



3 (+1) Wege, um in der Pferdewelt Kunden zu gewinnen — ohne täglich am Handy zu sein

Entdecke **praxiserprobte
Strategien**, mit denen du deine
Reichweite vor Ort gezielt
ausbaust und Kunden gewinnst –
effektiv und authentisch.



**spürbar mehr
Anfragen in
weniger als
2 Wochen**



Hallo Pferde- profi!



[AUDIO-DATEI NR. 1](#)



Diese PDF zeigt dir kompakt und verständlich, wie du trotz Inflation, stagnierender Märkte und knapper werdender Budgets weiterhin Wachstum in dein Business bringst und dafür sorgst, dass neue Pferdemenschen dich finden und deine Dienstleistungen buchen.

Du musst weder täglich am Handy sein noch aufwendige Marketingkampagnen fahren, um neue Kunden zu gewinnen. Mit den richtigen Strategien für Empfehlungen, lokale Präsenz und Partnerschaften erreichst du effektiv die Menschen, die deine Dienstleistungen wirklich brauchen – und das mit minimalem Aufwand und maximalem Ergebnis.

Zusätzlich zu dieser PDF bekommst du **5 Audio-Dateien im MP3-Format**, die du dir anhören kannst. Sie enthalten ausführlichere Infos zu den einzelnen Punkten & To-Dos.

Gina

Gründerin & Geschäftsführerin
Business mit Pferd GmbH



3 einfache Wege



WARUM GENAU DIESE DREI?

Die Pferdewelt ist eine besondere Branche – geprägt von **Vertrauen, Empfehlungen und persönlichen Beziehungen**. Deshalb funktionieren klassische Akquise-Strategien hier oft nicht so gut. Die 3 (+1) Wege, die wir dir vorstellen, sind speziell darauf ausgelegt, mit **minimalem Zeitaufwand maximale Wirkung** zu erzielen. Sie setzen auf **echte Verbindungen, gezielte Präsenz und das Vertrauen**, das du dir mit deinem Fachwissen bereits aufgebaut hast – **ohne dich jeden Tag an dein Handy zu ketten**.

01 EMPFEHLUNGEN

Mit Empfehlungen durch zufriedene Kunden generierst du qualifizierte Anfragen von Menschen, die bereits eine Verbindung zu deiner Zielgruppe haben.

02 PARTNERSCHAFTEN

Empfehlungen von etablierten Profis schaffen Vertrauen und generieren gezielt Kunden, die bereits bereit sind, in deine Dienstleistungen zu investieren.

03 STRATEGISCHE PRÄSENZ

Persönlicher Kontakt und greifbare Präsenz schaffen eine Verbindung zu potenziellen Kunden, ohne dass du auf ständige Online-Aktivität angewiesen bist.

+ BONUS

Viele ehemalige Kunden kommen von sich aus nicht zurück, nicht weil sie unzufrieden sind, sondern weil sie dich im Alltag vergessen haben. Ein kleiner Anstoß kann genügen, um sie wieder an dich zu binden – vor allem, wenn du ihnen einen Mehrwert bietest, den sie sofort erkennen können.

01 Empfehlungen

Deine bestehenden Kunden sind deine besten Botschafter! Indem du gezielt Anreize setzt oder sie aktiv darum bittest, dich weiterzuempfehlen, kannst du neue Kunden gewinnen.

Mit dieser Anpassung erhältst du eine effektive Methode, die auch eine emotionale Verbindung zwischen dir und deinen bestehenden Kunden stärkt.

Empfehlungsmarketing ist gerade in der Pferdewelt, wo persönliche Beziehungen und Vertrauen eine große Rolle spielen, ein starker Hebel.

Umsetzung: Nach erfolgreicher Zusammenarbeit bitte deine KundInnen um eine Empfehlung – persönlich oder mit einer kurzen, freundlichen Nachricht. Biete kleine Anreize, z. B. einen Rabatt oder eine Gratisleistung für jede erfolgreiche Weiterempfehlung, die zu einer Buchung führt. Frag zufriedene Kunden, ob du ihre Erfahrungen in Form von Testimonials auf deiner Website oder in Aushängen nutzen darfst – das schafft zusätzlich Vertrauen bei neuen Interessenten.

Mach es deinen Kunden einfach: Gib ihnen fertige Texte oder Materialien an die Hand (z. B. eine kurze Nachricht oder Grafik, die sie anderen Pferdebesitzern schicken können).



Empfehlungsmarketing durch zufriedene Bestandskunden



Warum es funktioniert: Menschen vertrauen Empfehlungen von anderen Pferdebesitzern mehr als Werbung, besonders in einer engen Gemeinschaft wie der Pferdewelt.

Vorteil: Deine zufriedenen Kunden werden zu Botschaftern, die für dich neue Kunden gewinnen – authentisch und mit hoher Überzeugungskraft.

Aufwand-Nutzen-Verhältnis: Es erfordert wenig Aufwand, bestehende Kunden um Empfehlungen zu bitten, liefert aber oft hervorragende Ergebnisse.

TO-DOS:

- ✓ Geh deine ehemaligen Kunden durch - wen kannst du direkt ansprechen oder anschreiben? Mach das!
- ✓ Überlege dir, wie das Abfragen von Referenzen und Empfehlungen zum Standard werden kann.
- ✓ Verfolge deine Anfragen für Referenzen und Empfehlungen, frage erneut (und erneut!) nach und bedanke dich ggf.!

[AUDIO-DATEI NR. 2](#)





Du bist dran:

Geh deine ehemaligen Kunden durch - wen kannst du direkt ansprechen oder anschreiben? Mach das!

Empty grey rectangular box for notes.

Überlege dir, wie das Abfragen von Referenzen und Empfehlungen zum Standard werden kann.

Empty grey rectangular box for notes.

Verfolge deine Anfragen für Referenzen und Empfehlungen, frage erneut (und erneut!) nach und bedanke dich ggf.!

Empty grey rectangular box for notes.

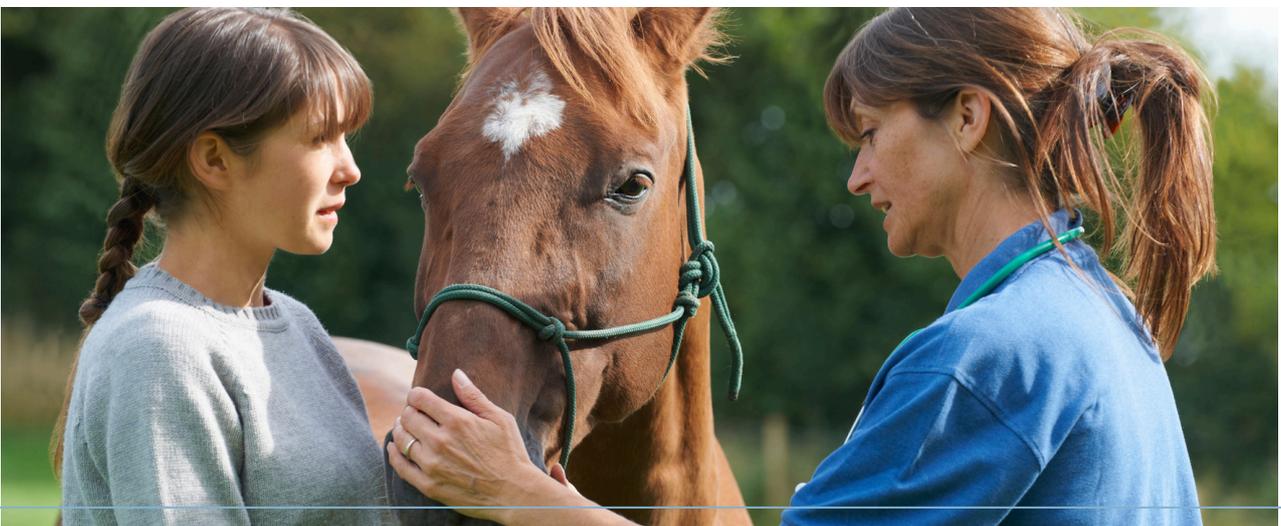
02 Partnerschaften

Das Besondere an Partnerschaften: Profis wissen genau, welche ihrer Kunden von deinen Leistungen profitieren würden, und bringen dich direkt mit den Richtigen in Kontakt. So sparst du Zeit und erhältst Kunden, die nicht nur passen, sondern auch bereit sind, in deine Expertise zu investieren.

So setzt du es um:

- Identifiziere Dienstleister in deiner Region, deren Angebote deine Leistungen ideal ergänzen, wie Reitlehrer, Therapeuten oder Futtermittelhändler.
- Baue gezielt Beziehungen auf, indem du ihre Arbeit unterstützt, ihre Leistungen weiterempfehlst und den Austausch suchst. Eine Empfehlung funktioniert immer besser, wenn sie auf Gegenseitigkeit basiert.
- Entwickle klare Mehrwerte für Partner, z. B. durch Sonderangebote für ihre Kunden oder die gemeinsame Organisation von Events.

In der Pferdewelt zählt die **Reputation**. In einer Region kennt jeder jeden über die eine oder andere Ecke – und nichts stärkt dein Ansehen mehr, als von anderen Profis empfohlen zu werden. Wenn ein Reitlehrer, Tierarzt oder Sattler dich ins Spiel bringt, hat das Gewicht. Ihre Empfehlung sorgt dafür, dass neue Kunden nicht nur auf dich aufmerksam werden, sondern dir von Anfang an Vertrauen entgegenbringen. Und das Beste: Diese Kunden kommen oft mit einer **hohen Kaufbereitschaft**, weil sie durch die Empfehlung bereits überzeugt sind.



Strategische Partner: Mehr Vertrauen, bessere Kunden



Warum es funktioniert: Die Pferdewelt ist stark vernetzt, und Pferdebesitzer vertrauen auf Empfehlungen von Experten, denen sie bereits vertrauen.

Vorteil: Du erreichst gezielt potenzielle Kunden, die bereits ein Interesse an deinem Angebot haben, ohne aktiv auf Akquise-Tour gehen zu müssen.

Aufwand-Nutzen-Verhältnis: Einmal aufgebaute Kooperationen zahlen sich langfristig aus und eröffnen kontinuierlich neue Möglichkeiten für Kundengewinnung.

TO-DOS:

- ✓ Recherchiere, welche Anbieter in deiner Region unterwegs sind und als strategische Partner in Frage kommen.
- ✓ Wen willst du kontaktieren und wie? Wie möchtest du eine Beziehung aufbauen?
- ✓ Brainstorme mögliche Kooperationen und Ideen, wie ihr euch gegenseitig unterstützen könnt.

[AUDIO-DATEI NR. 3](#)





Du bist dran:

Recherchiere, welche Anbieter in deiner Region unterwegs sind und als strategische Partner in Frage kommen.

Empty rectangular box for notes.

Wen willst du kontaktieren und wie? Wie möchtest du eine Beziehung aufbauen?

Empty rectangular box for notes.

Brainstrome mögliche Kooperationen und Ideen, wie ihr euch gegenseitig unterstützen könnt.

Empty rectangular box for notes.

03 Strateg. Präsenz

In der Pferdewelt ist **persönliche Präsenz oft entscheidender als jede Online-Werbung**. Menschen wollen ihre Dienstleister kennenlernen, ihre Kompetenz spüren und Vertrauen aufbauen – all das gelingt besonders gut, wenn du dort sichtbar bist, wo sich deine Zielgruppe aufhält. Durch gezielte Präsenz in Ställen, auf Turnieren, Kursen oder Messen positionierst du dich als Experte und **baust eine direkte Verbindung zu potenziellen Kunden auf**.

Umsetzung:

- **Infotafeln und Aushänge:** Bringe eine ansprechende Infotafel oder Flyer in Ställen an, in denen du bisher noch keine Kundschaft hast. Achte auf ein professionelles Design und klare Botschaften, die deine Expertise unterstreichen.
- **Kostenlose Infoabende und Minikurse:** Biete vor Ort Veranstaltungen an, die wertvolle Einblicke in dein Fachgebiet geben. Themen wie „Erste Hilfe fürs Pferd“ oder „Stressfreie Bodenarbeit“ ziehen Pferdebesitzer an und schaffen eine Bühne für dich als Experte
- **Attraktive Angebote:** Hinterlasse einen Anreiz zum Handeln, z. B. einen Rabatt für Erstbucher oder ein kostenloses Erstgespräch. So senkst du die Hemmschwelle für Interessent sich direkt mit dir in Verbindung zu setzen.

Lokale Präsenz geht über bloße Werbung hinaus. Sie schafft Gelegenheiten für **persönlichen Kontakt und unmittelbare Interaktion**, die deine Kompetenz und Sympathie sichtbar machen. Potenzielle Kunden erleben dich als greifbare Persönlichkeit, was gerade in der Pferdewelt, die **stark auf zwischenmenschlichem Vertrauen basiert**, von unschätzbarem Wert ist.



Gezielte Sichtbarkeit vor Ort in deiner Region:



Warum es funktioniert: Live-Events wie Turniere oder Messen sind ein Magnet für deine Zielgruppe. Sie bieten dir die Gelegenheit, direkt Vertrauen aufzubauen und deine Expertise zu demonstrieren.

Vorteil: Persönliche Begegnungen haben eine starke Wirkung, und Interessenten erinnern sich eher an ein Gesicht und eine direkte Erfahrung.

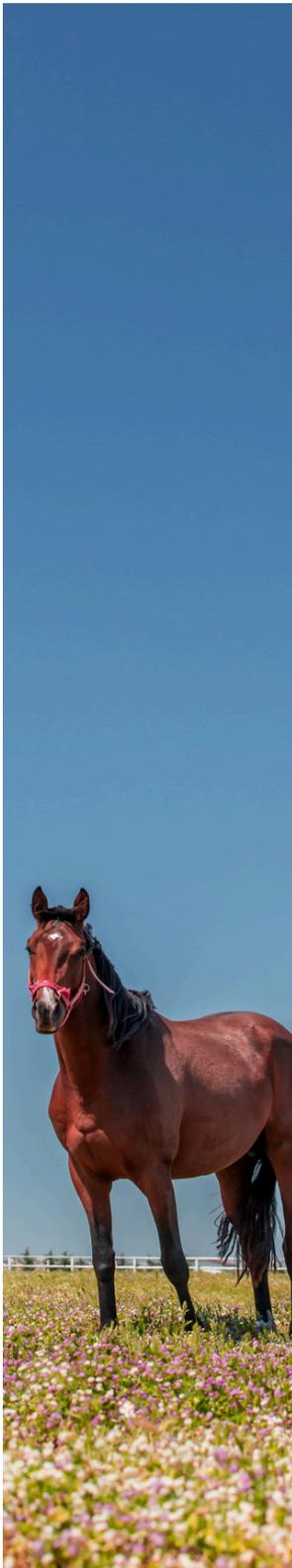
Aufwand-Nutzen-Verhältnis: Der persönliche Kontakt schafft einen bleibenden Eindruck und macht es wahrscheinlicher, dass Interessenten zu Kunden werden.

FRAGE DICH:

- ✓ Wo bekommst du einen Fuß in die Tür, kannst einen Aushang machen oder gar vor Ort Minikurse u.ä. anbieten?
- ✓ Wie kannst du für dich herausfinden, ob deine lokale Präsenz auffällt und auch zu Anfragen führt?
- ✓ Kannst du dein Expertennetzwerk nutzen, um sichtbar zu werden und dich an andere Profis dranhängen?

[AUDIO-DATEI NR. 4](#)





Du bist dran:

Wo bekommst du einen Fuß in die Tür, kannst einen Aushang machen oder gar vor Ort Minikurse u.ä. anbieten?

Empty grey rectangular box for response.

Wie kannst du für dich herausfinden, ob deine lokale Präsenz auffällt und auch zu Anfragen führt?

Empty grey rectangular box for response.

Kannst du dein Expertennetzwerk nutzen, um sichtbar zu werden und dich an andere Profis dranhängen?

Empty grey rectangular box for response.

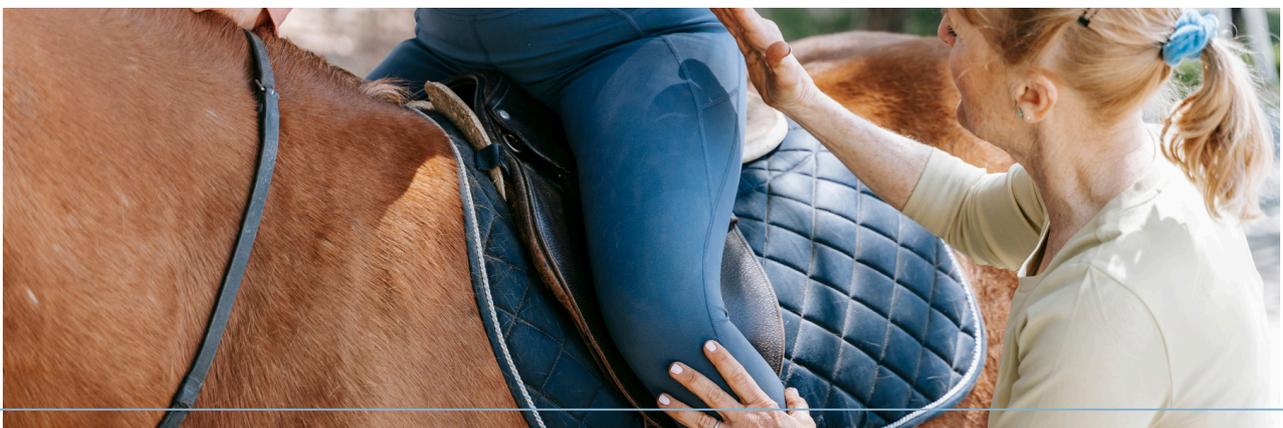
BONUS: Bestandskunden

Du hast schon vielen Kunden geholfen? SEHR GUT! Wusstest du, dass es um ein vielfaches (!) günstiger ist, einen ehemaligen Kunden zurückzugewinnen, als einen neuen zu finden? Ehemalige Kunden kennen dich bereits und sind oft dankbar für einen kleinen Anstoß. Hier kommt oft ein Knoten im Kopf zutage: "Der Kunde hat die Zusammenarbeit beendet - der/die will nicht mehr mit mir arbeiten." Dabei gibt es unzählige Gründe, warum jemand eine Zusammenarbeit beendet. Der Großteil dieser Gründe hat nicht unbedingt mit dir zu tun und zu einem anderen Zeitpunkt möchten diese Ehemaligen ggf. die Zusammenarbeit wieder aufnehmen.

So gehst du vor:

- Wenn du noch keine Liste mit allen aktiven und ehemaligen Kunden hast, dann solltest du unbedingt eine erstellen. Schreibe alle Kunden der letzten 3 Jahre auf.
- Erweitere die Liste um Infos und Eigenschaften, die für dich relevant sind (Zufriedenheit, Anzahl Pferde, Art der Zusammenarbeit, Wohnort, ...)
- Teile die ehemaligen Kunden in 3 Kategorien ein, sortiert nach Attraktivität bzw. Wahrscheinlichkeit der Rückakquise. Gehe zuerst die vielversprechendste Kategorie durch, dann die nächste usw.
- Schreibe oder rufe deine ehemaligen strukturiert an.

Mit jedem Kontakt kannst du nicht nur deine ehemaligen Kunden zurückgewinnen, sondern auch wertvolle Informationen bekommen und ganz viel lernen. Kombiniere den Bonus-Tipp gern mit Tipp Nr. 1 und nutze den Kontakt direkt auch, um Referenzen und Weiterempfehlungen zu generieren.



Aktive Rückgewinnung von ehemaligen Kunden



Warum es funktioniert: Manchmal verlieren Kunden dich einfach aus dem Blick, obwohl sie zufrieden waren. Eine freundliche Erinnerung reicht oft aus, um sie zurückzuholen.

So setzt du es um: Schreibe eine persönliche Nachricht, biete ein Rückkehrer-Angebot und höre zu. Frage nach ihren aktuellen Herausforderungen und biete konkrete Lösungen an.

Aufwand-Nutzen-Verhältnis: Der persönliche Kontakt schafft einen bleibenden Eindruck und macht es wahrscheinlicher, dass Interessenten erneut zu Kunden werden.

FRAGE DICH:

- ✓ Hast du überhaupt noch einen Überblick über deine ehemaligen Kunden?
- ✓ Welches nächste Problem hat mein ehemaliger Kunde? Wie kann ich ihm/ihr bei der Lösung helfen?
- ✓ Wie kannst du systematisch dranbleiben, damit deine bestehenden Kunden nicht in Vergessenheit geraten?

[AUDIO-DATEI NR. 5](#)





Du bist dran:

Hast du einen Überblick über deine ehemaligen Kunden? Wie möchtest du diese Liste erstellen?

Welches nächste Problem hat mein ehemaliger Kunde? Wie kann ich ihm/ihr bei der Lösung helfen?

Wie kannst du systematisch dranbleiben, damit deine bestehenden Kunden nicht in Vergessenheit geraten?

Businesskram? Pferde? Liebe ich! Beides.

Vor mittlerweile mehr als 5 Jahren habe ich Business mit Pferd gegründet und damit meine beiden Leidenschaften vereint: **Pferde & Business**

In dieser Zeit konnte ich vielen Pferdeprofis wie dir weiterhelfen - egal, ob sie **profitabler, effizienter oder stressfreier** arbeiten wollten.

Ich bin mir sicher, dass in vielen Selbstständigen und kleinen/ mittelständischen Unternehmen in der Pferdewelt **noch viel mehr Potential** steckt, das es zu entfalten gilt.

Indem du hier gelandet bist, bist du schon **auf dem richtigen Weg** dein Pferdebusiness aktiv noch besser und erfolgreicher zu machen. Ich freue mich, dir dabei behilflich zu sein - du wirst das rocken!

Lass uns gemeinsam die Pferdewelt zum Positiven verändern!



"Es geht nicht darum, **OB** du etwas schaffen kannst, sondern **WIE**.

Ich bin der festen Überzeugung, dass viel mehr in deinem Pferdebusiness steckt und du lernen kannst, genau das abzurufen."



0€ Webinar für Pferdeprofis

Viele Pferde-Dienstleister verpassen wertvolle Chancen, weil sie in **typische Fallen** tappen: **fehlende Klarheit, ungenutzte Potenziale** oder **planloses Marketing**.

In diesem **kostenlosen Webinar** zeige ich dir, wie du diese Fehler erkennst und vermeidest, um endlich **mehr Kunden und Umsatz** zu generieren.



Jetzt anmelden!

