



*Dein*

# Pferdebusiness 2023

Überlass dein Business rund ums Pferd nicht dem Zufall - erst recht nicht während Inflation, Rezession und allerlei Krisen.

3x3  
Aufgaben  
für ein erfolgreiches  
Business-Jahr

BUSINESS MIT PFERD



# Hallo du Pferde- profi!

Diese PDF hilft dir kompakt und knackig dabei, auch in 2023 - trotz Rezession, Inflation und allerlei Krisen in der Welt - dein Pferdebusiness profitabel zu gestalten.

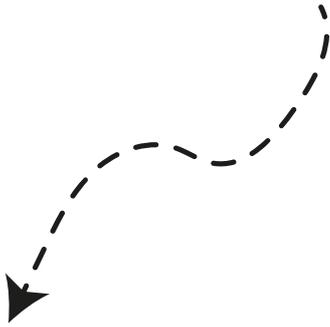
Dazu muss du nicht gleich einen Onlinekurs erstellen, dich ins Social Media Marketing stürzen oder dein gesamtes Business umkrempeln. Gezielte Maßnahmen an den richtigen Stellen sorgen effektiv für Ergebnisse.

Zusätzlich zu dieser PDF bekommst du drei 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 wichtige Bereiche



## 01 FINANZEN

Wenn du deine Finanzen im Griff hast, wirst du deutlich ruhiger schlafen. Hier gehen wir besonders auf die Kosten ein.

## 02 ANGEBOT

Nur, weil das schon immer so gemacht wurde, ist es noch lange nicht richtig. Hinterfrage deine Angebote und setze auf profitable Formate & Kundengruppen.

## 03 WEITERENTWICKLUNG

Egal, wie sich die Welt und die Wirtschaft entwickeln - in deine Weiterentwicklung investieren, wird dich immer voranbringen.

### WARUM GENAU DIESE DREI?

Klar, es gibt noch viel mehr Bereiche in deinem Pferdebusiness, an denen du kontinuierlich arbeiten solltest.

Doch gerade in Krisenzeiten solltest du deine Energie auf das fokussieren, was dir am schnellsten Effekte bringt und dein Business sofort und spürbar verbessert,

Diese drei Bereiche mit den dazugehörigen (und schnell erledigten) Aufgaben sind für dich jetzt besonders relevant.

# 01 Finanzen

Wenn es mal wirtschaftlich nicht so gut läuft und das Geld knapp wird - egal ob bei dir, deinen Kunden oder in der Welt generell - gilt es genau hinzuschauen und zu optimieren.

So oft hören wir: "Ich hab es nicht so mit Zahlen", "Finanzen und Buchhaltung sind das allerallerschlimmste" oder "Ach bisher lief es auch ohne dass ich genau hingeschaut habe"... Spätestens in der aktuellen Situation solltest du deinen inneren Schweinehund überwinden und dich aktiv deinen Finanzen widmen.

Wir geben dir hier drei konkrete Aufgaben, die du in Kürze erledigen kannst.



# Kosten im Blick behalten und radikal reduzieren



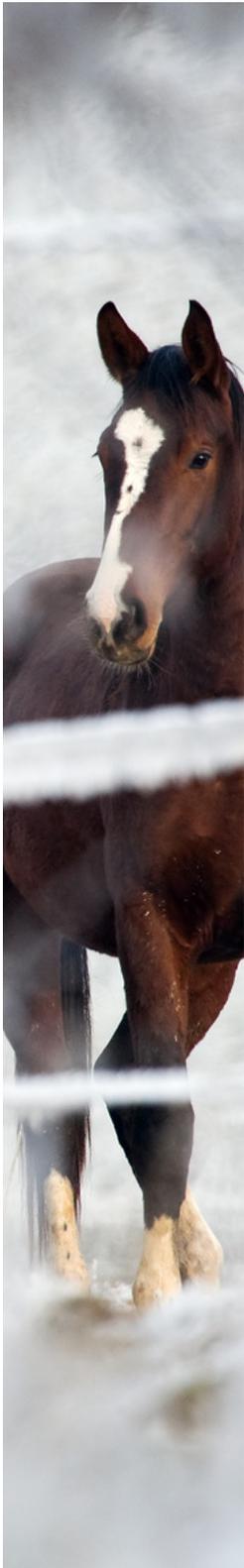
Es ist viel leichter Kosten einzusparen als diese einzuarbeiten. Oder mit anderen Worten: hundert Euro sind leichter gespart als verdient.

Je weniger unnötige Kosten dein Business (und auch dein Privatleben) verursacht, desto weniger Druck musst du dir in Sachen Kundengewinnung und Umsatzgenerierung machen.

Höre dir für detailliertere Infos zu diesem Punkt die erste Audio-Datei an.

## TO-DOS:

- ✓ Liste alle deine privaten und geschäftlichen Kosten auf (wirklich alle alle!).
- ✓ Streiche radikal Ausgaben, die nicht wirklich notwendig sind und/oder Nutzen bringen.
- ✓ Überprüfe die Wirtschaftlichkeit deiner Angebote angesichts gestiegener Kosten.



# Du bist dran:

Welche privaten Ausgaben kannst und solltest du reduzieren oder streichen?

Welche geschäftlichen Ausgaben kannst und solltest du reduzieren oder streichen?

Wie kannst du deine Angebote wirtschaftlicher gestalten, indem du bspw. Fahrtkosten senkst?

# 02 Angebot

Dein Angebot oder sogar deine verschiedenen Angebote bestimmen nicht nur deinen Arbeitsalltag, sondern auch ganz direkt den wirtschaftlichen Erfolg deines Unternehmens. Dabei ist es egal, ob du als mobiler Dienstleistender unterwegs bist oder einen eigenen Pferdehof betreibst.

Einen Fehler, den wir sehr häufig sehen: Es wird alles so gemacht, wie es schon immer gemacht wurde. Dabei rede ich nicht vom Inhalt deiner Tätigkeit - ich bin mir sicher, dass du dich viel weiterbildest und gern auf dem neusten Stand in deinem Kompetenzbereich bist.

Es geht viel mehr um die Art, wie du dein Wissen und deine Expertise verkaufst. Hier kannst du hinterfragen, neu denken und deinen Weg zu mehr Wirtschaftlichkeit finden.



# Schlauer statt härter arbeiten und gewinnen



Krisen und harte Zeiten haben auch etwas Gutes: Wir hinterfragen, was wir tun und bisher getan haben. Daraus entsteht Entwicklungspotential und ganz oft zeigt sich ein neuer, besserer Weg.

Statt also in Anbetracht der Krisen mehr und härter zu arbeiten, solltest du dringend alle Ecken deines Hirns anschmeißen und dein Angebot weiterentwickeln.

Hör dir dafür die nächste Audio-Datei an.

## TO-DOS:

- ✓ Wenn du es noch nicht getan hast: Hebe so schnell wie möglich deine Preise an.
- ✓ Such dir gezielt zahlungskräftige Kundengruppen, die auch in der Krise solvent sind.
- ✓ Brainstorme neue Formate, die dir einen höheren (internen) Stundensatz bringen.



# Du bist dran:

Wo und in welcher Höhe kannst du deine Preise für bestehende Angebote sofort anheben?

Welche aktuellen oder potentiellen Kundengruppen solltest du vermehrt priorisieren?

Mit welchen neuen (oder bereits bekannten) Formaten kannst du mehr Geld in weniger Zeit verdienen?

# 03 Weiterentwicklung

Was sind die wichtigsten Maßnahmen in der Krise? Welche Entscheidungen sind richtig? Wie kannst du sicherstellen, dass alles funktionieren wird?

Ganz ehrlich: Kannst du nicht. (Außer du hast eine ganz besonders gute Glaskugel zuhause.) Ob eine Entscheidung oder ein Weg richtig war, kannst du vorher nie wissen. Wir alle machen Fehler und das ist gut so.

Was aber definitiv immer (immer!) richtig ist: Die Investition in deine Weiterentwicklung. Denn was du einmal gelernt und verstanden hast, kann dir niemand mehr nehmen. Selbst wenn alle Stricke reißen - deinen Kopf kannst du überall mit hin nehmen.

Statt also den Kopf in den Sand zu stecken und die harten Zeiten auszusitzen, empfehle ich dir: Bilde dich weiter! Lerne, was du schon immer lernen wolltest. Erweitere deinen Horizont.



# Hilf dir selbst, dir selbst zu helfen.



Hast du schon mal vom Phönix aus der Asche gehört? Ich gehe mal davon aus, dass dein Pferdebusiness nicht in Trümmern und Asche liegt - trotzdem rate ich dir, dich krisenfest zu machen.

Und nichts verschafft dir mehr Möglichkeiten als zusätzliches Wissen & Expertise. Wichtig dabei: Bleibe nicht nur in deinem eigenen Feld, sondern lerne auch in anderen Bereichen dazu.

Tipps hierfür findest du in Audio-Datei Nr. Drei.

## FRAGE DICH:

- ✓ Sei ehrlich: Welche essentielle Kompetenz fehlt dir und/oder deinem Business aktuell?
- ✓ Mit welchen Skills könntest du sofort Zeit und/oder Geld einsparen?
- ✓ Was wolltest du schon immer mal lernen, hast es aber auf die lange Bank geschoben?



# Du bist dran:

Sei ehrlich: Welche essentielle Kompetenz fehlt dir und/oder deinem Business aktuell?

Mit welchen Skills könntest du sofort Zeit und/oder Geld einsparen?

Was wolltest du schon immer mal lernen, hast es aber auf die lange Bank geschoben?

# Businesskram? Liebe ich!



Vor mittlerweile mehr als 3 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!

"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."

“

*Das Problem ist nicht das Problem.  
Das Problem ist deine Einstellung zu  
dem Problem.*

CAPTAIN JACK SPARROW

