



10 PRAXIS- ERPROBTE DM PROMPTS

die dein Teamwachstum
verdoppeln!

FRUST IM 9-TO-5, LANGEWEILE IM ALLTAG, FEHLENDES WACHSTUM, WUNSCH NACH FINANZIELLER FREIHEIT UND ECHTER COMMUNITY.

1. Freiheit & Selbstbestimmung

✗ Anstatt das zu sagen:

„Hey, willst du nicht auch frei arbeiten können, egal ob am Strand oder im Café?“

➔ Klingt nach abgedroschener MLM-Werbung, unrealistisch und unpersönlich.

✓ Sag lieber das:

„Hey [Name], ich hab gemerkt, dass du schon öfter geschrieben hast, wie sehr du flexible Arbeitszeiten schätzt. Darf ich dich was fragen: Wie würde sich dein Alltag verändern, wenn du nicht mehr alles nach den Zeiten anderer richten müsstest?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Selbstbestimmung. Statt generischer Freiheit → persönliche Situation.

2. Geld & Sicherheit

✗ Anstatt das zu sagen:

„Unser Team verdient im Schnitt 2.500 € extra pro Monat.“

➔ Unglaublich, klingt nach Scam.

✓ Sag lieber das:

„Hi [Name], gerade im letzten Monat hat jemand bei uns mit ein paar Stunden pro Woche seine Fixkosten fürs Auto gedeckt. Ich fand das so inspirierend, weil es zeigt: Es geht nicht um Millionen, sondern um echte Entlastung im Alltag. Wäre sowas für dich interessant?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Sicherheit & kleine Wins. Menschen reagieren stärker auf konkrete Alltagsentlastung als auf unrealistische Summen.

FRUST IM 9-TO-5, LANGEWEILE IM ALLTAG, FEHLENDES WACHSTUM, WUNSCH NACH FINANZIELLER FREIHEIT UND ECHTER COMMUNITY.

3. Purpose & Sinn

✗ Anstatt das zu sagen:

„Bei uns lernst du nicht nur Geld zu verdienen, sondern auch über dich hinauszuwachsen.“

➔ **Abstrakt, klingt wie Motivationskalender.**

✓ Sag lieber das:

„Hi [Name], ich hatte früher oft das Gefühl: Ich arbeite, aber wofür eigentlich? In unserem Team geht's genau darum, dass jeder eine Sache findet, die ihn erfüllt – egal ob es finanzielle Freiheit ist oder einfach ein Umfeld, das dich aufblühen lässt. Was gibt dir aktuell am meisten Sinn in deinem Alltag?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Existenzielle Sinnfrage. Holt Leute da ab, wo sie unzufrieden sind.

4. Community & Zugehörigkeit

✗ Anstatt das zu sagen:

„Suchst du ein Team, das dich pusht und weiterbringt?“

➔ **Klingt wie Sportverein-Werbung.**

✓ Sag lieber das:

„Hey [Name], ich weiß, wie schwer es manchmal ist, sich alleine zu motivieren. Bei uns sind genau die Momente besonders, wo wir abends in Zoom-Calls zusammen lachen, Fehler teilen und Erfolge feiern. Hättest du Lust, mal diese Energie mitzuerleben?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Zugehörigkeit. Menschen wollen nicht „gepusht“ werden, sie wollen sich getragen fühlen.

FRUST IM 9-TO-5, LANGEWEILE IM ALLTAG, FEHLENDES WACHSTUM, WUNSCH NACH FINANZIELLER FREIHEIT UND ECHTER COMMUNITY.

5. Überlastung im Job

✗ Anstatt das zu sagen:

„Nervt dich dein Hamsterrad-Job?“

➔ Abgenutzt, klingt abwertend.

✓ Sag lieber das:

„Hi [Name], darf ich ehrlich sein? Ich hatte früher ständig das Gefühl, meine ganze Energie geht an die Arbeit für andere. Erst als ich mir etwas Eigenes aufgebaut habe, hat sich das geändert. Kennst du dieses Gefühl auch?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Empathie & Identifikation. Statt zu urteilen → eigenes Beispiel geben.

6. Persönliche Entwicklung

✗ Anstatt das zu sagen:

„In unserem Team lernst du neue Skills.“

➔ Zu trocken, null Emotion.

✓ Sag lieber das:

„Hey [Name], weißt du, was mich am meisten überrascht hat? Dass ich auf einmal vor Leuten sprechen konnte, ohne Herzrasen. Das hätte ich mir nie zugetraut. Hastest du auch schon mal so einen Moment, wo du dich selbst überrascht hast?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Selbstwirksamkeit & Stolz. Menschen wollen Geschichten hören, keine Skills.

FRUST IM 9-TO-5, LANGEWEILE IM ALLTAG, FEHLENDES WACHSTUM, WUNSCH NACH FINANZIELLER FREIHEIT UND ECHTER COMMUNITY.

7. Zeitknappheit

✗ Anstatt das zu sagen:

„Du brauchst nur 30 Minuten am Tag.“

➔ Klingt wie Werbebanner, null glaubwürdig.

✓ Sag lieber das:

„Hi [Name], ich weiß, wie voll dein Tag ist – Job, Familie, alles. Deshalb frag ich ganz direkt: Wenn du dir nur eine halbe Stunde pro Tag freischaufeln könntest – würdest du sie lieber für Netflix oder für etwas nutzen, das dir in Zukunft Freiheit bringt?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Kontrast-Frage. Bringt den anderen selbst ins Nachdenken

8. Zukunftsvision

✗ Anstatt das zu sagen:

„Stell dir vor, du wärst in einem Jahr finanziell frei.“

➔ Klingt nach billigem Motivationsposter.

✓ Sag lieber das:

„Hey [Name], wenn wir uns in einem Jahr wieder schreiben würden – was würdest du dir wünschen, dass sich in deinem Leben verändert hat? Ich frag das, weil wir genau an solchen persönlichen Zielen zusammenarbeiten.“

➔ **Psychologischer Trigger:** Selbstreflexion & Visualisierung. Der andere malt sich sein eigenes Wunschbild aus.

FRUST IM 9-TO-5, LANGEWEILE IM ALLTAG, FEHLENDES WACHSTUM, WUNSCH NACH FINANZIELLER FREIHEIT UND ECHTER COMMUNITY.

9. Neugier statt Druck

✗ Anstatt das zu sagen:

„Willst du mitmachen?“

➔ Direktes Closing schreckt ab.

✓ Sag lieber das:

„Hi [Name], wir haben eine kleine Community, die sich jede Woche online trifft – manche bauen sich was dazu auf, andere holen sich nur Inspiration. Hättest du Lust, einfach mal unverbindlich reinzuschauen, ob es dich anspricht?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Neugier & Freiheit zur Entscheidung. Keine Angst vor Commitment.

10. Angebot

✗ Anstatt das zu sagen:

„Wir haben gerade eine kostenlose Mini-Masterclass gestartet: 5 Schritte zu deinem ersten 1.000 € online.“

➔ Klingt wie Werbung, weckt Abwehr.

✓ Sag lieber das:

„Hey [Name], wir haben gerade ein kleines Training gestartet – völlig kostenlos. Da teilen wir, wie Leute die ersten Schritte online gehen können, ohne sich gleich zu übernehmen. Ich hab sofort an dich gedacht, weil du neulich über [Thema] gepostet hast. Soll ich dir den Link schicken?“

➔ **Psychologischer Trigger:** Persönliche Relevanz + niedrige Schwelle. Macht neugierig statt abwehrend.



GROVIA
DIGITAL AGENCY

www.grovia-digital.com