

Die Meckerei

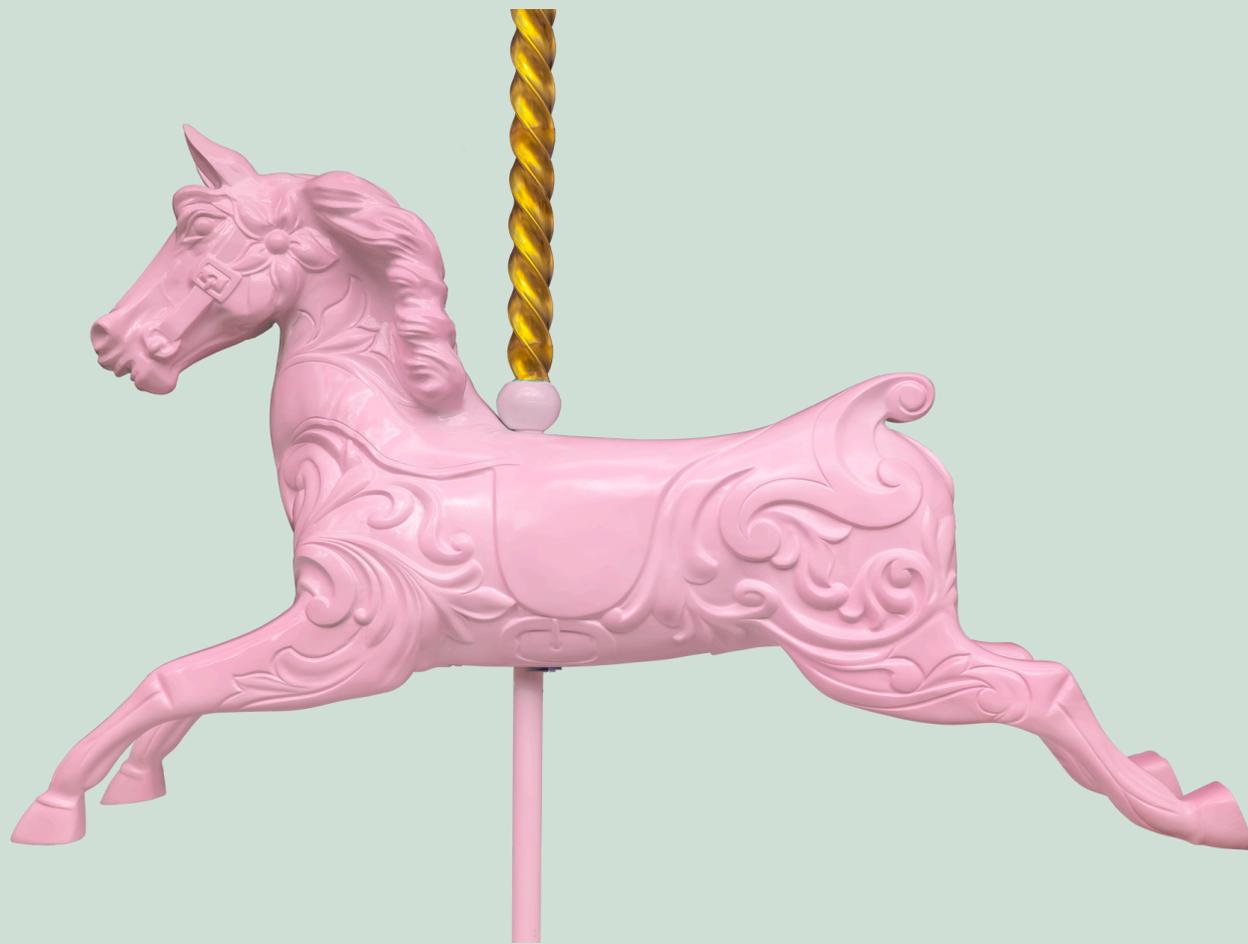
0€ GUIDE:

**SO BEGEISTERST
DU KUNDEN UND
POSITIONIERST
DEIN
TIERGESTÜTZTES
UNTERNEHMEN
SCHARF**

Einleitung: Warum Positionierung der Schlüssel zu deinem Erfolg ist

Als Betrieb, der tiergestützt arbeitet, hast du bereits einen besonderen Vorteil: Die Verbindung zwischen Mensch und Tier ist kraftvoll und emotional. Aber das allein reicht nicht, um mehr Umsatz zu erzielen. Du musst klar und fokussiert sein – sowohl in deiner Positionierung als auch in deinem Angebot. In diesem Guide zeige ich dir, wie du dich scharf positionierst und Kunden für dein Angebot begeisterst.



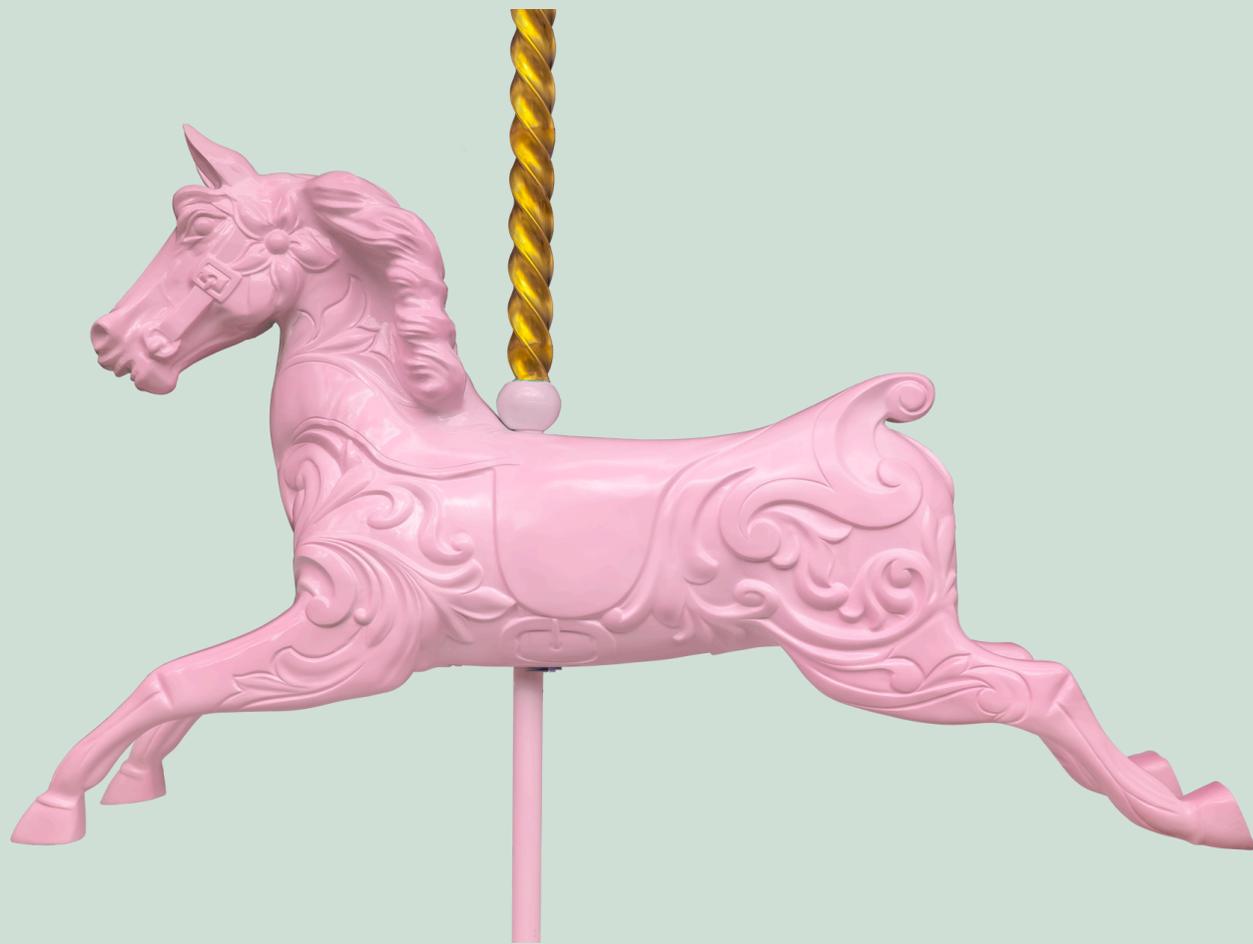


*1. Schritt: Kenne deine
Zielgruppe und ihre
Bedürfnisse*



Der erste Schritt zu einer scharfen Positionierung ist, deine Zielgruppe genau zu kennen. Stelle dir folgende Fragen:

- *Wer profitiert am meisten von deiner Arbeit mit Tieren?*
 - *(z.B. gestresste Kinder, traumatisierte Erwachsene, Senioren, die soziale Bindung suchen)*
 - *Welche Probleme haben diese Menschen, die du mit tiergestützter Arbeit lösen kannst?*
 - *(z.B. Angstbewältigung, Stressabbau, emotionale Unterstützung)*
 - *Welche Resultate erwarten sie von dir?*
 - *(z.B. mehr innere Ruhe, Vertrauen in sich selbst, weniger Stress)*
-  *Tipp: Definiere deine Zielgruppe so spezifisch wie möglich. Anstatt „Menschen mit Stress“, sag: „Erwachsene mit Burnout-Symptomen, die sich durch Tiertherapie wieder entspannen möchten.“*

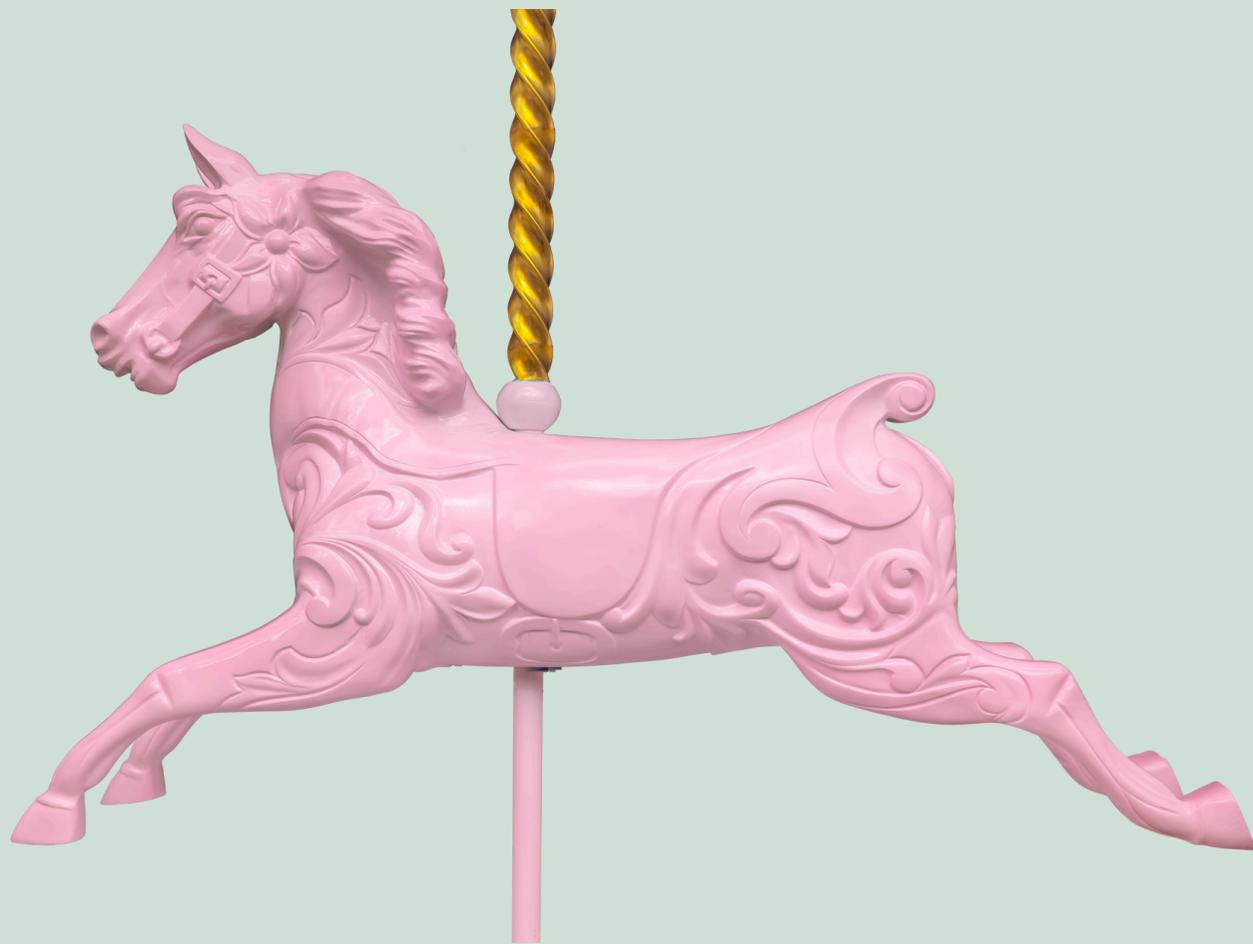


*2. Schritt: Klare
Kommunikation – Was
bietest du an?*



Es reicht nicht, nur zu sagen, dass du mit Tieren arbeitest. Dein Angebot muss klar und greifbar sein:

- *Was genau machst du?*
 - *Beispiel: „Ich helfe Erwachsenen mit Burnout-Symptomen, wieder zu mehr innerer Ruhe zu finden – durch die Arbeit mit Pferden.“*
 - *Welches Ergebnis können deine Kunden erwarten?*
 - *Beispiel: „Nach nur vier Wochen intensiver Tiertherapie wirst du spürbar weniger gestresst sein und besser mit Herausforderungen umgehen können.“*
 - *Wie läuft die Zusammenarbeit mit dir ab?*
 - *Beispiel: „Wir treffen uns 1x pro Woche für eine 90-minütige Pferdetherapie-Session, in der wir gezielt an Stressbewältigung arbeiten.“*
-  *Tipp: Verwende einfache und klare Sprache, damit deine Kunden sofort verstehen, was du tust.*



*3. Schritt: Erzeuge
emotionale
Verbindungen*



*Menschen kaufen nicht nur wegen logischen Gründen
– sie kaufen aufgrund von Emotionen.*

*Da du mit Tieren arbeitest, hast du hier einen riesigen
Vorteil! Tiere wecken starke Gefühle.*

Nutze das für dein Marketing:

- *Teile echte Geschichten von Kunden, die durch deine Arbeit mit Tieren positive Veränderungen erlebt haben.*
 - *(z.B. „Sabine kam zu mir mit schweren Angstzuständen. Nach 3 Monaten mit meinen Therapiehunden hat sie wieder Vertrauen in sich selbst gefunden.“)*
 - *Zeige Bilder oder Videos, die deine Arbeit und die Verbindung zwischen Mensch und Tier sichtbar machen. Emotionen sprechen mehr als Worte!*
-  *Tipp: Erzähle deine eigene Geschichte! Warum arbeitest du mit Tieren? Was hat dich dazu gebracht? Diese persönliche Note hilft, Vertrauen zu deinen Kunden aufzubauen.*



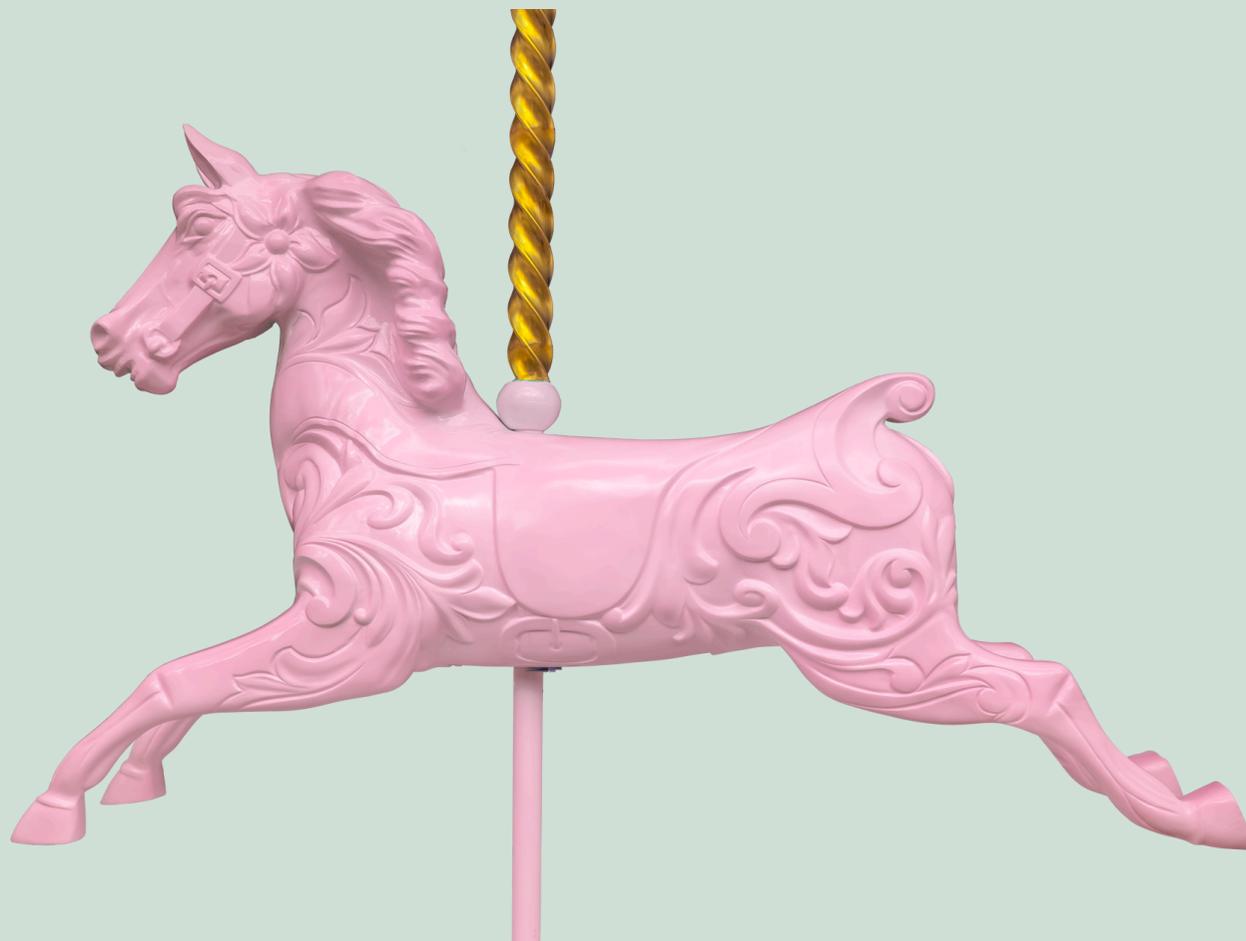
*4. Schritt: Hebe dich von
der Konkurrenz ab*



Die Frage, die du dir stellen solltest, lautet: Was macht mein Angebot einzigartig?

- *Gibt es eine besondere Methode, mit der du arbeitest?*
- *Beispiel: „Meine Methode kombiniert tiergestützte Intervention mit Entspannungstechniken.“*
- *Gibt es etwas, das nur du in deiner Region anbietest?*
- *Beispiel: „Ich biete mobile Tiertherapie an – ich komme zu dir nach Hause.“*
- *Hast du spezielle Qualifikationen, die dich hervorheben?*
- *Beispiel: „Zertifizierte Tiertherapeutin mit 10 Jahren Erfahrung in der Arbeit mit Senioren.“*

 *Tipp: Finde heraus, was dich einzigartig macht und kommuniziere das klar und deutlich in all deinen Materialien!*



*5. Schritt: Nutze klare
Calls-to-Action*

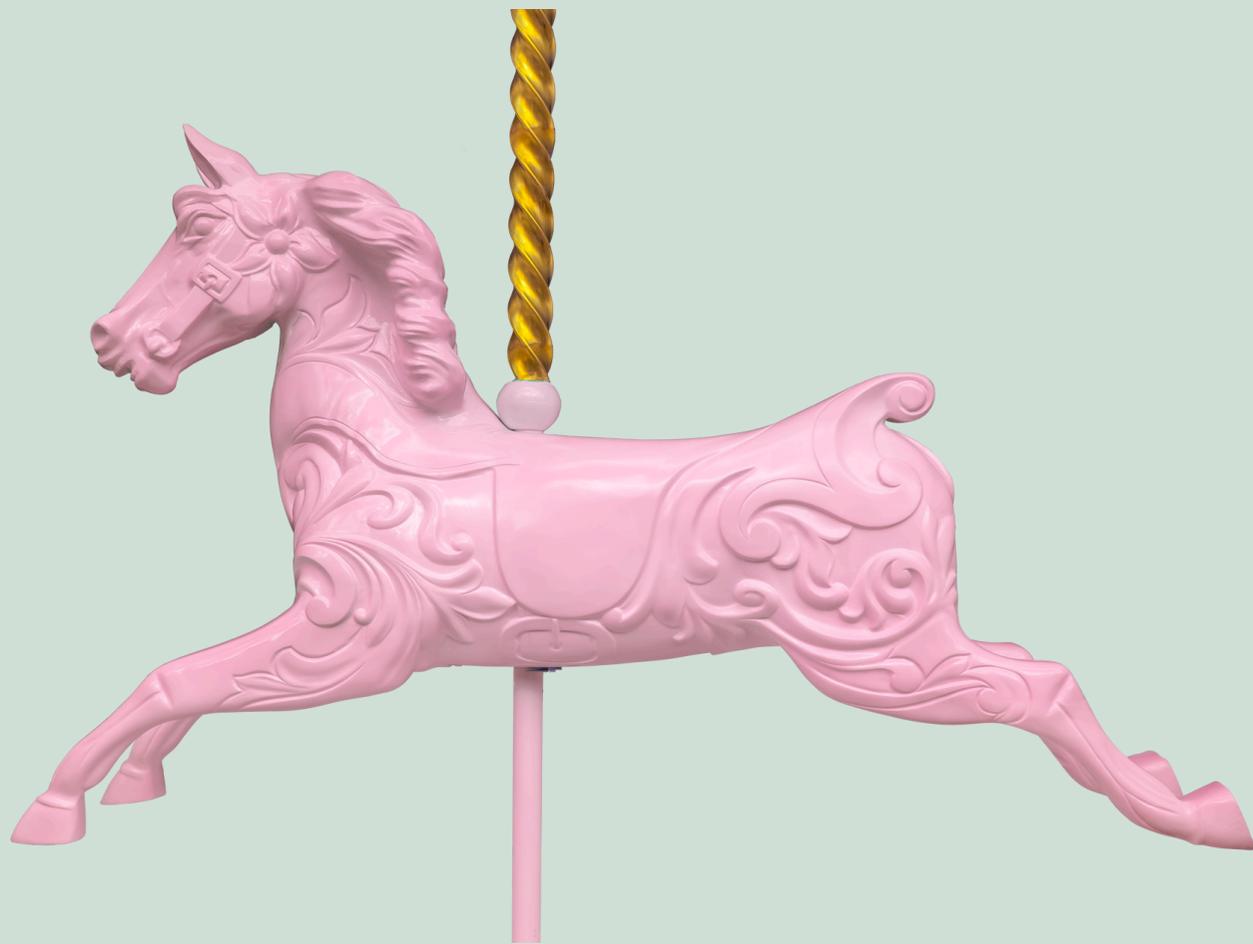


Ein klares Angebot braucht einen klaren nächsten Schritt. Man nennt dies “Call to Action” (CTA) im Marketing.

Vermeide es, zu allgemein zu bleiben. Statt nur zu sagen „Melde dich bei mir!“, verwende spezifische Handlungsaufforderungen:

- *„Buche jetzt dein kostenloses Kennenlerngespräch.“*
- *„Sichere dir einen Platz in meiner nächsten 6-Wochen-Gruppe.“*
- *“Schreibe mir am besten gleich eine PN, wenn du einen Platz in meinem Workshop über Leinenaggression haben möchtest!”*
- *„Schicke mir eine Nachricht mit dem Wort 'KUSCHELKATZE', um mehr Infos zu bekommen.“*

 *Tipp: Verwende in jeder Kommunikation (Website, Social Media, Flyer) klare und einfache Handlungsaufforderungen.*



6. Schritt: Teste und optimiere dein Angebot regelmäßig



Eine scharfe Positionierung ist nie statisch. Du solltest immer wieder überprüfen, ob deine Botschaft noch passt und dein Angebot das ist, was deine Kunden brauchen.

- *Frage bestehende Kunden nach Feedback: Was hat ihnen besonders gefallen? Was könntest du verbessern?*
- *Teste unterschiedliche Versionen deiner Texte und Calls-to-Action: Welche bringt mehr Anfragen?*
- *Sei bereit, dein Angebot anzupassen: Kundenbedürfnis*

 *Tipp: Starte mit einem kleinen Testangebot und passe es auf Basis des Feedbacks an, bevor du es großflächig bewirbst.*

Zusammenfassung: So positionierst du dich schärfer

1. Kenne deine Zielgruppe genau.
2. Kommuniziere klar, was du anbietest und welches Ergebnis deine Kunden erwarten können.
3. Nutze emotionale Geschichten, um eine Verbindung zu deinen Kunden aufzubauen.
4. Finde heraus, was dich einzigartig macht, und stelle das in den Vordergrund.
5. Verwende immer klare und spezifische Handlungsaufforderungen.
6. Teste und optimiere regelmäßig, um sicherzustellen, dass dein Angebot relevant bleibt.



Schritt-für-Schritt zu mehr Kunden und Umsatz!

Mit dieser Anleitung bist du auf dem Weg, dich schärfer zu positionieren und mehr Kunden für deine tiergestützte Arbeit zu begeistern. Setze diese Schritte konsequent um, und du wirst sehen, wie deine Anfragen und dein Umsatz steigen.

 Bereit, den nächsten Schritt zu gehen? Schick mir "TGI to go" für mehr Tipps und Unterstützung!

Ich freue mich auf deine Nachricht!

Deine Linda Gröbl

