



A PRACTICAL WEEKLY BOARD

Content, clients and the next useful step — in one view.

A lightweight starting point for creators, freelancers and solo-business owners who carry publishing, client work and business development through the same week.

Use it in 15 minutes

Choose one outcome, place the open loops, decide what waits, and leave yourself one useful review question.

Your content-to-client weekly board

Use this page to make one week visible. Keep the next step concrete, and let useful work wait when it is not for this week.

01 Weekly outcome

What will be concretely different by the end of the week?

WHY THIS MATTERS NOW

HOW I WILL RECOGNISE IT

02 Content pipeline

Move one useful idea through the next visible stage.

IDEA

OUTLINE

DRAFT / EDIT

PUBLISH OR SHARE

SOURCE / CREDIT CHECK, IF NEEDED

03 Clients and open loops

Keep the next action visible without building a full CRM.

PERSON / PROJECT	CURRENT STATUS	NEXT ACTION	REVIEW DATE

04 Offers and leads

What conversation or offer needs one clear next action?

CONVERSATION OR OFFER

CURRENT STATUS

NEXT ACTION

NOT FOR THIS WEEK

05 Weekly review

Review the week without scoring yourself.

WHAT MOVED?

WHAT STAYED OPEN?

WHAT CAN WAIT?

ONE ADJUSTMENT FOR NEXT WEEK

Keep the boundary visible. This board is an orientation aid. It does not promise revenue, reach, customers, productivity or growth. It is not a complete CRM, accounting system, social scheduler or business coach.

Dein Content-to-Client-Wochenboard

Nutze diese Seite, um eine Woche sichtbar zu machen. Halte den nächsten Schritt konkret und verschiebe bewusst, was nicht in diese Woche gehört.

01 Wochenziel

Was ist am Ende der Woche konkret anders?

02 Content-Pipeline

Führe eine sinnvolle Idee durch die nächste sichtbare Stufe.

IDEE

OUTLINE

ENTWURF / ÜBERARBEITUNG

VERÖFFENTLICHEN ODER TEILEN

QUELLEN- / RECHTEPRÜFUNG, FALLS NÖTIG

03 Kunden und offene Schleifen

Halte die nächste Aktion sichtbar, ohne ein vollständiges CRM aufzubauen.

PERSON / PROJEKT	AKTUELLER STAND	NÄCHSTE AKTION	PRÜFDATUM

04 Angebote und Leads

Welches Gespräch oder Angebot braucht eine klare nächste Aktion?

GESPRÄCH ODER ANGEBOT

AKTUELLER STAND

NÄCHSTE AKTION

BEWUSST NICHT DIESE WOCHE

05 Wochenabschluss