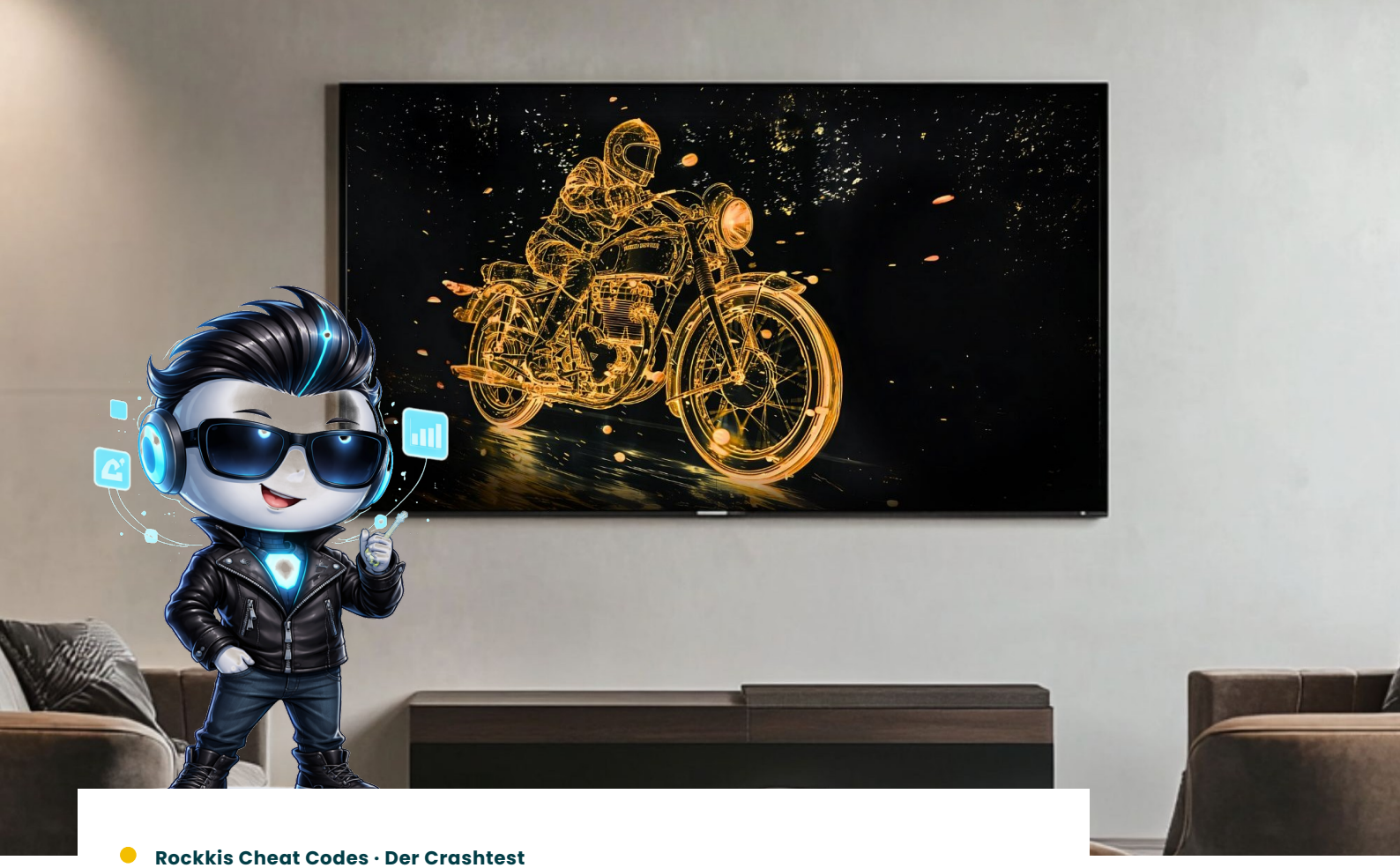


Rockkis Cheat Codes · Der Crashtest

5.000 Euro. Drei Verkäufe.

Was wir bei Passion Motor Art falsch gemacht haben. Und wie KI es vorher sichtbar gemacht hätte.

Ein Jahr Arbeit, viele starke Motive, ein eigener Shop. Am Ende standen drei Verkäufe. Rockki war dabei und zeigt, wo es gehakt hat, warum wir aufgehört haben und mit welchen Prompts Sie Ihre Idee prüfen, bevor Sie Geld investieren.

01

Zu viele Designs
Produziert, bevor getestet war.

02

Fremde Marken
Lieblingsmotive mit Rechte-Risiko.

03

Teure Werbung
Klicks gekauft, Käufer nicht.

LET'S ROCK KI

Version 1.0 · 2026

Einführung

Vorwort

Die Geschichte, die wir lieber nicht erzählt hätten.

Die ersten vier Hefte dieser Reihe zeigen, wie etwas funktioniert. Dieses zeigt, wie etwas scheitert. An einem echten Beispiel: unserem eigenen.

Passion Motor Art war unser Online-Shop für Motorrad- und Autofans. T-Shirts und Bekleidung, Tassen, Drucke und Motive für TV-Frames, gestaltet mit KI, produziert im Print-on-Demand-Verfahren. Wir hatten die Werkzeuge, die Ideen und die Begeisterung. Was wir nicht hatten: Käufer.

Nach rund einem Jahr und geschätzt 5.000 Euro haben wir aufgehört. Verkauft haben wir drei Produkte. Die Zahlen stammen aus unserer Rückschau, nicht aus einer geprüften Buchhaltung. Die Richtung stimmt trotzdem.

Heute wissen wir: Beim Produzieren war KI großartig. Gefehlt hat sie uns beim Prüfen. Genau darum geht es in diesem Heft.



Rockki war dabei

Bevor Rockki bei der Sonnhausen Haustechnik anfing, hatte er ein eigenes Projekt. Zusammen mit Martina Kuhlmann hat er Passion Motor Art aufgebaut. Abends Designs, am Wochenende Shop, zwischendurch Werbung. Er war überzeugt: Wer so starke Motive hat, verkauft auch.

In diesem Heft erzählt er, wo es gehakt hat. Ehrlich, auch da, wo es ihm unangenehm ist.

Die Geschichte ist echt. Die Szenen sind erzählerisch verdichtet.

Das erwartet Sie

1
Jahr
Aufbau, Design, Shop, Werbung

5.000
Euro
geschätzte Investition

3
Verkäufe
in rund zwölf Monaten

Für wen dieses Heft ist

- Für **Gründerinnen und Gründer**, die mit KI ein Produkt oder einen Shop starten wollen.
- Für **Selbstständige**, die neben dem Kerngeschäft ein zweites Standbein testen.
- Für **Gründungsberatungen und Kammern**, die ein ehrliches Fallbeispiel suchen.

Übersicht

Inhalt

Zwei Kapitel zum Reinlesen und ein Ausblick auf das ganze Heft.

01 **Was passiert ist** — 4
Ein Jahr Passion Motor Art in fünf Etappen.

02 **Fehler 1: Zu viele Designs** — 6
Produziert, bevor getestet war.

03 **Fehler 2: Fremde Marken** — 8
Warum „genug verändert“ keine Rechtssicherheit ist.

04 **Fehler 3: Teure Werbung** — 10
Erst rechnen, dann werben.

05 **Warum wir aufgehört haben** — 12
Stop-Kriterien statt Bauchgefühl.

06 **Der Realitätscheck** — 14
Acht Fragen vor dem ersten Euro.

07 **Der 30-Tage-Test** — 15
Kleiner Einsatz, klare Entscheidung.

08 **Wo stehe ich?** — 17
Zehn Aussagen, ehrlich angekreuzt.

Was dieses Heft nicht kann — 18
Ehrlich gesagt: eine ganze Menge.

Über dieses Heft — 18
Autorin, Stand, Transparenzhinweis.

Der nächste Schritt — 19
Für Ihre Idee.

Kapitel 01

Was passiert ist

Ein Jahr Passion Motor Art in fünf Etappen.

Wir haben fast alles richtig gemacht. Nur in der falschen Reihenfolge.



Rockki bei Passion Motor Art

Der Abend, an dem das Logo fertig war. Ein Tacho, die Nadel weit im roten Bereich, Schrift wie von einer alten Tankstelle. Rockki hat es ausgedruckt und an die Wand gehängt. Er war sicher: Das hier wird groß. Gefragt, ob jemand so etwas kaufen will, hatte er zu diesem Zeitpunkt noch niemanden.



Rockkis Geheimtipp

Rockki schreibt heute vor jedem Projekt einen Satz auf: Wer kauft das, und woher weiß ich das? Bleibt der zweite Teil leer, ist der nächste Schritt ein Gespräch. Kein Design.

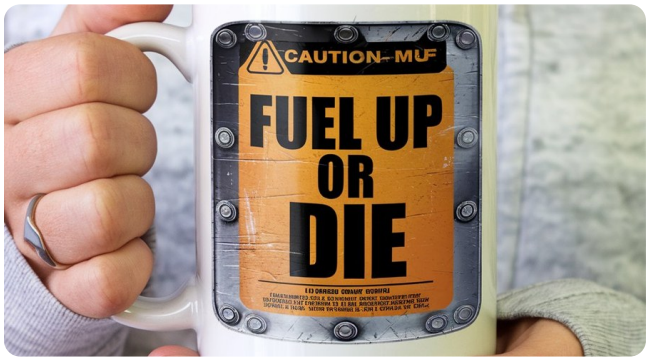
Das Jahr auf einen Blick

Etappe	Was wir gemacht haben	Was gefehlt hat
1 · Idee	Shop für Motorrad- und Autofans, alle Motive mit KI	Ein Beleg, dass jemand kauft
2 · Design	Logo, Bildwelten, viele Motive in mehreren KI-Tools, auch rund um bekannte Fahrzeuge	Eine Obergrenze und eine Rechteprüfung
3 · Produkte	Shirts, Bekleidung, Tassen, Drucke, Motive für TV-Frames per Print-on-Demand	Eine Kalkulation pro Produkt
4 · Shop und Werbung	Shop mit eigenem Banner, Anzeigen geschaltet	Eine Zahl, was ein Kauf kosten darf
5 · Stopp	Nach rund einem Jahr und drei Verkäufen	Ein Stopp, der vorher vereinbart war

Was wir produziert haben



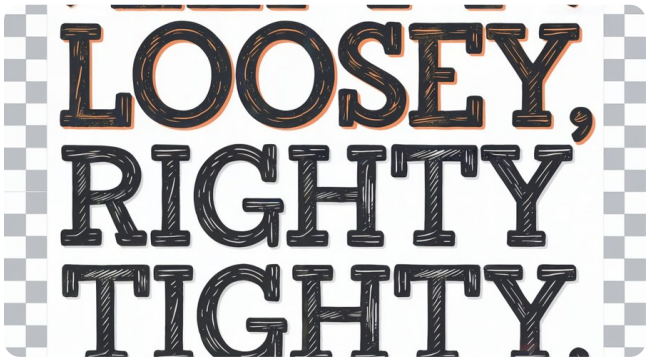
TV-Frame-Motiv
Goldenes Motorrad für den Bildschirm im Wohnzimmer.



Tasse
„Fuel up or die" im Warnschild-Look.



T-Shirt
„Grip is just a suggestion" für Drift-Fans.



Druck
„Lefty loosey, righty tighty" für die Werkstatt.

Die Motive waren gut. Das Problem lag woanders.

Die drei Fehler

01	**Zu viele Designs**	Wir haben produziert, bevor wir wussten, was sich verkauft.
02	**Fremde Marken**	Viele Lieblingsmotive zeigten bekannte Fahrzeuge. Das Risiko lag bei uns.
03	**Teure Werbung**	Wir haben Reichweite gekauft für ein Angebot, das sich nicht rechnete.

Was KI gekonnt hätte

Jeder dieser Fehler war vorher sichtbar. Mit drei Prompts und einem Nachmittag. Sie finden sie in den nächsten drei Kapiteln.

Als Nächstes Fehler 1: Zu viele Designs.

Kapitel 02

Fehler 1: Zu viele Designs

Produziert, bevor getestet war.

KI macht Produktion billig. Genau das wird zur Falle: Es fühlt sich nach Fortschritt an und ist doch nur mehr Ware im Regal.



Rockki bei Passion Motor Art

Sonntag, 23:40 Uhr. Rockki hat ein neues Design fertig. Dann noch eins, in Blau. Und eins in Orange, falls Blau nicht läuft. Der Shop wird voller, die Bestellungen bleiben aus. Rockki öffnet das nächste KI-Tool. Vielleicht liegt es ja am Tool.



Rockkis Geheimtipp

Rockki setzt heute eine Obergrenze: drei Designs, dann wird getestet. Das vierte Design muss sich ein Testergebnis verdienen.

Vier Warnsignale

01	**Mehr Designs als Verkäufe**	Jedes neue Motiv verschiebt die Frage, ob das erste funktioniert.
02	**Tool-Hopping**	Wenn ein Motiv nicht verkauft, liegt es selten am Bildgenerator.
03	**Varianten statt Alternativen**	Zehn Farben eines Motivs testen nichts. Drei verschiedene Kaufgründe schon.
04	**Kein Qualitätscheck**	KI-Bilder enthalten oft Schrift, die keine ist. Wer nicht hinsieht, druckt sie.

Kapitel 06

Der Realitätscheck

Acht Fragen vor dem ersten Euro.

Wer diese acht Fragen nicht beantworten kann, braucht keinen größeren Shop. Er braucht einen Test.

> **Rockki heute**
>
> Rockki hat diese Seite für sein nächstes Projekt ausgefüllt, schriftlich und ehrlich. Bei Passion Motor Art hätte er fast überall „offen" ankreuzen müssen. Er sagt: „Das hätte ich mir in einer Stunde sagen können. Stattdessen hat es ein Jahr gedauert."

Acht Prüffelder · zum Ankreuzen

Prüffeld	Entscheidende Frage	belegt	teilweise	offen
Nachfrage	Welche Belege zeigen, dass Menschen genau dieses Angebot kaufen wollen?	☐	☐	☐
Zielgruppe	Kann ich meine Käufer in einem Satz beschreiben und erreichen?	☐	☐	☐
Angebot	Welchen Wert bietet mein Produkt gegenüber Alternativen?	☐	☐	☐
Wirtschaftlichkeit	Kenne ich Deckungsbeitrag und tragbare Werbekosten pro Kauf?	☐	☐	☐
Rechte	Sind Motive, Markenbezüge, Bildquellen und Tool-Lizenzen geprüft?	☐	☐	☐
Vertrieb	Über welchen Kanal sollen passende Käufer kommen?	☐	☐	☐
Messung	Welche Kennzahl zeigt mir, ob der Test funktioniert?	☐	☐	☐
Abbruch	Welches Ergebnis führt zum Stopp oder zur Änderung?	☐	☐	☐

Die Auswertung

Sind Nachfrage, Wirtschaftlichkeit und Rechte überwiegend offen, ist der nächste Schritt ein Test. Kein größerer Shop, kein größeres Sortiment, kein höheres Werbebudget.

Der Prompt zum Kopieren

```
Hier sind meine Antworten auf acht Prüffragen zu meiner Geschäftsidee: [einfügen]. Prüfe jede Antwort: belegt, teilweise geprüft oder offen? Markiere Widersprüche und Lücken. Nenne die eine Annahme, die ich zuerst testen sollte, und einen Test, der höchstens 200 Euro und zwei Wochen kostet. Erfinde keine Marktdaten.
```

Als Nächstes Der 30-Tage-Test.

Der nächste Schritt

Und jetzt Ihre Idee

Rockki hat es teuer gelernt. Sie dürfen es günstiger haben.

Rockki im Büro

Montag, 8:30 Uhr. Bei der Sonnhausen Haustechnik fragt der Chef, ob man nicht einen Online-Shop für Ersatzteile aufmachen sollte. Rockki zieht den Realitätscheck aus der Schublade. „Gern. Aber erst die acht Fragen." Der Chef seufzt. Rockki grinst. Heute Abend dreht er eine Runde mit dem Motorrad. Ohne Shop.

So arbeiten wir mit Ihnen

Erstgespräch
30 Minuten, kostenlos

Wir schauen gemeinsam auf Ihre Idee. Danach wissen Sie, welche Annahme Sie zuerst prüfen.

Seminare und Masterclasses
Direkt bei Let's Rock KI

KI im Marketing, Bilderstellung, Meta Ads und mehr. Termine und Anmeldung auf letsrockki.de.

Vortrag und Workshop
Für Kammern und Gründungsberatungen

Dieses Fallbeispiel live: ehrlich, konkret, mit Prompts zum Mitnehmen.

„Ich hatte die schönsten Motive. Die Käufer hatte ich nicht."

Rockki, Mitgründer von Passion Motor Art



LET'S ROCK KI

letsrockki.de

martina.kuhlmann@letsrockki.de

Bei Fragen sind wir und unsere Trainer für Sie da.

© 2026 Martina Kuhlmann · Let's Rock KI · Impressum: letsrockki.de/impressum · Stand: Oktober 2026. KI-Tools, Gebühren und Plattformregeln ändern sich. Die Weitergabe dieses unveränderten PDFs ist ausdrücklich erwünscht.