

ANLEITUNG

Eine Kunden-App in zwei Tagen

Wie ich mit Claude eine komplette App für einen Friseursalon gebaut habe — ohne eine Zeile selbst zu schreiben

2 Tage

von der Idee zur App

0 Zeilen

selbst programmiert

0 €

an Apple gezahlt

Ehrlich vorweg: Der Kunde hat am Ende nicht gekauft.

Er fand die App super, ihm waren 500 Euro trotzdem zu viel. Ich zeige dir hier trotzdem den kompletten Weg — denn das Produkt ist geblieben, und genau darum geht es in dieser Anleitung. Wer so baut, verliert bei einer Absage nur den Auftrag, nicht die Arbeit.

DAS ERGEBNIS

Was am Ende **dastand**

Kein Mockup, sondern eine App, die man auf dem Handy benutzen kann

01 Terminanfrage in drei Schritten

Leistung auswählen, Mitarbeiter wählen, Datum und Wunschzeit eintragen. Mit Prüfung, ob die Zeit überhaupt in die Öffnungszeiten passt.

02 Digitale Stempelkarte

Acht Besuche, dann eine Belohnung. Ersetzt die Pappkarte, die sowieso jeder verliert — inklusive nachvollziehbarem Verlauf.

03 Bereich für den Salon

Eigener geschützter Bereich fürs Team: Stempel vergeben, Termine bestätigen oder absagen, Angebote und Produkte mit Foto und Preis einstellen.

04 Der ganze Rest

Instagram-Beiträge direkt in der App, Aufruf zur Google-Bewertung, Weiterempfehlung an Freunde, Karte, Öffnungszeiten, Anruf-Knopf.

DIE METHODE

Beschreiben, **anschauen**, korrigieren

Der ganze Ablauf besteht aus drei Schritten, die sich wiederholen

01 Beschreib das Geschäft, nicht die Technik

Ich habe nie gesagt, welche Technik benutzt werden soll. Ich habe erklärt, was der Salon anbietet, wann er offen hat und wie die Stempelkarte funktioniert. Den Rest hat Claude entschieden — und zwar besser, als ich es vorgegeben hätte.

02 Lass es sich selbst anschauen

Der größte Hebel. Statt Fehler zu beschreiben, lässt du Claude die Seite im Browser öffnen, durchklicken und selbst sehen, was schief aussieht. Das findet Dinge, die du nie in Worte gefasst hättest.

03 Immer nur eine Sache

Ein Wunsch pro Runde. Bauen lassen, anschauen, nächster Wunsch. Wer fünf Änderungen auf einmal reinwirft, kann hinterher nicht sagen, welche davon etwas kaputt gemacht hat.

04 Frag nach der Grenze, bevor du zusagst

Der wichtigste Satz überhaupt: „Was davon geht ohne Server nicht?“ Diese Antwort brauchst du, bevor du einem Kunden etwas versprichst — nicht danach.

ZUM KOPIEREN

Die Prompts

So bin ich wirklich reingegangen — Namen und Leistungen ersetzt du durch deine

1 — DER EINSTIEG

Bau mir eine App für einen Friseursalon, die auf dem Handy läuft und sich wie eine echte App anfühlt. Der Salon heißt [NAME] in [ORT], offen [ZEITEN]. Leistungen: [LEISTUNG + DAUER + PREIS]. Sie soll: Termine anfragen, eine digitale Stempelkarte (8 Besuche = [BELOHNUNG]) und einen geschützten Bereich, in dem das Team Stempel vergibt und Termine bestätigt. Bevor du loslegst: Sag mir, was davon ohne Server nicht funktioniert.

2 — ANSEHEN STATT BESCHREIBEN

Starte die App, öffne sie im Browser in der Handy-Ansicht, klick dich einmal komplett durch und zeig mir Screenshots. Sag mir selbst, was noch nicht gut aussieht.

3 — DER SCHLÜSSEL ZUM WIEDERVERKAUF

Zieh alles, was zu genau diesem Kunden gehört – Name, Adresse, Preise, Öffnungszeiten, Farben, Logo – in eine einzige Datei zusammen. Ich will die App später für einen anderen Salon nutzen, ohne den Rest anzufassen.

4 — VOR DEM ZEIGEN

Bau die App fertig und zeig mir die Handy-Ansicht. Deploy noch nicht – ich will erst selbst draufschauen.

DER TRICK

Du brauchst **keinen App Store**

Das ist der Punkt, an dem die meisten aufgeben — völlig unnötig

Eine Web-App lässt sich auf den Startbildschirm legen.

Danach hat sie ein eigenes Icon, startet ohne Browserleiste und füllt den ganzen Bildschirm. Für den Kunden ist das nicht von einer App aus dem Store zu unterscheiden.

WEG	WAS ER KOSTET
Auf den Startbildschirm	Nichts. Sofort online, Änderungen sind in Sekunden beim Kunden
App Store	99 \$ im Jahr, Entwicklerkonto, Prüfung durch Apple, Wartezeit bei jedem Update

01 So legt der Kunde sie ab — iPhone

Seite in Safari öffnen, unten auf Teilen tippen, dann auf „Zum Home-Bildschirm“. Fertig.

02 So legt der Kunde sie ab — Android

Seite in Chrome öffnen, Menü aufklappen, „App installieren“ oder „Zum Startbildschirm“ wählen.

DIE GRENZE

Was **nicht** geht

Der Teil, den dir sonst keiner sagt — und der dich sonst einen Kunden kostet

Ohne Server sehen zwei Handys nie dieselben Daten.

Alles liegt im Speicher des Geräts, auf dem es eingetragen wurde. Bucht ein Kunde auf seinem Handy einen Termin, taucht der auf dem Salon-Tablet nicht auf. Für eine Vorführung auf einem Gerät ist das perfekt. Für den echten Betrieb reicht es nicht.

FUNKTION	SERVER NÖTIG?
Termin anfragen, Preise, Galerie, Stempelkarte zeigen	Nein
Termin im Salon bestätigen, Kunde bekommt Nachricht	Ja
Stempel, die der Kunde sich nicht selbst geben kann	Ja
Fotos hochladen, die alle Kunden sehen	Ja

01 Der Ausweg ohne Server

Die Terminanfrage per WhatsApp oder Mail direkt aufs Salon-Handy schicken. Kostet nichts, funktioniert sofort, und der Salon bekommt die Anfrage wirklich.

02 Instagram statt eigenem Feed

Keinen zweiten Feed bauen, den der Salon pflegen muss. Die vorhandenen Instagram-Beiträge direkt einbetten — kein Doppelaufwand und immer aktuell.

FAZIT

Was ich beim nächsten Mal anders mache

Drei Dinge, die mich diesen Auftrag gekostet haben

01 Umfang festhalten, bevor der Preis fällt

Nach meinem Angebot kamen sechs neue Wünsche dazu. Der Umfang stieg, die Zahlungsbereitschaft sank. Was drin ist und was nicht, gehört schriftlich fixiert, bevor eine Zahl im Raum steht.

02 Nie einen Einmalpreis allein

Eine App braucht Hosting, Pflege und Support — für immer. Ohne monatlichen Anteil arbeitest du ab dem zweiten Anruf kostenlos.

03 Erst nach der Zusage weiterbauen

Ich habe nachgebaut, während der Kunde den Preis drückte. Das schwächt dich, weil er sieht, dass er es sowieso bekommt.

Du willst sowas selbst bauen?

Auf meinem Kanal zeige ich, was mit Claude wirklich geht — und wo die Grenzen liegen. Ohne Hype, mit den Projekten, die auch mal schiefgehen.

→ @tim_huck_ auf Instagram

→ www.shortmedia.agency

Alle Angaben aus einem echten Projekt im Juli 2026. Preise und Vorgehen sind meine Erfahrung, keine Beratung — prüfe für dein Projekt selbst, was passt.