

Künstliche Intelligenz erhöht die Leistungsfähigkeit der Verkaufstexter

Manuela Frenzel Texte und Beratung
Manuela.Frenzel@texteundberatung.ch
Manuela Frenzel / Autorin
Abendweg 6, CH-6373 Ennetbürgen
2021 Copyright - [Impressum](#)



KÜNSTLICHE INTELLIGENZ ERHÖHT DIE LEISTUNGSFÄHIGKEIT DER VERKAUFSTEXTER

EIN UMDENKEN TUT NOT, UM DEN ANSCHLUSS NICHT ZU VERPASSEN.

Die Anforderungen an Texter sind gewachsen: Mehr Texte für kleines Geld. Mehr Content in sehr kurzer Zeit und bitte nach den aktuellen SEO (Suchmaschinenoptimierung)-Regeln. Diese Vorgaben sind für einen Solo-Texter für grosse Aufträge in kurzer Zeit nicht umsetzbar. Nicht des Schreibens wegen, sondern weil zuvor die Recherche und Analyse Zeit bedarf.

Erste Priorität ist die Qualität der Texte, und so bieten wir humane Texter vor allem Geschichten mit persönlicher Note unseres Kunden.

Kein Texter sollte riskieren, heute und in Zukunft zurückgelassen zu werden, weil er nicht erkennt, wie hilfreich KI für seinen Arbeitsprozess sein kann.

Die Konkurrenz ist vielseitig und hoch, wie z. B. Schwarzarbeitende, die Verkaufstexte zu Dumpingpreisen anbieten, von denen sie keine Steuern und Versicherungen zahlen. Fragwürdig sind die Qualität und die Einzigartigkeit der Texte. Dass das Geschäft läuft, zeigt sich auf diversen Freelancer-Portalen.

Sie erfahren in diesem Fachbericht, wie Sie Ihre Geschäftsabläufe optimieren und mit Künstlicher Intelligenz bessere sowie schnellere Ergebnisse erzielen. So dass Sie wieder mehr Zeit für das Schreiben kreativer Inhalte, wie Storys haben.

Entdecken Sie Tools, die Sie benötigen, um:

- ansprechende Fliesstexte zu schreiben,
- SEO-gerechte Texte für Ihre Kunden umzusetzen,
- die Ihnen zu mehr Aufmerksamkeit und
- Umsatz verhelfen können.

«Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste, es ist diejenige, die sich am ehesten dem Wandel anpassen kann.»

Zitat: Charles Darwin

Wir Texter lieben die Herausforderung der sich stetig ändernden Themen von Kunden-Aufträgen. Heute suchen die Kunden aber auch schnelle Lösungen für wiederkehrende Texte, wie zum Beispiel Produktbeschreibungen. Damit uns dafür nicht die Formulierungen ausgehen, hilft uns die KI.

KUNDEN WÜNSCHEN LÖSUNGEN UND KEINE ICH-VORSTELLUNGEN

Die Verbraucher werden mit Botschaften über Marken, Produkte und Dienstleistungen aus allen möglichen Quellen bombardiert. Webseiten, Blogs, soziale Medien, Fernsehen, Radio und Zeitschriften. Es ist nicht einfach, die Aufmerksamkeit der Verbraucher zu gewinnen.

Weil Content-Marketing zu den gesättigten Märkten gehört, wir mehr Inhalten ausgesetzt sind, wird die Kunden-Akquise immer schwieriger. Deshalb suchen die Kunden bei uns Textern eine Lösung. Es braucht neue, ehrliche und hilfreiche Inhalte. Keine Kopien, belangloses Marketing-Bla-bla, noch mehr Vergleichsseiten mit nicht selbst getesteten Produkten, gekaufte Kundenstimmen oder SEO- Texte (Suchmaschinen-Optimierung), die allein fürs Ranking geschrieben werden.

Die heutigen Kunden, Leser und Interessenten sind über die Tricks und Marketing-Kniffe informiert.

Die harte Wahrheit ist, dass Ihre Kunden Sie viel weniger brauchen als früher. Sie lernen von Freunden, nicht von Verkäufern. Sie vertrauen anderen Kunden, nicht Vermarktern. Sie helfen sich lieber selbst, als dich anzurufen.

Quelle: HubSpot.com

Texter übernehmen Verantwortung und bewirken für ihre Kunden mehr als nur einen höheren Gewinn. Sie bauen Vertrauen zu den Kunden ihrer Kunden auf und helfen ihnen, zu mehr Sichtbarkeit zu gelangen. Solo-Texter bilden sich situativ zu den Themen eines Kunden-Auftrages weiter. So entwickeln sie sich zu «Experten». Das bringt Vorteile für eine wiederkehrende Zusammenarbeit.

Sie schreiben Texte für Kunden mit innovativen und nachhaltigen Lösungen - für dringende Probleme der Menschen, die das Wohlbefinden und das Potenzial des Einzelnen verändern.

Aufmerksamkeit, Engagement und Freude sind nicht nur ein Erfolgsfaktor für das Marketing, sondern auch die Grundbedürfnisse der Menschen. Es braucht mehr als nur Worte. Denn die Umsetzung gelingt nur, wenn wir es schaffen, die tiefer gelegenen Wünsche und Bedürfnisse der Verbraucher zu erreichen.

Copywriting bedeutet: unterstützen, inspirieren und stimulieren.

WAS IST KÜNSTLICHE INTELLIGENZ?

Unter **Artificial Intelligence (AI)**, auf Deutsch **Künstliche Intelligenz (KI)**, verstehen wir ein Teilgebiet der Informatik, das sich damit beschäftigt, Aspekte menschlichen Denkens und Handelns mit Computern nachzubilden.

Der Begriff Künstliche Intelligenz (im englischen Original artificial intelligence) wurde 1955 von dem US-amerikanischen Informatiker John McCarthy im Rahmen eines Förderantrags für ein Forschungsprojekt geprägt.^{1 2} Die Bezeichnung KI löst bei den Menschen Ängste aus, weil Filme mit Künstlicher Intelligenz und in ihrer Dramaturgie die Gefühle und Ängste von uns Menschen treffen.

Wissenschaftler sagen zur Künstlichen Intelligenz: Es ist vielmehr die Erweiterung der menschlichen Intelligenz.

Das Feld der KI versucht nicht nur, Intelligenz zu verstehen, sondern auch Beweise für dieses Verständnis zu liefern und intelligente technische Systeme zu bauen.

Es umfasst eine Vielzahl von Teilbereichen: vom allgemeinen Lernen und der Wahrnehmung bis hin zu spezifischen Bereichen wie dem Beweisen mathematischer Lehrsätze, dem Schreiben von Gedichten, das Komponieren von Musikstücken, den selbst fahrenden Fahrzeugen und der Diagnose von Krankheiten. Aber das Feld der künstlichen Intelligenz geht viel tiefer als das.

KI ist für fast jede intellektuelle Aufgabe relevant. Sie ist so universell, dass Ihnen mein Fachbericht die Möglichkeiten des Einsatzes von Künstlicher Intelligenz für Verkaufstexter näherbringt.

KI ist nach dieser Betrachtung lediglich ein anderes Arbeitsmittel, das geschaffen wurde, um uns das Leben zu erleichtern, wie den Computer, Sprachassistenten Siri von Apple oder Alexa von Amazon, Smart Home, Facebook-Feed und –Ads sowie Sprachübersetzung.

Die Idee der KI ist, dass sie in der Lage ist, Teilaufgaben genauer, billiger und schneller zu erledigen als der Mensch.

WARUM IST KÜNSTLICHE INTELLIGENZ FÜR VERKAUFSTEXTER HILFREICH?

Verkaufstexten ist ein unglaublich komplexer Prozess, sich mit dem Texten zu beschäftigen, experimentieren, zu lernen, recherchieren und akribisch am Ergebnis feilen. Wir Texte schreiben oder lesen – und das ist zeitintensiv. Wir informieren uns täglich, ob es in unserem Bereich Neuerungen gibt.

Die Menschen erreichen wir am stärksten durch Geschichten, die Probleme lösen.

Die Kunden wollen persönlich angesprochen werden und eine für sie zugeschnittene Lösung erhalten. Keine Bedienung so kalt wie Eis. Sie wollen nicht verfolgt werden, wie einst im Geschäft oder jetzt mit täglichem E-Mail-Kontakt.

Sie gewinnen mit dem Einsatz von KI-Tools Zeit für kreative Arbeiten. Weil Sie monotone und zeitaufwendige Aufgaben mit der KI lösen können.

¹ [A Proposal for the Dartmouth Summer Research Project on Artificial Intelligence. 30. September 2008, abgerufen am 19.08.2021](#)

² [Lexikon der Neurowissenschaften: Künstliche Intelligenz. In: Spektrum der Wissenschaften. Abgerufen am 19.08.2021](#)

WIE KÜNSTLICHE INTELLIGENZ DEN VERKAUFSTEXTER BEI DER RECHERCHE UNTERSTÜTZT

Unser Leben ist KI-unterstützt, daher macht sie die monotone Arbeit für uns Texter smarter. Mit ihrer Unterstützung gewinnen wir mehr Zeit für unser Core-Business, um wirksame Texte zu schreiben, die die Zielgruppe unserer Kunden erreichen.

Die Datenmengen steigen bei Alexa, Siri, Google Maps, Google, Bing, Facebook, Twitter und vielen anderen Social-Media-Kanälen an, weil sie von fast allen Menschen weltweit täglich genutzt werden.

Wir alle geben bewusst, unbewusst, privat und geschäftlich so viele Details von uns preis. Dabei wissen wir, der Handel mit unseren Daten ist ein Milliardengeschäft. Denn auf ihrer Basis werten KI-Writing-Tools innerhalb weniger Sekunden Daten für unser Marketing aus.

Künstliche Intelligenz bewältigt also grössere Datenmengen in grösserer Tiefe, die uns Menschen nicht möglich ist. **Sie erweitert unsere Fähigkeiten** und verhilft uns Textern schneller Ergebnisse zu erreichen. Sie sammelt die Nutzer-Daten und erzielt dabei höchste Genauigkeit.

Die erweiterte Intelligenz beantwortet Fragen, wie: «Wie begleite ich Kunden? Wann biete ich welches Produkt an?» Deshalb erleichtert sie uns tägliche Routinearbeiten: die Recherche, das Brainstorming und Übersetzungen und mehr.

DATEN UND FAKTEN. DIE DIE BEDEUTUNG DES THEMAS GLAUBWÜRDIG MACHEN

- a. Der E-Mail-Statistik-Bericht von **Radicati Group** prognostiziert: Die Nutzung von Kundendaten für die Personalisierung von Werbe-E-Mails und die Anpassung individueller Angebote wird weiter steigen. Die Gesamtzahl der E-Mails von Unternehmen und Verbrauchern wird bis Ende 2024 voraussichtlich auf über 361 Mrd. Mails ansteigen.³
- b. Wie können Sie die Verhaltensweisen und Präferenzen der Kunden heute und morgen erkennen und mit ihnen Schritt halten? Die Wahrheit über Online-Konsumenten beleuchtet KPMG in seinem Report: *The Truth about online consumers*⁴

"Um Loyalität mit Millennials zu schaffen, müssen Marken zuerst die Grundlagen abdecken – das bedeutet erstklassigen Kundenservice und schnelle, individuelle Antworten über die Kanäle, die sie verwenden, wie Social Media und Messaging. Aber darüber hinaus brauchen Marken die richtige Content-Strategie. Sie müssen Millennials mit Kommunikationen beschäftigen, die sowohl unterhaltsam als auch informativ sind.»

Zitat: Joel Benzmira, Global Advisory Lead for Consumer Markets, KPMG International

³ [Email Statistics Report, 2020-2024](#)

⁴ [KPMG: the-truth-about-online-consumers.pdf](#)

- c. Die rasche Verbreitung von Fehlinformationen, Bedenken darüber, wie Online-Unternehmen personenbezogene Daten sammeln und nutzen, und eine Flut von Markeninhalten tragen alle zu einem grundlegenden Wandel bei -- wir vertrauen Unternehmen einfach nicht mehr, zitiert aus dem Blogbericht von HubSpot Research.⁵
- d. Ist Content-Marketing tot? Hier sind einige Daten: Die Kundenakquise wird immer schwieriger und teurer. Wir sind mehr Inhalten ausgesetzt als je zuvor, und die Auswirkungen sind, dass Content Marketing zu einem der gesättigten Marketingkanäle in unserem Arsenal wird. Unternehmen mit Blogs erhalten immer noch 67% mehr Leads als diejenigen, die dies nicht tun, beschreibt Patrick Campbell / Gründer & CEO von Profitwell.⁶
- e. Marketingbericht HubSpot: Konversationsmarketing + KI-Strategie: Bots, KI und Konversationsmarketing oder Live-Chat klingen immer noch ein wenig einschüchternd. Im Jahr 2021 gaben 47 % der Vermarkter an, Bots für Marketingbemühungen zu verwenden. Bots sind jetzt viel einfacher zu bedienen und zu Websites hinzuzufügen.⁷
- f. Phrasee – ein Pionier in der automatischen Texterstellung – generiert im Handumdrehen automatisch kurze Marketingtexte, Slogans, E-Mails und Headlines. Sie können Tausende von möglichen Textideen generieren, seien es Schlagzeilen oder Betreffzeilen, beobachtet Barb Mosher-Zinck, Autorin bei Diginomica.⁸

EINBLICKE: WELCHE TEXTAUFGÄBE SIND MIT KI MÖGLICH?

Wenn Verkaufstexter einen Auftrag wie Produkttexte, Headlines, Social-Media Ads, Transkriptionen und Übersetzungen erhalten, dann eignet sich die Erstellung der Produkte mit einem KI-Tool. Dabei darf nicht vergessen werden, den Text der KI zu lekturieren, korrigieren und den Zusammenhang zu kontrollieren.

Nachfolgend möchte ich Ihnen von der KI generierte Texte vorstellen, damit Sie einen ersten Eindruck gewinnen, wie KI Sie unterstützen kann. Es handelt sich um Kurztexpte für Social Media-Werbe-Ads. Mit diesen Ads erreichen Unternehmen mehr Sichtbarkeit, informieren über Neues oder können auf Aktionen aufmerksam machen:

Beispiel 1: Social-Media-Ads

Vorgestellt wird eine Software, die 360° Ansichten generiert. Das können zum Beispiel visuelle Rundgänge in Unternehmen, in einem Shop oder in Gewerberäumen sein. Ebenfalls Innenansichten von Häusern, Wohnungen, Autos, Museen bis zur Tropfsteinhöhle.

⁵ [Bericht HubSpot Research](#)

⁶ [Ist Content-Marketing tot?](#)

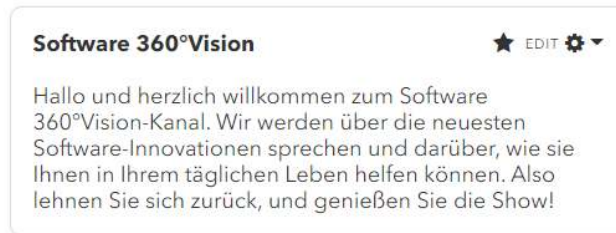
⁷ [HubSpot: Marketingbericht](#)

⁸ [Robotwritersai: The Robots Cometh](#)



YouTube - Opening Line

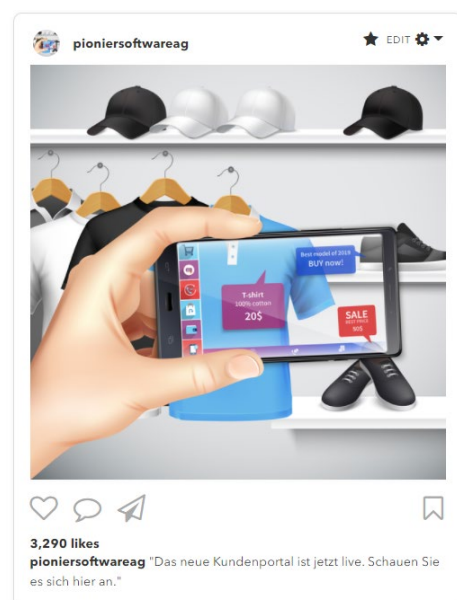
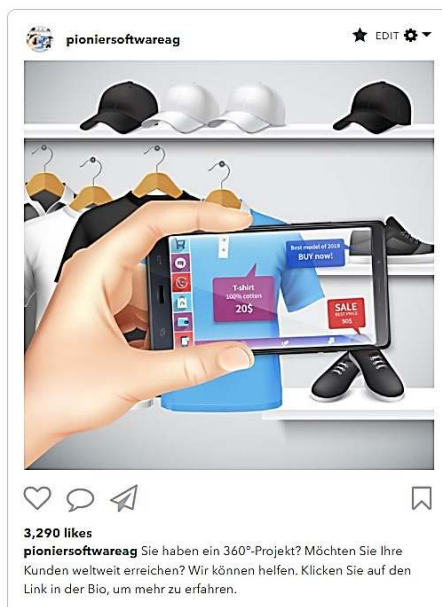
Give us a title, and we'll tell you how should start the video



Die Bilder zeigen Beispiele für Social-Media-Ads.

Beispiel 2: Social-Media-Ads für Re-Targeting

Was ist das? Re-Targeting ist eine grossartige Möglichkeit, Kunden zu erreichen, die fast kaufbereit sind. Texter erstellen sie für Unternehmen, wenn diese Neuigkeiten ankündigen.



Die Bilder zeigen Social-Media-Ads-Beispiele mit denen Unternehmen auf sich und auf neue Dienstleistungen aufmerksam machen.

Beispiel 3: General-Ad-Copy für Social Media

Als Vorgabe diente dieser Text: Virtuelle Hausbesichtigung: Sie wollen eine Immobilie im Ausland besichtigen. Wir bieten Ihnen diesen Service.

Unsere Website bietet Ihnen eine virtuelle Besichtigung von Immobilien in aller Welt an. Uns ist bewusst, dass es für viele Käufer von Immobilien aus dem Ausland nur schwer möglich ist, ein Haus zu besichtigen

Wir bieten Ihnen einen komplett auf die Bedürfnisse unserer Kunden zugeschnittenen Service. Sie haben eine Immobilie im Ausland gefunden und wollen diese besichtigen, bevor Sie einen Kaufvertrag über den Erwerb dieser Immobilie unterschreiben

Haben Sie eine Immobilie im Ausland ausgesucht und wollen diese gerne besichtigen? Dann rufen Sie uns an unter 123456789012 – wir zeigen Ihnen die Immobilie von jedem Ort der Welt!

Beispiel 4: E-Mail als Erst-Kontakt für LinkedIn (ein KI-generierter Text ohne Textvorgabe)



Hallo John,

Ich habe dein Profil auf [gesehen LinkedIn](#) und es scheint, dass wir beide sehr davon profitieren könnten, uns zu verbinden. Ich habe vielen Organisationen in Ihrer Branche geholfen, [schreibe effektive Verkaufstexte](#), ich weiß, dass wir es auch für Sie zum Laufen bringen können.

Könnten Sie sich diese Woche 15 Minuten Zeit für ein kurzes Treffen nehmen, um unsere mögliche Zusammenarbeit zu besprechen und zu sehen, ob wir klicken?

Grüße, Nico

Die erzeugten Texte benötigen noch einen Feinschliff. Erleichternd kann ich sagen: «Schreibblockade». Ich sehe sie als eine sprudelnde Quelle für neue Text-Formulierungen, auf die ich selbst nicht gekommen wäre.

Das kann schon mal auftreten, wenn ich zu angespannt an Texten arbeite. Das kennen viele Verkaufstexter. Ideen hat man vielfach bei Tätigkeiten, die nicht am Schreibtisch entstehen. Nun hilft auch die Künstliche Intelligenz.

Texte, die ein gewisses Feingespür erfordern, wie eine Story, kann ein KI-Tool noch nicht erstellen, so dass sie sich natürlich anhören. Sie kann plötzliche Situationen in Dialogen nicht erfassen, die sich in einem echten Gespräch ergeben.

DAS HAT MICH ERSTAUNT: VERKAUFSTEXTER WERDEN NIE WIEDER AUF EINEN BLICKENDEN CURSOR AUF EINEM WEISSEN BLATT SCHAUEN

Die Vielzahl an Aufgaben, bei denen ein KI-Tool unterstützend wirkt:

Product Descriptions

Social Ads

- Facebook
- Google
- Instagram
- LinkedIn

Startup Tools

- Value Proposition
- Motto Generator
- Brand Mission, Voice

Webseiten Copy

- Landingpage Hero Text, Subheader Text
- Blog Ideas, Intros, Outline, Bullet Points, Titles, Listicles
- Meta Descriptions
- Fragen Generator
- Social Proof Text

E-mail/Briefe

- Headline
- Confirmation E-Mails
- Thank you Note
- Follow Up E-mail

Social Media Content Creation

- Video Titel
- Produkt-Launch
- Video Intro
- Bullet Points
- Keyword-Generator
- Video Call to action

Sales Copy

- Pain-Agitate-Solution
- AIDA Copywriting
- Before-After-Bridge
- Feature-Advantage-Benefit
- Quest Copywriting
- Feature to Benefit

Writing Tools

- Voice change
- Sentence Writer
- Simplify Sentence
- Essay Outline, Intro
- Bullet Point to Paragraph
- Analogy Generator
- Hero Story
- Cliffhanger

Brainstorming Tools

- Ideen für Wachstum
- Startup Ideen

Die KI-Tools bieten immer mehr Funktionen: Als Verkaufstexter sollte man sich trauen, sie zu testen.

Wenn man sich als Verkaufstexter auch auf Marketingstrategien und Marketingplanung konzentriert, wird keine Künstliche Intelligenz den Texter so schnell ersetzen, da es kreatives und strategisches Denken erfordert.

Die Künstliche Intelligenz braucht noch viele Daten und Trainings, um auch die Feinheiten der Sprachen sowie das Wissen um die Gepflogenheiten der verschiedenen Kulturen zu integrieren. Sie kennt keine Gefühle und hat keine Erfahrungen oder Erinnerungen, auf die sie zurückgreifen kann.

Ich nenne es «Benchmark-Text», den die KI-Tools erzeugen. Das heisst, sie generieren Texte aus vorhandenen Inhalten und Suchanfragen im Universum des Internets. Von Portalen, die der Hersteller in seinem Tool integriert hat.

VERKAUFSTEXTER MIT SCHARFEN GESCHÄFTSSINN HABEN ES LÄNGST ERKANNT

Als Verkaufstexterin bin ich keine Gedankenleserin, die mit telepathischer Kraft die Bedürfnisse der Zielgruppe sammelt. Für die Recherche und Analyse dieser Kriterien brauche ich mehrere Tage, um die tiefen Bedürfnisse der Interessenten meiner Kunden zu verstehen. Erst dann habe ich die Grundlage und Struktur für wirksame Verkaufstexte.

Manchmal bleibt mir nicht viel Zeit, wenn es der Kunde eilig hat. Aus dieser Erkenntnis und Erfahrung habe ich mich auf eine 18-monatige Entdeckungsreise auf den blauen Ocean durch KI-Tools begeben.

Ich erkannte, das ist nur die Spitze des Eisberges. Je tiefer ich tauchte, taten sich neue Themengebiete auf. Ich reise heute noch auf dem blauen Ocean.

Nicht ohne Grund recherchieren Verkaufstexter bei Google. Sie ist die in Europa meistgenutzte Suchmaschine.

„Algorithmen sind die Computer-Prozesse und Formeln, die Ihre Fragen in Antworten verwandeln“. Sie durchforsten geschätzte „Billionen“ von Daten, um die Informationen zu finden, die Sie suchen.⁹

Quelle: Google

Die Schlüsselfaktoren für die ausgegebenen Google-Ergebnisse sind die Wortanalyse, Abgleich des Suchbegriffs, Ranking nützlicher Seiten, beste Ergebnisse und der Kontextbezug.¹⁰

Eine „Billion“ Daten, kaum denkbar. Stellen Sie sich vor, es gäbe keine Algorithmen, und Sie müssten eine Billion Angaben an Informationen selbst durchsuchen. Google erleichtert Verkaufstextern die Rechercharbeit und macht sie smarter.

ENTDECKEN SIE KEYWORDS, AN DIE SIE SELBST NICHT GEDACHT HABEN

Die Keyword-Suche ist für Verkaufstexter eine weitere wichtige Recherchetätigkeit, um den gewünschten Content/Inhalt zu erstellen, der die Aufmerksamkeit seiner Zielgruppe erreicht.

Hier einige hilfreiche Keyword-Tools:

- Answerthepublic (Stellt die Keywörter grafisch dar).
- Übersuggest (Recherche der Keywörter, inkl. die Keywörter der Mitbewerber).
- Google Alerts (Benachrichtigung, wenn zu einem Keyword eine neue Suchanfrage auftaucht.)
- Suchmaschinen (Google, YouTube, Bing, Metager, DuckduckGo, Yandex ...)

⁹ [Google zu Suchalgorithmen](#)

¹⁰ [Wie funktioniert die Google-Suche](#)

- Keyword Surfer (als App für Browser)
- Keywords Everywhere (als App für Browser)
- Amazon (Webseite, Suchfeld)
- keywordtool.io (Website, Suchfeld)
- keywordshitter.com
- soovle (Eine faszinierend hohe Anzahl an Keywords.)

Die Sprachsuche auf mobilen Geräten hat zugenommen, weil sie komfortabel ist. So fragen wir nach dem Wetter, nach einem Wechselkurs, nach einem Weg oder treiben Schabernack. Voice Search eröffnet neue Chancen und stellt uns vor weitere Aufgaben. Ältere Online-Texte, auf Landingpages, Webseiten oder Blog-Artikel benötigen deswegen eine Keyword-Auffrischung. So mancher Webseiten-Redakteur entwickelt forensische Taktiken, um besser bei Google zu ranken.

Insbesondere die von Microsoft entwickelte Künstliche Intelligenz namens Cortana (Sprachsuche) soll es Bing ermöglichen, schlauere Antworten zu geben und diese individuell anzupassen. Zudem setzt Bing hier auf eine natürliche Beantwortung der Fragen, sodass eine nutzerfreundliche Bedienung gegeben werden soll.¹¹

Das heisst, wenn wir als Texter die Keywords auf die Sprachsuche anpassen, können wir tatsächlich bessere Rankings für unsere Kunden erreichen.

Die folgende Tabelle zeigt, warum die Recherche und das Marketing über Google erfolgreich ist.¹²

Top-Suchmaschinen Europa	Marktanteil (Ø 2020)
Google	93,41%
Bing	2,94%
Yandex RU	1,54%
Yahoo!	0,86%
DuckDuckGo	0,45%

Indexlift.com: Marktanteile Suchmaschinen Europa 2020. In Europa dominiert die Suchmaschine Google. Bereits auf dem 3. Platz reiht sich die russische Suchmaschine Yandex ein.

Tipp: Die Keywords, die mit den Tools recherchiert wurden, können auch für neue Text-Ideen mit einem KI-Tool genutzt werden.

SPARE ZEIT: DREI KI SCHREIB-TOOLS DIE STAUNEN LASSEN

Die kleinen Schwestern der Flaggschiffe AX Semantix und Persado generieren eventuell nicht so überzeugende Inhalte. So habe ich einige Tools getestet, die für Geschäftsinhaber:innen von Einzelunternehmen tragbar sind.

¹¹ [Bing Suchmaschine](#)

¹² [Statcounter, Search engine market share Europa](#)

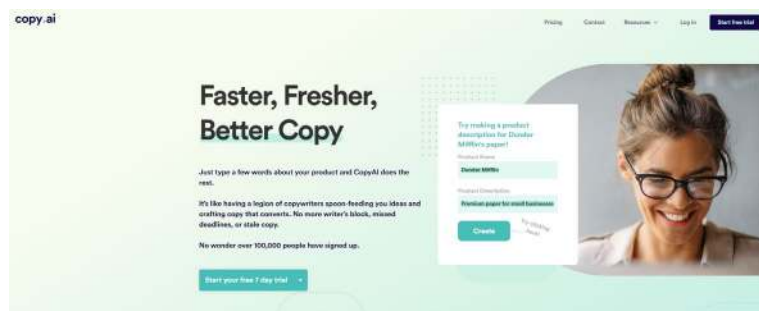
Writesonic



Write Better Marketing Copy, Effortlessly.

Say goodbye to writer's block. With Writesonic's AI-powered writing tools, you can generate high-performing Ads, Blogs, Landing Pages, Product Descriptions, Ideas and more in seconds.

Copy.ai



Copysmith



Endless ideas at the click of a button

Create high-converting ads, product descriptions, emails, and more in seconds - never start from a blank page again.

Mir fiel auf, dass die generierten Texte der drei vorgestellten KI-Tools sprachlich besser ausfallen, als ich es mir vorstellte.

Automatisch erzeugte Texte für Blog-Intro-Beiträge brachten mich zum Schmunzeln und auch zum Kopf schütteln, weil

- ich selbst gar nicht auf die ausgegebene Formulierung gekommen wäre (Humor, Idee),
- sich der Text kompliziert liest,
- zusammenhängende Themen verdreht werden oder
- das Thema verfehlt wird.

Deshalb lohnt es sich, an der Text-Vorgabe, wie Schlüsselwörter, Keywords und Sätze zu feilen. Erst dann können Sie KI-generierte Texte mit einem WOW-Faktor erwarten.

Bei den Tools fällt die Möglichkeit der Textvorgabe unterschiedlich aus. Bei einem Tool ist es ein Satz und bei einem anderen bis zu 400 Zeichen. Die Qualität der Texte schwankt auch, wenn die Textvorgabe und der KI-generierte Text in englischer Sprache ausgegeben wird. Das kennen wir von den automatisierten Übersetzungstools, wie Google translate und DeepL.

Folgende Beispiele zeigen mit KI-generierte Blog-Intro-Beiträge:

Blog Intro

Tips Tutorials Welcome

TITLE OF YOUR BLOG



Motorboote.AG



A SHORT DESCRIPTION OF YOUR BLOG



Boote, energiesparend, neueste Technologie, wartungsarm



55/400



FIND YOUR FAVORITE RESULTS AND EDIT THEM UNTIL YOU LOVE THEM. CLICK THE HEART TO SAVE



Die Motorboote AG freut sich, sich als einer der renommierten Hersteller von Booten vorzustellen, der sich zum Ziel gesetzt hat, seinen Kunden die besten energiesparenden Boote mit neuester Technologie und geringem Wartungsaufwand anzubieten. [Make more](#)  



In den späten 1990er Jahren boomte das Bootfahren: Die Benzinpreise stiegen ständig und jeden Tag erschien ein neuer Super-Motor in einem Motorboot, der es schneller aussehen ließ. Außerdem waren zu dieser Zeit die emissionsarmen Motoren noch nicht eingeführt, so dass [Make more](#)  

Das Motorboot ist ein besonders interessantes Fahrzeug, wenn es um die effiziente Erzeugung von Energie geht. Die Energie für den typischen privaten Bootsbesitzer wird typischerweise mit einem speziell für diesen Zweck modifizierten Motor erzeugt. Der Motor des Motorbootes kann mit Diesel oder Benzin, Methangas aus Mülldeponien, Wasserstoff und Strom betrieben werden. [Make more](#)  

Unsere Boote haben hervorragende Leistungseigenschaften, exzellente Qualität und neue Technologie ist eine unübertroffene Basis für Langlebigkeit. Das ist der Grund, warum immer mehr Wasserbegeisterte auf Elektroboote umsteigen. [Make more](#)  

Was haben die Niederlande, Deutschland und Frankreich gemeinsam? Sie sind Europas Vorreiter in Sachen Solarbootfahren. Insgesamt ist Deutschland das Land mit den meisten Solarbooten. Und anders als du vielleicht denkst, werden die Boote nicht nur für den Ökotourismus genutzt, sondern auch, um Menschen auf Seen und Flüssen zu transportieren. [Make more](#)  

Jedes Motorboot wird mit Strom betrieben und die Betriebskosten sind gering. [Make more](#)  

Ein Motorboot ist eine sehr bequeme und kostengünstige Art der Zeitreise, die nur zwei Personen erfordert! Diese Boote sind nützlich für Flüsse, Seen oder Meeresküsten, in kleinen Städten oder anderen Regionen mit schwierigem Zugang. Heutzutage entscheiden sich viele Menschen dafür, viele verschiedene Gebiete mit einem Mietmotorboot zu erkunden, anstatt mit ihrem eigenen privaten Boot. Der Hauptgrund für das Mieten eines solchen Bootes ist, dass es nur von zwei Personen gesteuert werden kann und die Kosten für den Kauf eines solchen Bootes entfallen. [Make more](#)  



Blog Post Intro Paragraph

Blast through writers block by letting us write your opening paragraph for you

Community examples [↗](#)

Blog post title *

67/80

Wie Ihnen ein Verkaufstexter hilft zu mehr Sichtbarkeit zu gelangen

Audience

3/80

CEO

Tone of voice ⓘ

8/80

friendly

⚡ Blog Post Intro Paragraph

Favorite

Copy



Wissen Sie, wie oft jemand den Namen Ihres Unternehmens in den letzten 24 Stunden gesehen hat? Sie haben keine Ahnung, da bin ich mir sicher. Aber was, wenn ich Ihnen sage, dass diese Zahl viel höher ist, als Sie denken? Wie kann das möglich sein? Ganz einfach: Jedes Mal, wenn jemand Ihren Firmennamen sieht, bildet er sich unbewusst eine Meinung darüber. Wenn sie ihn oft genug sehen, wird sich ihre Meinung über Ihr Unternehmen ändern und schon bald werden sie zu treuen Kunden oder empfehlen Ihr Unternehmen sogar weiter. Warum also nicht versuchen, etwas dagegen zu tun, indem Sie unsere professionellen Texter bei Verkaufstexter beauftragen! Sie erstellen Blog-Beiträge für alle gängigen Social-Media-Seiten, so dass, wenn

⚡ Blog Post Intro Paragraph

Favorite

Copy



Wissen Sie, wie oft jemand den Namen Ihres Unternehmens in den letzten 24 Stunden gesehen hat? Sie haben keine Ahnung, da bin ich mir sicher. Aber was, wenn ich Ihnen sage, dass diese Zahl viel höher ist, als Sie denken? Wie kann das möglich sein? Ganz einfach: Jedes Mal, wenn jemand Ihren Firmennamen sieht, bildet er sich unbewusst eine Meinung darüber. Wenn sie ihn oft genug sehen, wird sich ihre Meinung über Ihr Unternehmen ändern und schon bald werden sie zu treuen Kunden oder empfehlen Ihr Unternehmen sogar weiter. Warum also nicht versuchen, etwas dagegen zu tun, indem Sie unsere professionellen Texter bei Verkaufstexter beauftragen! Sie erstellen Blog-Beiträge für alle gängigen Social-Media-Seiten, so dass, wenn

Alle von dem KI-Tool erzeugten Texte kontrolliere ich auf Richtigkeit der Aussagen und prüfe die Fakten und Zusammenhänge . Nicht selten werden aus dem Internet gefundene Daten völlig verdreht dargestellt oder Themen ohne Zusammenhang verbunden.

Der Aufwand für die Kontrolle für Kurztexpte, wie z. B. Social Media Ads ist gering, aber er erhöht sich entsprechend, je länger der Text ist. Dabei denke ich an die Long-Formate, wie z. B. einen Blogbeitrag von 1200 Zeichen. Ich empfehle Blogbeiträge aus KI-Anwendungen nicht 1:1 für den eigenen Blog zu übernehmen. Sie sind zu oberflächlich, uninteressant und können Fehler enthalten. Ob das noch im Sinne der Erfindung liegt?

KREATIONEN MIT KÜNSTLICHER INTELLIGENZ: STARTE DAS SCHREIBEN GROSSARTIGER HEADLINES

Durch die Nutzung der KI-Tools erhielt ich tiefere Einblicke, wie ich Headlines noch wirksamer texten kann.

Das Tool «HeadlineStudio Pro» gab mir ausgezeichnete Tipps zur Verbesserung der Headline:

- wo ich welche Keywords am wirksamsten einsetze;
- wie die Headline-Stimme wirkt;
- ob die Headline die richtige Länge hat;
- wann ich mehr emotionale, moderne und seltene Worte einsetzen sollte;
- ob ich genug Powerwörter verwende;
- ob die Headline leicht verständlich ist;
- gleichzeitig zeigte sie mir den SEO- und Headline-Score an, der sich aus dem Vergleich anderer Headlines zu einem Thema ergibt.

Sobald die Tools eine Zeit lang getestet wurden, versteht es sich von ganz allein, wie eine Headline für Verkaufstexte aufgebaut werden sollte.

WIE MAN AUCH AUSSERHALB DER ÖFFNUNGSZEITEN AUSGEZEICHNETE KUNDENERFAHRUNGEN GENERIERT

Interessenten sind eher bereit, Produkte und Dienstleistungen zu kaufen, wenn sie hilfreiche Inhalte auf Webseiten und Stores finden. Und die möchten sie zeitunabhängig suchen.

Inhalte und Hilfe zeitunabhängig Interessenten zur Verfügung zu stellen, zieht neue Käufer an. Mit Updates und zusätzlichen Dienstleistungen bleiben Ihre Kunden mit ihrer bestehenden Kundschaft verbunden.

Kreative, spannende und informative Inhalte öffnen die Herzen der Kunden. Für den Solo-Texter kann es daher zu einem Marathon werden, Texte ohne Hilfe von KI in einem grossen Umfang zu erstellen (Produkttexte).

Grosse Agenturen stemmen mit regelbasierten KI-Tools eine Vielzahl an Produktbeschreibungen und andere wiederkehrenden Verkaufstexte.

Neue und spannende Content-Texte für die Webseiten von Unternehmen zu schreiben, stellt eine interessante, aber auch zeitintensive Aufgabe dar. Denn, wo KI mit Zielgruppen ihre Texte generiert, geht der Texter noch gezielter auf Personas (fiktive Personenbeschreibungen, ihre Werte, Ausbildungen, Vorlieben, Sorgen, Erfahrungen, Familienstand ein) in der Zielgruppe ein.

Sie beantworten die Fragen der Kunden zu jederzeit, ob in der Nacht oder wenn das Geschäft geschlossen ist. Damit ist der Service auch während einer möglichen Pandemie sichergestellt.

Es gibt Texter, die vorher in verschiedenen Funktionen innerhalb der Privatwirtschaft als Technikleiter, Sachbearbeiter, Teamleiter, Direktor oder Qualitätsbeauftragter gearbeitet haben. Sie bringen wertvolle Fachkenntnisse, Projekt-, Prozess- und Qualitätserfahrungen, Lieferanten- und Kundenerfahrungen sowie im Reklamationsmanagement-Wissen mit, die eine ausgezeichnete Basis für Verkaufstexte bieten.

Hat der Texter diese Kenntnisse nicht, zeigt aber grosses Interesse an dem Produkt oder der Dienstleistung, dann recherchiert er die Informationen. So mancher Verkaufstexter hat sich auf diese Weise zusätzliches Wissen zu den verschiedensten Themen angeeignet, die für Folgeaufträge hilfreich sind, weil es weniger Zeit für das Briefing braucht.

Der Texter hat den Draht zu den Kunden seines Auftraggebers, weil er die gleiche Sicht, wie der eines Kunden hat.

WAS SAGEN KUNDEN ÜBER EIN PIONIER DER KÜNSTLICHEN INTELLIGENZ - AX SEMANTICS:

Es folgen Kundenerfahrungen:

Metav Werkzeuge: Ehrlich gesagt, war ich am Anfang überwältigt. Nach ein paar mehr oder weniger guten Versuchen hörte ich auf. Im Laufe der Zeit ist mir das Thema jedoch nicht aus dem Kopf gegangen, denn die Themen SEO, Duplicate Content, Import neuer Artikel usw. kamen immer wieder auf.¹³

AKKU SYS GmbH: Enorme Zeitersparnis durch automatisierte Produktbeschreibungen

Wir konnten keinen signifikanten Unterschied messen, was für uns eine Bestätigung ist: Die automatisierten Beschreibungen sind nicht von handgeschriebenen zu unterscheiden, sparen aber Zeit bei der Erstellung.¹⁴

ZUSAMMENARBEIT MENSCH UND KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Zum Erstaunen der Texter stellt sich heraus, dass KI-Tools ziemlich gut darin sind, kurze kreative Werbeslogans, Ads für Facebook und Google sowie andere kurze Texte zu erstellen.

KI ist nach dieser Betrachtung nur ein anderes Arbeitsmittel, das Forscher geschaffen haben, um die Arbeit zu erleichtern, wie den Computer, das Übersetzungs-Tool oder die neue Software, mit der wir digital Prozesse wie Google Maps präsentieren können.

Die Automatisierung gibt, wie in anderen Bereichen der Künstlichen Intelligenz, viele Gründe für rege Diskussionen.

¹³ [AX Semantics: Metav Werkzeuge](#)

¹⁴ [AX Semantics : Akku Sys](#)

Es ist ein Change-Management-Prozess, den nur kritische, aber offene Verkaufstexter meistern, um nicht im Fortschritt zurückgelassen zu werden.

Der Verlust von monotoner und zeitaufwendiger Arbeit ist ein Gewinn von Zeit für die wichtigen Aufgaben.

Ganz so einfach ist es aber nicht. Lernen wir mit dem Fortschritt mitzugehen und uns auf neue Gefahren zu sensibilisieren. Warum, das erfahren Sie im kommenden Abschnitt.

Die besten Beispiele für Künstliche Intelligenz oder maschinelles Lernen entstehen, wenn Menschen und Technologie zusammenarbeiten.

Mit einem Tool der Künstlichen Intelligenz kann der Texter eine Menge an Informationen sammeln, um zum Beispiel seinen Redaktionsplan zu verbessern und Marketingkampagnen zu automatisieren.

Die Arbeitsprozesse ändern sich schnell. Wenn Sie planen, KI und maschinelles Lernen in Ihren Arbeitsprozess zu integrieren, stellen Sie sicher, dass Sie die Bedürfnisse von Menschen und die Verantwortung ihrer Texte nicht vergessen.

Forscher der Künstlichen Intelligenz sagen, dass es die Künstliche Intelligenz nicht gibt. Sie nennen es erweiterte menschliche Intelligenz. Wenn KI unsere eigene Intelligenz erweitert, sollten wir die Zusammenarbeit fördern, um die Gefahren zu managen, bestenfalls auszuschliessen.

DIE GEFAHREN BEI MISSBRAUCH VON GPT-3-TOOLS

Wie bereits im vorhergehenden Kapitel erwähnt, ganz so einfach ist es nicht.

Das Problem mit den Vorurteilen und Ängsten der Menschen rührt daher, dass die Daten aus dem Internet, die zur Entwicklung des Sprachmodells verwendet werden, Vorurteile und diskriminierende Informationen enthalten. Es besteht die Tendenz, Vorurteile in den Text einzubauen und Fehlinformationen zu erzeugen. Im schlimmsten Fall kann dies zu rassistischen, sexistischen und anderen inakzeptablen Texten führen. Je länger der Text ist, desto häufiger wird der Inhalt wiederholt.



Natürliche Sprachprozessoren wie GPT-3 arbeiten, indem sie erraten, was das nächste Wort in einer beliebigen Wortfolge sein wird. Das Missbrauchspotenzial von GPT-3 ist hoch. Es könnte zu Desinformations- und Propagandazwecken, zur Spam-Erzeugung, zur berechnenden Beeinflussung und zu unethischen Zwecken genutzt werden.

Die Verantwortung, liegt auch bei den Textern, die Technik korrekt einzusetzen und die Texte zu korrigieren, lektorieren und die Sachverhalte und die Zusammenhänge zu kontrollieren.

WAS MACHT DEN SCHREIBENDEN MENSCHEN AUS?

Nur Menschen sind in der Lage, Ideen zu entwickeln und Marketing-Strategien umzusetzen, denn dazu ist die KI nicht fähig.

Offensichtlich kann aber Künstliche Intelligenz Aufgaben für uns Texter übernehmen, die jenseits unserer Leistungsfähigkeit liegen. Es lohnt sich in KI zu investieren, weil sie uns in die Lage versetzt, Ergebnisse schneller zu erzielen. Damit wir flexibel und kreativ arbeiten können.

Texter übernehmen Verantwortung und bewirken für ihre Kunden mehr als nur einen höheren Gewinn. Sie bauen Vertrauen zu den Kunden ihrer Kunden auf und helfen ihnen, mehr Sichtbarkeit zu erreichen. Solo-Texter bilden sich situativ zu den Themen eines Kunden-Auftrages weiter. So entwickeln sie sich zu «Experten». Das bringt Vorteile für eine wiederkehrende Zusammenarbeit.

Copywriting¹⁵ unterstützt Kunden ihre innovativen und nachhaltigen Lösungen für die dringenden Probleme der Menschen zu formulieren, die das Wohlbefinden und das Potenzial des Einzelnen verändern.

Der Mensch ist gegenüber der KI besser in der Lage Storys zu schreiben, weil wir Geschichten kennen, sie uns berühren und wir sie lieben. Die Künstliche Intelligenz kennt die verschiedenen Plots nicht, die eine mitreissende, fesselnde und nachdenkliche Story ausmacht.

Mit Plots meine ich zum Beispiel: Komödien, Tragödien, Reise und Rückkehr, Wiedergeburt, einen Gegner bezwingen. Ich denke, Sie wissen was ich meine.

MENSCH IDEEN VERSUS KI: WIRD KÜNSTLICHE INTELLIGENZ DEN TEXTER ERSETZEN?

Es gibt Befürchtungen, dass die Künstliche Intelligenz (KI) Texter ersetzt, weil sie in kürzerer Zeit mehr Texte generiert und dabei günstiger ist.

Die Diskussion ist lanciert, weil das Thema überwältigend und noch nicht transparent ist. Doch genau betrachtet, nutzt jeder aus Bequemlichkeit schon heute Apps und Tools mit Künstlicher Intelligenz. Zum Spass, zur Ablenkung oder zur Arbeitserleichterung. Und das ohne grosse Bedenken.

Ethik und Datenschutz zum Thema werden heiss und oft diskutiert. Wir Menschen sind selbst verantwortlich für ethisches Handeln und tragen eine Mitverantwortung für unsere Daten. Das können wir nicht auf die Künstliche Intelligenz delegieren.

Für KI-basierte Copywriting-Tools ist es eine Sache, den **Turing-Test** zu bestehen und intelligentes Verhalten zu demonstrieren, das sich nicht von dem des Menschen unterscheidet.

Turing-Test: Alan Turing formulierte im Jahr 1950 eine Idee, wie man feststellen könnte, ob ein Computer, also eine Maschine, ein dem Menschen gleichwertiges Denkvermögen hätte. Er selbst nannte diesen Test ursprünglich Imitation Game, was zunächst nur eine theoretische Skizze war. Sie wurde erst später genauer und konkreter ausformuliert (also nach Turings Suizid 1954; siehe auch

¹⁵ Copywriting: Verkaufs-/Werbe- und Online-Texte

Dartmouth Conference, 1956), nachdem die künstliche Intelligenz als Teilbereich der Informatik zu einem eigenständigen akademischen Fachgebiet geworden war. Seither ist dieser Test in der Diskussion über künstliche Intelligenz in aller Munde und dient immer wieder dazu, den Mythos von der denkenden Maschine für das Computerzeitalter neu zu beleben.¹⁶

Obwohl KI und maschinelles Lernen sprunghaft wachsen, sind sie noch weit vom Schreiben mit Persönlichkeit entfernt. Nur der Texter kann Lebenserfahrungen, Gedanken, Ideen, intuitive Fähigkeiten verschmelzen, um eine Geschichte zu erzählen.

Selbst die fortschrittlichste Künstliche Intelligenz wird nicht in der Lage sein, mit Menschen so zu kommunizieren, wie es Menschen untereinander tun. Sie kann **Ursache und Wirkung** nicht erfassen.

Es handelt sich um ein auf Deep Learning basierendes, vortrainiertes Sprachmodell. GPT-3 ist in der Lage, selbstständig Texte zu verfassen, Fragen zu beantworten und Dialoge zu führen. Die vom GPT-3 gelieferten Texte sind teilweise nur schwer von Texten zu unterscheiden, die von Menschen erstellt wurden. Entwickelt hat GPT-3 die von Elon Musk gegründete US-Organisation OpenAI.¹⁷

KI kann Menschen helfen, gute Arbeit schneller umzusetzen, aber das bedeutet nicht, dass sie uns ersetzen wird, zumindest noch nicht. Künstliche Intelligenz wird irgendwann wie Menschen schreiben können, wenn sie Stimmungen wie Heiterkeit erkennt, Marketing-Strategien entwickeln kann und Texte mit emotionaler Ansprache ohne Daten aus dem Internet kreiert.



Das macht das Thema so wichtig, sich zu mindestens die Basis zum Verständnis anzueignen und die erweiterte Intelligenz zu testen, die für Texter relevant ist. Aufhalten können wir diesen Fortschritt nicht, aber ihn mitgestalten.



Gründerin – Einzelunternehmerin - Inhaberin
Manuela Frenzel Texte und Beratung
Geschäftsinhaberin, Beraterin für Ihren Onlineauftritt
Manuela.Frenzel@texteundberatung.ch
mit Sitz in 6373 Ennetbürgen NW, Schweiz

Hinweis: Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet.

Es sind stets Personen weiblichen und männlichen Geschlechts gleichermaßen gemeint.

¹⁶ [Erläuterung Turing Test](#)

¹⁷ [Bigdata-insider: Was ist GPT-3](#)

Titelbild bearbeitet, Quelle: [Rawpixel.com/Freepik](https://www.rawpixel.com/Freepik).