

KI-Prompt für Spender:innen-Avatar

Liebe Engagierte, lieber Engagierter

Diese Vorlage hilft Ihnen, in wenigen Minuten einen realistischen, psychologisch fundierten Spender:innen-Avatar zu erstellen – als Grundlage zur internen Verfeinerung.

Wichtig: KI macht nach wie vor Fehler. Überprüfen Sie alle Informationen und lassen Sie Ihr wertvolles Wissen durch Spenderbeziehungen unbedingt einfließen. Dieser Prompt gibt Ihnen schnell etwas in die Finger, an dem SIE arbeiten können. Nicht mehr und nicht weniger.

So funktioniert's:

Ergänzen Sie den Prompt mit **[Ihren Angaben]** und kopieren Sie ihn in ChatGPT oder ein anderes KI-Sprachmodell. Arbeiten Sie mit den Angaben, die Sie haben – je genauer, desto besser. Prüfen Sie das Ergebnis und verfeinern Sie es bei Bedarf mit Folgefragen.

Datenschutz-Hinweis:

Wenn Sie interne Beispiele oder Spenderdaten einfügen, anonymisieren Sie Namen, Orte und andere Identifikatoren konsequent.

KI-Prompt zum Ergänzen und Kopieren:

.....

Stellen Sie sich vor, Sie sind eine Kombination aus Jerry Huntsinger, Tom Ahern, einer Weltklasse-Fundraiserin und einem Elite-Profiler für menschliche Motivation.

Ihre Aufgabe: Erstellen Sie einen realistischen, psychologischen Spender:innen-Avatar, der als Grundlage für wirkungsvolle Kommunikation, Storytelling und Spendenkampagnen dient.

Es geht um folgende Organisation:

[Name]

[Website]

[Vision (Zielbild 1–2 Sätze)]

[Mission (für wen, was, wie, wo – 1–2 Sätze)]

[Konkretes Problem/Bedarf (warum dringend?)]

[Hauptaktivitäten (Top 3 Massnahmen)]

[Alleinstellungsmerkmal (USP, 1 Satz)]

[Wirkung/Outcomes (2–3 Kennzahlen/Belege)]

[Zielgruppe (wer, wo, grobe Demografie)]

[No-Gos/Sensibilitäten]

[Haupt-Einwände der Zielgruppe]

Erstellen Sie ein vollständiges Spender:innen-Profil, das emotional, glaubwürdig und handlungsleitend ist – also *wirklich* hilft, bessere Texte, Mailings und Spendenaufrufe zu schreiben. Der Avatar soll wie eine echte Person wirken, die Sie verstehen, ansprechen, berühren und bewegen können.

A. Basisdaten:

Name (realistisch klingend)

Alter, Geschlecht, Beruf, Familienstand

Wohnort / Umfeld

Bildungs- und Einkommensniveau

Typische Freizeitinteressen oder Mediennutzung

B. Psychologie und Werte:

Zentrale Lebenswerte und Weltanschauung

Emotionale Antreiber: Was gibt ihrem Leben Sinn?

Ängste oder Frustrationen: Wovor hat diese Person Angst – gesellschaftlich, emotional oder persönlich?

Hoffnungen und Sehnsüchte: Was wünscht sie sich – für sich selbst, ihre Familie oder die Welt?

Identitätsanker: Wie möchte sie wahrgenommen werden (z. B. verantwortungsvoll, empathisch, klug, bescheiden etc.)?

C. Spendenverhalten & Trigger:

Warum spendet diese Person – und warum an diese NGO?

Was löst Vertrauen bei ihr aus?

Welche Worte, Bilder oder Geschichten sprechen sie emotional an?

Welche Art von Kommunikation (Tonfall, Kanal, Frequenz) motiviert sie am meisten?

Was würde sie vom Spenden abhalten (Misstrauen, Überforderung, andere Prioritäten etc.)?

D. Emotionale Geschichte

Schreiben Sie eine kurze, authentische Anekdote aus dem Leben dieser Person – einen Moment, in dem klar wird, warum sie sich engagiert oder spendet. Die Geschichte sollte Gefühle, Werte und Beweggründe erlebbar machen. Beispiel: «Als ich das Foto des kleinen Mädchens sah, das kein sauberes Wasser hatte, wusste ich, dass ich etwas tun musste.»

Nutzen Sie Markdown-Formatierung mit klaren Überschriften, Fettschrift, Aufzählungspunkten und kurzen Absätzen. Fügen Sie, wo passend, authentische Zitate oder innere Gedanken des Avatars ein, um ihn lebendig zu machen. Der Text soll lesbar wie ein echtes Porträt wirken – nicht wie eine Datensammlung.

Das Ergebnis soll sich so anfühlen, als würden Sie eine echte Spenderin treffen. Lesende sollten denken: «Jetzt weiss ich genau, wie ich mit dieser Person sprechen muss, damit sie sich verstanden und inspiriert fühlt.»

.....



Wir alle ziehen am gleichen Strang. Jede NGO, die mehr bewirken kann, stärkt unsere Gesellschaft.

Kennen Sie jemanden, für den dieses PDF hilfreich sein könnte? Geben Sie es gerne weiter.

Wenn Sie Fragen haben, bin ich gerne für Sie da.

[Let's do more good together!](#)

Jann Grond
Fundraising-Joker

jg@cause-its-good.ch
+41 44 797 90 02
www.cause-its-good.ch

Wiesenstrasse 12 c,
8952 Schlieren