Leitfaden B2B-Prompterstellung

Diese Kurz-Anleitung unterstützt Sie dabei, ein möglichst gutes Prompt-Set für die Messung von KI-Sichtbarkeit zu erstellen. Ein gutes Prompt-Set ist möglichst nah an echten Kundenprompts und deckt verschiedene Perspektiven ab.

Im B2B prompten …

- verschiedene an der Entscheidung beteiligte Personen,
- in unterschiedlichem Stil,
- in verschiedenen Phasen der Entscheidungsfindung,
- mit unterschiedlicher Intention.

Für ein möglichst einfaches und zugleich realistisches Abbild dieser Situation haben wir ein Modell entwickelt, das auf Basis Ihrer Website und weiterer Parameter Promptvorschläge für Sie erstellt (in Agent Franz gekennzeichnet als KI-Vorschläge). Nach derselben Methode können Sie auch passende eigene Prompts erstellen.

So erreichen Sie mit Agent Franz einen umfassenden Überblick über die Sichtbarkeit Ihrer Marke in allen Phasen der Kaufentscheidung (Buying Journey).

Prompts nach Kategorien und Phasen

Agent Franz unterscheidet grundsätzlich zwei Arten von Prompts:

1. **Sichtbarkeits-Prompts (ohne Markennennung):** Prompts, die messen, ob und wie oft Ihre Marke in KI-Antworten auftaucht.
2. **Sentiment-Prompts (mit Markennennung):** Prompts, die Ihre Marke nennen und zeigen, wie die KI über Sie spricht.

Darüber hinaus unterscheiden wir Kategorien, die unterschiedliche Intentionen von Nutzern abdecken:

- Problemlösung - wie löse ich ein bestimmtes Problem
- Top-Anbieter - wer löst ein Problem für mich (am besten)
- Funktion & Integration - Formulierung von (einschränkenden) Attributen zur Lösung
- Preise & Beschaffung - Fragen zu Kosten, Budget, Vertragsbedingungen
- Marke vs. Wettbewerber - Vergleich mit Marktbegleitern
- Einwände und Erfahrungen - Erfahrungen von Dritten
- Sonstige

Den Zusammenhang zwischen Prompt-Typ, Kategorie und Phase in der Buying Journey zeigt die folgende Tabelle. Agent Franz nimmt danach die Zuordnung von Prompts zu Kategorien und Phasen vor. Nutzer können die Zuordnung korrigieren.

© 2026 Agent Franz, Oktober 2026

Prompt-Typ	Kategorie im Tool	Beschreibung & Intention	Typischer Beispiel-Prompt	Phase in der Buying Journey
Sichtbarkeits-Prompts *(ohne Markennennung)*	**Problemlösungen**	Erster Überblick & Ursachenforschung: Fragen, die von einem Problem zur Lösung führen.	*„Wie kann ich meine Sichtbarkeit in KI-Systemen messen?“*	Pre-Awareness
	Top-Anbieter	Anbieter-Vorauswahl & Marktüberblick: Wer wird als beste Wahl in der Kategorie genannt?	*„Wer bietet Tools zur Messung von KI-Sichtbarkeit?“*	Awareness
	Funktionen & Integrationen	Anforderungsmatching: Fragen nach Angebot mit **1-2 konkreten Funktionen**, Spezifikationen oder Schnittstellen.	*„Welche Tools zur KI-Sichtbarkeitsmessung eignen sich für B2B und sind sensibel, was Datenschutz angeht?“*	Awareness
		Anforderungsmatching: Fragen nach Angebot mit **3 und mehr konkreten Funktionen**, Spezifikationen oder Schnittstellen.	*„Welche Tools zur KI-Sichtbarkeitsmessung eignen sich für B2B, sind DSGVO-konform und bieten mehrsprachige Oberfläche?“*	Consideration
	Preise & Beschaffung - allgemein	Allgemeine Frage zu Preisen, Budgets etc.	*„Welches Budget sollte ich für GEO einplanen?"*	Pre-Awareness
	Kombination Preise & Beschaffung - Funktionen & Integrationen	Rahmenbedingungen: Preise werden wie eine zusätzliche Funktion genutzt.	*„Deutschsprachige KI-Sichtbarkeits-Tools unter 200 € pro Monat?"* *„Deutschsprachige KI-Sichtbarkeits-Tools, DSGVO-konform, unter 200 € pro Monat?"*	Awareness Consideration
Sentiment-Prompts *(mit Markennennung)*	**Preise & Beschaffung**	Preis/Kalkulation zu konkreter Marke wird abgefragt	*„Was kostet Agent Franz pro Monat für 35 Prompts?"*	Decision
	Marke vs. Wettbewerber	Direkter Markenvergleich: Wie schlägt sich die Marke im direkten Vergleich?	*„Agent Franz oder Otterly – welches Tool eignet sich besser für mittelständische Maschinenbauer?“*	Decision

Prompt-Typ	Kategorie im Tool	Beschreibung & Intention	Typischer Beispiel-Prompt	Phase in der Buying Journey
	Einwände & Erfahrungen	Social Proof & Kaufevaluierung: Erfahrungen mit der Marke und Punkte, die Käufer klären wollen.	*„Welche Erfahrungen haben Anwender mit Agent Franz gemacht?“*	Decision
Ergänzend	**Sonstige**	Spezifische Anfragen, Sonderfälle oder freie Prompts, die nicht in die Standardraster passen.	*„Um KI-Sichtbarkeit zu messen, nutze ich besser ein spezialisiertes Tool oder reicht ein SEO-Tool mit KI-Messung?“*	*(Manuelle Zuordnung zur vermuteten Phase)*

Hinweis zur Ansicht in Agent Franz (Sichtbarkeit/Einstellungen/Prompts): Über die Schalter **„Nach Kategorie“** und **„Nach Buying Journey“** können Sie zwischen der inhaltsbasierten Erstellung und der phasenbasierten Auswertung Ihrer Prompt-Abdeckung wechseln.

Eigenschaften in der „Consideration-Phase“

In der Phase „Consideration“ entscheidet sich, welche Anbieter in die engere Auswahl übernommen werden. Das geschieht üblicherweise, indem die für den Kunden relevanten Eigenschaften kombiniert abgefragt werden – z. B. bestimmte Referenzen, Preisklassen, Zertifizierungen, Service Levels, geografischer Raum etc.

Erstellen Sie eine Liste der Eigenschaften, die für Ihre Kunden kaufentscheidend sind. Kombinieren Sie dann jeweils 2–4 dieser Eigenschaften in einem realistischen Prompt:

- **Beispiel Baustoffe:**
  - *Prompt:* „Welche Flüssigabdichtung für Balkonsanierung ist lösemittelfrei und lässt sich bei 0–10 °C verarbeiten?“
  - *Eigenschaften:* Balkonsanierung, lösemittelfrei, 0–10 °C

- **Beispiel Werbeagentur:**
  - *Prompt:* „Welche Werbeagentur im Ruhrgebiet hat Referenzen im Bereich Maschinenbau und kennt sich aus mit Digitalmarketing?“
  - *Eigenschaften:* Ruhrgebiet, Maschinenbau, Digitalmarketing

- **Beispiel Logistik:**
  - *Prompt:* „Welche Speditionen bieten temperaturgeführte Transporte von Deutschland nach Rumänien und legen Wert auf Nachhaltigkeit?“
  - *Eigenschaften:* temperaturgeführt, Deutschland nach Rumänien, Nachhaltigkeit

© 2026 Agent Franz, Oktober 2026

Unterschiedliche Stile

Unterschiedliche Personen prompten unterschiedlich. Einige prompten wie bei der klassischen Keyword-Suche (z. B. *„KI-Sichtbarkeit messen“*), andere formulieren in ganzen Sätzen (z. B. *„Welche Software-Tools eignen sich für die Messung von KI-Sichtbarkeit?“*).

Unterschiedliche Stile erzeugen trotz derselben Intention teilweise abweichende Ergebnisse. Berücksichtigen Sie das, indem Sie Prompts unterschiedlicher Länge und Formulierung hinterlegen.

Tipp: Agent Franz bietet die Funktion **„Prompt-Variationen“**. Damit können Sie zu einem Prompt mit einer bestimmten Intention automatisch Stil-Variationen erstellen lassen.

Prompt-Anzahl je Phase

Agent Franz bietet in der Basisversion die Messung von insgesamt **35 Prompts**. Verteilen Sie die zu messenden Prompts gezielt über die verschiedenen Phasen.

Für den B2B-Mittelstand sind die Phasen *Awareness*, *Consideration* und *Decision* tendenziell relevanter (vgl. hierzu auch „KI-Sichtbarkeit für den Mittelstand“, Kapitel 4). Eine bewährte und ausgewogene Verteilung Ihrer 35 Prompts sieht beispielsweise so aus:

- **Pre-Awareness:** 5 Prompts
- **Awareness:** 8 Prompts
- **Consideration:** 12 Prompts
- **Decision:** 10 Prompts
- **Gesamt: 35 Prompts**

Passen Sie die Verteilung nach Ihren individuellen Marktbedingungen an: Wenn Sie in einer sehr spitzen Nische unterwegs sind (z. B. Produzent von Federn und Daunen), ist die Präsenz in der Pre-Awareness-Phase wahrscheinlich sinnvoll. In Märkten mit vielen Anbietern (z. B. Unternehmensberatung oder Standard-Software) ist die Konzentration auf die späteren Phasen meist erfolgversprechender.

Sie haben Fragen oder Anmerkungen? Wir freuen uns über Feedback:

Alexander Knapp, ak@agentfranz.ai
Ferdinand Stapenhorst, fs@agentfranz.ai

© 2026 Agent Franz, Oktober 2026