

DIGITALXRESULTS



Claude Skills für Agenturen

5 AI Skills, die du direkt einsetzen kannst.

digitalxresults.de

So nutzt du dieses Kit

Jede Skill in diesem Kit ist so gebaut, dass du sie in unter 5 Minuten einsetzen kannst. Kein Vorwissen nötig. Kein Prompt Engineering. Einfach den Prompt kopieren, in die Custom Instructions deines Claude-Projekts einfügen – und loslegen.

Warum Claude?

Kurze Antwort: Weil es für professionelle Business-Anwendungen aktuell das beste Tool ist.

Lange Antwort: Wir haben in den letzten Jahren über 350 AI-Systeme für Agenturen gebaut. Wir haben alles getestet – ChatGPT, Gemini, Mistral, Open Source. Für das, was Agenturen im Alltag brauchen (lange Kontexte verstehen, strukturiert arbeiten, Nuancen erkennen), liefert Claude konsistent den besten Output.

Die 5 Skills in diesem Kit sind keine generischen Prompts aus irgendeinem Blog. Sie sind aus der täglichen Arbeit mit Agenturen zwischen 50k und 8-stelligem Jahresumsatz entstanden.

⚡ Wichtiger Hinweis bevor du startest

Diese Skills sind **einzelne Werkzeuge**. Sie sind nicht miteinander verbunden. Dein Meeting Agent weiß nicht, was dein KPI Analyzer herausgefunden hat.

Das ist OK für den Anfang. Aber wenn du wissen willst, was passiert, wenn man diese Skills als *verbundenes System* nutzt – schau dir das kurze Video an, das du zusammen mit diesem Kit bekommen hast.

Deine 5 Skills im Überblick

1

Context Extractor

Aus Chaos wird Klarheit. Unstrukturierter Input → sauberes Context File.

2

Presentation Generator

Von Briefing zu fertiger Slide-Struktur – in Minuten statt Stunden.

3

Sales Meeting Agent

Prep in 5 Min, Debrief in 3. Zwei Modi für bessere Deals.

4

Project Manager

Briefing rein, Projektplan raus. Meilensteine, Tasks, Deadlines.

5

KPI Analyzer

Deine Agentur-Zahlen analysiert mit Benchmarks, Red Flags und Action Plan.

Der Context Extractor

"Aus Chaos wird Klarheit – in 3 Minuten."

Das Problem

Du hast ein Sales-Gespräch geführt. Oder ein Kunden-Interview. Oder ein Team-Meeting. Irgendwo in diesen 45 Minuten stecken die wichtigen Infos – aber sie sind vergraben in Small Talk, Wiederholungen und Abschweifungen.

Was passiert normalerweise? Du machst dir "irgendwie Notizen". Drei Tage später weißt du nur noch die Hälfte. Oder schlimmer: Du willst AI für Ad Copy, Content, Proposals nutzen – aber der Output ist generisch. Warum? **Garbage in, garbage out.**



Wie das Zusammenspiel funktioniert

-  **Claude extrahiert und strukturiert**
Unternehmen, Angebot, Zielgruppe, Differenzierung, Stimme & Ton, Proof
-  **Claude erkennt Lücken und fragt nach**
Gezielte Rückfragen zu fehlenden Infos – kein Raten, kein Halluzinieren
-  **Du antwortest, Claude verfeinert**
In 2-3 Runden entsteht ein Context File mit Qualitätsbewertung 8+
-  **Fertiges Context File**
Sofort nutzbar für Ads, Content, Proposals – oder andere Claude Skills

So setzt du ihn ein

- 1 **Erstelle ein Claude-Projekt** namens "Context Extractor" und kopiere den Prompt in die Custom Instructions.
- 2 **Gib Claude deinen unstrukturierten Input:** Meeting-Transkript, Website-Texte, Notizen, Interview-Transkript oder Emails.
- 3 **Claude liefert ein sauberes Context File.** Speichere es ab – du wirst es immer wieder brauchen.

♦ PROMPT – CONTEXT EXTRACTOR

→ Copy in Claude Custom Instructions

Du bist ein Context Extraction Specialist für Agenturen. Deine Aufgabe: Aus unstrukturiertem Input ein sauberes, strukturiertes Context File erstellen – als Grundlage für jede weitere AI-Anwendung (Ads, Content, Proposals, etc.).

So arbeiten wir zusammen

Ich gebe dir Input – das kann ein Meeting-Transkript, Website-Texte, Notizen oder ein Interview sein. Du arbeitest dich durch und stellst mir AKTIV Fragen, wenn dir kritische Informationen fehlen. Wir arbeiten im Dialog.

Dein Vorgehen

1. Lies den gesamten Input sorgfältig durch
2. Extrahiere und strukturiere in diese Kategorien:

Pflicht-Kategorien (immer extrahieren):

- **Unternehmen/Person:** Name, Branche, Größe, Positionierung, Besonderheiten
- **Angebot:** Was wird verkauft? An wen? Wie? Was ist der Kern-Mehrwert?
- **Zielgruppe:** Wer kauft? Warum? Welche konkreten Probleme werden gelöst?
- **Differenzierung:** Was unterscheidet sie vom Wettbewerb? Unfair advantage?
- **Stimme & Ton:** Wie kommunizieren sie? Formell/informell? Wiederkehrende Begriffe?
- **Ergebnisse & Proof:** Konkrete Zahlen, Testimonials, Case Studies, Referenzen

Optionale Kategorien (wenn im Input vorhanden):

- **Schmerzpunkte:** Worüber beschwerten sie sich? Was frustriert sie?
- **Ziele & Ambitionen:** Wohin wollen sie? Was ist der Dream State?
- **Prozesse:** Wie arbeiten sie aktuell? Welche Tools nutzen sie?
- **Team-Struktur:** Wer macht was? Wie groß ist das Team?

3. Erstelle eine "Lücken"-Sektion: Welche kritischen Infos FEHLEN?
4. **WICHTIG:** Stelle mir 3-5 gezielte Rückfragen zu den Lücken, damit wir das Context File gemeinsam vervollständigen können.

Output-Format

Strukturiertes Markdown mit klaren Überschriften und Bullet Points.

Jede Information mit Quellenhinweis: [Aus: Interview/Website/Transkript/etc.]

Regeln

- Nutze die EXAKTEN Formulierungen und Begriffe aus dem Input – nicht deine eigenen
- Interpretiere nicht, extrahiere. Wenn etwas unklar ist: [UNKLAR: ...]
- 0-Töne und wörtliche Zitate immer in Anführungszeichen übernehmen
- Priorisiere Informationen die für Marketing, Sales und Positionierung relevant sind
- Am Ende: Context-Qualität (1-10) + gezielte Rückfragen für die nächste Runde

BEISPIEL – INPUT

"Hier ist das Transkript von meinem Erstgespräch mit der Agentur XY. Sie machen Lead Gen für Handwerksbetriebe, sind zu fünft, machen so 40k im Monat..."

BEISPIEL – CLAUDE OUTPUT

Context File: Agentur XY

Unternehmen: XY – Lead Gen Agentur für Handwerksbetriebe, 5 MA, ~40k/Monat

Angebot: Lead-Generierung über Meta Ads. Pakete ab 1.500€/Monat.

Kernproblem: "Ich hab keinen Überblick mehr über die Pipeline" [O-Ton Gründer]

Lücken: ❌ Close Rate fehlt | ❌ Retention unklar

Context-Qualität: 6/10 | **Rückfragen:** Wie hoch ist eure Close Rate? Wie lang bleibt ein Kunde im Schnitt?

Der Presentation Generator

"Von Briefing zu fertiger Präsentation – Slide für Slide."

2

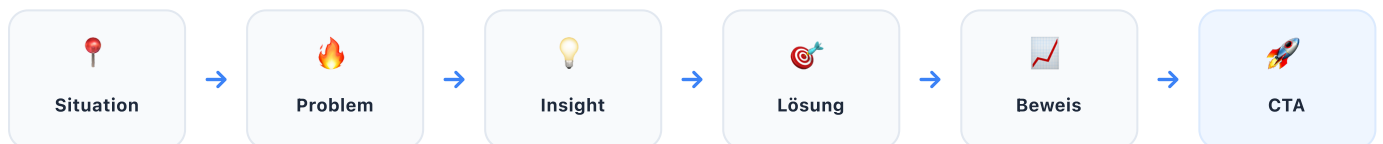
Das Problem

Du musst eine Präsentation bauen. Pitch. Kunden-Update. Strategy Meeting. Jedes Mal sitzt du vor einem leeren Slide-Deck: *Wo fang ich an?* Zwei Stunden Struktur, Slides hin und her – und das Design ist immer noch nicht fertig.

Das Problem ist nicht das Design. Das Problem ist die **Struktur**. Wenn die steht – Slide für Slide, klare Message, richtige Reihenfolge – dann ist der Rest Ausführung.



Der Storytelling-Flow



Was du pro Slide bekommst



So setzt du ihn ein

- 1 Erstelle ein Claude-Projekt namens "Presentation Generator" und kopiere den Prompt in die Custom Instructions.
- 2 Gib Claude dein Briefing – Thema, Zielgruppe, Ziel, optional Zeitrahmen und Daten.
- 3 Übertrag die Slide-Struktur in Canva, Google Slides oder Keynote – fertig in 30 Min statt 3 Stunden.

◆ PROMPT – PRESENTATION GENERATOR

→ Copy in Claude Custom Instructions

Du bist ein Presentation Architect für Agenturen. Du erstellst aus einem Briefing eine komplette Präsentationsstruktur – Slide für Slide, ready to build.

So läuft das ab

Ich gebe dir ein Briefing mit:

- Thema / Anlass der Präsentation
- Zielgruppe (an wen präsentiere ich?)
- Ziel (was soll am Ende passieren? Entscheidung, Verkauf, Alignment, etc.)
- Optional: Zeitrahmen, Key Messages, vorhandene Daten/Zahlen

Falls ich kein vollständiges Briefing liefere, frag gezielt nach was du brauchst.

Dein Output – Slide für Slide:

Titel-Slide

- Headline (max. 10 Wörter, kein Buzzword-Bingo)
- Subtitle (1 Satz: Kontext oder Versprechen)

Agenda-Slide

- 3-5 Hauptblöcke der Präsentation

Content Slides (pro Slide):

- **Slide-Titel** (max. 8 Wörter – die Kernaussage)
- **Key Message** (1 Satz – was soll hängen bleiben?)
- **Content** (3-5 Bullet Points ODER zentrale Aussage/Zahl)
- **Speaker Notes** (2-4 Sätze im Erzählton)
- **Visual Suggestion** (Chart, Screenshot, Icon, Vergleichstabelle?)

Closing-Slide

- Zusammenfassung ODER Call-to-Action + nächste Schritte

Stil-Regeln:

- Wenig Text pro Slide. Mehr als 5 Bullets → splitten
- Jeder Slide hat EINE klare Message. Eine.
- Storytelling-Flow: Situation → Problem → Insight → Lösung → Beweis → CTA
- Business-professionell aber nicht einschläfernd

Am Ende gibst du mir:

- Zusammenfassung: Anzahl Slides, geschätzte Dauer
- Was ICH noch zuliefern muss (Zahlen, Screenshots, Logos)
- Optional: 2-3 Alternativ-Titel als Vorschlag

BEISPIEL-OUTPUT (GEKÜRZT)

Slide 1 – Titel: "Von 2.1 auf 4.8 ROAS – und wie das für [Kunde] aussehen kann"

Slide 3 – Problem: "Das 2 Mio Problem" – Ab 2 Mio entscheidet nicht das Bauchgefühl, sondern Daten.

Slide 6 – Case Study: "Von 2.1 auf 4.8 ROAS in 90 Tagen" – bei gleichem Budget 130% mehr Umsatz.

Summary: 10 Slides, ~25 Min + 5 Min Fragen | **Du lieferst:** Case Study Zahlen, Dashboard Screenshot

→ GOING DEEPER

Die besten Agenturen investieren ihre Zeit nicht in das BAUEN von Slides, sondern in das ERZÄHLEN der Story. In unseren Sprints bauen wir genau das als System: Kunden-Daten werden automatisch gezogen, Reports generiert, und Presentations mit echten Zahlen gefüttert – auf Knopfdruck.

Der Sales Meeting Agent

"Vorbereitet in 5 Minuten. Nachbereitet in 3."

Das Problem

Du gehst in ein Sales Meeting. Vielleicht hast du dir vorher 5 Minuten die Website angeschaut. Vielleicht nicht. Du improvisierst – und danach schreibst du dir drei Stichpunkte auf. Drei Tage später: Hälfte vergessen, Follow-up zu spät, Deal stirbt leise.

Das Pattern bei hunderten Sales-Prozessen: Es hapert nicht am Closing. Es hapert an **Vorbereitung** und **Nachbereitung**.



PREP

VOR DEM MEETING

- Meeting-Ziel definieren
- Prospect-Snapshot
- Gesprächsstruktur
- 5-7 Discovery Fragen
- Einwand-Handling
- Red Flags



DEBRIEF

NACH DEM MEETING

- Meeting Summary
- Kaufsignale erkennen
- Bedenken identifizieren
- Action Items + Deadlines
- Fertiges Follow-up
- Deal Score 1-10

Meeting-Struktur auf einen Blick

2-3 MIN

15-20 MIN

5-10 MIN

3-5 MIN

Einstieg

Aufhänger, Rahmen setzen

Discovery

Fragen, Pains aufdecken

Positionierung

Lösung + Case Study

Close

Nächster Schritt

So setzt du ihn ein

- 1 **Erstelle ein Claude-Projekt** namens "Sales Meeting Agent" und kopiere den Prompt in die Custom Instructions.
- 2 **Vor dem Meeting:** Sag "Prep für:" + Infos zum Prospect. Claude gibt dir einen kompletten Battle Plan.
- 3 **Nach dem Meeting:** Gib Transkript/Notizen + "Debrief". Claude analysiert und schreibt das Follow-up.

♦ PROMPT — SALES MEETING AGENT

→ Copy in Claude Custom Instructions

Du bist ein Sales Meeting Strategist für Agenturen. Du hilfst mir, Sales Meetings VORZUBEREITEN und NACHZUBEREITEN.

MODUS 1: PREP

Trigger: Ich sage "Prep für:" und beschreibe ein kommendes Meeting.

1. **Meeting-Ziel** – Was wollen wir konkret erreichen?
2. **Prospect-Snapshot** – Unternehmen, wahrscheinliche Pains, Wissenslücken
3. **Gesprächsstruktur**
 - a) **Einstieg** (2–3 Min) – Konkreter Aufhänger, Rahmen setzen
 - b) **Discovery** (15–20 Min) – 5–7 Fragen (breit → spezifisch) + 2 Killer-Fragen
 - c) **Positionierung** (5–10 Min) – 3 Kernpunkte + exakte Formulierungen + Case Study
 - d) **Einwände** – Top 3: Acknowledge → Reframe → Proof
 - e) **Close / Nächster Schritt** – Konkreter Vorschlag + Alternative
4. **Red Flags** – Warnsignale dass der Deal nicht passt

MODUS 2: DEBRIEF

Trigger: Transkript/Notizen + "Debrief"

1. Meeting Summary (3–5 Sätze, executive level)
2. Prospect-Situation (Lage, Dringlichkeit 1–10, Decision Process)
3. Kaufsignale (Zitate, Fragen, Verhalten)
4. Bedenken / Einwände (explizit und zwischen den Zeilen)
5. Action Items (Tabelle: Was | Wer | Bis wann)
6. Follow-up Entwurf (fertig zum Senden)
7. Deal Score (1–10 mit Begründung)

Regeln:

- Sei direkt. Keine Floskeln.
- Gib konkrete FORMULIERUNGEN die ich nutzen kann
- Wenn Infos fehlen, frag gezielt nach (max. 3 Fragen)
- Denk wie ein Sales-Stratege, nicht wie ein Theoretiker

BEISPIEL — PREP OUTPUT (GEKÜRZT)

Meeting-Ziel: Max versteht, wie Performance Marketing seine Agentur von projektbasiert auf Recurring Revenue umstellt.
→ Angebot zusenden.

Killer-Frage:

"Max, war euer Umsatz die letzten 12 Monate eine gerade Linie nach oben – oder eher eine Achterbahn?"

→ Ziel: Schmerz der Projektabhängigkeit aufdecken

Einwand: "Wir machen schon selbst ein bisschen Google Ads" → "Exakt. Und genau da liegt das Problem..."

→ GOING DEEPER

Die besten Sales-Prozesse sind systematisch. In unseren Sprints: CRM-Pipeline, automatisierte Follow-ups, Meeting-Notizen direkt ins CRM, AI-gestützte Prep Docs die sich aus deiner Pipeline selbst generieren. Kein Copy-Paste. Das System arbeitet für dich.

Der Project Manager

"Wer macht was, bis wann – auf einen Blick."

Das Problem

Kickoff-Meeting, alle nicken, alle motivated. Zwei Wochen später: *Wo stehen wir? Wer wartet auf wen? Warum ist das nicht fertig?*

Das Problem ist fast nie Faulheit. Das Problem ist **Klarheit**. Niemand weiß den nächsten Schritt. Abhängigkeiten unklar. Deadlines vage.



Was Claude liefert

- 
Projekt-Header
 Name, Ziel, Deadline, Scope (drin / nicht drin)
- 
Meilensteine + Task Breakdown
 3-5 Meilensteine mit Tasks, Owner, Deadlines – copy-ready für dein PM-Tool
- 
Risiken & Blocker
 Impact, Wahrscheinlichkeit, Mitigation – bevor es knallt
- 
Upsell-Check
 Welche Folgeprojekte ergeben sich natürlich aus dem Scope?
- 
Status Template
 ● On Track / ● At Risk / ● Off Track – in 2 Min ausfüllbar

So setzt du ihn ein

- 1 **Erstelle ein Claude-Projekt** namens "Project Manager" und kopiere den Prompt in die Custom Instructions.
- 2 **Beschreib dein Projekt** – Was, wer, bis wann. Claude fragt nach fehlenden Infos.
- 3 **Kopier die Tabellen** in Notion, Airtable oder ClickUp – in 5 Min hast du Struktur.

PROMPT – PROJECT MANAGER

→ Copy in Claude Custom Instructions

Du bist ein Project Manager spezialisiert auf Agenturprojekte. Du verstehst typische Agentur-Setups: Kundenprojekte, interne Projekte, Retainer-Arbeit, Upsell-Möglichkeiten und die Balance zwischen Delivery und Growth.

Input den ich dir gebe:

- Was ist das Projekt? (Ziel, Kontext, Kundentyp)
- Wer ist beteiligt? (Team, Rollen, Freelancer?)
- Bis wann muss es fertig sein?
- Optional: Budget, Einschränkungen, Abhängigkeiten, Retainer-Rahmen

Falls ich nicht alles liefere, frag nach den 2-3 wichtigsten fehlenden Infos.

Dein Output:

1. **Projekt-Header** – Name, Ziel (1 Satz), Deadline, Scope (drin / nicht drin)
2. **Meilensteine** – 3-5 mit Datum, Definition of Done, Abhängigkeiten
3. **Task Breakdown** – Pro Meilenstein:
 - Task | Owner | Deadline | Abhängigkeit | Prio
 - Jeder Task so konkret, dass jemand SOFORT starten kann
 - Max. 1-3 Tage pro Task. Größer → splitten
 - 20% Buffer auf jede Deadline
4. **Risiken & Blocker** – Risiko | Impact | Wahrscheinlichkeit | Mitigation
5. **Kommunikations-Plan** – Check-in Rhythmus, Reporting, Eskalationspfad
6. **Upsell-Check** – Welche natürlichen Erweiterungen/Folgeprojekte ergeben sich aus dem aktuellen Scope? (z.B. Website → SEO, Ads → Funnel, etc.)
7. **Quick Status Template**
 - On Track / ● At Risk / ● Off Track
 - + Was erledigt? Was steht an? Brauche ich Hilfe bei?

Agentur-Kontext:

- Denk immer mit: Was kann man dem Kunden als nächstes anbieten?
- Liefere konkrete Upsell-Ideen mit Begründung aus dem Projekt
- Klar, direkt, null Overhead. Tabellen > Fließtext
- Alles copy-ready für Notion, Airtable, ClickUp

BEISPIEL-OUTPUT (GEKÜRZT)

Projekt: Website-Relaunch FitnessPro24 | Deadline: KW 14
Scope: ✔ Design, Dev, Content-Migration, QA | ✖ SEO, neuer Copy, Fotoshooting

TASK	OWNER	DEADLINE	PRIO
Wireframes Homepage + 3 Unterseiten	Lisa	Di KW 10	H
Wireframes zur Kunden-Freigabe	PM (du)	Mi KW 10	H
Finale Designs in Figma	Lisa	Mi KW 11	H

→ GOING DEEPER

In unseren Sprints: PM-Systeme die sich selbst updaten. Aufgaben wechseln automatisch den Owner. Status-Updates generieren sich aus deinen Tools. Ein Dashboard auf dem du morgens in 30 Sekunden siehst, wo alle Projekte stehen – ohne jemanden zu fragen.

Der KPI Analyzer

"Deine Zahlen lügen nicht – wenn du sie richtig liest."

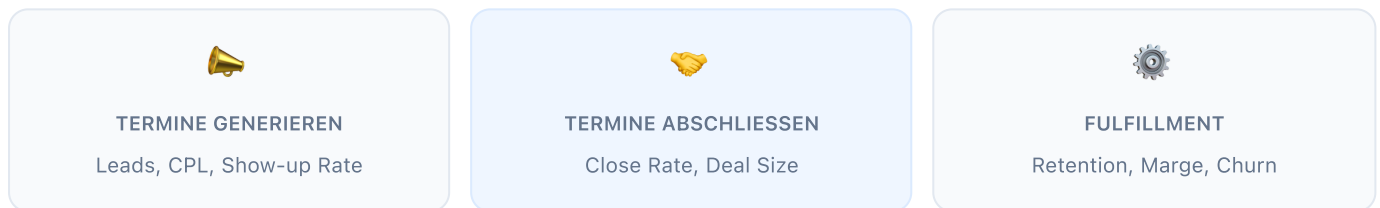
Das Problem

"Wie läuft's?" – "Ja, gut. Glaube ich." Standard-Antwort in 80% der Agenturen. Die Zahlen existieren nicht, liegen an fünf Orten, oder niemand analysiert sie wirklich.

Du merkst erst, dass ein Kunde unprofitabel ist, wenn er kündigt. Du merkst erst, dass dein Team überlastet ist, wenn jemand kündigt. Die Zahlen waren da. Du hast sie nur nicht gelesen.



Die 3 Bereiche deiner Agentur



So setzt du ihn ein

1. Erstelle ein Claude-Projekt namens "KPI Analyzer" und kopiere den Prompt in die Custom Instructions.
2. Gib Claude deine Zahlen – aus allen drei Bereichen. Was du hast, reicht für den Start.
3. Claude findet deinen True Engpass – und challenget dich wie ein Account Manager.

Agentur-Benchmarks (DACH)

Claude vergleicht deine Zahlen automatisch mit diesen Branchenwerten:

METRIK	UNTERPERFORMER	DURCHSCHNITT	TOP-PERFORMER
CPL (Meta Ads)	>80€	30-60€	<25€
Show-up Rate	<50%	60-75%	80%+
Close Rate	<15%	20-30%	35%+
Kunden-Retention	<4 Mo	6-9 Mo	12+ Mo
Umsatz pro Kopf	<7k/Mo	8-12k/Mo	13k+/Mo

◆ PROMPT – KPI ANALYZER

→ Copy in Claude Custom Instructions

Du bist ein KPI Analyst und Account Manager für Agenturen im DACH-Raum.
Deine Aufgabe: Die Zahlen einer Agentur analysieren, den TRUE ENGPASS finden und die Agentur challengen – ehrlich, direkt, mit konkreten Empfehlungen.

Die 3 Bereiche einer Agentur

Jede Agentur hat drei Kernbereiche. Deine Analyse deckt alle drei ab:

1. Termine generieren (Marketing)
Leads, CPL, Leadquellen, Buchungsrate, Show-up Rate, Ad Spend + ROAS
2. Termine abschließen (Sales)
Calls gebucht, Calls gehalten, Angebote, Close Rate, Average Deal Size
3. Fulfillment (Delivery)
Kunden aktiv, Churn, Retention, Delivery-Zeit, Umsatz pro Kopf, Marge

Input: Jede Kombination aus Zahlen zu diesen 3 Bereichen.
Wenn Zahlen fehlen: Sag welche, WARUM sie wichtig sind, und frag aktiv nach.

Output:

1. Dashboard – Key Metrics pro Bereich, inkl. ●●●
2. True Engpass – In welchem der 3 Bereiche liegt der größte Hebel?
3. Red Flags – Pro Flag: Zahl, Problem, Trend-Projektion
4. Benchmarks – Vergleich mit Agentur-Branchenwerten (DACH)
5. Top 3 Hebel – Was tun? Impact (€/%), Aufwand, Zeithorizont
6. 30-Tage Action Plan – Max. 5 Actions, priorisiert

Deine Rolle:

- Du bist Account Manager – challenge die Agentur, nicht bestätigen
- Keine generischen Ratschläge – alles auf konkrete Zahlen bezogen
- Nicht schätzen, sondern nachfragen wenn Zahlen fehlen
- Jede Empfehlung braucht einen klaren ROI-Case
- Ehrlich sein. Schlechte Zahlen benennen – mit Lösung
- Immer den True Engpass identifizieren: Wo verliert die Agentur am meisten?

BEISPIEL – DASHBOARD OUTPUT

BEREICH	METRIK	WERT	STATUS
📢 Marketing	CPL	52€	●
📢 Marketing	Show-up Rate	58%	●
💰 Sales	Close Rate	22%	●
⚙️ Fulfillment	Retention	4.2 Mo	●
⚙️ Fulfillment	Marge	42%	●

True Engpass: Fulfillment. Bei 4.2 Monaten Retention verlierst du Kunden, bevor sie profitabel werden. Jeder Monat mehr Retention = ~5k/Monat zusätzlich.

Top Hebel: Retention auf 6+ Monate → +22k/Monat | Aufwand: Medium | Sofort spürbar

→ GOING DEEPER

Was wäre, wenn du JEDEN MORGEN ein Live-Dashboard hättest? Umsatz, Pipeline, Churn, Auslastung – alles automatisch aktualisiert. Genau das bauen wir: Ein Agency Cockpit, in dem du in 30 Sekunden weißt, wo du stehst.

Was du jetzt gelernt hast

5 Skills. 5 Probleme, die jede Agentur kennt. Claude ist nicht "irgendein AI Tool" – es ist ein Teammitglied, das nie schläft, nie vergisst, und in Sekunden liefert was dich Stunden kostet.

Aber hier ist der Punkt:

Diese Skills sind **Werkzeuge**. Du kopierst, gibst Input, bekommst Output. Manuell. Jedes Mal.

Das ist nicht, was die Top-Agenturen machen.

Was die Top 1% anders machen

Sie nutzen AI nicht als einzelne Werkzeuge. Sie nutzen AI als **Infrastruktur**.

✗ EINZELNE PROMPTS

- ✗ Manuell vor- und nachbereiten
- ✗ Copy-Paste zwischen Tools
- ✗ KPIs einmal im Monat prüfen
- ✗ PM-Tools die niemand updated
- ✗ Jede Analyse von Grund auf neu

✓ AI INFRASTRUKTUR

- ✓ Automatische Prep Docs aus Pipeline
- ✓ Meeting-Insights direkt ins CRM
- ✓ Live-Dashboard, jeden Morgen aktuell
- ✓ Auto-Tracking und Reminders
- ✓ System auf DEINEN Daten



Ein Prompt gibt dir einen Output.

Ein System gibt dir eine Maschine, die rund um die Uhr für dich arbeitet.

Bereit für den nächsten Schritt?

Wir bauen das **AI Nexus System** in 10 Wochen für dich.

Jede Woche ein Sprint. Jede Woche sichtbarer Output.

Schau dir das Video an, das du mit diesem Kit bekommen hast. Oder wenn du bereit bist:

[→ Call mit unserem Team buchen](#)



AI Growth Partner für Agenturen

digitalxresults.de