

Marketing, quo vadis?

Online präsent sein in schwierigen Zeiten

Autorin: Beatrice Hohl, Gründerin von 4my.horse und [CEO fourelse.ag](http://CEO.fourelse.ag)

Etwas, worüber ich mir viele Gedanken mache, ist die Zukunft des Marketings im Internet. Gemäss meiner Einschätzung ist die Gefahr (oder Chance!) sehr gross, dass es Big Tech in seiner derzeitigen Form in absehbarer Zeit nicht mehr geben wird. Die Zukunft wird Medienformen gehören, welche von manipulativen Geldgebern unabhängig und integer berichten.

Wir schreiben das Jahr 2024. Seit rund 3,5 Jahren stecken wir in einer Ausnahmesituation, bedingt durch eine weltweit ausser Rand und Band geratene Gesundheits- und Weltpolitik. Niemand von uns weiss, wie sich die Wirtschaftslage in den nächsten Monaten entwickeln kann und viele Betriebe haben die Corona-Zeit mit ihren Auflagen und Einschränkungen kaum oder gar nicht überlebt. Einige Firmen konnten sich vollständig erholen und haben möglicherweise sogar von den schwierigen Monaten profitiert. Sei es, weil sie sich neu erfunden haben, sei es, weil sie in einer der Branchen arbeiten, die jetzt gerade besonders gefragt sind. Es ist für viele Unternehmen aber nach wie vor keine einfache Zeit und es benötigt viel Zuversicht und Innovationsgeist, um sich täglich auf's Neue den aktuellen Herausforderungen zu stellen.

Auch ich frage mich oft: **“Quo vadis?”** Denn unser Teilnehmer-Management-Tool 4else.com und unsere Pferdekursplattform passion.4my.horse sind spezialisiert auf die Unterstützung von Kursorganisatoren. Und befindet sich damit quasi am Ende eines Rattenschwanzes von Auswirkungen, welche direkte Folgen des „C-Schmarrens“ (wie ein Freund von mir zu sagen pflegt) sind. Gerade auch im Kursbereich scheint sich das Verhalten der Menschen verändert zu haben; man besucht die Weiterbildung bequem am Bildschirm zu Hause oder lässt sich per Kopfhörer und Kamera coachen. Ich gratuliere jedem Coach, der sich den veränderten Gegebenheiten so gut anpassen konnte!

In diesem veränderten Umfeld stellt sich die Frage, wie sich KMU mit ihren bestehenden und neuen Angeboten bei potentiellen Kunden bemerkbar machen können, wenn es mit der Mund-zu-Mund-Propaganda (noch) nicht ausreicht.

Werbeformen für Solopreneure

Mit passion.4my.horse leisten Rebekka und ich Marketing-Unterstützung für engagierte Berufsleute, die im Pferdeumfeld tätig sind. **Dabei liegen Werbeformen im Fokus, welche von Einzelunternehmen mit sinnvollem zeitlichem und finanziellem Einsatz bewältigt werden können.**

Es stellen sich Fragen wie:

1. Ist das gewählte Medium geeignet, um eine konstante Werbewirkung zu erzielen?
2. Befindet sich das Medium in einem Umfeld, welches meine Werbebotschaft positiv

unterstützt?

3. Welche Werbeformen kann ich mir im gewählten Medium leisten?
4. Welches sind die versteckten Kosten (zeitlicher Aufwand) von "Gratis"-Werbeformen?
5. Wann ist der richtige Zeitpunkt, zu werben?
6. Mit welcher Regelmässigkeit soll geworben werden?
7. Kann ich die Werbeformen selber betreuen oder benötige ich dafür Unterstützung (*Werbe-, Grafik-, Text-, Informatik-KnowHow*)?

Marketing auf Sparflamme

In Zeiten wie diesen wird aus Kostengründen wohl als Erstes das eigene Marketing heruntergefahren, obwohl es durchaus Sinn machen würde, das allgemein entstehende Vakuum für sich zu nutzen.

Marketing in den Social Media scheint wenig Hürden zu bieten und ist für viele Selbstständige DAS Werbemittel ihrer Wahl. Gemäss meiner Einschätzung ist die Gefahr (*oder Chance!*) jedoch sehr gross, dass es Big Tech in seiner derzeitigen Form in absehbarer Zeit nicht mehr geben wird. Die Zukunft wird Medienformen gehören, welche von manipulativen Geldgebern unabhängig und integer berichten.



Beatrice Hohl

Ehrliches Marketing

Meiner Meinung nach werden Menschen wie Du und ich, welche auf ihre Dienstleistungen aufmerksam machen möchten, sich daher zukünftig auf Marketingformen konzentrieren, welche ihrem Bedürfnis nach ehrlichem Marketing entsprechen.

Dazu gehören in erster Linie:

1. die eigene, gut gepflegte Website
2. der Auftritt auf Portalseiten mit klarer Ausrichtung
3. die Präsenz in Printmedien, die zur eigenen Philosophie passen
4. Newsletter
5. Lokale Werbeformen wie Flyer, Plakate oder Autobeschriftungen
6. Allenfalls auch ein (*Gratis*-)Eintrag auf localsearch oder Google my Business (*solange man auf Google noch nicht ganz verzichten möchte*).

Ideen für flaute Zeiten

Die politisch verursachte, ungewisse Situation und fehlende Aufträge können ganz schön lähmend wirken.

Wie kann man in dieser Situation im guten Tun bleiben? Ein guter Plan könnte es sein, die Zeit dafür zu nutzen, sein berufliches Profil neu zu schärfen und zu überdenken, ob man sich noch zeitgemäss präsentiert.

Gib mir gerne Bescheid, wenn Du meine Unterstützung brauchst, um Dein inneres Bild von Dir mit dem Bild abzugleichen, welches anhand Deiner Präsenz im Internet derzeit von Dir im Umlauf ist.

Im Folgenden stelle ich Dir ein paar Ideen vor, welche Du sofort oder im Laufe der kommenden Wochen anpacken kannst:

- Ein Inserat in einem Spezialmagazin, wie beispielsweise der PASSION (spezialisiert auf Pferdethemen). Im Rahmen des [Horsecombi](#) bietet Dir Rebekka kostengünstige Inserate-Platzierungen im quartalsweise erscheinenden Magazin an, im Newsletter oder in unserem Online-Pferdemagazin [passion.4my.horse](#) anbieten! Kontaktiere Rebekka gerne unter info@horsecombi.ch oder ruf sie gleich an: +41 62 858 28 15
- Webinar (*nicht nur!*) für Pferdeprofessionals: [Dieses Webinar](#) ist schon etwas älter, aber sehr vieles davon ist immer noch aktuell. Nimm Dir etwas Zeit und prüfe, ob es bei Dir noch 'Potential nach oben' betreffend Deines Onlinemarketings gibt.
- Werbeformen auf [passion.4my.horse](#): [Klick hier](#) und informiere Dich, welche Möglichkeiten wir für Dich parat haben.
- Auf der [Website exklusiv für Pferdeprofessionals](#) findest Du Anregungen, wie Du das Beste

aus Deiner Membership bei passion.4my.horse holen kannst!

Und nun wünsche ich Dir viel gute Energie für Dein Business und weiterhin viel Freude und Erfolg bei Deinem Tun!

Herzlich, Bea

Falls Dir grad eine Frage auf der Zunge brennt: ruf mich gerne an unter +41 79 712 56 51 !



**Du möchtest, dass Dich
Deine zukünftigen Kunden
im Internet finden?**

LERNE DIE 5 WICHTIGSTEN PUNKTE
KENNEN, DIE DU FÜR DEIN ONLINE-
MARKETING BEACHTEN SOLLTEST

Starte hier mit Deinem kostenlosen 50-Minuten-Training

HIER GELANGST DU ZUM TRAINING FÜR PFERDEPRENEURE

Beatrice Hohl
Ideegeberin von passion.4my.horse, Geschäftsführerin und CO-Founder der fourlese ag

[Coaching buchen](#)