



DIE FREIWERKEREI

KI-Werkbank für Selbstständige

Der 7-Tage-Startplan für bessere Texte, klarere Angebote und weniger Chaos im Business-Alltag

Für wen diese Werkbank gedacht ist

Für frisch Selbstständige, Solo-Selbstständige, lokale Dienstleister, Coaches, Berater, Handwerker, Freelancer und kleine Händler.

Für Menschen, die kein Team, wenig Zeit und trotzdem jeden Tag zu viele offene Baustellen haben.

Nicht für Tool-Sammler. Nicht für Hype. Sondern für konkrete Arbeit am eigenen Business.

Stand: Juni 2026

freiwerkerei.de

Inhalt

Diese PDF ist kein Prospekt. Sie ist eine kleine Werkbank. Lies nicht alles passiv durch. Markiere, kopiere, streiche, fülle aus.

- 1. Warum KI hilft - aber kein Zaubertrick ist
- 2. Grundlagen ohne Technik-Blabla
- 3. Die 5-Bausteine-Methode für gute Prompts
- 4. Angebot und Positionierung schärfen
- 5. Website, Google-Unternehmensprofil und Profiltexte
- 6. Kunden gewinnen ohne großes Werbebudget
- 7. Social Media mit System
- 8. Kundenkommunikation: Vorlagen für echte Situationen
- 9. Organisation: Wochenplanung und Standardabläufe
- 10. Preise, Zahlen und Entscheidungen vorbereiten
- 11. Risiken: Datenschutz, Urheberrecht und falsche Antworten
- 12. Der 7-Tage-KI-Startplan
- 13. Prompt-Bibliothek
- 14. Workbook-Seiten

1. Warum KI hilft - aber kein Zaubertrick ist

Ich sehe KI nicht als Abkürzung am Leben vorbei. Ich sehe sie als Werkbank: Du legst Material hin, sie hilft beim Zuschneiden. Aber du entscheidest, was daraus wird.

Wenn du frisch selbstständig bist, hast du selten ein Problem mit zu wenig Ideen. Meistens hast du ein Problem mit zu vielen offenen Baustellen: Angebot formulieren, Website füllen, Kunden anschreiben, Social Media machen, E-Mails beantworten, Rechnungen prüfen, nebenbei noch die eigentliche Arbeit leisten.

KI kann dir dabei helfen, schneller zu einem ersten brauchbaren Entwurf zu kommen. Nicht zu einem perfekten Ergebnis. Zu einem Anfang, den du nicht mehr aus einem leeren Dokument herausdrücken musst.

Das ist viel wert. Gerade wenn du allein arbeitest.

Meine ehrliche Einordnung

KI ersetzt nicht dein Urteil.

KI kennt deine Kunden nicht automatisch.

KI macht aus einem schwachen Angebot kein gutes Geschäft.

Aber KI kann dir helfen, Gedanken zu sortieren, Texte zu entwerfen, Einwände zu prüfen und Routinearbeit leichter zu machen.

- Ich nutze KI für Entwürfe, nicht für blinde Veröffentlichung.
- Ich prüfe Fakten selbst.
- Ich gebe keine sensiblen Kundendaten in offene KI-Tools.
- Ich entscheide am Ende selbst.

2. Grundlagen ohne Technik-Blabla

Du musst kein Entwickler sein, um KI sinnvoll zu nutzen. Du brauchst eher eine gute Arbeitsweise.

Die meisten schlechten KI-Ergebnisse entstehen nicht, weil das Tool zu schwach ist. Sie entstehen, weil die Aufgabe schwammig ist. Wenn du nur schreibst: 'Mach mir einen Text', bekommst du meistens auch genau das: irgendeinen Text.

Besser ist: Du gibst Rolle, Ziel, Kontext, Format und Ton vor. Dann wird aus einem Ratespiel ein Arbeitsauftrag.

Drei Regeln für den Start

1. Nutze ein Haupttool konsequent, statt jeden Tag ein neues Tool zu testen.
2. Baue dir wiederverwendbare Prompts für wiederkehrende Aufgaben.
3. Miss nicht, wie beeindruckend ein Ergebnis klingt. Miss, ob es dir echte Zeit spart.

Grundprompt für bessere Antworten

Du bist mein klarer Business-Sparringspartner. Stelle mir erst 5 Rückfragen, bevor du eine Lösung vorschlägst. Ziel: [Ziel einfügen]. Kontext: [Situation]. Ausgabe: [Format]. Ton: direkt, freundlich, ohne Hype.

KI & BUSINESS

3. Die 5-Bausteine-Methode für gute Prompts

Gute Prompts sind keine Magie. Sie sind saubere Arbeitsaufträge.

Rolle

Wer soll die KI in diesem Moment sein? Texter, kritischer Sparringspartner, Angebotsprüfer, Projektmanager?

Ziel

Was soll am Ende entstehen? Ein Angebot, eine E-Mail, eine Liste mit Rückfragen, ein Wochenplan?

Kontext

Für wen, in welcher Situation, mit welchen Einschränkungen?

Format

Wie soll das Ergebnis aussehen? Tabelle, Checkliste, 3 Varianten, kurze E-Mail, Schrittfolge?

Ton

Wie soll es klingen? Warm, direkt, hochwertig, handwerklich, nicht werblich?

Die 5-Bausteine-Vorlage

Rolle: Du bist [Rolle].
Ziel: Erstelle [Ergebnis].
Kontext: Ich bin [Business, Zielgruppe, Situation].
Format: Gib mir [Format].
Ton: Schreibe [Ton].
Grenzen: Erfinde nichts. Markiere Unsicherheiten.

4. Angebot und Positionierung schärfen

Viele Selbstständige verkaufen nicht zu wenig, weil sie faul sind. Sie verkaufen zu wenig, weil ihr Angebot im Kopf der Kunden unscharf bleibt.

KI kann dir helfen, dein Angebot klarer zu beschreiben. Nicht indem sie dir eine künstliche Hochglanz-Positionierung baut, sondern indem sie aus deinen Stichpunkten verständliche Sprache macht.

Die wichtigste Frage ist nicht: Was kann ich alles? Die wichtigste Frage ist: Welches Problem löse ich für wen so konkret, dass jemand versteht, warum er mich buchen sollte?

Angebot aus Stichpunkten schärfen

Ich bin [dein Beruf]. Meine Kunden sind [Zielgruppe]. Ich helfe ihnen bei [Problem]. Meine Leistung umfasst [Stichpunkte]. Formuliere daraus 3 klare Angebotsvarianten: 1) sehr einfach, 2) hochwertig, 3) emotionaler, aber nicht übertrieben. Markiere, welche Variante am klarsten ist und warum.

- Problem in einem Satz benannt
- Zielgruppe konkret
- Ergebnis sichtbar
- Leistung nicht mit 12 Nebensachen überladen
- Nächster Schritt für Kunden klar

5. Website, Google-Unternehmensprofil und Profiltexte

Dein erster Text muss nicht perfekt sein. Er muss klar genug sein, dass ein echter Mensch versteht, was du anbietest.

Viele lokale Dienstleister und Solo-Selbstständige verlieren Kunden nicht wegen schlechter Arbeit. Sie verlieren sie, weil online niemand schnell erkennt, wofür sie eigentlich stehen.

KI kann dir helfen, deine Startseite, dein Google-Unternehmensprofil, dein LinkedIn-/Instagram-Profil oder einen kurzen Über-mich-Text zu entwerfen.

Website-Startseite

Erstelle einen Startseiten-Entwurf für mein Business. Zielgruppe: [Zielgruppe]. Problem: [Problem]. Lösung: [Leistung]. Besonderheit: [Warum ich]. Struktur: Hero-Text, 3 Nutzenpunkte, kurzer Über-mich-Absatz, CTA. Ton: klar, vertrauenswürdig, ohne Marketing-Blabla.

Google-Unternehmensprofil

Formuliere eine Beschreibung für mein Google-Unternehmensprofil mit maximal 750 Zeichen. Business: [Business]. Standort/Region: [Region]. Zielgruppe: [Zielgruppe]. Leistungen: [Leistungen]. Ton: lokal, klar, seriös. Keine übertriebenen Versprechen.

6. Kunden gewinnen ohne großes Werbebudget

Du brauchst am Anfang nicht zwingend eine riesige Kampagne. Du brauchst oft erst klare Wiederholung.

Kundengewinnung klingt schnell groß: Ads, Funnel, Launch, Automatisierung. Für viele am Anfang ist das zu viel. Erstmal geht es darum, sichtbar und verständlich zu werden.

KI kann dir helfen, Kontaktideen zu sammeln, Nachrichten vorzubereiten, Einwände zu sortieren und kleine Outreach-Systeme zu bauen.

10 einfache Kundengewinnungs-Ideen

Ich bin [Business] und biete [Leistung] für [Zielgruppe] an. Ich habe wenig Budget und will seriös Kunden gewinnen. Gib mir 10 konkrete Ideen, sortiert nach: Aufwand, Kosten, Vertrauensaufbau, schneller Test. Keine aggressiven Verkaufstaktiken.

- 3 bestehende Kontakte sauber ansprechen
- 1 lokale Plattform prüfen
- 1 kurzer Nutzenpost schreiben
- 1 Google-Profil-Update machen
- 1 Empfehlungsfrage formulieren

7. Social Media mit System statt Bauchgefühl

Social Media muss nicht dein ganzes Leben werden. Aber es kann zeigen, wie du denkst, arbeitest und hilfst.

Der Fehler ist nicht, zu wenig zu posten. Der Fehler ist, jedes Mal bei null zu starten. Bau dir Themen-Schubladen.

Für kleine Selbstständige reichen oft vier Formate: Problem erklären, Beispiel zeigen, Frage beantworten, Einblick in die Arbeit geben.

Contentplan für 2 Wochen

Erstelle mir einen 2-Wochen-Contentplan für [Plattform]. Business: [Business]. Zielgruppe: [Zielgruppe]. Themen: [Themen]. Formate: Problem erklären, Beispiel zeigen, Frage beantworten, Einblick geben. Pro Beitrag: Hook, Kernaussage, CTA. Ton: hilfreich, nicht laut.

8. Kundenkommunikation: echte Vorlagen

Kommunikation ist oft die Stelle, an der Selbstständige unnötig Energie verlieren. KI kann hier Ordnung schaffen.

Erstkontakt beantworten

Schreibe eine freundliche Antwort auf diese Anfrage: [Anfrage]. Ziel: Interesse bestätigen, 3 Rückfragen stellen, nächsten Schritt anbieten. Ton: warm, klar, professionell.

Angebot nachfassen

Schreibe eine kurze Nachfass-E-Mail zu einem Angebot. Situation: Angebot wurde vor [X] Tagen gesendet. Ziel: freundlich nachfragen, ohne Druck. Maximal 120 Wörter.

Absage wertschätzend formulieren

Formuliere eine Absage an [Anfrage/Projekt], weil [Grund]. Ziel: ehrlich, respektvoll, ohne Rechtfertigungsroman. Optional: Alternative anbieten.

Reklamation ruhig beantworten

Hilf mir, auf diese Reklamation ruhig und lösungsorientiert zu antworten: [Text]. Erst Verständnis zeigen, dann Fakten klären, dann nächsten Schritt anbieten.

Zahlungserinnerung

Schreibe eine sachliche Zahlungserinnerung. Rechnung: [Nr.], Betrag: [Betrag], fällig seit: [Datum]. Ton: klar, freundlich, bestimmt. Keine Drohkulisse.

9. Organisation: Wochenplanung und Standardabläufe

Wenn du allein arbeitest, ist dein Kopf schnell das Lager für alles. Das geht eine Weile gut. Dann wird es teuer.

KI kann dir helfen, aus Chaos einen Wochenplan zu machen. Aber du musst ehrlich sagen, wie viel Zeit wirklich vorhanden ist. Ein Plan, der dein Leben ignoriert, ist nur Deko.

Ich würde jede Woche mit drei Fragen starten: Was bringt Kunden voran? Was bringt mein Business voran? Was muss erledigt werden, damit nichts brennt?

Wochenplanung

Hier sind meine Aufgaben der Woche: [Liste]. Meine verfügbaren Zeitfenster: [Zeit]. Sortiere nach Kundenarbeit, Business-Aufbau, Verwaltung und Privat-Puffer. Erstelle einen realistischen Wochenplan. Markiere, was gestrichen oder verschoben werden sollte.

10. Preise, Zahlen und Entscheidungen vorbereiten

KI kann rechnen helfen, aber sie ist keine Steuerberatung und kein Ersatz für saubere Zahlen.

Du kannst KI nutzen, um Gedanken vorzubereiten: Welche Kosten habe ich? Welche Leistungspakete ergeben Sinn? Welche Fragen sollte ich meinem Steuerberater stellen? Aber Entscheidungen mit rechtlichen, steuerlichen oder finanziellen Folgen musst du sauber prüfen.

Gerade bei Preisen ist KI gut als Sparringspartner. Sie kann dir zeigen, wo du dich selbst zu billig machst oder wo dein Angebot nicht klar genug ist.

Preis-Sparring

Ich biete [Leistung] an. Aufwand: [Stunden]. Kosten: [Kosten]. Zielgruppe: [Zielgruppe]. Aktueller Preis: [Preis]. Prüfe als Sparringspartner: Ist der Preis logisch? Welche Kosten vergesse ich? Welche 3 Paketmodelle wären denkbar? Hinweis: keine Steuer- oder Rechtsberatung.

Wichtiger Hinweis

Diese Werkbank ersetzt keine Steuerberatung, Rechtsberatung oder Finanzberatung. Nutze KI zur Vorbereitung, nicht als endgültige Instanz.

11. Risiken: Datenschutz, Urheberrecht und falsche Antworten

KI ist nützlich. Aber blindes Vertrauen ist schlechte Werkstattarbeit.

- Keine sensiblen Kundendaten in offene KI-Tools kopieren.
- Namen, Adressen, Vertragsdetails und interne Dokumente anonymisieren.
- Fakten, Zahlen, Preise und rechtliche Aussagen prüfen.
- KI-Texte nicht ungeprüft veröffentlichen.
- Keine fremden Texte, Bilder oder Marken blind übernehmen.
- Bei Datenschutz, Verträgen, Steuern und Medizin Fachleute fragen.

Qualitätscheck

Prüfe diesen Text kritisch: [Text]. Markiere: 1) unklare Aussagen, 2) mögliche Übertreibungen, 3) Fakten, die geprüft werden müssen, 4) Datenschutz-/Rechtsrisiken, 5) Sätze, die nicht nach mir klingen.

KI & BUSINESS

12. Der 7-Tage-KI-Startplan

Sieben Tage. Keine perfekte Transformation. Nur ein sauberer Anfang.

Tag 1 - Werkbank einrichten

Ein Haupttool wählen, 3 Regeln notieren, ersten Grundprompt speichern.

Was ich heute baue	
Mein Rohentwurf	
Was ich prüfen muss	
Was ich direkt speichere	
Nächster kleiner Schritt	

- Prompt ausgeführt
- Ergebnis bearbeitet
- Eine Vorlage gespeichert
- Nicht blind übernommen

Tag 2 - Angebot schärfen

Angebot in 3 Varianten formulieren und die klarste auswählen.

Was ich heute baue	
Mein Rohentwurf	
Was ich prüfen muss	
Was ich direkt speichere	
Nächster kleiner Schritt	

- Prompt ausgeführt
- Ergebnis bearbeitet
- Eine Vorlage gespeichert
- Nicht blind übernommen

Tag 3 - Profiltexte bauen

Website-Starttext und Google-Unternehmensprofil entwerfen.

Was ich heute baue	
Mein Rohentwurf	
Was ich prüfen muss	
Was ich direkt speichere	
Nächster kleiner Schritt	

- Prompt ausgeführt
- Ergebnis bearbeitet
- Eine Vorlage gespeichert
- Nicht blind übernommen

Tag 4 - Kundengewinnung

10 seriöse Kontaktideen sammeln, 2 Nachrichten vorbereiten.

Was ich heute baue	
Mein Rohentwurf	
Was ich prüfen muss	
Was ich direkt speichere	
Nächster kleiner Schritt	

- Prompt ausgeführt
- Ergebnis bearbeitet
- Eine Vorlage gespeichert
- Nicht blind übernommen

Tag 5 - Social Media-System

2-Wochen-Contentplan erstellen, 3 Posts ausformulieren.

Was ich heute baue	
Mein Rohentwurf	
Was ich prüfen muss	
Was ich direkt speichere	
Nächster kleiner Schritt	

- Prompt ausgeführt
- Ergebnis bearbeitet
- Eine Vorlage gespeichert
- Nicht blind übernommen

Tag 6 - Kommunikation

Vorlagen für Anfrage, Nachfassen, Absage, Reklamation, Zahlungserinnerung speichern.

Was ich heute baue	
Mein Rohentwurf	
Was ich prüfen muss	
Was ich direkt speichere	
Nächster kleiner Schritt	

- Prompt ausgeführt
- Ergebnis bearbeitet
- Eine Vorlage gespeichert
- Nicht blind übernommen

Tag 7 - Wochenplan

Aufgaben sortieren, 3 Prioritäten wählen, Standardablauf für nächste Woche bauen.

Was ich heute baue	
Mein Rohentwurf	
Was ich prüfen muss	
Was ich direkt speichere	
Nächster kleiner Schritt	

- Prompt ausgeführt
- Ergebnis bearbeitet
- Eine Vorlage gespeichert
- Nicht blind übernommen

13. Prompt-Bibliothek

Kopieren, anpassen, testen. Ein guter Prompt ist kein Kunstwerk, sondern ein wiederverwendbares Werkzeug.

KI & BUSINESS

Prompt: Über-mich-Text

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Über-mich-Text

Schreibe einen Über-mich-Text für [Business]. Ich möchte nahbar, kompetent und ehrlich wirken. Keine Guru-Sprache. Baue ein: warum ich das mache, wem ich helfe, wie ich arbeite, nächster Schritt.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

Prompt: FAQ aus Kundenfragen

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

FAQ aus Kundenfragen

Erstelle aus diesen Kundenfragen ein FAQ: [Fragen]. Formuliere kurz, verständlich und ohne Fachchinesisch.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

Prompt: Angebot verständlicher machen

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Angebot verständlicher machen

Vereinfache diesen Angebotstext: [Text]. Zielgruppe: [Zielgruppe]. Kürze Füllwörter, mache Nutzen klarer, behalte meinen Ton.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

Prompt: Einwand beantworten

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Einwand beantworten

Ein Kunde sagt: [Einwand]. Gib mir 3 Antwortvarianten: sachlich, warm, sehr kurz. Kein Druck, kein Manipulieren.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

KI & BUSINESS

Prompt: Post aus Erfahrung

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Post aus Erfahrung

Mache aus dieser Erfahrung einen Social-Media-Post: [Erfahrung]. Struktur: Hook, kurzer Kontext, 3 Learnings, Frage am Ende. Ton: ehrlich, nicht belehrend.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

Prompt: Checkliste aus Prozess

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Checkliste aus Prozess

Erstelle aus diesem Ablauf eine Checkliste: [Ablauf]. Ziel: Ich kann sie bei jedem Kundenprojekt abhaken.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

Prompt: Prioritäten klären

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Prioritäten klären

Hier sind meine offenen Aufgaben: [Liste]. Sortiere nach Wirkung, Dringlichkeit und Energieaufwand. Markiere die Top 3 für diese Woche.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

Prompt: Newsletter-Idee

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Newsletter-Idee

Erstelle eine kurze E-Mail-Idee für meine Zielgruppe [Zielgruppe] zum Thema [Thema]. Kein Verkaufslärm, sondern nützlich und persönlich.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

Prompt: Landingpage prüfen

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Landingpage prüfen

Prüfe diesen Landingpage-Text: [Text]. Was ist unklar? Wo fehlt Vertrauen? Wo fehlt der nächste Schritt? Gib konkrete Verbesserungsvorschläge.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

Prompt: Ton treffen

Kopiere den Prompt nicht nur. Passe die Platzhalter an dein echtes Business an.

Ton treffen

Schreibe diesen Text so um, dass er direkter, wärmer und weniger generisch klingt:
[Text]. Vermeide Hype und leere Marketingfloskeln.

Meine Anpassung	
Wofür ich diesen Prompt nutze	
Was ich nach dem Ergebnis immer prüfe	

KI & BUSINESS

Workbook: Zielgruppe

Schreibe nicht für alle. Schreibe für einen echten Menschen mit einem echten Problem.

Meine Zielgruppe	
Das größte Problem	
Was sie schon versucht haben	
Was sie nicht mehr hören wollen	
Was ihnen wirklich helfen würde	

- Heute ausgefüllt
- Eine Sache direkt umgesetzt
- In 7 Tagen erneut prüfen

Workbook: Angebotscanvas

Ein gutes Angebot ist kein Leistungskatalog. Es ist eine klare Antwort auf ein Problem.

Problem	
Zielgruppe	
Ergebnis	
Leistungsumfang	
Grenzen / Was nicht enthalten ist	
Nächster Schritt	

- Heute ausgefüllt
- Eine Sache direkt umgesetzt
- In 7 Tagen erneut prüfen

Workbook: Prompt-Vorlage

Baue dir deine eigene Standardvorlage. Dann startest du nicht jedes Mal bei null.

Rolle	
Ziel	
Kontext	
Format	
Ton	
Grenzen / Prüfhinweise	

- Heute ausgefüllt
- Eine Sache direkt umgesetzt
- In 7 Tagen erneut prüfen

Workbook: Contentplan

Vier Themen-Schubladen reichen für den Start.

Problem erklären	
Beispiel zeigen	
Frage beantworten	
Einblick geben	
CTA / nächster Schritt	

- Heute ausgefüllt
- Eine Sache direkt umgesetzt
- In 7 Tagen erneut prüfen

KI & BUSINESS

Workbook: Wochenplanung

Plane nicht deine Fantasiewoche. Plane deine echte Woche.

Kundenarbeit	
Business-Aufbau	
Verwaltung	
Privat / Familie / Puffer	
Top 3 der Woche	

- Heute ausgefüllt
- Eine Sache direkt umgesetzt
- In 7 Tagen erneut prüfen

KI & BUSINESS

Workbook: Kommunikationsvorlagen

Speichere dir gute Vorlagen. Dann kostet dich jede E-Mail weniger Kopf.

Erstkontakt	
Angebot senden	
Nachfassen	
Absage	
Reklamation	
Zahlungserinnerung	

- Heute ausgefüllt
- Eine Sache direkt umgesetzt
- In 7 Tagen erneut prüfen

KI & BUSINESS

Workbook: KI-Qualitätscheck

Bevor du veröffentlichst: einmal mit klarem Kopf prüfen.

Fakten geprüft?	
Klingt es nach mir?	
Ist etwas übertrieben?	
Sind Kundendaten geschützt?	
Ist der nächste Schritt klar?	

- Heute ausgefüllt
- Eine Sache direkt umgesetzt
- In 7 Tagen erneut prüfen

Abschluss

Nimm nicht alles auf einmal. Nimm ein Werkzeug und benutze es.

Wenn du aus dieser PDF nur eine Sache mitnimmst, dann diese: KI ist am besten, wenn sie deine Arbeit leichter macht, nicht wenn sie dein Denken ersetzt.

Starte mit einem Angebotstext. Dann eine Kundenmail. Dann eine Wochenplanung. Kleine Werkzeuge, sauber genutzt, verändern mehr als zehn neue Tools, die du nie konsequent einsetzt.

— *Daniel*