



MIT KI-LOTSE

FÜR HUNDETRAINERINNEN & TIERTHERAPEUTINNEN



MARKETINGSTRATEGIN MONIKA FREITAG

GRATIS WORKBOOK

POSITIONIERUNG AUF DEM PRÜFSTAND

5 Fragen, die sofort verraten, ob du dich als
ExpertIn klar von der Masse abhebst.

Incl. Positionierungs-Lotse: KI-Feedback auf deine Antworten



markenwerft

So nutzt du diesen **Positionierungs-Quickcheck** mit **KI-Bonus**

Für mehr Sichtbarkeit, Wunschkunden
und eine anziehende Experten-Marke!

Hey, wie schön, dass du hier bist und deine **Positionierung auf den Prüfstand** stellst. Wahrscheinlich stehst du gerade an einem Punkt, den viele Experten
Pferdeprofis, Reittherapeuten oder Coaches kennen:

Du liebst deine Arbeit mit Tieren. Du hast Fachwissen aufgebaut, Erfahrungen gesammelt, Fortbildungen gemacht. Du hast ein großes Ziel – du willst dass dein **Tierbusiness so richtig gut läuft** - um möglichst vielen Tieren (und ihren Menschen) zu helfen.

**Du bist Experte in deinem Bereich -
aber deine Wunschkundinnen wissen das noch gar nicht!**

Dir fehlt ein erprobter Plan, wie du dich **glasklar vom Wettbewerb abhebst**,
damit deine Wunschkunden DICH als Ihre 1. Wahl erkennen und
regelmäßig bei Dir buchen - statt bei der Konkurrenz.

Genau dafür ist dieser Positionierungs-Quickcheck gemacht.
5 klaren Fragen helfen dir, deine aktuelle Positionierung zu reflektieren und zu
erkennen, wo du noch klarer werden darfst, damit deine KundInnen sofort
verstehen, warum sie gerade bei dir buchen sollten.

Neu: Jetzt mit KI-Lotse!



Dieser Quickcheck ist dein Kompass für deine anziehende Expertenmarke!

So gehst du vor:

Schritt 1: Nimm dir die Zeit, jede der **5 Frage ehrlich zu beantworten**

Schritt 2: Lass deine Antworten von meinem KI-Positionierungs-Lotsen
analysieren und **hol dir direkt Feedback** - neutral, ehrlich, mit Stallgeruch.

Jetzt bist du dran: Starte mit Schritt 1 und hol dir sofort Klarheit!

Sei plietsch - mach dein Ding!

deine Monika Freitag

WILLKOMMEN



HEY, ICH BIN MONIKA!

Marketingstrategin für die Tierbranche

Warum ich dir hier keinen vom Pferd erzähle –

sondern die Herausforderungen in der Pferdebranche aus eigener Erfahrung genau kenne?

Weil ich als Marketingexpertin mit langjähriger Erfahrung - und mit zwei eigenen Unternehmen - genau weiß, wie schwer es sein kann, **regelmäßig Anfragen von Wunschkunden zu bekommen**, die deine Expertise schätzen und bereit sind, faire Preise zu zahlen. Denn das ist **die Basis** dafür, dass dein Business erfolgreich wird und du dir das Leben ermöglichst, das du dir wünschst.

In diesem Workbook bekommst du mein geballtes Fachwissen in **einzigartiger Kombination**:

- Über **30 Jahre Marketingerfahrung** (u.a. als Marketingleiterin einer Tierversicherung)
- Meine Expertise als Inhaberin der eigenen Marketingagentur
- Plus Praxiserfahrung aus unserem **familieneigenen Pferdebetrieb**

Warum ich diesen Positionierungs-Quickcheck für dich entwickelt habe?

Weil ich aus meiner Facebook-Gruppe „Erfolg im Tierbusiness“ und aus meinen Marketing-Coachings weiß, dass diese drei Punkte die größten Herausforderungen vieler Tierprofis sind:

- Sich **glasklar vom Wettbewerb abheben**,
- Eine einzigartige, glasklare **Positionierung finden**,
- Regelmäßig **neue Premium-Kunden** gewinnen.

Mein Ziel:



Ich möchte dir helfen, dein Tierbusiness erfolgreich aufzubauen, damit du **mehr Tieren und ihren Menschen helfen** kannst. Ich liebe es, Tierexperten und Pferdeprofis dabei zu unterstützen, mit meiner **erprobten Strategie online sichtbar** zu werden aus deinem guten Namen eine erfolgreiche Expertenmarke zu machen, die deine **Wunschkunden magnetisch anzieht**.



**Los geht's! Mach jetzt den Positionierungs-Quickcheck.
Prüfe, wie klar du dich vom Wettbewerb abhebst.**

EXPERTEN-POSITIONIERUNG

*Dein Fundament für mehr
Sichtbarkeit, Premium-Kunden
und für deine Personal Brand!*



Viele Tierprofis sind fachlich top qualifiziert – kämpfen aber trotzdem täglich damit, online sichtbar zu werden und planbar neue Kunden zu gewinnen.

Woran liegt das?

Häufig ist die **Ursache eine fehlende glasklare Positionierung.**

Viele Selbständige in der Tierbranche verwechseln eine onlinefähige Power-Positionierung mit einem einfachen Claim oder einer Auflistung ihrer Qualifikationen auf der Website.

Aber Positionierung ist weit mehr als die Summe deiner Qualifikationen:

☛ Sie bedeutet, dass du glasklar weißt, **wer deine Kunden sind, welches unwiderstehliche Angebot** du für sie hast und **warum gerade DU die erste Wahl bist.**

☛ Sie bedeutet, dass **deine Zielkunden sofort erkennen**, dass du **ihre Bedürfnisse verstehst** – und dass du genau die passende **Lösung für ihr Problem** hast.

☛ Positionierung bedeutet, dass du dich klar von der **Masse der Mitbewerber abhebst und mit deiner Einzigartigkeit sichtbar wirst.**

Deine onlinefähige Experten-Positionierung ist **DAS starke Fundament** für dein erfolgreiches Business und **die Grundlage deiner Personenmarke.**

EXPERTEN-POSITIONIERUNG

auf dem Prüfstand



Ein häufiger Irrglaube:

„Ich will mich **nicht zu sehr auf eine Nische festlegen** –
sonst schließe ich doch potenzielle Kunden aus!“

Kommt dir dieser Gedanke bekannt vor? Damit bist du nicht allein!

Aus dieser Angst heraus sprechen viele Tierprofis eine viel zu breite Zielgruppe an –
und **gehen deshalb in der Masse unter**.

Dein Positionierungs-QuickCheck

Weil eine starke Positionierung so erfolgsentscheidend für deine Kundengewinnung ist, nehmen wir sie jetzt gemeinsam genauer unter die Lupe.

- Ist sie so **aussagekräftig** und **spitz** genug, dass sie dir leicht über die Lippen geht?
- Können deine Wunschkunden **sofort erkennen**, wofür du stehst –
und **welches Problem du für sie löst**?



Los geht's!

Lass uns gemeinsam prüfen, wo du stehst!

Schritt 1



Positionierungs-QuickCheck

👉 Beantworte die 5 Fragen

Schritt 2



KI-Positionierungs-Lotse

👉 Hol dir die KI-Analyse



POSITIONIERUNGS-QUICKCHECK

Frage 1 - Dein Angebot:

Welche konkreten Leistungen bietest du aktuell an?

 Liste deine Angebote, Pakete oder Formate stichpunktartig auf.

? Wie viele sind es?

? Sind sie auf eine spezifische Zielgruppe zugeschnitten?

? Bauen sie ergänzend aufeinander auf? Oder wirkt es wie ein bunter Bauchladen?

Wie speziell ist dein Angebot?

- Hast du mehr als **drei verschiedene Angebote?**
- Wird beim Blick auf dein Portfolio sofort deutlich, **wofür du Expertin bist?**

Je klarer deine Spezialisierung, desto stärker wirst du als Expertin wahrgenommen. Deine Wunschkunden suchen keine Alleskönner, sondern jemanden, der ihr Problem genau versteht – und gezielt lösen kann.

Mein Tipp:



Weniger ist oft mehr!
Stell dir vor, dein Portfolio ist ein Schaufenster: Was soll dein Wunschkunde darin auf den ersten Blick erkennen?

Zeig klar, wofür du stehst –
räum dein Schaufenster auf.
Das macht dich unverwechselbar.



POSITIONIERUNGS-QUICKCHECK

Frage 2 - Dein idealer Kunde:

Wen sprichst du mit deinem Angebot wirklich an?

Wer ist dein perfekter Kunde - und was ist sein Hauptproblem?

✍️ Notiere es in maximal 2–3 Sätzen,

z.B. “Ich helfe XY dabei, [Problem] zu lösen, damit sie [Ergebnis] erreichen.”

Wie klar ist dein Wunschkunde?

- Hast du nur **allgemeine Merkmale** beschrieben? Oder wird beim Lesen sofort ein Bild im Kopf sichtbar?
- Sprichst du **EINE Person** an – oder mehrere Kunden-Gruppen auf einmal?
- Kennst du nicht nur Tierart und Problem, sondern auch die **Bedürfnisse, Wünsche, Herausforderungen** und Sorgen im Detail?

Je präziser du deinen Zielkunden kennst, um so mehr fühlen sie sich von dir verstanden und nehmen dich als ihre **1. Wahl für ihr Problem** war.

Mein Tipp:

Stell dir vor, du suchst ein Geburtstagsgeschenk für eine gute Freundin. Nur wenn du **ihre Vorlieben genau kennst**, triffst du wirklich ins Schwarze.

Ebenso ist es mit deinem Wunschkunden: Je besser du ihn verstehst, desto gezielter löst du mit deinem Angebot seine Bedürfnisse.





POSITIONIERUNGS-QUICKCHECK

Frage 3 - Dein Kundennutzen:

Was genau haben deine Kunden davon, mit dir zu arbeiten?

 Beschreibe in 2–3 Sätzen:

- ? Welches konkrete **Problem** löst du mit deinem Angebot?
- ? Welches **Ergebnis** können deine Kunden mit deiner Hilfe erreichen?
- ? Was **verändert** sich dadurch für deine Kunden?

Wie klar ist dein Kundennutzen?

- Sprichst du über den **Mehrwert** deiner Arbeit – oder nur über deine Methode?
- Wird beim Blick erkennbar, was sich für deine Kunden **verbessert**?
- Nutzt du eine konkrete, **verständliche Kernbotschaft** statt vager Formulierungen?

 Je klarer dein Nutzen formuliert ist, desto eher fühlen sich Wunschkunden verstanden – und entscheiden sich für dich.

Mein Tipp:



Stell nicht deine Qualifikationen in den **Mittelpunkt** deiner Kommunikation – sondern das **Ergebnis**, das du deine Kunden mit deiner Hilfe erreichen.
Sie wollen wissen:
„**Was habe ich davon?**“

 Deshalb: **Sprich über Lösungen**, nicht über deinen Lebenslauf.



POSITIONIERUNGS-QUICKCHECK

Frage 4 - Deine Einzigartigkeit:

Warum sollten deine Kunden ausgerechnet dich buchen?

Was macht dich besonders? Welche Kombination aus **Talenten, Erfahrung** und **Kompetenzen** macht dich zur Spezialistin für dein Thema?

 Formuliere in 2–3 Sätzen, warum du genau die Richtige bist, um dieses Problem zu lösen – klar, authentisch, auf den Punkt.

Was zeichnet dich aus?

Überzeugt dich deine Antwort selbst?
Ist sofort erkennbar, was dich wirklich unterscheidet?

Klingt es authentisch nach dir - oder eher austauschbar nach Einheitsbrei?
Je klarer du selbst deinen USP benennen kannst, desto überzeugender kannst du ihn auch vermitteln.

Mein Tipp:



Hol dir Feedback von Kollegen, Freunden oder Stammkunden.

Oft hilft ein Blick von Außen.

Andere sehen deine Stärken viel klarer als du selbst.

 Menschen kaufen bei Menschen -
zeig deine Persönlichkeit!



POSITIONIERUNGS-QUICKCHECK

Frage 5: Was ist deine Kernbotschaft?

Schnapp dir dein Handy und film dich selbst.

Stell dir jetzt vor, du triffst jemanden auf einer Veranstaltung, der fragt:

„Was machst du eigentlich so beruflich?“

Film dich dabei, wie du diesem Menschen antwortest.

Formuliere in maximal 2–3 Sätzen (max. 60 Sekunden) kurz, präzise und so spannend, dass dein Gegenüber sofort versteht:

- wer du bist
- für wen du ein passendes Angebot hast
- welches Problem du für deine Kunden damit löst

Diese sogenannte **Kurzvorstellung mit Kernbotschaft** nennt man auch Elevator-Pitch. Elevator-Pitch deshalb, weil deine Antwort maximal so lang sein darf, wie ein Fahrstuhl benötigt, um vom 1. in den 7. Stock zu fahren. In dieser kurzen Zeit musst du dem Fahrgast erklärt haben, was du beruflich machst, bevor er „tschüss“ sagt.





Auswertung Frage 5

Deine Kernbotschaft

Super - du hast deine Kernbotschaft aufgezeichnet.

Wie hat sich das für dich angefühlt?

Sind dir die Antworten leicht gefallen?

Konntest du die Fragen **spontan und ohne viel nachzudenken ganz leicht beantworten**?

Oder hast du eher rumgeeiert und nach den passenden Worten gesucht?

Schau dir dein Video selbstkritisch an.

Stell dir vor, du wärst dein eigener Wunschkunde.

Hast du **klar genug** auf den Punkt formuliert,

- Hast du in 2–3 Sätzen klar gesagt, **was du machst**?
- Wurde deutlich, für wen du da bist und **welches Problem du löst**?
- Kam rüber, **warum genau DU die richtige Wahl bist**?

Wenn du jetzt noch rumeierst, nach den passenden Worten suchst oder dich selbst unsicher fühlst – dann fehlt dir noch die nötige Klarheit. Und ohne Klarheit keine Anziehungskraft.

Erst wenn du deine Positionierung spontan, klar und mit voller Überzeugung sagen kannst – sogar nachts um 3 Uhr – weißt du, dass sie wirklich sitzt.“

Mein Tipp:



Zeig dein Video jemandem,
der dich kennt – und frag:

**„Würdest du mit dieser Botschaft
bei mir kaufen?“**

Falls nicht → auf zur nächsten Aufgabe!





BONUS

KI-GPT “POSITIONIERUNGS-LOTSE”

Du hast die 5 Fragen aus dem Quickcheck beantwortet?

Dann bist du bereit für Schritt 2 - hol dir dein Sofort-Feedback vom Positionierungslotsen.

Das bringt dir dieser KI-Bonus mit Chat-GPT:

- Du bekommst eine neutrale Ersteinschätzung deiner Positionierung, und erfährst, ob du dich mit deinem Business **wirklich sichtbar vom Wettbewerb abhebst – direkt von einer KI, die speziell auf die Tierbranche trainiert wurde.**
- Du erkennst auf einen Blick, wo du bereits stark aufgestellt bist – und wo **typische Positionierungs-Fehler** lauern.
- Du erhältst **konkrete Hinweise**, wie du dich noch klarer, spitzer und attraktiver positionieren kannst, **um die richtigen Kunden magisch** anzuziehen – die gern deinen Wunschpreis bezahlen.

Öffne den GPT
„Positionierungslotse“
→ [über diesen Link](#)

So geht's - in 4 einfachen Schritten:

- Nimm **deine 5 Antworten** zur Hand
- Melde dich bei chat.openai.com an (kostenfreier Account reicht aus)
- Öffne den GPT „**Positionierungslotse**“ → [über diesen Link](#)
- starte den Chat und überprüf deine Positionierung. Beantworte nacheinander die Fragen mit deinen 5 Antworten aus diesem Quick-Check

Das prüft der KI-Positionierungslotse:

- **Dein Angebot:** Wird klar, wofür du Expertin bist?
- **Dein Wunschkunde:** Richtest du dich an eine konkrete Zielgruppe?
- **Dein Nutzenversprechen:** Kommunizierst du verständlich, was deine Kund:innen davon haben?
- **Deine Einzigartigkeit:** Hebst du dich wirklich von der Konkurrenz ab?
- **Deine Kernbotschaft:** Ist dein Elevator Pitch klar und überzeugend?



Klarheit ist der erste Schritt zu deiner erfolgreichen Personal Brand.



**KLASSE,
DASS DU BIS ZUM SCHLUSS
DRAN GEBLIEBEN BIST.**



Du weißt jetzt, worauf es bei deiner Positionierung ankommt.

Aber:

Fragst du dich jetzt, warum du trotz deiner Expertise online noch nicht sichtbar bist?

Wie du die richtigen Wunschkunden anziehst – ohne Social-Media-Stress und Preisdiskussion?

Wenn du **den nächsten Schritt** nicht allein gehen willst - ich lade dich herzlich ein:

Masterclass für 0,-€

**Als Expertin in 3 Schritten zu mehr Sichtbarkeit, Anziehungskraft
und Premium-Kunden - ohne Social-Media-Hamsterrad!**

Erfahre in 70 Minuten, wie du **3 entscheidende Fehler vermeidest** und **mit welcher Strategie** du als Experte online die richtigen **Kunden gewinnst**.
Ideal für dich, wenn du raus willst aus der Hobbyecke - rein in ein profitables
Pferdebusiness mit Premium-Kunden, ohne Zeit auf Social Media zu
verschwenden. Ich freue mich darauf, dich in der Masterclass zu sehen.
Sei plietsch – bring deine Marke auf Erfolgskurs!

deine Monika Freitag



**JETZT MASTERCLASS
STARTEN FÜR 0,-€**



markenwerft

URHEBERRECHTSHINWEIS

© Copyright Maria Monika Freitag 2025

Alle Inhalte dieses Werkes, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken, sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Maria Monika Freitag. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben vorbehalten. Die Verwendung dieses Werkes oder auszugsweise seiner Inhalte kann ausschließlich nur nach ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung erfolgen. Wer gegen das Urheberrecht verstößt z.B. durch unerlaubtes Kopieren von Bildern oder Texten, macht sich strafbar, wird kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten.

HAFTUNGSHINWEIS

Die Inhalte dieses Dokuments wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Gewissen erstellt. Dennoch übernimmt die Autorin keine Gewähr für die Aktualität, Vollständigkeit und Richtigkeit der bereitgestellten Inhalte. Für Schäden, die direkt oder indirekt durch das Anwenden der Inhalte entstanden sind, kann keine juristische Verantwortung sowie Haftung in irgendeiner Form übernommen werden. Für die Inhalte von genannten Internetseiten sind ausschließlich die Betreiber der jeweiligen Internetseiten verantwortlich.

www.markenwerft.de



markenwerft