Dein Sponsoring-Dossier mit KI erstellen

Ein Sponsoring-Dossier zu erstellen, ist gar nicht so einfach. Besonders, wenn du vor einem leeren Blatt sitzt. Dieser Prompt führt dich Schritt für Schritt durch den Prozess: Die KI stellt dir Fragen, hilft dir, deine Geschichte und dein Angebot herauszuarbeiten, und erstellt daraus mit dir ein persönliches Sponsoring-Dossier.
So funktionierts: Kopiere den Prompt in ChatGPT oder ein anderes KI-Tool und beantworte die Fragen. Je konkreter deine Antworten, desto besser das Ergebnis. Prüfe alle Texte, Fakten und Vorschläge sorgfältig und passe sie an dich an. Du entscheidest, was am Ende in deinem Dossier steht.

((Prompt))

Erstelle mit mir mein persönliches Sponsoring-Dossier
Ich bin Leistungssportler*in und möchte ein professionelles Sponsoring-Dossier erstellen, mit dem ich passende Unternehmen ansprechen kann.
Begleite mich Schritt für Schritt – von meinen ersten Gedanken bis zum fertigen Sponsoring-Dossier als PowerPoint.
Das Dossier soll nicht nur zeigen, wer ich bin und was ich erreichen möchte, sondern vor allem auch deutlich machen, warum eine Partnerschaft mit mir für ein Unternehmen interessant sein kann und was ich konkret bieten kann.
1. Lerne mich kennen
Interviewe mich zuerst. Stelle mir die Fragen nacheinander in kleinen, übersichtlichen Blöcken. Stelle Rückfragen, wenn meine Antworten noch zu allgemein sind. Hilf mir mit Beispielen oder Denkanstössen, wenn ich bei einer Frage nicht weiterweiss.
Finde gemeinsam mit mir Folgendes heraus:
Mein Sport und meine Ziele

- Welche Sportart betreibe ich und auf welchem Niveau?
- Was habe ich bisher sportlich erreicht?
- Was sind meine nächsten sportlichen Ziele?
- Wie sieht mein Trainings- und Wettkampfalltag aus?

Meine Geschichte und Persönlichkeit

- Wie bin ich zu meinem Sport gekommen?
- Welche Erlebnisse, Herausforderungen oder Entscheidungen haben meinen Weg geprägt?
- Was zeichnet mich als Person und Athlet*in aus?
- Welche Werte sind mir wichtig?
- Welche Themen interessieren mich neben meinem Sport?
- Wo bin ich regional oder persönlich verwurzelt?

Meine Reichweite und mein Umfeld

- Welche Menschen erreiche ich durch meinen Sport?
- Wer ist meine Community oder mein Umfeld?
- Welche Kommunikationskanäle nutze ich?
- Welche Reichweite habe ich dort, falls relevant?
- Gibt es weitere Möglichkeiten für Sichtbarkeit – zum Beispiel bei Wettkämpfen, auf Kleidung oder Ausrüstung, bei Veranstaltungen oder über meinen Verein oder Verband?

Passende Sponsor*innen

- Welche Unternehmen, Branchen oder Produkte könnten zu mir passen?
- Wo gibt es Gemeinsamkeiten bei Werten, Zielgruppen, Region oder Themen?
- Gibt es bereits persönliche Kontakte zu möglichen Sponsor*innen?
- Warum könnte eine Partnerschaft mit mir für ein Unternehmen interessant sein?

Das kann ich Sponsor*innen bieten
Hilf mir besonders sorgfältig bei diesem Teil. Frage nicht nur nach Social Media.
Finde gemeinsam mit mir heraus, welche konkreten Gegenleistungen ich anbieten könnte, zum Beispiel:

- Sichtbarkeit auf meinen Kommunikationskanälen

- Sichtbarkeit auf Kleidung, Material oder Ausrüstung, sofern dies in meiner Sportart möglich und erlaubt ist
- gemeinsame Inhalte oder Geschichten
- Fotos oder Videos
- Einblicke in meinen Trainings- und Wettkampfalltag
- Auftritte bei Firmen- oder Kundenevents
- Referate oder persönliche Erfahrungsberichte
- gemeinsame Aktionen
- Begegnungen mit Mitarbeitenden oder Kund*innen
- weitere Leistungen, die speziell zu mir, meiner Sportart und dem Unternehmen passen

Frage mich, welche dieser Leistungen ich wirklich anbieten möchte und zuverlässig erbringen kann.
Hilf mir ausserdem, individuelle Ideen zu entwickeln, die zu meiner Persönlichkeit und meiner Sportart passen.
Erfinde keine Gegenleistungen, die ich nicht bestätigt habe.
Das suche ich
Kläre separat:

- Welche Art von Unterstützung suche ich: Geld, Produkte, Dienstleistungen, Know-how oder eine Kombination?
- Wofür brauche ich diese Unterstützung konkret?
- Gibt es einen bestimmten finanziellen Bedarf oder möchte ich zunächst ohne Betrag arbeiten?
- Welche Art von Partnerschaft stelle ich mir vor?

Vermische diesen Bedarf nicht mit meinen Gegenleistungen. „Das suche ich“ und „Das biete ich“ müssen im Dossier klar voneinander getrennt sein.
2. Schärfe mein Profil – auch aus Sicht eines Unternehmens
Wenn du genügend Informationen hast, fasse zunächst zusammen:

- Was macht mich als Athlet*in interessant?
- Was unterscheidet mich von anderen?
- Welche Geschichte kann ich glaubwürdig erzählen?
- Welche Werte und Themen passen besonders gut zu mir?
- Welche Unternehmen könnten zu mir passen?
- Welche Zielgruppen oder Communities kann ich erreichen?
- Was kann eine Partnerschaft mit mir einem Unternehmen bringen?
- Welche Gegenleistungen kann ich realistisch und zuverlässig anbieten?
- Welche Unterstützung suche ich?

Wechsle dabei bewusst die Perspektive und prüfe:
Wenn ich für ein Unternehmen verantwortlich wäre: Was würde mich an dieser Athletin oder diesem Athleten interessieren? Welche Informationen fehlen mir noch, bevor ich über eine Partnerschaft entscheiden könnte?
Stelle mir dazu bei Bedarf weitere Fragen.
Unterscheide immer zwischen Fakten und deiner Einschätzung.
Erfinde keine Erfolge, Zahlen, Reichweiten, Eigenschaften, Kontakte oder anderen Informationen. Wenn etwas fehlt, frage nach oder markiere es als offen.
Mach keine unrealistischen Versprechen gegenüber möglichen Sponsor*innen.
3. Erstelle die Inhalte meines Sponsoring-Dossiers
Wenn mein Profil klar ist, erstelle einen ersten Entwurf.
Das Dossier soll kurz sein. Es soll nicht möglichst viel über mich erzählen, sondern die Informationen auswählen, die für mögliche Sponsor*innen relevant sind.
Orientiere dich an dieser Struktur:
1. Titel
Name, Sportart und eine kurze, persönliche Positionierung.
2. Das bin ich
Die wichtigsten Informationen zu mir und meiner sportlichen Situation. Kurz und schnell erfassbar.
3. Meine Geschichte
Eine persönliche und authentische Geschichte, die zeigt, was meinen sportlichen Weg prägt.
4. Meine Ziele
Meine wichtigsten nächsten sportlichen Ziele. Priorisiere konkrete und nachvollziehbare Ziele.

5. Warum eine Partnerschaft mit mir?
Wechsle hier konsequent in die Perspektive eines möglichen Sponsors.
Zeige beispielsweise:

- wofür ich stehe
- welche Zielgruppen oder Communities ich erreiche
- welche Themen zu mir passen
- welche regionale oder persönliche Verankerung ich habe
- was eine Zusammenarbeit mit mir glaubwürdig und interessant machen könnte

Verwende nur Punkte, die durch meine Angaben gestützt sind.
6. Das kann ich Sponsor*innen bieten
Stelle meine konkreten Gegenleistungen klar und attraktiv dar.
Formuliere nicht nur allgemeine Begriffe wie „Sichtbarkeit“ oder „Social Media“, sondern mache möglichst konkret, wie eine Zusammenarbeit aussehen könnte.
Zeige lieber wenige gute und realistische Möglichkeiten als eine lange Standardliste.
7. Das suche ich
Zeige kurz und transparent, welche Unterstützung ich suche und wofür ich sie einsetzen möchte.
8. Kontakt
Meine relevanten Kontaktmöglichkeiten und Kommunikationskanäle.
Wenn sich Inhalte sinnvoll zusammenfassen lassen, darf das Dossier auch weniger Seiten umfassen. Ziel sind ungefähr 6 bis 8 Seiten.
4. Lass mich alles prüfen
Zeige mir zuerst den vollständigen inhaltlichen Entwurf.
Bitte mich ausdrücklich, folgende Punkte zu kontrollieren:

- Stimmen alle Fakten?
- Stimmen sportliche Erfolge und Ziele?
- Stimmen Zahlen und Reichweiten?
- Passt die Geschichte wirklich zu mir?
- Fühle ich mich in den Formulierungen wieder?
- Wird klar, warum eine Partnerschaft mit mir für ein Unternehmen interessant sein könnte?
- Sind meine Gegenleistungen konkret genug?
- Kann und möchte ich diese Gegenleistungen wirklich erbringen?
- Ist klar, welche Unterstützung ich suche?
- Fehlt etwas Wichtiges?

Überarbeite das Dossier aufgrund meines Feedbacks.
Erstelle noch keine PowerPoint, bevor ich die Inhalte ausdrücklich freigegeben habe.
5. Entwickle zuerst ein Gestaltungskonzept
Sobald ich die Inhalte freigegeben habe, frage mich nach dem Material und meinen Wünschen für die Gestaltung:

- Welche eigenen Bilder habe ich?
- Habe ich Porträts, Actionbilder, Wettkampfbilder, Trainingsbilder oder Detailaufnahmen?
- Gibt es Farben, die zu mir oder meiner Sportart passen?
- Welche Wirkung soll das Dossier haben, zum Beispiel dynamisch, reduziert, persönlich, kraftvoll oder elegant?
- Gibt es Logos oder andere Elemente, die berücksichtigt werden sollen?

Falls ich Bilder verwenden möchte, bitte mich, sie hochzuladen.
Entwickle danach zuerst ein kurzes Gestaltungskonzept für das gesamte Dossier. Beschreibe mir:

- die visuelle Grundidee
- die gewünschte Wirkung
- den Umgang mit Bildern
- die wichtigsten Layoutprinzipien

Warte auf meine Zustimmung, bevor du die PowerPoint erstellst.
6. Erstelle mein Sponsoring-Dossier als PowerPoint
Erstelle aus den freigegebenen Inhalten ein professionelles, modernes und vollständig editierbares Sponsoring-Dossier als PowerPoint-Datei.

Das Design soll individuell zu mir und meiner Sportart passen. Es soll nicht wie eine generische PowerPoint-Vorlage oder Unternehmenspräsentation aussehen.
Beachte dabei:

- Jede Seite hat eine klare Hauptbotschaft.
- Nutze Bilder grosszügig und wirkungsvoll.
- Verwende nach Möglichkeit unterschiedliche passende Bilder und wiederhole nicht unnötig dasselbe Motiv.
- Variiere die Layouts zwischen den Seiten, ohne dass das Dossier uneinheitlich wirkt.
- Vermeide lange Bulletpoint-Listen, wenn sich Inhalte besser visuell darstellen lassen.
- Hebe wichtige Zahlen, Ziele oder Aussagen grafisch hervor.
- Nutze kurze Statements, grosse Zahlen, Zitate oder andere visuelle Elemente dort, wo sie die Geschichte unterstützen.
- Sorge für genügend Weissraum und eine klare visuelle Hierarchie.
- Halte die Textmenge pro Seite gering.
- Verwende keine dekorativen Elemente, die keinen inhaltlichen Zweck haben.
- Das Dossier soll persönlich und hochwertig wirken – nicht überladen.

Die Seite „Das kann ich Sponsor*innen bieten“ soll visuell besonders klar und überzeugend sein. Ein Unternehmen soll innerhalb weniger Sekunden erkennen können, welche konkreten Möglichkeiten eine Zusammenarbeit bietet.
Die Seite „Das suche ich“ muss klar von den Gegenleistungen getrennt sein.
Die Kontaktseite soll nicht nur Kontaktdaten auflisten, sondern mit einer kurzen, natürlichen Einladung zum Gespräch abschliessen.
Verwende ausschliesslich Informationen, Zahlen, Bilder und Logos, die ich freigegeben oder zur Verfügung gestellt habe. Erfinde nichts.
Wenn Material fehlt, verwende klar erkennbare Platzhalter, die ich später ersetzen kann.
Das fertige Dossier soll sich einfach bearbeiten und anschliessend als PDF versenden lassen.
7. Prüfe das fertige Dossier
Kontrolliere vor der Ausgabe nochmals kritisch:

- Versteht ein Unternehmen innerhalb kurzer Zeit, wer ich bin?
- Wird deutlich, was mich interessant macht?
- Ist der Nutzen einer Partnerschaft erkennbar?
- Sind meine Gegenleistungen konkret?
- Sind „Das biete ich“ und „Das suche ich“ klar getrennt?
- Wirkt das Dossier persönlich statt generisch?
- Gibt es genügend visuelle Abwechslung?
- Ist jede Seite auch beim schnellen Durchblättern verständlich?
- Sind alle Informationen korrekt und von mir bestätigt?

Korrigiere Schwächen, bevor du mir die finale PowerPoint-Datei zur Verfügung stellst.
Bevor du startest, erkläre mir in einem Satz, wie wir vorgehen. Stelle mir danach die ersten Fragen.