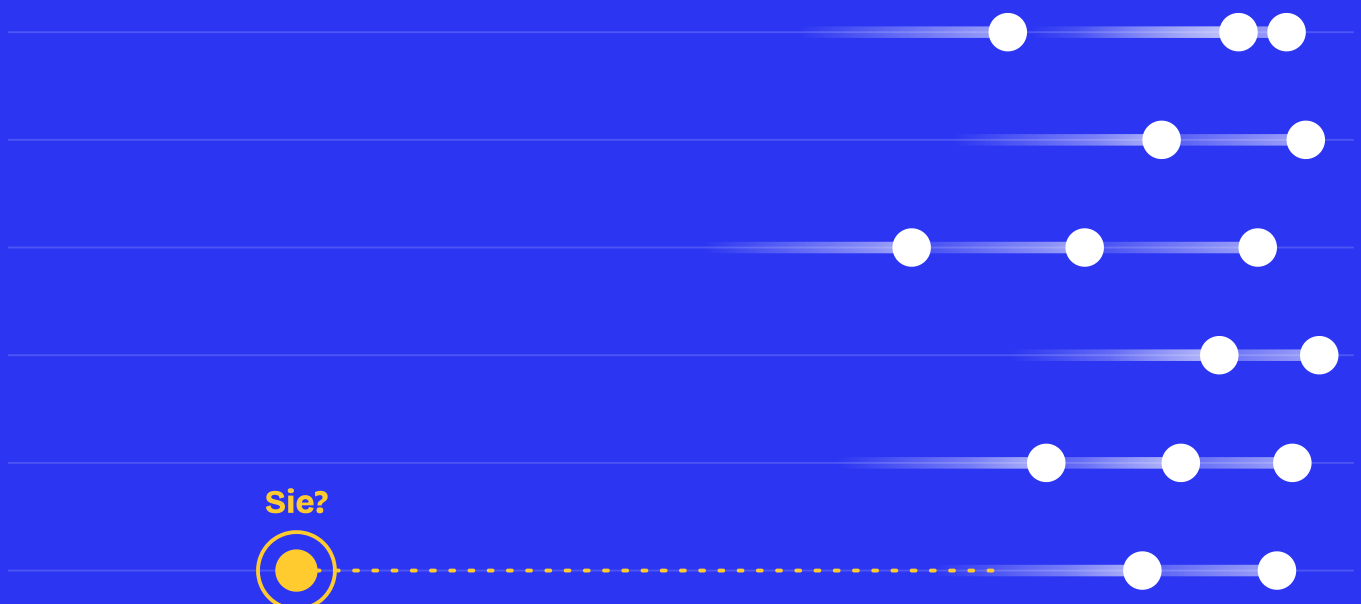


Anschluss verpasst?

Warum Unternehmen ohne KI Kunden, Sichtbarkeit und Umsatz verlieren – und wie Sie jetzt aufholen



9 Bereiche, 1 Checkliste, greifbare Ergebnisse in 30 Tagen. Mit Beispielen aus jeder Branche und Zahlen aus aktuellen Studien. Stand: Oktober 2026.

Niemand verliert Kunden an einem Tag. Sie gehen leise.

Ein Anruf nach Feierabend, der unbeantwortet bleibt. Eine Bewertung, auf die niemand reagiert. Eine Antwort von ChatGPT, in der Ihr Mitbewerber vorkommt und Sie nicht. Keiner dieser Momente fällt auf. Zusammen entscheiden sie über Ihr Wachstum.

Dieses E-Book zeigt in neun Bereichen, wo Unternehmen heute Kunden verlieren und was dagegen hilft, branchenübergreifend und ohne technisches Vorwissen. Wir beginnen bei den Anfragen, die schon bei Ihnen eintreffen, denn dort geht Umsatz am schnellsten verloren.

Sie müssen nicht alles auf einmal lösen. Darum endet jedes Kapitel mit derselben Einladung: Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung.

Wir sind **Claips**, eine Agentur für Webdesign, Marketing und KI. Wir haben dieses E-Book geschrieben, damit Sie schnell erkennen, wo Ihr Unternehmen Chancen liegen lässt.

Drei Begriffe, die wir sauber trennen

- Chatbot** Allzweck-KI zum Fragen und Schreiben: ChatGPT, Claude, Gemini.
- Assistent** Auf eine Aufgabe in Ihrem Betrieb zugeschnitten, z. B. KI-Telefonassistent oder Terminbuchung. Er kennt Ihre Daten.
- Agent** Arbeitet ein ganzes Ziel selbstständig ab, wie ein digitaler Mitarbeiter. Gibt es inzwischen auch in ChatGPT, Claude und Gemini.

Inhalt

Die Lage	3
Gewinnen und halten	
124/7-Assistent	4
2 Leads und Nachfassen	5
Effizienz	
3 KI-Automatisierung und Agenten	6
Gefunden werden	
4 Sichtbar in KI-Antworten	7
5 Google-Maps-Profil	8
6 Bewertungsmanagement	9
Überzeugen	
7 Webdesign, das konvertiert	10
8 Social Media und KI-Videos	11
9 E-Commerce	12
Zum Schluss	
Einwände und Recht	13
Greifbare Ergebnisse in 30 Tagen	14

Neun Bereiche, neun verpasste Chancen

1 24/7-Assistent
Anfragen nach Feierabend gehen verloren.

2 Leads und Nachfassen
Interessenten werden nicht zu Kunden.

3 KI-Automatisierung
Zeit versickert in Routine.

4 Sichtbar in KI-Antworten
Der Chatbot empfiehlt Ihre Mitbewerber.

5 Google-Maps-Profil
Kunden sehen veraltete Angaben.

6 Bewertungsmanagement
Wenige, alte, unbeantwortete Bewertungen.

7 Webdesign
Besucher springen nach Sekunden ab.

8 Social Media
Ihre Beiträge werden überschrollt.

9 E-Commerce
Kunden kaufen im Shop nebenan.

Der Markt bewegt sich längst. Die Frage ist, wo Sie stehen.

Zum ersten Mal setzt in Deutschland eine Mehrheit der Unternehmen KI ein. Innerhalb von zwei Jahren hat sich der Anteil fast verdreifacht.

72 %

nennen **Kundenanfragen** als Einsatzbereich für KI. Das ist der häufigste Bereich, noch vor Marketing und Kommunikation (54 %).

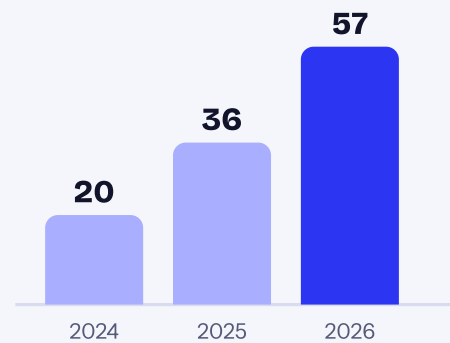
66 %

der KI-Nutzer sagen: Unsere **Wettbewerbsposition** hat sich dadurch verbessert.

Kunden und Mitbewerber haben sich also schon verändert, ob Sie mitmachen oder nicht. Wer wartet, spart nichts. Er verschiebt nur den Moment, in dem er aufholen muss, und das wird mit jedem Quartal aufwendiger.

Unternehmen in Deutschland, die KI nutzen

Anteil in Prozent



Bitkom Research, Sept. 2026. 603 Unternehmen ab 20 Beschäftigten.

Entlang der Kundenreise gehen Aufträge verloren

Gefunden werden

Überzeugen

Gewinnen und halten

Effizienz

Der Kunde fragt einen KI-Chatbot oder sucht auf Maps.

Sie kommen in der Antwort nicht vor. Sie erfahren nie, dass es die Anfrage gab.

Kapitel 4 bis 6

Er landet auf Ihrer Website.

Sie lädt langsam, wirkt unklar oder hat zu wenige Bewertungen. Er schließt den Tab.

Kapitel 7 bis 9

Er schreibt Sie abends an.

Die Antwort kommt am nächsten Tag. Da hat der Mitbewerber schon zugesagt.

Kapitel 1 und 2

Ihre Zeit fließt in Routine.

Der Mitbewerber automatisiert und investiert die gewonnene Zeit in bessere Ergebnisse.

Kapitel 3

Wo stehen Ihre Mitbewerber? Die Bitkom-Zahl gilt für Unternehmen ab 20 Beschäftigten. Wie weit Ihre direkten Wettbewerber vor Ort sind, lässt sich leicht prüfen: Suchen Sie sie bei Google Maps, in ChatGPT und auf ihrer Website. Wir beginnen mit den Kapiteln 1 bis 3, denn dort holen Sie Umsatz am schnellsten zurück.

Jetzt lösen

Wissen Sie, wo Ihr Unternehmen die meisten Kunden verliert? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Wenn Kunden fragen, wenn Sie geschlossen haben

Anfragen halten sich nicht an Öffnungszeiten. Sie kommen abends auf dem Sofa, am Sonntag oder in der Mittagspause. Wer dann nicht antwortet, verliert häufig an den Mitbewerber, der es tut.

Was ein Assistent für Sie tut

Ein Assistent ist kein Chatbot wie ChatGPT: Er kennt Ihre Preise, Leistungen und Ihren Kalender und arbeitet in Ihrem Namen.

- **Fragen beantworten** zu Leistungen, Preisen, Anfahrt und Öffnungszeiten, auf Basis Ihrer eigenen Informationen.
- **Termine buchen**, direkt in Ihrem Kalender, auch nachts.
- **Anfragen aufnehmen** und mit allen Angaben an Sie übergeben.
- **Über mehrere Kanäle**: Website-Chat, WhatsApp oder Telefon. Ein KI-Telefonassistent nimmt Anrufe an, wenn niemand abhebt.
- **Mehrsprachig**, ohne zusätzliche Mitarbeiter.

Branche	21:30 Uhr, die Anfrage
Handwerk	„Heizung ausgefallen.“ Assistent nimmt Adresse und Dringlichkeit auf, bietet den nächsten Termin.
Praxis	Terminwunsch oder -verschiebung, ohne Warteschleife.
Restaurant	Tisch für Samstag, vier Personen, eine Allergie.
Kanzlei	Erstanfrage mit Kurzbeschreibung, Rückruftermin.

Rechenbeispiel: Was eine unbeantwortete Anfrage kostet

20

Anfragen pro Monat außerhalb der Geschäftszeiten, ohne Antwort

×

50 %

wenden sich an den Mitbewerber: 10 Anfragen

×

30 %

Abschlussquote: 3 Aufträge

×

800 €

Auftragswert, also 2.400 € pro Monat

Entgangener Umsatz pro Jahr bei dieser Annahme. Rechnen Sie mit Ihren Zahlen: verpasste Anfragen × Abschlussquote × Auftragswert × 12.

≈ **28.800 €**

Illustratives Rechenbeispiel mit Annahmen, keine Messwerte.

Pflicht seit 2. August 2026

Nach Art. 50 des EU AI Act müssen Nutzer erkennen, dass sie mit einer KI sprechen. Ein kurzer Hinweis zu Beginn genügt und schafft zugleich Vertrauen.

Claips-Tipp

Planen Sie immer die Übergabe an einen Menschen ein, und legen Sie fest, was der Assistent nicht beantwortet (z. B. Diagnosen oder Rechtsauskünfte).

Jetzt lösen

Verpassen Sie Anrufe und Anfragen außerhalb der Öffnungszeiten? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Aus Interessenten werden Kunden, bevor der Mitbewerber anruft

Ein Lead ist ein Interessent, der sich gemeldet hat. Wie viel er wert ist, hängt davon ab, wie schnell und wie konsequent Sie reagieren.

Das Problem

Die meisten Anfragen scheitern nicht am Angebot, sondern an der Reaktion: zu spät geantwortet, nach der ersten Nachricht nie nachgehakt, Anfrage in einem Postfach vergessen. Der Mitbewerber, der zuerst antwortet, hat den Vorsprung.

Eine oft zitierte Studie von MIT und InsideSales.com fand: Die Chance, einen Lead zu qualifizieren, ist **21-mal höher**, wenn man ihn innerhalb von 5 statt 30 Minuten kontaktiert. Die Untersuchung ist älter und stammt aus dem US-Vertrieb, doch das Prinzip gilt weiter: Tempo gewinnt.

21×

bessere Chance auf einen qualifizierten Lead bei Kontakt innerhalb von **5 statt 30 Minuten**

MIT / InsideSales.com (Oldroyd)

So sieht ein automatisches Nachfassen aus



Sofort

Bestätigung mit Name und nächstem Schritt



Nach 5 Minuten

Persönliche Antwort oder Terminvorschlag



Tag 2

Nachfassen, falls noch keine Rückmeldung



Tag 5

Nützliches: Checkliste, Beispiel, Antwort auf Einwand



Tag 14

Freundliche letzte Erinnerung

Wo gute Leads herkommen

- **Lead-Magnete:** ein E-Book wie dieses, eine Checkliste oder ein Rechner gegen Kontaktdaten.
- **Landingpages** mit genau einem Ziel.
- **Anzeigen** mit direktem Formular.
- **Maps-Anrufe und Chat-Anfragen.**

Ein **CRM** sammelt alles an einem Ort. Die KI bewertet Anfragen nach Dringlichkeit, sodass heiße Leads zuerst bearbeitet werden.

Der unterschätzte Schatz: Bestandskunden

Neukunden zu gewinnen ist in der Regel aufwendiger, als bestehende zurückzuholen. Automatische Erinnerungen machen daraus Routine:

- Wartung, Kontrolle oder Inspektion fällig
- Saisonale Angebote an passende Kunden
- „Wir haben Sie lange nicht gesehen“
- Empfehlungsbonus nach einer Bewertung

Jetzt lösen

Dauert es bei Ihnen Stunden, bis eine Anfrage beantwortet wird? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Zeit, die Ihre Mitbewerber längst reinvestieren

Hinter jeder Anfrage steckt Verwaltung: Angebote schreiben, Daten abtippen, Mails sortieren, Termine abstimmen. KI und Automatisierung übernehmen genau diese Routine. Die gewonnene Zeit fließt in bessere Beratung, schnelleres Nachfassen und mehr Qualität.

Beispiele, die in fast jedem Betrieb funktionieren

- **Angebotsentwurf** automatisch aus der Anfrage. Sie prüfen und senden.
- **Rechnungen und Belege** auslesen und vorkontieren.
- **Posteingang sortieren** und Antwortentwürfe vorbereiten.
- **Besprechungen** protokollieren, Aufgaben verteilen.
- **Wissensdatenbank fürs Team:** „Wie war das noch bei Kunde X?“ Die Antwort steht in Sekunden bereit.
- **Termine abstimmen** ohne Hin-und-her-Mails.

Neu: Agenten als digitale Mitarbeiter

Ein Agent bekommt ein Ziel und arbeitet die Schritte selbstständig ab: Mitbewerber recherchieren, Angebote vergleichen, Daten zusammentragen, einen Bericht schreiben. ChatGPT, Claude und Gemini bieten das inzwischen als eigene Agent-Funktion an. Sie legen das Ziel fest und prüfen das Ergebnis. Wir richten Agenten für Ihre Abläufe ein.

KI als Antwort auf den Fachkräftemangel

Wenn Stellen unbesetzt bleiben, zählt jede Stunde, die nicht in Routine fließt. KI ersetzt keine Fachkraft. Sie entlastet sie, damit die vorhandenen Kolleginnen und Kollegen mehr von dem tun können, wofür sie eigentlich da sind.

Wofür Unternehmen KI einsetzen

Anteil in Prozent



Bitkom Research, Sept. 2026.

Wo Sie anfangen

Suchen Sie Aufgaben, die **häufig** vorkommen, nach **festen Regeln** ablaufen und **niemandem Freude** machen. Dort lohnt sich Automatisierung sofort.

**Jetzt
lösen**

Kostet Routine Sie jede Woche Stunden? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Wenn der KI-Chatbot antwortet, zählt nur, wer genannt wird

Immer mehr Menschen stellen ihre Frage direkt einem KI-Chatbot wie ChatGPT, Gemini oder Claude, statt Suchergebnisse zu durchklicken. Die Antwort nennt oft nur wenige Namen. **AEO** (Answer Engine Optimization) sorgt dafür, dass Ihr Unternehmen dazugehört.

Das Problem

Bei einer klassischen Google-Suche gibt es zehn Treffer und mehrere Chancen. In einer KI-Antwort gibt es oft nur eine Handvoll Empfehlungen oder eine einzige. Wer nicht genannt wird, ist für diesen Kunden nicht vorhanden. Und Sie merken es nicht einmal, denn es gibt weder einen Klick noch einen Eintrag in Ihrer Statistik.

Beispiel aus der Praxis (fiktiv)

Eine Familie in Leipzig fragt einen KI-Chatbot: „Welcher Dachdecker ist zuverlässig und hat kurzfristig Termine?“ Genannt werden drei Betriebe: die mit klaren Leistungsseiten, vielen aktuellen Bewertungen und eindeutigen Firmendaten. Alle anderen sind aus dem Rennen, ohne es zu wissen.

Wann ein KI-Chatbot Sie empfiehlt

- **Antworten auf echte Kundenfragen.** Ein FAQ-Bereich in verständlicher Sprache, der genau das beantwortet, was Kunden fragen.
- **Einheitliche Firmendaten.** Name, Adresse, Telefon und Leistungen sind überall identisch.
- **Strukturierte Daten.** Im Hintergrund Ihrer Website erklärt Schema-Markup Maschinen, wer Sie sind und was Sie anbieten.
- **Aktuelle Bewertungen und Erwähnungen** auf Branchenportalen, in der Presse und bei Verbänden.
- **Sichtbare Expertise.** Team, Referenzen und Fachbeiträge.

So suchen die Deutschen

Nutzung zur Suche, Anteil der Befragten in %

Suchmaschinen

 **79**

KI-Chatbots (z. B. ChatGPT)

 **39**

56 %

der Gen Z nutzen KI-Chatbots **täglich**

63 %

der KI-Nutzer haben ihre Nutzung im Vergleich zum Vorjahr gesteigert

YouGov 2026, 1.005 Befragte in Deutschland, zitiert nach OnlineMarketing.de. Gartner prognostizierte 2024 sogar, das Volumen klassischer Suchanfragen werde bis 2026 um 25 % sinken.

Claips-Tipp

AEO ersetzt klassische Suchmaschinenoptimierung nicht, es baut auf ihr auf. Eine garantierte Platzierung in KI-Antworten kann niemand versprechen. Seien Sie bei solchen Angeboten skeptisch.

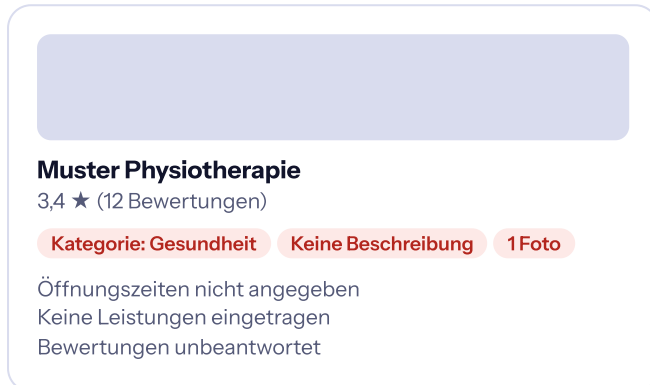
**Jetzt
lösen**

Nennt Sie ChatGPT, Gemini oder Claude bei Ihrer Kernfrage nicht? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. **claips.com**

Ihre wichtigste Visitenkarte hängt nicht an der Tür

Wer einen Handwerker, Arzt, Friseur oder ein Restaurant „in der Nähe“ sucht, sieht zuerst die Karte. Entschieden wird oft, ohne dass Ihre Website je geöffnet wird. Das Google-Unternehmensprofil ist für lokale Betriebe damit der erste Eindruck.

Typisch: unvollständig



Muster Physiotherapie
3,4 ★ (12 Bewertungen)

Kategorie: Gesundheit Keine Beschreibung 1 Foto

Öffnungszeiten nicht angegeben
Keine Leistungen eingetragen
Bewertungen unbeantwortet

Gepflegt: Kunden greifen zum Hörer



Muster Physiotherapie
4,8 ★ (143 Bewertungen) · 24 Fotos

Physiotherapeut Manuelle Therapie

Termin online buchen

Mo–Fr 8–19 Uhr · Feiertage hinterlegt
Leistungen mit Preisen und Beschreibung
Alle Bewertungen beantwortet

Darstellung fiktiv, zur Veranschaulichung.

Typische Lücken

- **Falsche oder fehlende Öffnungszeiten**, besonders an Feiertagen. Ein Kunde, der vor verschlossener Tür steht, kommt nicht wieder.
- **Zu allgemeine Hauptkategorie**. Wer nach „Kinderzahnarzt“ sucht, wird nicht bei „Arzt“ gefunden.
- **Wenige oder alte Fotos** und keine Leistungsliste.
- **Unbeantwortete Fragen und Bewertungen**.
- **Kein Link zur Terminbuchung** oder zur Anfrage.

Was KI übernimmt

Regelmäßige Beiträge und Angebote vorbereiten, Fotos beschriften, häufige Fragen im Profil pflegen und Sonderöffnungszeiten rechtzeitig eintragen. Ein Überwachungswerkzeug meldet außerdem, wenn sich Daten ändern oder neue Bewertungen eingehen.

Claips-Tipp

Wählen Sie die **spezifischste** Hauptkategorie, die Google anbietet, und tragen Sie jede Leistung einzeln ein. Das Profil wird dadurch für viel mehr konkrete Suchanfragen relevant.

Warum das auch für KI wichtig ist:

Chatbots greifen für lokale Empfehlungen auf Karten- und Bewertungsdaten zurück. Ein gepflegtes Profil zahlt also auch auf Kapitel 4 ein.

**Jetzt
lösen**

Sind Öffnungszeiten, Fotos oder Leistungen in Ihrem Google-Profil veraltet oder lückenhaft? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Sterne entscheiden, bevor Sie gefragt werden

Fast jeder liest Bewertungen, bevor er sich für einen lokalen Anbieter entscheidet. Dabei zählen auch **Aktualität** und Ihre **Antworten**.

Das Problem

Zufriedene Kunden vergessen die Bewertung, solange niemand sie bittet. Unzufriedene schreiben von selbst. Wer das dem Zufall überlässt, bekommt ein Bild, das weder zur Qualität noch zur Aktualität des Betriebs passt.

So läuft automatisiertes Bewertungsmanagement

- **Bitte zur richtigen Zeit.** Nach jedem abgeschlossenen Auftrag oder Termin geht automatisch eine kurze Nachricht per SMS, E-Mail oder WhatsApp mit Direktlink zum Bewertungsformular raus.
- **Freundliche Erinnerung** nach einigen Tagen, wenn noch nichts passiert ist.
- **Antwortentwürfe von der KI.** Jede neue Bewertung bekommt einen Vorschlag, den Sie freigeben oder um eine persönliche Zeile ergänzen.
- **Alarm bei schlechten Bewertungen.** Sie erfahren sofort davon und können reagieren, bevor der Eindruck sich festsetzt.

Beispiel aus der Praxis (fiktiv)

Ein Malerbetrieb schließt einen Auftrag ab. Am nächsten Tag erhält die Kundin eine kurze Nachricht mit Link. Die Bewertung erscheint, die KI schlägt eine Antwort vor, die Chefin ergänzt einen persönlichen Satz und gibt frei. Aufwand: eine Minute.

Zwei Erkenntnisse: Bewertungen müssen **laufend** nachkommen, weil drei Viertel nur auf aktuelle schauen. Und Antworten müssen **persönlich** klingen: Die Hälfte wählt ungern Anbieter mit Standardfloskeln. Die KI schreibt vor, der Mensch macht es echt.

Was Verbraucher bei Bewertungen tun

Anteil der Befragten in %

lesen Bewertungen lokaler Anbieter



erwarten eine Antwort des Inhabers



wählen eher Anbieter, die alle Bewertungen beantworten



beachten nur Bewertungen der letzten 3 Monate



wählen nur Anbieter mit mindestens 4 Sternen



BrightLocal, Local Consumer Review Survey 2026, 1.002 Befragte in den USA. Das Verhalten ist auf Deutschland übertragbar, die Werte sind es nicht eins zu eins.

Achtung

Bitten Sie **alle** Kunden um eine Bewertung. Nur zufriedene Kunden zu Google zu schicken („Review Gating“) verstößt gegen die Richtlinien von Google und kann zur Löschung von Bewertungen führen.

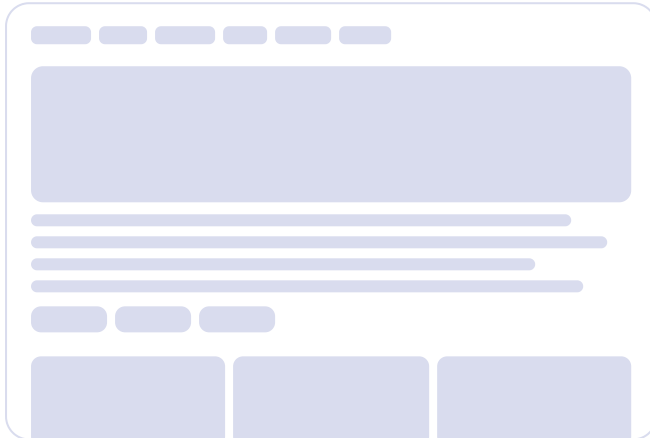
Jetzt lösen

Kommen bei Ihnen zu wenige oder zu alte Bewertungen an? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Besucher haben Sie vielleicht. Die Frage ist, wie viele bleiben

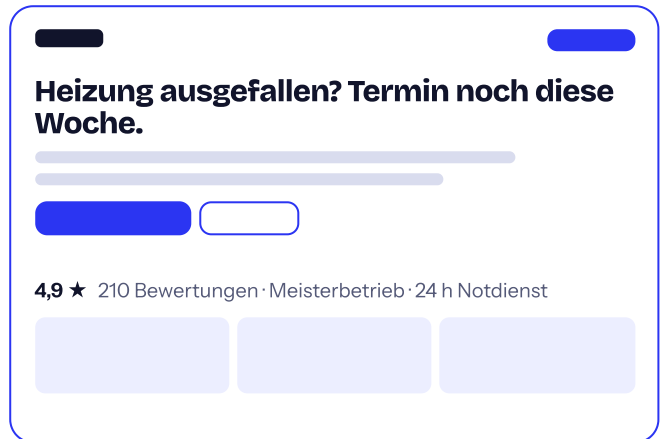
Die beste Werbung nützt wenig, wenn die Website unklar, langsam oder am Handy unbequem ist. Oft braucht es keinen Neubau, sondern ein paar gezielte Stellschrauben.

Typisch: Alles gleichzeitig



Viele Menüpunkte, mehrere gleichrangige Buttons, kein klarer nächster Schritt.

Konvertierend: Ein klares Ziel



Eine Aussage, ein Hauptbutton, Vertrauen sofort sichtbar.

Der 5-Sekunden-Test

Zeigen Sie einer fremden Person Ihre Startseite für fünf Sekunden. Kann sie danach sagen, **wer** Sie sind, **was** Sie anbieten und **was** sie jetzt tun soll? Wenn nicht, geht Ihnen jeden Tag ein Teil Ihrer Besucher verloren.

Die wichtigsten Stellschrauben

- **Mobil zuerst.** Bedienung am Smartphone entscheidet, nicht am Desktop.
- **Tempo.** Komprimierte Bilder, schlanker Code, schneller Server.
- **Ein Hauptbutton** pro Seite: anrufen, Termin buchen oder Angebot anfragen.
- **Vertrauen sichtbar:** Bewertungen, Gesichter, Referenzen, Siegel.
- **Kurze Formulare** und Direktbuchung statt Kontaktseite.

+32 %

höhere Absprungwahrscheinlichkeit, wenn eine Seite 3 statt 1 Sekunde zum Laden braucht

Google-Untersuchung, zitiert nach Yoast (2017). Als Richtwert zu verstehen: Je langsamer, desto mehr Besucher gehen.

Wo KI hilft: Sie wertet aus, wo Besucher abspringen, erstellt Textvarianten für Tests, beschleunigt Bild und Text, und ein Assistent beantwortet Fragen direkt im Chat.

**Jetzt
lösen**

Besuchen viele Ihre Website, aber zu wenige fragen an? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Wer in zwei Sekunden nicht auffällt, wird weggewischt

Feeds laufen im Daumentempo. Ob jemand stehen bleibt, entscheidet sich in den ersten Sekunden. KI macht Inhalte schneller und günstiger, aber das gilt für alle. Gewinnen wird, wer die besseren Ideen und den Mut zum Auffallen hat.

Zwei Wege zu Videos, die hängenbleiben

Mit Gesicht

Mit Dreh: echte Menschen, echte Einblicke

Ein Drehtag, Material für Wochen. Sie nehmen einmal Werkstatt, Praxis, Team oder Kundenfragen auf. Die KI schneidet, ergänzt Untertitel und erstellt die passenden Formate für jede Plattform. Ideal, wenn Gesichter und echte Einblicke Vertrauen schaffen.

Beispiel (fiktiv): Eine Schreinerei dreht einen halben Tag im Monat und bespielt damit alle Kanäle.

Faceless

Ohne Dreh: komplette KI-Videos

Keine Kamera, kein Termin, kein Gesicht. Skript, Bilder, Szenen, Stimme und Schnitt entstehen komplett per KI. Ideal für kreative, virale Kurzformate: Geschichten, Erklärclips, Fakten, Trendformate. Dutzende Varianten lassen sich testen, die erfolgreichsten werden ausgebaut.

Beispiel (fiktiv): Ein Steuerberater erklärt täglich ein Thema in 20 Sekunden, ohne je vor der Kamera zu stehen.

Claips setzt beides um, einzeln oder gemischt. Realistisch wirkende KI-Inhalte sollten Sie kennzeichnen: Die Plattformen verlangen das zunehmend, und der EU AI Act regelt Deepfakes.

Auch der Kanal selbst muss überzeugen

Viele Nutzer suchen direkt in TikTok und Instagram nach Empfehlungen. Ein gutes Video auf einem schwachen Profil verpufft. Wir optimieren deshalb beides, Inhalt und Kanal:

Bio und Profil	Wer Sie sind, was Sie bieten, was der Besucher tun soll: ein Satz, ein Link zur Buchung.
Name und Handle	Suchbegriff und Ort im Profilnamen, damit Sie in der Plattformsuche auftauchen.
Captions und Hashtags	Starke erste Zeile, Suchbegriffe statt Floskeln, passende Hashtags, klarer Aufruf.
Untertitel und Cover	Viele schauen ohne Ton: lesbare Untertitel und starke Coverbilder halten den Daumen an.
Struktur	Angepinnte Beiträge, Highlights und feste Themenreihen machen aus Besuchern Follower.
Auswertung	Die KI zeigt, welche Hooks, Themen und Zeiten funktionieren, und baut darauf auf.

Claips-Tipp

Beginnen Sie nie mit einem Logo-Intro. Die ersten zwei Sekunden gehören einer Frage, einer Überraschung oder dem Ergebnis.

**Jetzt
lösen**

Fehlen Ihnen Zeit, Kamera oder Ideen für Social Media? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Der Onlineshop, der mitdenkt

Im Onlinehandel ist der Wettbewerb nur einen Klick entfernt. KI hilft an jeder Stelle des Kaufwegs, vom ersten Treffer bis zur Zweitbestellung.



Beispiel aus der Praxis (fiktiv)

Ein Shop für Outdoor-Ausrüstung bekommt abends die Frage: „Welcher Schlafsack für Herbsttouren bis null Grad?“ Der Assistent fragt nach Körpergröße und Gewicht des Rucksacks, empfiehlt zwei passende Modelle aus dem Sortiment und verlinkt sie. Eine Mail, die sonst bis zum nächsten Tag gelegen hätte, führt jetzt direkt zum Kauf.

Mensch bleibt im Spiel

KI-Texte und -Bilder müssen auf Fakten, Rechte und Ton geprüft werden. Wir empfehlen immer einen Freigabeschritt, besonders bei technischen Angaben, Inhaltsstoffen und Gesundheitsversprechen.

Was sich lohnt

- **Bessere Produktseiten.** Wer die häufigsten Fragen schon auf der Seite beantwortet, entlastet den Support und kann Retouren vermeiden.
- **Empfehlungen und Personalisierung** erhöhen den Warenkorbwert und die Wiederkauftrate.
- **Planung.** Prognosen helfen, Bestände und Aktionen besser zu steuern.
- **Tempo.** Neue Artikel sind in Minuten statt Tagen online.

Claips-Tipp

Starten Sie mit Ihren zehn umsatzstärksten Produkten, nicht mit dem gesamten Katalog. Dort ist der Hebel am größten.

Vorher: Produkttext

Wanderrucksack Trail 40, schwarz, 40 Liter, wasserdicht.

Nachher: für Kunden und KI-Chatbots

Trail 40: Wanderrucksack für Touren von 2 bis 3 Tagen. 1,15 kg, Regenhülle inklusive, Rückenlänge verstellbar von 42 bis 52 cm. *Häufige Fragen:* Passt er auch für kleinere Personen? Wie wird er gereinigt?

Fiktives Beispiel. Die Technik hinter dem Text ist Routine, die Fakten kommen immer von Ihnen.

Jetzt lösen

Verlassen Kunden Ihren Shop, bevor sie kaufen? Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Zu teuer, zu kompliziert, zu unpersönlich?

Das sind die Einwände, die wir am häufigsten hören. Hier sind unsere Antworten, ehrlich und ohne Schönfärberei.

„Das ist doch teuer.“

Nein. KI macht heute fast alles effektiver und günstiger. Sie werden überrascht sein, wie schnell und kostengünstig Lösungen entstehen und im Betrieb laufen. Was schon eine verpasste Anfrage kostet, zeigt das Rechenbeispiel auf Seite 4.

Angebot anfordern: claips.com

„Das ist zu kompliziert.“

Sie müssen die Technik nicht verstehen. Wir übernehmen Auswahl, Einrichtung und Anbindung an Website und Kalender und weisen Sie und Ihr Team selbst ein, persönlich und aus einer Hand. Sie bekommen eine Lösung, die im Alltag so einfach ist wie ein Postfach.

„Das wirkt unpersönlich.“

KI ersetzt nicht das Gespräch, sie macht es möglich, wenn Sie nicht erreichbar sind. Ton und Wortwahl lassen sich auf Ihre Marke abstimmen, und bei jedem Anliegen, das Fingerspitzengefühl braucht, übernimmt ein Mensch.

„Und wenn die KI Fehler macht?“

Das kommt vor. Deshalb gilt: Der Assistent antwortet nur aus geprüften Inhalten, Grenzen sind klar definiert, wichtige Texte gibt ein Mensch frei, und Gespräche lassen sich nachlesen und verbessern.

„Was ist mit Datenschutz?“

Die DSGVO gilt auch hier. Wichtig sind ein Auftragsverarbeitungsvertrag mit dem Anbieter, ein Blick auf den Ort der Datenverarbeitung, Datensparsamkeit und eine angepasste Datenschutzerklärung. Sensible Daten gehören nicht ungeprüft in ein KI-Werkzeug.

„Was verlangt der EU AI Act?“

Seit dem 2. August 2026 gelten die Transparenzpflichten: Menschen müssen erkennen, dass sie mit einer KI interagieren, und bestimmte KI-erzeugte Inhalte (z. B. Deepfakes) sind zu kennzeichnen. Die strengeren Regeln für Hochrisiko-Systeme wurden laut Digital Omnibus auf Ende 2027 verschoben.

Stand Oktober 2026. Dies ist keine Rechtsberatung. Lassen Sie Ihren konkreten Einsatz bei Bedarf rechtlich prüfen.

Ihr größtes Problem zuerst.

Sie müssen nicht alles auf einmal lösen. Nennen Sie uns, was Sie am meisten drückt. Wir finden eine kostengünstige Lösung und setzen sie schnell um.

Angebot anfordern

Beschreiben Sie uns Ihr Problem in zwei Sätzen. Wir sagen Ihnen, wie wir es lösen und was es kostet. claips.com

Greifbare Ergebnisse und mehr Umsatz in 30 Tagen

Sie nennen uns das Problem, wir kümmern uns um den Rest: von der Lösung über die Einrichtung bis zur Einweisung. Jede Woche bringt etwas, das Sie sehen können.

Tag 1 bis 3	Woche 1 und 2	Woche 3	Woche 4
Ihr Problem	Umsetzung	Einweisung und Start	Ergebnisse
• Kurzes Gespräch: Sie nennen uns Ihr drückendstes Problem • Wir sehen uns Ihren Auftritt in Google, bei KI-Chatbots und auf der Website an • Sie erhalten ein kostengünstiges Angebot	• Wir entwickeln Ihre Lösung • Schnelle Hebel zuerst, etwa Google-Profil oder Bewertungsbitte • Anbindung an Website, Kalender und Postfach	• Wir weisen Sie und Ihr Team persönlich ein • Ihre Lösung geht live • Fragen klären wir sofort	• Mehr Anfragen, mehr Sichtbarkeit, mehr Zeit: greifbar im Alltag • Wir justieren nach • Auf Wunsch folgt der nächste Bereich

Wo verlieren Sie heute Kunden?

Setzen Sie einen Haken, wenn der Satz für Sie stimmt. Jede Lücke ist ein Hebel für mehr Umsatz.

Gewinnen und halten

- ☐ Anfragen außerhalb der Öffnungszeiten werden sofort beantwortet
- ☐ Jede Anfrage bekommt binnen Minuten eine Antwort
- ☐ Automatisches Nachfassen läuft

Effizienz und Recht

- ☐ Angebote, Mails und Belege laufen weitgehend automatisch
- ☐ KI-Hinweis und Datenschutz sind sauber geregelt

Gefunden werden

- ☐ ChatGPT, Gemini und Claude nennen mich bei meiner Kernfrage
- ☐ Mein Google-Profil ist vollständig und aktuell
- ☐ Ich bekomme laufend neue Bewertungen und beantworte alle

Überzeugen

- ☐ Fremde verstehen meine Startseite in 5 Sekunden
- ☐ Meine Website ist mobil schnell und hat einen klaren Hauptbutton
- ☐ Meine Social-Media-Kanäle sind optimiert und aktiv

Offene Lücken?

Jede Lücke ist ein Hebel. Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem, wir finden eine kostengünstige Lösung. claips.com

Sie müssen nicht alles allein angehen.

Claips ist Ihre Agentur für Webdesign, Marketing und KI. Wir sorgen dafür, dass Sie gefunden werden, überzeugen und Anfragen nicht mehr verpassen.

Websites, die konvertieren

Modernes Webdesign, schnell, mobil und auf Anfragen ausgerichtet.

Assistenten, Agenten, Automatisierung

Telefon, Website-Chat, Terminbuchung und Abläufe, die Zeit zurückgeben.

Sichtbarkeit

Google Maps, Bewertungen und AEO für die Sichtbarkeit in KI-Antworten.

Marketing und Social Media

Content und KI-Videos, Kanal-Optimierung, Kampagnen, Lead-Generierung und E-Commerce.

Nennen Sie uns Ihr drückendstes Problem

Wir finden eine kostengünstige Lösung und setzen sie schnell um. Sie werden überrascht sein, wie schnell und günstig das heute geht.

Angebot anfordern: claips.com



Quellen (Stand Oktober 2026): Bitkom Research, „Erstmals nutzt Mehrheit der Unternehmen KI“, Presseinformation vom 14.09.2026 (603 Unternehmen ab 20 Beschäftigten) · YouGov, „Searching for answers: How AI is changing online discovery in 2026“ (1.005 Befragte, Deutschland), zitiert nach OnlineMarketing.de, 24.07.2026 · BrightLocal, Local Consumer Review Survey 2026 (1.002 Befragte, USA) · MIT/InsideSales.com (Oldroyd), Lead Response Management Study, zitiert nach Electronics Cooling (2011) · Google-Untersuchung zu Ladezeit und Absprungrate, zitiert nach Yoast (2017) · Gartner, Prognose zum Suchvolumen (2024) · EU AI Act, Art. 50; Digital Omnibus, in Kraft seit 27.07.2026. Alle Beispiele und Rechnungen in diesem E-Book sind illustrativ. Keine Rechtsberatung.