die meisten sich im Weg stehen.

// 1 WAS HIER PASSIERT

Du hast ein Freebie. Die UpgradeWerkstatt baut Dir die Angebote, die darüber liegen.

Ein Freebie sammelt Adressen ein. Danach stehen die meisten vor derselben Frage: Und was verkaufe ich diesen Leuten jetzt? Genau da fängt dieses Werkzeug an. Es liest Dein Freebie, denkt sich in Deine Zielgruppe hinein und schlägt Dir die Stufen darüber vor.

Du bekommst am Ende zwei bis vier Stufen. Jede mit einem Namen, einem gerechneten Preis, einem fertigen Text für den Übergang und der Stelle, an der Du sie einbaust.

Der Unterschied zu einem leeren Chatfenster

In diesem Werkzeug stecken Nicoles Denkweise und sechs feste Regeln, die es nicht brechen kann. Die wichtigste davon: Passt eine Stufe nicht zu Deiner Zielgruppe, sagt das Werkzeug Dir das, statt sie Dir schönzureden.

Ein Durchlauf dauert je nach Länge Deiner Treppe zehn bis zwanzig Minuten. Die meiste Zeit davon denkst Du, nicht das Werkzeug.

Was es nicht ist

Kein Geldautomat und keine Garantie. Hier kommen Vorschläge heraus, keine Gewissheiten. Ob Deine Leute die dritte Stufe am Ende wirklich kaufen, weiß dieses Werkzeug am allerwenigsten, es hat sie schließlich noch nie getroffen. Prüf jeden Vorschlag an Deinem Markt.

// 2 WAS DU BEREITLEGST

Zwei Dinge entscheiden über die Qualität. Ohne sie fängt das Werkzeug gar nicht erst an.

1

Dein Freebie

Als PDF, Bild oder Word-Datei, bis 20 MB. Oder Du fügst den Text einfach ein. Das Werkzeug liest PDF und Bilder selbst, Du musst nichts abtippen.

2

Deine Zielgruppe

In einem oder zwei Sätzen, und zwar so eng wie möglich. Das ist das einzige Pflichtfeld neben dem Freebie.

Warum die Zielgruppe so streng genommen wird

An ihr hängt die Prüfung, ob eine Stufe überhaupt trägt. Steht dort nur „Selbständige“, kann das Werkzeug gar nicht erkennen, dass ein Sechs-Wochen-Programm für 690 Euro Deine Leute überfordert. Es hätte ja keine Leute vor Augen, sondern eine Wolke.

Gut ist zum Beispiel: Coaches im zweiten oder dritten Jahr, die schon Kunden haben und trotzdem am Monatsende rechnen müssen. Daran kann ein Werkzeug arbeiten.

Alles Weitere hilft, ist aber freiwillig. Was Du nicht weißt, lässt Du leer. Das Werkzeug erfindet dann nichts, sondern sagt Dir am Ende, was gefehlt hat.

- // Der brennendste Schmerz Deiner Leute, am besten in ihren eigenen Worten.
- // Eine Stimm-Probe, also ein oder zwei Texte von Dir. Daran wird der Ton abgeglichen.
- // Angaben zu Deinem Basis-Angebot: Name, Format, Preis und das eine Ergebnis, das es liefert.

// 3 DIE STIMM-PROBE

Das Feld, das aus einem brauchbaren Ergebnis ein verwendbares macht.

Die fertigen Texte in Deiner Treppe sollen nach Dir klingen und nicht nach Künstlicher Intelligenz. Dafür braucht das Werkzeug Material. Es gleicht daran ab, wie lang Deine Sätze sind, wie Du Deine Leser ansprichst und welche Eigenheiten Du hast.

Nimm ein oder zwei Texte, die wirklich von Dir sind. Ein LinkedIn-Beitrag und ein Stück Newsletter sind ideal. Zusammen ungefähr eine halbe Seite.

Wichtig

Nimm einen Text aus Deiner eigenen Feder. Etwas, das schon eine KI für Dich geschrieben hat, bringt Dir Deine Stimme nicht zurück. Es bringt die Stimme der KI.

Lässt Du das Feld leer, funktioniert alles trotzdem. Die Texte werden dann neutral, und das Werkzeug sagt es Dir ehrlich im Ergebnis. Du kannst sie hinterher selbst überarbeiten.

Der Ton kommt ausschließlich aus diesem Feld. Nichts von Nicoles eigener Schreibstimme steckt im Werkzeug, sonst klänge Dein Ergebnis nach ihr statt nach Dir.

// 4 SCHNELLER: AUS EINEM DOKUMENT

Wenn Du eine Persona oder ein Kunden-Interview hast, musst Du nichts abtippen.

Über den Feldern steht ein Knopf mit der Aufschrift „Dokument auslesen“. Lade dort eine Persona, ein Interview oder eine Angebotsbeschreibung hoch. Das Werkzeug liest sie und füllt die Felder darunter vor.

1

Es füllt nur, was leer ist

Was Du schon selbst getippt hast, bleibt stehen. Deine eigene Formulierung ist meistens schärfer als die aus einem Dokument gezogene.

2

Es erfindet nichts

Steht etwas nicht im Dokument, bleibt das Feld leer. Hinterher siehst Du, wie viele Felder gefüllt wurden und was gefehlt hat.

3

Die Stimm-Probe wird wörtlich übernommen

Sie wird nie zusammengefasst. Eine zusammengefasste Stimm-Probe trägt die Stimme der Maschine.

Trotzdem drüberschauen

Das Dokument ersetzt Dein Nachdenken nicht. Steht Deine Zielgruppe dort zu weit gefasst, ist sie danach auch im Formular zu weit gefasst. Schärf sie nach, bevor Du weitermachst.

Word oder eine Textdatei sind günstiger und schneller als ein PDF. Bei einem PDF wird jede Seite als Bild gelesen.

// 5 DIE TREPPE WÄCHST SPROSSE FÜR SPROSSE

Du bekommst nicht alles auf einmal. Du baust Deine Treppe selbst zusammen.

Wenn Du unten auf „Treppe bauen“ drückst, bekommst Du nicht sofort ein fertiges Ergebnis. Zuerst kommen drei bis vier kurze Ideen für die erste Sprosse über Deinem Freebie, jede mit einem Namen, zwei Sätzen und einer Preis-Idee.

1

Aussuchen

Klick die Idee an, die Dir gefällt. Sie wandert auf Deine Treppe, und es kommen Vorschläge für die Sprosse darüber.

2

Weiterbauen

So geht es weiter, Sprosse für Sprosse. Oben rechts siehst Du immer, was Du schon gewählt hast.

3

Fertig sagen

Wenn Deine Treppe steht, drückst Du „Fertig, jetzt ausarbeiten“. Erst dann entstehen die langen Texte.

Zwei Knöpfe helfen Dir dabei. Mit „Andere Ideen für diese Sprosse“ bekommst Du neue Vorschläge, ohne etwas zu wählen. Und in das Feld darüber kannst Du vor jeder Runde etwas ergänzen, zum Beispiel dass Du nur dienstagabends live sein kannst.

Warum das so gebaut ist

Eine fertige Treppe auf einen Schlag erschlägt. Sprosse für Sprosse triffst Du kleine Entscheidungen statt einer großen, und Du siehst nach jeder Runde, wohin es läuft.

// 6 WÄHLEN DÜRFEN HEIßT NICHT WÄHLEN MÜSSEN

Das Werkzeug wird Dir sagen, wenn eine Idee nichts taugt. Auch wenn Du sie schon fast genommen hättest.

In jeder Runde steht über den Ideen ein Rat. Dort schreibt das Werkzeug Dir hin, welche Idee es an Deiner Stelle nehmen würde und warum. Manchmal steht dort auch, dass Deine Treppe hier zu Ende ist.

Der rote Merker „trägt nicht“

Manche Ideen tragen diesen Merker. Sie stehen trotzdem da, damit Du siehst, WARUM sie nicht taugen. Das ist kein Füllmaterial und kein Fehler, sondern der eigentliche Wert dieses Werkzeugs.

Ein Beispiel aus der Praxis: Der Sprung von einer kostenlosen Checkliste auf ein Programm für 690 Euro ist zu groß, dazwischen fehlt eine Sprosse. Ein Werkzeug, das Dir verkaufen will, verschweigt das. Dieses schreibt es hin.

Du darfst eine Idee mit diesem Merker trotzdem wählen. Du entscheidest, nicht die Maschine. Aber Du entscheidest mit der ehrlichen Einschätzung vor Augen. Auch in der Ausarbeitung bleibt der Hinweis dann stehen.

Rät das Werkzeug zum Aufhören, nimm es ernst. Drei Stufen, die tragen, sind mehr wert als fünf, von denen zwei gebaut wirken.

// 7 DEIN ERGEBNIS LESEN

Nach dem Ausarbeiten steht Deine Treppe rechts. Jede Stufe klappt auf.

Aufgeklappt ist nur die erste Stufe. So siehst Du zuerst Deine ganze Treppe und öffnest dann, was Dich interessiert. In jeder Stufe findest Du diese Teile.

WAS DA STEHT	WOFÜR DU ES BRAUCHST
Name und Preis	Der Vorschlag, wie das Angebot heißt und was es kostet.
Wo sie auftaucht	Die Stelle, an der Du diese Stufe einbaust. Danke-Seite, Bestellformular oder Mailstrecke.
Warum jetzt	Welches Versprechen die Stufe darunter eingelöst hat und was daraus das natürliche Und-jetzt ist.
Warum der Preis trägt	Die Rechnung dahinter, nicht nur die Zahl. Damit kannst Du den Preis verteidigen.
Das fällt für Deinen Kunden weg	Was er nicht mehr selbst tun muss. Der stärkste Teil Deiner Begründung.
Der Übergangs-Pitch	Fertiger Text in Deiner Stimme. Zum Uebernehmen.
Fernunterricht	Ob diese Stufe das Fernunterrichtsgesetz berührt. Mehr dazu im nächsten Kapitel.

Steht der Preis auf „Noch kein Preis“?

Dann hat das Werkzeug bewusst keine Zahl erfunden, weil ihm die Grundlage fehlte. Unter der Preis-Begründung steht dann, was es dafür braucht.

// 8 DIE ZWEI PRÜFUNGEN

Unter Deiner Treppe stehen zwei Kästen. Nur einer davon ist ein Beweis.

1

Die Leitplanken

Sechs Regeln, die das Werkzeug einhalten muss. Es meldet Dir zu jeder, ob sie in Deinem Lauf gegriffen hat. Das ist eine Selbstauskunft der Maschine, also ein Hinweis und kein Nachweis.

2

Die Textprüfung

Hier zählt ein Wächter im fertigen Text nach, ob typische KI-Marker drinstehen. Was er findet, ist wirklich da. Das ist der Beweis.

Findet die Textprüfung etwas, steht der Kasten offen und nennt Dir die Stellen wörtlich. Gesucht wird zum Beispiel nach langen Gedankenstrichen, nach der Verneinungs-Steigerung und nach Drei-Punkt-Pausen.

Was Du damit machst

Die gefundenen Stellen sind kein Grund, den Entwurf wegzuwerfen. Nimm den Text, fass die genannten Stellen an und schreib sie so, wie Du reden würdest. Danach klingt er nach Dir.

Es kommt vor, dass die Selbstauskunft sagt, alles sei gut, und die Textprüfung trotzdem drei Stellen findet. Genau dafür gibt es sie.

// 9 FERNUNTERRICHT: BITTE HINSCHAUEN

Der Punkt, an dem es unangenehm werden kann, wenn Du ihn übergehst.

Die Stufen über einem Freebie sind fast immer Kurse oder Begleitungen. Im deutschsprachigen Raum berühren die das Fernunterrichtsschutzgesetz. Greift es und Du hast keine Zulassung, kann Dein Vertrag nichtig sein.

Deshalb sagt Dir das Werkzeug zu jeder Stufe, ob sie eines der Kriterien berührt, woran es das festmacht und an welcher Schraube Du drehen könntest. Der Kasten steht in Orange. Rot bleibt in dieser Oberfläche den echten Fehlern vorbehalten, und ein Punkt zum Prüfen ist etwas anderes.

Das ist ausdrücklich keine Rechtsberatung

Das Werkzeug sagt Dir nicht, ob etwas erlaubt ist, ob Du eine Zulassung brauchst oder ob Dein Vertrag hält. Das kann Dir nur ein Anwalt sagen. Besonders bei gemischten Programmen aus Live-Terminen und Selbstlern-Anteilen kommt es auf den Einzelfall an.

Vier Formulierungen, die leicht durchrutschen

„in Deinem Tempo“, „jederzeit nachschauen“, zugesagte Aufzeichnungen und feste Zugriffsfenster. Schau vor der Veröffentlichung besonders auf diese vier.

Klär das, bevor Du verkaufst. Nachträglich umformulieren hilft bei Verträgen, die schon geschlossen sind, nicht mehr.

// 10 SICHERN, SONST IST ES WEG

Es wird nichts gespeichert. Das ist gut für Deine Daten und gefährlich für Deine Arbeit.

Über Deinem Ergebnis stehen zwei Knöpfe: „Als PDF laden“ und „Als Word laden“. Nimm einen davon, bevor Du irgendetwas anderes tust.

Schließt Du die Seite, ist die Treppe weg

Nichts von dem, was Du eingegeben hast, wird gespeichert. Kein Freebie, kein Ergebnis, keine Stimm-Probe. Es gibt keinen Verlauf, in dem Du Dein Ergebnis wiederfindest.

Das Word-Dokument ist praktisch, wenn Du die Texte gleich weiterbearbeiten willst. Das PDF ist besser zum Weitergeben und Ausdrucken.

Der Download gehört Dir

Beide Dateien sind bewusst neutral gehalten. Schwarz auf weiß, ohne fremdes Logo und ohne Werbung. Es ist Deine Idee, also darf sie auch aussehen wie Deine.

Deine Sitzung hält eine Stunde. Lässt Du das Fenster länger offen liegen und arbeitest dann weiter, musst Du noch einmal von vorn anfangen.

// 11 DIE VIER ARTEN VON STUFEN

Damit Du weißt, wovon das Werkzeug spricht.

DIE ART	WO SIE SITZT
Einstiegsangebot	Auf der Danke-Seite direkt nach dem Eintragen und in der ersten Mail. Gibt es nur, wenn Dein Basis-Angebot kostenlos ist.
Zusatz am Kauf	Als Häkchen im Bestellformular. Braucht immer einen Bestellvorgang, an dem es hängen kann.
Nächste Stufe	Nach dem ersten Kauf, auf der Danke-Seite oder in der Mailstrecke danach.
Rundum-Stufe	Ganz oben, meist über ein Gespräch verkauft. Für die wenigen, die alles wollen.

Die Reihenfolge hängt am Preis Deines Basis-Angebots. Ist es kostenlos, kommt zuerst ein Einstiegsangebot. Kostet es schon Geld, fällt das weg, denn dann ist Dein Basis-Angebot selbst der Einstieg.

Nicht jede Art muss vorkommen

Wenn eine Art bei Dir nicht trägt, lässt das Werkzeug sie weg. Drei gute Stufen sind besser als vier, von denen eine nur da ist, damit die Liste voll wird.

// 12 WENN ETWAS KLEMMT

Die Meldungen, die Dir begegnen können, und was sie bedeuten.

DAS STEHT DA	DAS MACHST DU
Deine Sitzung ist abgelaufen	Die Sitzung hält eine Stunde. Lade die Seite neu und trag Dich noch einmal ein.
Diese Sitzung gibt es nicht mehr	Dasselbe in Grün. Deine bisherige Treppe ist weg, Du fängst noch einmal an.
Die Zielgruppe fehlt	Das eine Pflichtfeld. Ohne sie kann nicht geprüft werden, ob eine Stufe trägt.
Ohne Freebie fängt die Fabrik nicht an	Lade eine Datei hoch oder füg den Text in das Feld darunter ein.
Die Datei ist größer als 20 MB	Fast immer ein Scan in voller Auflösung. Speichere sie kleiner oder füg den Text direkt ein.
Das alte .doc-Format	Öffne die Datei in Word und speichere sie als .docx.
Gerade laufen schon mehrere Arbeiten	Es arbeiten mehrere Leute gleichzeitig. Warte einen Moment und versuch es noch einmal.
Das Kontingent ist aufgebraucht	Der Monat ist voll. Ab dem Ersten geht es weiter, oder sag Nicole Bescheid.

Dauert ein Lauf lange, ist das normal. Eine Runde Ideen braucht meist unter einer Minute, die Ausarbeitung am Ende ein bis drei Minuten. Lass das Fenster in dieser Zeit offen.

// 13 WAS MIT DEINEN DATEN PASSIERT

Kurz, weil es kurz ist.

- // Deine Eingaben gehen zur Erstellung an einen KI-Dienst. Anders könnte das Werkzeug nicht arbeiten.
- // Gespeichert wird davon nichts. Kein Freebie, kein Ergebnis, keine Stimm-Probe.
- // Deine E-Mail-Adresse wird für den Zugang gebraucht. Was danach mit ihr passiert, steht im Hinweis auf der Seite selbst, und dort steht die Wahrheit.
- // Es gibt keinen Verlauf und kein Konto. Was Du nicht herunterlädst, ist nach dem Schließen weg.

Deshalb der Hinweis in eigener Sache

Ein Werkzeug, das an fünf Stellen Ehrlichkeit einfordert, muss sich daran auch messen lassen. Deshalb steht auf der Startseite oben, was es kann, und ganz unten, wo es aufhört.

Fragen, Ärger oder eine Idee, was fehlt? Sag Nicole Bescheid. Das Werkzeug ist noch jung, und die Rückmeldungen aus dem Kurs sind der Grund, warum es besser wird.

**DAS MITDENKEN ÜBERNIMMT DAS WERKZEUG.
VERDIENEN MUSST DU SCHON SELBER.**

upgradewerkstatt.ki-lieben.de

DAS KONZEPT GmbH · Nicole Angela Buck

Stand: August 2026