

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Challenge - Tag 2

# 30 Content-Ideen

Wie du mit einem einfachen System relevanten Content erstellst,  
der die richtigen Kunden anzieht – statt Content, der im Feed untergeht.

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

# Das Problem, das fast alle haben

## Was Coaches glauben

„Ich brauche jeden Tag neue Content-Ideen.“

Der Druck, täglich etwas Neues zu produzieren, hält dich davon ab guten Content zu erstellen - und raubt wertvolle Zeit.

TAG 2

MOORE MONEY  
Momentum

# Das Problem, das fast alle haben

## Was Coaches glauben

„Ich brauche jeden Tag neue Content-Ideen.“

Der Druck, täglich etwas Neues zu produzieren, hält dich davon ab guten Content zu erstellen – und raubt wertvolle Zeit.

## Was stattdessen gepostet wird

- Inspirierende Zitate ohne Bezug zur Zielgruppe
- Allgemeine Motivation à la „Du schaffst das!“
- Tipps, die jeder kennt und niemand umsetzt
- Posts, die Likes sammeln – aber keine Kunden
- Geteilte Inhalte, die nicht zum Thema passen

TAG 2

MOORE MONEY  
Momentum

# Der wahre Grund, warum Content nicht funktioniert

Es liegt nicht daran, dass du zu wenig postest. Es liegt daran, **wie spezifisch dein Content ist** - oder eben nicht.

## Zu generisch

„Glaube an dich selbst und du wirst Großes erreichen.“

Trifft auf alle zu → spricht niemanden wirklich an → keine Reaktion, kein Vertrauen.



# Der wahre Grund, warum Content nicht funktioniert

Es liegt nicht daran, dass du zu wenig postest. Es liegt daran, **wie spezifisch dein Content ist** - oder eben nicht.

## Zu generisch

„Glaube an dich selbst und du wirst Großes erreichen.“

Trifft auf alle zu → spricht niemanden wirklich an → keine Reaktion, kein Vertrauen.

## Spezifisch & wirkungsvoll

„Als Coach mit 3 Kindern hatte ich genau 45 Minuten am Tag - so habe ich trotzdem Kunden gewonnen.“

Trifft gezielt auf eine Person zu → starke Identifikation → Vertrauen entsteht.

📌 Je spezifischer dein Content, desto stärker fühlt sich deine Zielgruppe angesprochen - und desto eher werden aus Followern zahlende Kunden.

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

# Kellerkunden: Wer auf deinen Content reagiert – aber nie kauft

Nicht jeder Kommentar, jedes Like und jeder neue Follower bedeutet, dass du die richtigen Menschen anziehst. Generischer Content lockt vor allem **Kellerkunden** an.



## Im Problem verharren

Sie beschreiben ihr Problem immer wieder – suchen aber keine echte Lösung. Das Jammern ist die Komfortzone.

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

# Kellerkunden: Wer auf deinen Content reagiert – aber nie kauft

Nicht jeder Kommentar, jedes Like und jeder neue Follower bedeutet, dass du die richtigen Menschen anziehst. Generischer Content lockt vor allem **Kellerkunden** an.



## Im Problem verharren

Sie beschreiben ihr Problem immer wieder – suchen aber keine echte Lösung. Das Jammern ist die Komfortzone.



## Kostenloses sammeln

Sie laden gratis Freebies herunter, schauen Webinare und lesen alle Tipps – ohne einen Cent zu investieren.

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

# Kellerkunden: Wer auf deinen Content reagiert – aber nie kauft

Nicht jeder Kommentar, jedes Like und jeder neue Follower bedeutet, dass du die richtigen Menschen anziehst. Generischer Content lockt vor allem **Kellerkunden** an.



## Im Problem verharren

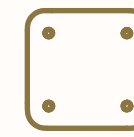
Sie beschreiben ihr Problem immer wieder – suchen aber keine echte Lösung. Das Jammern ist die Komfortzone.

Kellerkunden kommentieren viel. Aber sie kaufen selten. Dein Content entscheidet, wen du anziehst.



## Kostenloses sammeln

Sie laden gratis Freebies herunter, schauen Webinare und lesen alle Tipps – ohne einen Cent zu investieren.



## Nichts verändern

Kommentare kommen, Reaktionen auch – aber der Schritt zur Veränderung (und zum Kauf) bleibt aus.

# Die 3 Ebenen deiner Kunden

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Nicht alle Menschen in deiner Zielgruppe sind gleich bereit.

Verstehe, **auf welcher Ebene** dein Wunschkunde steht – und richte deinen Content entsprechend aus.



☐ Dein Content sollte **nicht für den Keller** sein. Sprich Menschen an, die bereit für Veränderung sind – auf dem Weg nach oben.

# Der größte Content-Fehler

Ein weit verbreiteter Workflow, der auf den ersten Blick effizient wirkt - und trotzdem scheitert.

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*



**Idee haben**

**ChatGPT  
fragen**

**Direkt  
posten**

# Der größte Content-Fehler

Ein weit verbreiteter Workflow, der auf den ersten Blick effizient wirkt - und trotzdem scheitert.

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*



**Idee haben**

**ChatGPT  
fragen**

**Direkt  
posten**

## Warum das nicht funktioniert

- Die KI kennt deine spezifische Zielgruppe nicht
- Die KI kennt deine persönliche Geschichte nicht
- Der Output klingt generisch - wie tausend andere Posts

## Das Ergebnis

Content, der austauschbar wirkt, zieht austauschbare Reaktionen an. Ohne deine Persönlichkeit und Expertise fehlt das entscheidende Differenzierungsmerkmal - du schwimmst in der Masse.

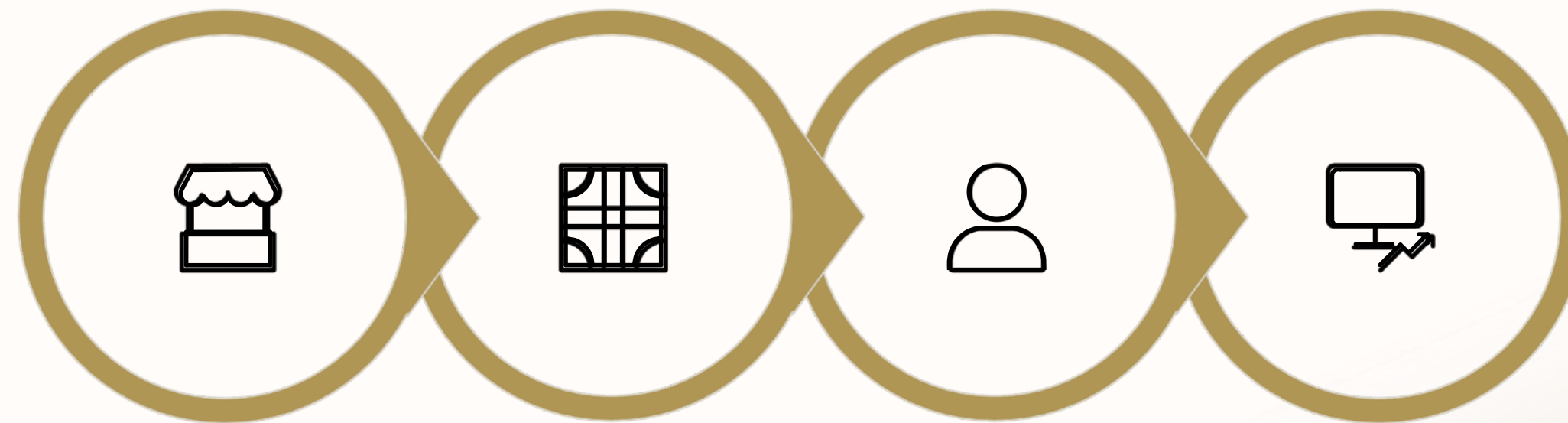
# Der bessere Weg: Erst verstehen, dann skalieren

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Die erfolgreichsten Creator und Coaches folgen keinem Copy-paste-Prinzip.

Sie nutzen einen Prozess, der **Marktintelligenz mit persönlicher Expertise** verbindet – und erst dann KI zur Skalierung einsetzt.



**Beobachte**

**Adaptiere**

**Personalisiere**

**Skaliere**

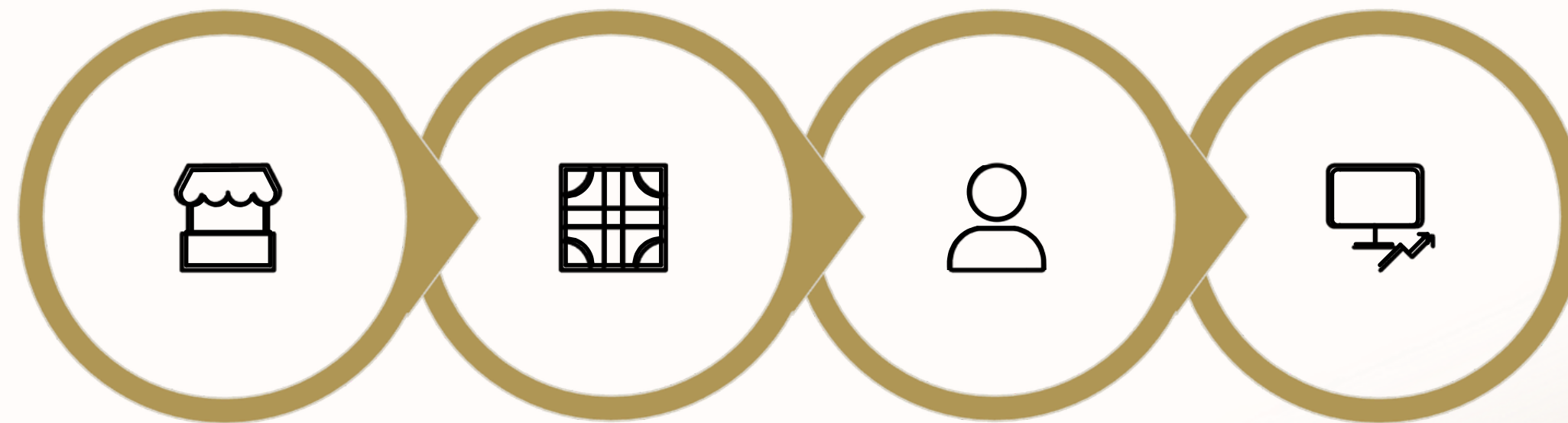
# Der bessere Weg: Erst verstehen, dann skalieren

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Die erfolgreichsten Creator und Coaches folgen keinem Copy-paste-Prinzip.

Sie nutzen einen Prozess, der **Marktintelligenz mit persönlicher Expertise** verbindet – und erst dann KI zur Skalierung einsetzt.



**Beobachte**

**Adaptiere**

**Personalisiere**

**Skaliere**

## Markt als Inspiration

Du beobachtest, welche Themen und Hooks in deiner Nische funktionieren – ohne blind zu kopieren. Der Markt zeigt dir, was Menschen bewegt.

## Geschichte als Differenzierung

Deine eigene Erfahrung, deine Fehler und Erfolge – das ist das, was dich von allen anderen unterscheidet. Genau das macht deinen Content unverwechselbar.

# Die Hook-Recherche:

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Bevor du einen einzigen Post erstellst, brauchst du ein Fundament: Hooks, die **beweisbar funktionieren**. So gehst du vor:

1

## Instagram öffnen

Suche nach Reels/ Carousels, mit viel Reichweite. Aus deiner Nische oder einer komplett fremden Nische.

2

3

4

# Die Hook-Recherche:

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Bevor du einen einzigen Post erstellst, brauchst du ein Fundament: Hooks, die **beweisbar funktionieren**. So gehst du vor:

1

## Instagram öffnen

Suche nach Reels/ Carousels, mit viel Reichweite. Aus deiner Nische oder einer komplett fremden Nische.

2

## Erfolgreiche Posts finden

Filtere nach Posts mit besonders vielen Views, Kommentaren oder Saves. Hohe Interaktion ist ein klares Signal: Dieser Content trifft einen Nerv.

3

4

# Die Hook-Recherche:

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Bevor du einen einzigen Post erstellst, brauchst du ein Fundament: Hooks, die **beweisbar funktionieren**. So gehst du vor:

1

## Instagram öffnen

Suche nach Reels/ Carousels, mit viel Reichweite. Aus deiner Nische oder einer komplett fremden Nische.

2

## Erfolgreiche Posts finden

Filtere nach Posts mit besonders vielen Views, Kommentaren oder Saves. Hohe Interaktion ist ein klares Signal: Dieser Content trifft einen Nerv.

3

## 6 Hooks notieren

Schreibe die ersten Sätze oder Überschriften auf.

4

# Die Hook-Recherche:

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Bevor du einen einzigen Post erstellst, brauchst du ein Fundament: Hooks, die **beweisbar funktionieren**. So gehst du vor:

**1**

## Instagram öffnen

Suche nach Reels/ Carousels, mit viel Reichweite. Aus deiner Nische oder einer komplett fremden Nische.

**2**

## Erfolgreiche Posts finden

Filtere nach Posts mit besonders vielen Views, Kommentaren oder Saves. Hohe Interaktion ist ein klares Signal: Dieser Content trifft einen Nerv.

**3**

## 6 Hooks notieren

Schreibe die ersten Sätze oder Überschriften auf.

**4**

## Muster erkennen

Was haben die Hooks gemeinsam? Neugier? Schmerz? Eine überraschende Aussage? Dieses Muster ist dein Rohstoff.

# Dein Content-System: Aus 1 Idee werden 5

TAG 2

MOORE MONEY  
*Momentum*

Das Geheimnis liegt nicht in mehr Ideen - sondern in einem **System, das eine Idee multipliziert**. So funktioniert es:

