

BEGLEIT-WORKBOOK ZUM VIDEOKURS

Dein eigener KI-Podcast ohne Mikrofon

Von der Idee zur ersten Episode auf Spotify und YouTube

Mit dem kompletten Praxisbeispiel ReiseKompass

Alle Prompts, Checklisten und Vorlagen zum Kopieren

So arbeitest du mit diesem Workbook

Der Videokurs zeigt dir den Weg. Dieses Workbook ist das, was du danebenliegen hast: alle Prompts zum Kopieren, alle Checklisten zum Abhaken und ein durchgehendes Beispiel, an dem du jeden Schritt nachvollziehen kannst.

Das Beispiel heißt ReiseKompass. Ein Reise-Podcast, der nicht nur schöne Orte zeigt, sondern die Frage beantwortet, ob ein Reiseziel sein Geld wert ist. Du siehst an diesem Beispiel, wie aus einer Idee eine fertige, veröffentlichte Episode wird. Danach machst du dasselbe mit deinem eigenen Thema.

Die Struktur

Kapitel	Was du bekommst	Zeitaufwand
1. Das Konzept	Nische, Claim, Zielgruppe, Format	45 Min.
2. Die Quellen	Das Quellendokument, das die KI wirklich versteht	60 Min.
3. Die Produktion	NotebookLM Schritt für Schritt, plus Feinsteuerung	30 Min.
4. Die Verpackung	Cover, Titel, Beschreibung, Shownotes	45 Min.
5. Die Veröffentlichung	Spotify und YouTube ohne Umwege	30 Min.
6. Die ersten Hörer	Reichweite ohne Werbebudget	laufend
7. Das Geld	Was realistisch geht und was nicht	ab Folge 10

HINWEIS: Die drei Farben in diesem Workbook

Grün: Prompts, die du direkt kopieren und einsetzen kannst.

Blau: Beispiele aus dem Praxisprojekt ReiseKompass.

Gelb: Hinweise, Warnungen und Dinge, die im Kurs oft gefragt werden.

Was du am Ende hast

- Ein Podcast-Konzept, das eine klare Frage beantwortet statt nur ein Thema zu haben.
- Mindestens eine fertig produzierte Episode, erstellt ohne Mikrofon und ohne Schnitt.
- Einen Spotify-Kanal und ein YouTube-Video mit derselben Episode.
- Eine Produktionsroutine, mit der Folge zwei bis zehn in je zwei Stunden entstehen.

Kapitel 1: Das Konzept vor dem Tool

Die meisten scheitern nicht an der Technik. Sie scheitern daran, dass ihr Podcast keine Frage beantwortet. „Ich rede über Reisen“ ist kein Konzept. Das ist ein Themenfeld.

Ein Konzept entsteht, wenn du drei Dinge festlegst: für wen, welche Frage, welches Versprechen.

1.1 Die eine Frage

Jede gute Show beantwortet in jeder Folge dieselbe Frage. Das ist der Grund, warum Menschen wiederkommen. Sie wissen, was sie bekommen.

BEISPIEL: Die zentrale Frage von ReiseKompass

„Lohnt sich dieses Reiseziel wirklich?“

Nicht: „Wie schön ist dieser Ort?“ Sondern: Bekommst du für dein Geld und deine Urlaubstage genug zurück? Diese Frage macht aus Reise-Inspiration eine Entscheidungshilfe.

Dein Arbeitsschritt

Formuliere deine Frage in einem Satz. Wenn sie mit „Wie“ oder „Was“ beginnt und mit einem Fragezeichen endet, bist du auf dem richtigen Weg. Wenn sie nur ein Substantiv enthält, hast du noch ein Themenfeld.

PROMPT: Konzept schärfen

Du bist Podcast-Strategin. Ich plane einen Podcast zum Thema [THEMA] für die Zielgruppe [ZIELGRUPPE].

Formuliere fünf mögliche Leitfragen, die jede einzelne Episode beantworten könnte.

Die Frage muss so konkret sein, dass ein Hörer nach der Folge eine Entscheidung treffen kann.

Bewerte danach jede Frage nach: Wiederholbarkeit über 50 Folgen, Abgrenzung zum Wettbewerb, Suchvolumen.

Empfiehle mir eine und begründe kurz.

1.2 Der Claim

Der Claim ist die Kurzfassung deines Versprechens. Vier bis fünf Wörter, die auf das Cover passen und in einer Spotify-Beschreibung funktionieren.

BEISPIEL: Claim ReiseKompass

„Mehr erleben. Weniger bezahlen.“

Zwei Verben, ein Gegensatz, kein Fachbegriff. Jeder versteht in einer Sekunde, worum es geht.

HINWEIS: Der häufigste Fehler

Claims wie „Der Podcast rund um das Thema Reisen“ sagen nichts. Ein Claim braucht eine Spannung, ein Versprechen oder eine Abgrenzung. „Rund um“ ist das Gegenteil von Positionierung.

1.3 Das Bewertungssystem als Wiedererkennungsmerkmal

Ein eigenes System macht deinen Podcast zitierfähig. Hörer erinnern sich nicht an Meinungen, aber an Punktzahlen. Und sie diskutieren darüber, was dir Reichweite bringt.

BEISPIEL: Der ReiseKompass-Check

Jedes Ziel wird in sechs Kategorien bewertet: Budget-Faktor, Erlebnis-Faktor, Kulinarik-Faktor, Entdeckungs-Faktor, Einfachheits-Faktor und daraus die Gesamtwertung.

Das Ergebnis ist immer ein Satz: „Albanien bekommt 8,8 von 10 Kompass-Punkten.“

Dieser eine Satz ist gleichzeitig der Titel, der Thumbnail-Text und der Social-Clip.

Übertrage das auf dein Thema. Ein Buch-Podcast bewertet nach Lesbarkeit, Erkenntnis, Wiederlesewert. Ein Karriere-Podcast bewertet Jobs nach Gehalt, Sinn, Belastung. Das System darf simpel sein. Es muss nur konsequent sein.

1.4 Das Format: zwei Stimmen, zwei Rollen

Die KI-Podcast-Funktion erzeugt ein Gespräch zwischen zwei Stimmen. Nutze das, statt dagegen zu arbeiten. Gib den beiden Stimmen Rollen, dann klingt das Gespräch nicht beliebig.

Rolle	Aufgabe	Typischer Satz
Der Entdecker	erzählt, begeistert, malt Bilder	„Ich dachte zuerst, das wäre Griechenland.“
Der Realist	fragt nach, prüft Zahlen, bremst	„Schön. Aber was kostet das wirklich?“

HINWEIS: Warum Rollen wichtiger sind als Stimmen

Du kannst die Stimmen der KI nicht frei wählen. Du kannst aber steuern, welche Perspektiven im Gespräch auftauchen. Das machst du nicht über die Einstellungen, sondern über deine Quellen. Genau darum geht es im nächsten Kapitel.

Kapitel 2: Die Quellen entscheiden über alles

Das ist der Kern des gesamten Kurses. Die KI erfindet deinen Podcast nicht. Sie liest, was du ihr gibst, und macht daraus ein Gespräch. Ein schwaches Quelldokument ergibt eine schwache Folge. Kein Prompt der Welt rettet das.

Merke dir eine Regel: Du steuerst das Ergebnis über den Input, nicht über die Einstellungen.

2.1 Was in ein gutes Quelldokument gehört

1. Die Kernaussage der Folge in einem Satz. Ganz oben, fett.
2. Konkrete Zahlen. Preise, Zeiten, Entfernungen, Ergebnisse. Zahlen sind das, was ein Gespräch glaubwürdig macht.
3. Mindestens eine persönliche Beobachtung oder Anekdote. Das ist der Teil, den die KI nirgends sonst herbekommt.
4. Ein Gegenargument. Was spricht dagegen? Ohne das wird das Gespräch zur Werbebroschüre.
5. Die Struktur der Folge als Zwischenüberschriften. Die KI folgt der Reihenfolge deines Dokuments erstaunlich zuverlässig.

HINWEIS: Länge des Quelldokuments

Für eine Episode von 12 bis 18 Minuten brauchst du ungefähr 800 bis 1.500 Wörter Quelltext. Weniger führt dazu, dass die KI ausschmückt und Floskeln produziert. Deutlich mehr führt dazu, dass sie zusammenfasst und deine besten Details wegkürzt.

2.2 Das Quelldokument für ReiseKompass

So sieht die Vorlage aus, die für jede Episode neu befüllt wird. Kopiere die Struktur und ersetze die Inhalte durch dein Thema.

BEISPIEL: Quelldokument, Folge „Albanien“

KERNAUSSAGE: *Albanien liefert Küste, Berge und Geschichte zum halben Preis von Kroatien, kostet dich dafür aber Komfort bei der Anreise.*

ERSTER EINDRUCK: *Bus aus Tirana, drei Stunden, staubige Serpentinien, dann plötzlich das Meer. Kaffee für 1,50 Euro. Kaum deutsche Speisekarten.*

GELDCHECK: *Flug Wien nach Tirana ab 80 Euro retour. Apartment mit Meerblick ab 40 Euro pro Nacht. Abendessen 10 bis 15 Euro. Tagesbudget 50 Euro reicht komfortabel.*

HIGHLIGHTS: *Himara statt Saranda. Qeparo für Ruhe. Der alte Bunker-Wanderweg. Beste Reisezeit Ende Mai bis Anfang Juni.*

GEGENARGUMENT: Öffentliche Verbindungen sind unzuverlässig. Ohne Mietwagen verlierst du Zeit. Strände teils steinig.

SCORE: Budget 9,5 / Erlebnis 8,5 / Kulinarik 8,0 / Entdeckung 9,0 / Einfachheit 7,0 / Gesamt 8,8

Achte auf das Gegenargument. Genau daran hängt sich die zweite Stimme im Gespräch auf, und genau das macht den Unterschied zwischen einer Werbe-Folge und einer echten Entscheidungshilfe.

2.3 Quellen erzeugen, wenn du selbst noch nichts hast

Du musst nicht in Albanien gewesen sein, um über Albanien zu sprechen. Du musst nur ehrlich sein, woher deine Informationen kommen. Nutze Recherche und deklariere sie.

PROMPT: Quellendokument aus Recherche bauen

Erstelle mir ein Quellendokument für eine Podcast-Episode über [THEMA].

Struktur:

1. Kernaussage (ein Satz, zugespitzt, mit einem Trade-off)
2. Erster Eindruck (sinnliche Details, konkret, keine Adjektiv-Ketten)
3. Zahlen (mindestens 6 konkrete Zahlen mit Einheit)
4. Highlights (3 Punkte, davon mindestens einer ein Geheimtipp)
5. Gegenargument (was wirklich dagegen spricht, ungeschönt)
6. Bewertung nach [DEIN SYSTEM]

Regeln: keine Marketingsprache, keine Superlative, jede Aussage muss überprüfbar sein.

Markiere Angaben, bei denen du unsicher bist, mit [PRÜFEN].

HINWEIS: Deine Glaubwürdigkeit ist dein einziges Kapital

Prüfe jede Zahl, die im Podcast landet. Ein falscher Flugpreis ist verzeihlich. Ein Podcast, der offensichtlich nie irgendwo war und trotzdem so tut, verliert seine Hörer nach drei Folgen. Wenn du recherchierst statt zu erleben, sag das. Das ist völlig okay und ehrlicher als jede erfundene Anekdote.

Kapitel 3: Die Produktion

Ab hier geht es schnell. Wenn dein Quelldokument steht, ist die eigentliche Produktion eine Sache von Minuten.

3.1 Der Ablauf in sechs Schritten

6. Neues Notebook anlegen und benennen wie deine Episode.
7. Quelldokument hochladen. Zusätzlich zwei bis drei Ergänzungsquellen, wenn du sie hast.
8. Audio-Übersicht starten und dabei die Anpassungsoption nutzen, nicht einfach nur auf Start klicken.
9. Ergebnis anhören und an zwei Stellen prüfen: Stimmt der Einstieg? Stimmen die Zahlen?
10. Bei Bedarf Quelldokument nachschärfen und neu generieren. Das ist normal, plane zwei Durchläufe ein.
11. Audiodatei herunterladen und sichern.

3.2 Die Anpassung ist der wichtigste Klick

Die Standardausgabe ist immer generisch. Der Anpassungsdialog ist die Stelle, an der aus einer beliebigen Zusammenfassung deine Show wird. Nutze ihn jedes Mal.

PROMPT: Anpassung der Audio-Übersicht

Fokussiere das Gespräch ausschließlich auf die Frage: Lohnt sich dieses Reiseziel wirklich?

Rollen: Eine Stimme erzählt begeistert und bildhaft. Die zweite Stimme ist skeptisch, fragt konsequent nach Kosten und nach Machbarkeit für Einsteiger.

Struktur: Steig mit einer konkreten Szene vor Ort ein, nicht mit einer Begrüßung. Danach der Geldcheck mit allen Zahlen aus dem Dokument. Danach die Highlights. Zum Schluss die Bewertung und für wen sich das Ziel lohnt.

Zielgruppe: Reisende zwischen 20 und 45 mit begrenztem Budget.

Ton: sachlich, kollegial, keine Superlative, keine Werbesprache.

Nenne jede Zahl aus dem Quelldokument mindestens einmal.

3.3 Was du nicht steuern kannst

Das kannst du steuern	Das kannst du nicht steuern
Inhalt, Reihenfolge, Zahlen, Fokus	Die Stimmen selbst
Ungefähre Länge und Tiefe	Die exakte Laufzeit auf die Sekunde

Das kannst du steuern	Das kannst du nicht steuern
Perspektiven und Rollen im Gespräch	Einzelne Formulierungen und Füllwörter
Sprache über die Spracheinstellung	Regionale Akzente und Sprechtempo

HINWEIS: Akzeptiere die 85-Prozent-Regel

Du wirst nie eine Folge bekommen, die zu hundert Prozent so klingt wie in deinem Kopf. Du bekommst 85 Prozent, in fünfzehn Minuten, ohne Mikrofon und ohne Schnitt. Wer auf hundert Prozent wartet, veröffentlicht nie. Zehn veröffentlichte Folgen schlagen eine perfekte Folge im Entwurfsordner.

3.4 Optional: Intro und Outro davorsetzen

Wenn du deiner Show einen Wiedererkennungswert geben willst, nimm ein festes Intro von 15 Sekunden auf oder generiere es per Sprachsynthese. Dasselbe Intro läuft dann vor jeder Folge. Schneide es mit einem kostenlosen Editor davor. Das ist der einzige manuelle Schritt im ganzen Workflow und er dauert pro Folge zwei Minuten.

Kapitel 4: Die Verpackung

Der Inhalt entscheidet, ob Hörer bleiben. Die Verpackung entscheidet, ob sie überhaupt klicken. Beides ist wichtig, aber die Verpackung kommt zuerst.

4.1 Das Cover

Ein Podcast-Cover ist ein Quadrat mit 3000 mal 3000 Pixeln, das später als Daumennagel in der Größe einer Briefmarke funktionieren muss. Daraus folgt alles Weitere.

- Maximal drei Wörter auf dem Cover. Der Name reicht meistens.
- Ein starkes Symbol statt vieler kleiner Elemente.
- Hoher Kontrast. Prüfe das Cover, indem du es auf Daumennagelgröße verkleinerst.
- Kein Mikrofon, keine Kopfhörer, keine Weltkarte. Das machen alle.

BEISPIEL: Covernrichtung ReiseKompass

Bildwelt: Kompassnadel auf alter Reisekarte, Passstempel-Optik, Routenlinien, Polaroid-Anmutung.

Farben: Dunkelblau als Basis, Sand als Fläche, Rot als Akzent für den Stempel.

Kein Flugzeug. Kein Mikrofon.

PROMPT: Cover-Prompt für ein Bild-KI-Tool

Podcast cover artwork, square format.

A brass compass needle centered on a vintage travel map, subtle passport stamp texture in the background, thin dashed route lines.

Color palette: deep navy blue, warm sand beige, one red accent.

Flat editorial illustration style, high contrast, generous empty space in the lower third for the title.

No text, no microphone, no airplane, no globe.

4.2 Titel und Beschreibung

Der Titel wird auf dem Handy nach ungefähr 40 Zeichen abgeschnitten. Das Wichtigste gehört nach vorne. Und in jeden Titel gehört das, wonach Menschen tatsächlich suchen: das Land, das Werkzeug, das Problem.

BEISPIEL: Drei Titel, aufsteigend nach Qualität

Schwach: „Folge 4: Unsere Gedanken zu Albanien“

Besser: „Albanien: Lohnt sich das Land wirklich?“

Stark: „Albanien für 50 Euro am Tag: Der ehrliche Kostencheck“

PROMPT: Titel, Beschreibung und Shownotes in einem Durchgang

Hier ist das Quellendokument meiner Podcast-Episode: [DOKUMENT EINFÜGEN]

Erstelle mir:

1. Fünf Episodentitel. Maximal 60 Zeichen. Das Suchwort steht in den ersten 40 Zeichen. Keine Doppelpunkte am Anfang, keine Clickbait-Fragen ohne Antwort.
2. Eine Spotify-Beschreibung mit 3 Sätzen. Erster Satz nennt das konkrete Ergebnis der Folge.
3. Shownotes mit Kapitelmarken im Format mm:ss, wobei du die Zeiten aus der Struktur schätzt.
4. Drei Sätze aus der Folge, die sich als Zitat für einen Social-Clip eignen.

Ton: direkt, ohne Werbesprache, ohne Ausrufezeichen.

4.3 Das YouTube-Thumbnail

Auf YouTube läuft derselbe Podcast noch einmal, aber der Wettbewerb ist visuell. Halte dich an eine feste Bauweise, dann erkennt man deine Videos in jedem Feed wieder.

Position	Inhalt	Beispiel
Links	Große Zahl oder Preis	„50 EUR / TAG“
Mitte	Ein markantes Bild des Ortes	Küste von Himara
Rechts	Das Versprechen oder die Provokation	„Billiger als Italien?“

Kapitel 5: Veröffentlichen

Dieser Teil ist reine Mechanik. Einmal aufgesetzt, dauert jede weitere Folge zehn Minuten.

5.1 Spotify einrichten

12. Konto anlegen und Show erstellen: Name, Beschreibung, Kategorie, Sprache.
13. Cover hochladen, quadratisch, mindestens 3000 Pixel.
14. Erste Episode hochladen, Titel und Beschreibung einsetzen, Veröffentlichungszeitpunkt wählen.
15. RSS-Feed kopieren und bei den weiteren Verzeichnissen einreichen, insbesondere Apple Podcasts.

HINWEIS: Reihenfolge der Veröffentlichung

Veröffentliche nicht mit einer einzigen Folge. Starte mit drei Folgen gleichzeitig. Wer dich entdeckt und dich mag, hört sofort weiter. Das ist der einzige Startvorteil, den du dir selbst geben kannst, und er kostet dich nichts.

5.2 YouTube als zweiter Kanal

Der Podcast läuft dort als Video mit statischem Bild oder mit einer schlichten Tonspur-Animation. Der Aufwand ist minimal, die Reichweite oft größer als bei Spotify, weil YouTube dich aktiv ausspielt.

- Titel: identisch mit der Podcast-Folge, das spart Denkarbeit und stärkt die Marke.
- Beschreibung: die Shownotes plus Kapitelmarken. YouTube setzt daraus automatisch Kapitel im Player.
- Untertitel automatisch generieren lassen. Das bringt Suchtreffer.
- Aus jeder Folge zwei Shorts schneiden, je 45 Sekunden, immer die stärkste Aussage.

5.3 Die Veröffentlichungs-Checkliste

Schritt	Erledigt
Audiodatei exportiert und gesichert	
Titel geprüft: Suchwort in den ersten 40 Zeichen	
Beschreibung geprüft: Ergebnis im ersten Satz	
Shownotes mit Kapitelmarken eingefügt	
Alle Zahlen in der Folge gegengeprüft	
Cover korrekt hochgeladen	
Auf Spotify veröffentlicht	

Schritt	Erledigt
Auf YouTube hochgeladen	
Zwei Shorts geschnitten	
In mindestens einer Community geteilt	

Kapitel 6: Die ersten Hörer

Ohne Marketingbudget und ohne bestehende Reichweite gibt es genau einen Weg: Du gehst dorthin, wo deine Zielgruppe bereits über dein Thema spricht, und lieferst dort echten Wert.

6.1 Die Orte finden

Für ReiseKompass sind das Reise-Foren, Budget-Reise-Gruppen, Subreddits zu einzelnen Ländern, Backpacker-Communities. Für dein Thema gibt es genau solche Orte. Suche sie, bevor du postest.

PROMPT: Zielgruppen-Orte finden

Meine Zielgruppe ist [ZIELGRUPPE] und mein Podcast beantwortet die Frage [LEITFRAGE].

Liste mir 15 konkrete Orte im Netz, an denen sich diese Menschen bereits austauschen: Subreddits, Foren, Facebook-Gruppen, Discord-Server, LinkedIn-Gruppen.

Gib pro Ort an: ungefähre Größe, Ton der Community, und ob Eigenwerbung dort erlaubt ist.

Sortiere nach Relevanz, nicht nach Größe.

6.2 Die Regel für das Posten

Poste nie den Link allein. Poste die Antwort, die deine Folge gibt, und den Link als Beleg dahinter.

BEISPIEL: So sieht das in der Praxis aus

Nicht: „Neue Folge über Albanien, hört mal rein!“

Sondern: „Ich habe für Albanien alle Kosten durchgerechnet: Flug ab 80 Euro retour, Apartment mit Meerblick ab 40 Euro, Tagesbudget 50 Euro reicht komfortabel. Der Haken ist der Nahverkehr, ohne Mietwagen verlierst du viel Zeit. Die komplette Aufschlüsselung habe ich hier zusammengefasst: [Link]“

Der zweite Post liefert Wert, auch wenn niemand klickt. Genau deshalb klicken Menschen.

6.3 Der realistische Zeitrahmen

Zeitraum	Realistisch	Was du tun solltest
Woche 1 bis 4	20 bis 100 Hörer	Drei Folgen live, Communities finden

Zeitraum	Realistisch	Was du tun solltest
Monat 2 bis 3	100 bis 500 Hörer	Rhythmus halten, Shorts konsequent
Monat 4 bis 6	500 bis 2.000 Hörer	Erste Kooperationen anfragen
Ab Monat 6	Skalierung möglich	Monetarisierung starten

HINWEIS: Die ehrliche Zahl

Die meisten Podcasts sterben zwischen Folge 3 und Folge 7. Nicht wegen schlechter Qualität, sondern weil die Zahlen in den ersten Wochen enttäuschen. Genau deshalb ist der Workflow aus diesem Kurs so wertvoll: Wenn eine Folge dich zwei Stunden kostet statt zwanzig, hältst du lange genug durch, damit die Zahlen kommen.

Kapitel 7: Monetarisierung, ehrlich gerechnet

Hier kommt der Teil, den die meisten Kurse zu rosig malen. Ein Podcast mit 500 Hörern pro Folge verdient über klassische Werbung ungefähr nichts. Das heißt nicht, dass er kein Geld bringt. Es heißt nur, dass der Weg ein anderer ist.

7.1 Die drei Phasen

Phase	Hörer pro Folge	Was funktioniert
Phase 1	0 bis 1.000	Nichts verkaufen. Qualität und Rhythmus aufbauen.
Phase 2	1.000 bis 5.000	Affiliate in den Shownotes, erste Kooperationen
Phase 3	ab 5.000	Eigenes Produkt, das ist der eigentliche Hebel

7.2 Affiliate: was realistisch hängen bleibt

Für einen Reise-Podcast sind das Unterkünfte, Reiseversicherungen, Ausrüstung und Kreditkarten ohne Fremdwährungsgebühr. Die Provisionen sind niedrig, die Konversion bei Audio ist schwach, weil niemand beim Hören klickt.

Der Trick liegt nicht im Link in der Folge, sondern in der Sammelseite. Du verweist in jeder Folge auf eine einzige Adresse, und dort liegt alles: die Kostenaufstellung, die Karte, die Links.

BEISPIEL: Der Satz am Ende jeder Folge

„Die komplette Kostenaufstellung für diese Reise, inklusive der Unterkünfte, die wir empfehlen, findest du auf reisekompass.at/albanien.“

Ein Satz. Eine Adresse. Kein Vorlesen von Links.

7.3 Der eigentliche Hebel: das eigene Produkt

Der Podcast ist keine Einnahmequelle. Er ist eine Hörprobe. Menschen, die dir 15 Minuten lang zuhören, kennen deine Denkweise besser als jede Landingpage sie erklären könnte. Das ist die stärkste Verkaufsposition, die es gibt.

- Ein Reiseguide als PDF, verkauft für 19 Euro, verdient bei 500 Hörern mehr als jede Werbung.
- Ein Budget-Planer als Vorlage, verkauft für 9 Euro, ist der einfachste erste Schritt.
- Ein Kurs zur Reiseplanung, verkauft für 79 Euro, ist der Endpunkt dieser Kette.

HINWEIS: Die Reihenfolge ist nicht verhandelbar

Baue erst zehn Folgen. Dann sieh dir an, welche Folge die meisten Hörer hatte. Genau daraus baust du dein erstes Produkt. Alles andere ist Raten.

Anhang A: Die Prompt-Bibliothek

Alle Prompts aus diesem Workbook an einem Ort. Ersetze die eckigen Klammern und leg los.

1. Leitfrage entwickeln

PROMPT

Ich plane einen Podcast zum Thema [THEMA] für [ZIELGRUPPE]. Formuliere fünf mögliche Leitfragen, die jede Episode beantwortet. Bewerte nach Wiederholbarkeit über 50 Folgen, Abgrenzung und Suchvolumen. Empfiehl eine.

2. Bewertungssystem bauen

PROMPT

Entwirf ein Bewertungssystem mit fünf bis sechs Kategorien für [THEMA]. Jede Kategorie braucht einen kurzen Namen, eine Leitfrage und eine Skala von 1 bis 10. Das System muss auf jede einzelne Episode anwendbar sein.

3. Quelldokument aus Recherche

PROMPT

Erstelle ein Quelldokument für eine Episode über [THEMA]. Struktur: Kernaussage, erster Eindruck, mindestens sechs konkrete Zahlen, drei Highlights inklusive Geheimtipp, ein ehrliches Gegenargument, Bewertung nach [SYSTEM]. Keine Marketingsprache. Unsichere Angaben mit [PRÜFEN] markieren.

4. Anpassung der Audio-Übersicht

PROMPT

Fokussiere das Gespräch auf die Frage [LEITFRAGE]. Eine Stimme erzählt bildhaft, die zweite prüft skeptisch Kosten und Machbarkeit. Steig mit einer konkreten Szene ein, nicht mit einer Begrüßung. Nenne jede Zahl aus dem Dokument mindestens einmal. Ton: sachlich, kollegial, keine Superlative.

5. Titel, Beschreibung, Shownotes

PROMPT

Hier ist mein Quelldokument: [DOKUMENT]. Erstelle fünf Titel unter 60 Zeichen mit dem Suchwort in den ersten 40 Zeichen, eine Beschreibung aus drei Sätzen mit dem Ergebnis im ersten Satz, Shownotes mit Kapitelmarken, und drei zitierfähige Sätze für Social-Clips.

6. Cover-Bild

PROMPT

Podcast cover artwork, square. [MOTIV]. Color palette: [DREI FARBEN]. Flat editorial illustration, high contrast, empty space in the lower third. No text, no microphone, no headphones.

7. Communities finden

PROMPT

Meine Zielgruppe ist [ZIELGRUPPE], meine Leitfrage ist [FRAGE]. Nenne 15 konkrete Orte im Netz, an denen diese Menschen sich austauschen. Pro Ort: Größe, Ton der Community, ob Eigenwerbung erlaubt ist. Sortiert nach Relevanz.

8. Social-Clips aus einer Folge

PROMPT

Hier ist das Transkript meiner Folge: [TRANSKRIPT]. Finde die drei Stellen mit dem höchsten Aufmerksamkeitswert für einen 45-Sekunden-Clip. Kriterium: eine überraschende Zahl, ein Widerspruch oder ein konkreter Tipp. Gib Start- und Endzeit an und schreibe je einen Aufhänger-Text für das Video.

Anhang B: Der 7-Tage-Plan

Wenn du dieses Workbook zuklappst und in einer Woche eine veröffentlichte Folge haben willst, dann so.

Tag	Aufgabe	Dauer
Tag 1	Leitfrage, Claim, Zielgruppe und Bewertungssystem festlegen	60 Min.
Tag 2	Quellendokument für Folge 1 schreiben	90 Min.
Tag 3	Folge 1 produzieren, anhören, nachschärfen	45 Min.
Tag 4	Quellendokumente für Folge 2 und 3 schreiben	120 Min.
Tag 5	Cover erstellen, Titel und Beschreibungen schreiben	60 Min.
Tag 6	Spotify einrichten, alle drei Folgen hochladen	60 Min.
Tag 7	YouTube-Uploads, Shorts, erster Community-Post	90 Min.

HINWEIS: Der einzige Fehler, den du machen kannst

Zu lange am Konzept feilen. Dein Konzept wird sich nach Folge 5 ohnehin ändern, weil du dann zum ersten Mal weißt, was funktioniert. Veröffentliche schnell und korrigiere unterwegs.

Zwanzig Episodenideen für ReiseKompass

Als Vorlage für die Frage, wie ein Content-System aussieht, das nicht nach fünf Folgen leer läuft.

- Albanien für 50 Euro am Tag: Der ehrliche Kostencheck
- Montenegro oder Kroatien: Wo bekommst du mehr für dein Geld?
- Der 500-Euro-Test: Eine Woche Nordmazedonien
- Fünf Fehler, die dich im Urlaub 300 Euro kosten
- Warum Portugal nicht mehr günstig ist
- Georgien: Das unterschätzteste Land Europas
- Sizilien im Oktober: Der beste Monat, den niemand nutzt
- Europa mit 1.000 Euro für 14 Tage: Die Route
- Interrail 2026: Rechnet sich das noch?
- Die zehn günstigsten Städte Europas mit Meer
- Rumänien: Karpaten statt Alpen zum halben Preis
- So planst du deine erste Alleinreise in sieben Schritten
- Bulgarien: Warum die Küste enttäuscht und das Landesinnere nicht
- Der Nebensaison-Trick: Dieselbe Reise für 40 Prozent weniger
- Baltikum in zehn Tagen: Die komplette Kostenaufstellung

- Wann sich ein Mietwagen wirklich rechnet
- Die drei Reiseziele, von denen wir abraten
- Bosnien: Das Land, das keiner auf dem Schirm hat
- Flüge buchen: Was von den Spartipps wirklich stimmt
- Ein Jahr ReiseKompass: Alle Ziele, alle Scores, ein Ranking

Jetzt bist du dran. Mach Tag 1.