


Diese Leseprobe haben Sie beim
 edv-buchversand.de heruntergeladen.
 Das Buch können Sie online in unserem
 Shop bestellen.

[Hier zum Shop](#)

Inhalt

Materialien zum Buch	19
Geleitwort	20
Danksagung	22
1 So profitierst du von Growth Hacking	23
1.1 Das wirst du in diesem Buch lernen	24
1.2 Wie du dieses Buch benutzen solltest	26
1.3 Über die Autoren	27
1.4 Wie dieses Buch entstanden ist	27
1.5 Was ist neu in der dritten Auflage?	32
1.6 Warum Start-ups scheitern	34
2 So funktioniert Growth Hacking	39
2.1 Growth Hacking ist nicht nur für Start-ups	40
2.2 Was ist Growth Hacking?	43
2.2.1 Was ist Growth – und warum will es jeder haben?	43
2.2.2 Definition Growth Hacking	44
2.2.3 Die Gefahren von Growth Hacking	45
2.3 Growth Hacking ist keine Revolution	46
2.3.1 Ist Growth Hacking »alter Wein in neuen Schläuchen«?	46
2.3.2 Ist Growth Hacking eine Disziplin des Digital Marketings?	48
2.3.3 Kann Growth Hacking auch für B2B eingesetzt werden?	48
2.3.4 Kann man mit Growth Hacking Geld sparen?	49
2.3.5 Die Growth Hacking Circles	49
2.3.6 Was hat das alles mit Hacken zu tun?	51
2.3.7 Wann ist ein Hack ein Hack?	51
2.3.8 Growth Hacking im Vergleich mit anderen Modellen	52
2.4 Echte Growth Hacks – Erfolgsgeschichten	56
2.4.1 Booking.com	56
2.4.2 Instagram	57
2.4.3 YouTubes Embed Code	58
2.4.4 Der Klassiker – Dropbox und das Referral-Programm	58

2.4.5	Facebook	59
2.4.6	Twitter	60
2.4.7	Airbnbs Craigslist-Cross-Posting	61
2.4.8	Urlaubsguru – ein Sommermärchen	61
2.4.9	Nasty Gal	62
2.4.10	Spotify	62
2.5	Profil eines Growth Hackers	63
2.6	Die fünf kritischen Säulen des Growth Hackings	66
2.6.1	Das Growth Mindset	66
2.6.2	Fakten vor Meinungen	70
2.6.3	Kundenverständnis	71
2.6.4	Vielfalt der Kanäle	72
2.6.5	Optimierung	74
2.7	Key Learnings und rechtliche Hinweise	75
2.7.1	Schnell und hektisch reich werden	76
2.7.2	Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO)	76
3	So stellst du die Weichen auf Wachstum	79
3.1	Der Mythos vom »First Mover«	79
3.2	Eine schlanke Erfolgsstrategie entwickeln	80
3.3	Branding – warum die richtige Positionierung wichtig ist	82
3.4	So analysierst du deinen Wettbewerb	85
3.4.1	Analyse von Advertising-Budgets	85
3.4.2	Der »Das kann ich schon lange«-Hack	86
3.4.3	Google Display Network	88
3.4.4	Der »Ich bin ein Streber«-Hack	88
3.4.5	Analyse von Traffic-Quellen	89
3.4.6	Der Gmail-Hack	90
3.5	Kundenzentrierung als Fundament für deinen Erfolg	91
3.5.1	Design Thinking	92
3.5.2	So findest du deine Kunden	94
3.5.3	Die Kunden besser verstehen	95
3.5.4	Deine Zielgruppe definieren	96
3.5.5	Mit Personas deine Wunschkunden definieren	105
3.6	Schlanke Lösungen und Produkte entwickeln	110
3.6.1	Minimum Viable Product (MVP)	111
3.6.2	Riskiest Assumption Tests (RAT)	115

3.6.3	Die Geschichte von Noii – wieso du keine App benötigst, um eine Geschäftsidee zu testen	115
3.6.4	Der größte Hebel für mehr Wachstum – das Nutzererlebnis	116
3.6.5	Das Flywheel-Modell	119
3.7	Der Product-Market-Fit	120
3.7.1	PMF über Daten validieren	121
3.7.2	PMF über Kundenfeedback validieren	122
3.8	Key Learnings und To-do-Liste	126
4	Der Growth-Hacking-Workflow – so gehst du vor	129
4.1	Der Growth-Hacking-Prozess	129
4.1.1	Der Lernprozess	131
4.1.2	Think big, iterate fast	132
4.1.3	Kein Produkt-Release ohne Test	133
4.1.4	Vor dem Pivot – Optimierung	135
4.1.5	Der Emotional Cycle of Change	136
4.2	Growth-Strategie entwickeln	137
4.2.1	North Star Metric – jedes Produkt benötigt einen Nordstern	138
4.2.2	Key Performance Indicators (KPIs)	141
4.2.3	Customer Lifetime Value	142
4.3	Growth-Teams	142
4.3.1	Hacks in einem Growth-Team umsetzen	146
4.3.2	Weekly Growth-Meetings	147
4.3.3	Daily Stand-ups	147
4.4	Das Growth Story Canvas	148
4.4.1	Don't overthink it!	149
4.4.2	Growth Story Cards	150
4.4.3	Hypothesen formulieren	150
4.4.4	Experiment beschreiben	151
4.4.5	Wachstumsziele definieren	151
4.5	Produkt- und Geschäftsideen testen	151
4.5.1	Papierprototypen und Produktbroschüren	152
4.5.2	3D-Druck	152
4.5.3	Wireframes und interaktive Prototypen	152
4.5.4	Erklärvideos	153
4.5.5	Mindestfunktionsfähige Produkte (MVPs)	155

- 4.5.6 NoCode-Plattformen 156
- 4.5.7 Landingpage/Smoke-Test 157
- 4.5.8 Crowdfunding 157
- 4.5.9 Fake-Door-Hack 157
- 4.5.10 »Kauf ein Feature«-Hack 158
- 4.6 Wachstumsideen testen 158**
 - 4.6.1 Growth Loops 158
 - 4.6.2 Die Pirate Metrics 159
- 4.7 Ideen entwickeln – so findest du neue Hacks 161**
 - 4.7.1 Die 19 Kanäle 163
 - 4.7.2 Brainstorming 167
 - 4.7.3 Die 6-3-5-Methode 168
 - 4.7.4 Die Walt-Disney-Methode 168
 - 4.7.5 Waterholes 169
 - 4.7.6 Die Osborn-Checkliste 169
- 4.8 Ideen priorisieren – identifiziere die größten Wachstumshebel 170**
 - 4.8.1 Die BRASS-Methode 171
 - 4.8.2 Das PIE-Modell 172
 - 4.8.3 Die ICE-Methode 172
- 4.9 Growth-Workshop 173**
- 4.10 Tests analysieren und Ideen validieren 177**
 - 4.10.1 Lernen ist wichtiger als optimieren 178
 - 4.10.2 Die Google Marketing Platform 178
- 4.11 Key Learnings und To-do-Liste 180**
- 5 Acquisition – so bekommst du neue Nutzer 183**
- 5.1 So kannst du Acquisition-Ideen testen 183**
 - 5.1.1 Online-Ads 184
 - 5.1.2 Blogartikel veröffentlichen 185
 - 5.1.3 Der 1.001-Idee-Hack 185
 - 5.1.4 Die wichtigsten Acquisition-Metriken 185
 - 5.1.5 Kanalspezifische Metriken und Benchmarks 186
- 5.2 Suchmaschinenoptimierung (SEO) 187**
 - 5.2.1 Die acht SEO-Kernbereiche 188
 - 5.2.2 Grundlegende SEO-Maßnahmen 189
 - 5.2.3 Der »Warum in die Ferne schweifen«-Hack 191
 - 5.2.4 Die »Mehr Links für meine Website«-Hacks 192
 - 5.2.5 Der »Barkeeper«-Hack 194

- 5.2.6 Der »Was schert mich mein Geschwätz von gestern?!«-Hack 195
- 5.2.7 Der »Minion«-Hack 195
- 5.2.8 Der »Self-Fulfilling Prophecy«-Hack 196
- 5.2.9 Der »Emoji«-Hack 196
- 5.3 Inbound und Content Marketing 197**
 - 5.3.1 Gutes Content Marketing in der Praxis 199
 - 5.3.2 Der »Dieser Hack wird dein Leben verändern!«-Hack 200
 - 5.3.3 Der »Wer nicht fragt, bleibt dumm!«-Hack 202
 - 5.3.4 Der »Skyscraper«-Hack 203
 - 5.3.5 Der »Egobaiting«-Hack 206
 - 5.3.6 Der »Kurator«-Hack 207
 - 5.3.7 Der »Daten mit einer Seele«-Hack 207
- 5.4 Content Distribution 208**
 - 5.4.1 Der »Öl ins Feuer«-Hack 208
 - 5.4.2 Der »Ich kenne den ganzen Club«-Hack 209
 - 5.4.3 Der »Denk um die Ecke«-Hack 209
 - 5.4.4 Der »Multimedia«-Hack 210
 - 5.4.5 Der »Recycling«-Hack 210
 - 5.4.6 Der »Geheimtipp«-Hack 210
- 5.5 E-Mail 211**
 - 5.5.1 Der »Erdrücken-durch-Umarmen«-Hack 212
 - 5.5.2 Der »Nutze jede Gelegenheit«-Hack 213
 - 5.5.3 Der »Nutze jede Gelegenheit in Social Media«-Hack 214
 - 5.5.4 Der »Ich kenne dich doch!«-Hack 214
 - 5.5.5 Der »Let's keep it simple«-Hack 215
 - 5.5.6 Der »Teste deine E-Mails vor dem Versand«-Hack 215
 - 5.5.7 Der »Zweimal hält besser«-Hack 215
 - 5.5.8 Der »Macht meine E-Mail auf!«-Hack 215
 - 5.5.9 Der »Noch ist lange nicht Schluss«-Hack 217
 - 5.5.10 Der Omnibus-Hack 217
- 5.6 Offline-Events 218**
 - 5.6.1 Der »Das traut sich sonst keiner«-Hack 218
 - 5.6.2 Der »Hier, lass mich dir helfen«-Hack 219
 - 5.6.3 Der »Wenn es ein Problem gibt, mach eine Party draus«-Hack 219
 - 5.6.4 Der »Event sponsored by«-Hack 219
 - 5.6.5 Der »Waffeln«-Hack 220

5.7 Community Building	220
5.7.1 Der »Über ein Geschenk freut sich jeder«-Hack	220
5.7.2 Der »Veranstalte ein Gewinnspiel«-Hack	221
5.7.3 Der »Veranstalte ein Webinar«-Hack	221
5.7.4 Der »Wer nicht fragt, bleibt dumm!«-Hack	222
5.8 Bestehende Plattformen	222
5.8.1 Der »Warum das Rad neu erfinden«-Hack	222
5.8.2 Der »Wir helfen uns gegenseitig«-Hack	223
5.8.3 Der »Wir sind im Fernsehen«-Hack	223
5.8.4 Der Promi-Hack	224
5.8.5 Der »Jetzt wird's kontrovers«-Hack	225
5.9 YouTube	227
5.9.1 Die »Mehr Zuschauer auf YouTube«-Hacks	227
5.9.2 Der YouTube-SEO-Hack	227
5.9.3 Der »Das ist gerade angesagt«-Hack	229
5.10 App Store Optimization	229
5.10.1 Der »Mach deine Hausaufgaben«-Hack	230
5.11 Presse	231
5.11.1 Der »Du bist ein großartiger Journalist«-Hack	232
5.12 Engineering as Marketing	233
5.12.1 Der »Matrix«-Hack	233
5.12.2 Der »Leatherman«-Hack	234
5.12.3 Der »Riddler«-Hack	235
5.12.4 Der »Bill Murray«-Hack	236
5.12.5 Der »Oprah Winfrey«-Hack	237
5.12.6 Der »Sharing is Caring«-Hack	237
5.13 E-Commerce	238
5.13.1 Der »Was schreiben andere darüber«-Hack	238
5.14 Google Ads (AdWords)	239
5.14.1 Der »Auf welche Keywords soll ich bieten?«-Hack	240
5.14.2 Der »Ich will weit oben stehen«-Hack	240
5.14.3 Der »Kellner«-Hack	240
5.14.4 Der »7 Gründe, diese Anzeige zu klicken«-Hack	241
5.14.5 Der »Wer braucht schon mehr als ein Keyword?«-Hack	241
5.15 Google Display Network	242
5.15.1 Der »Das funktioniert immer«-Hack	243
5.15.2 Der »Immer besser als die anderen«-Hack	243
5.15.3 Der »Wir nehmen, was wir kriegen können«-Hack	243
5.15.4 Der »Neu ist immer besser«-Hack	244
5.15.5 Der »Voll Porno«-Hack	244

5.16 Social Media	245
5.17 Trigger für mehr Engagement in Social Media	246
5.17.1 Win!	248
5.17.2 Give!	249
5.17.3 Vote!	249
5.17.4 (Co-)Create!	249
5.17.5 Share!	250
5.17.6 Riddle!	250
5.17.7 Learn!	251
5.17.8 New!	251
5.17.9 Provoke!	251
5.17.10 You!	252
5.17.11 Wow!	252
5.17.12 Der »Den kenne ich doch!«-Hack	252
5.17.13 Der »Einer für alle«-Hack	253
5.17.14 Der »Jab, Jab, Jab, Right Hook«-Hack	254
5.17.15 Der »Mehr als nur ein Link«-Hack	254
5.17.16 Der »Was sagen andere über mich?«-Hack	255
5.17.17 Der »Wann sollte ich meine Beiträge posten?«-Hack	255
5.17.18 Der »Newsjacking«-Hack	256
5.18 Facebook	257
5.18.1 Der »Nicht verzagen, die Gruppe fragen«-Hack	258
5.18.2 Der »Was macht mein Wettbewerber so?«-Hack	259
5.18.3 Der »Legolas«-Hack	262
5.18.4 Der »Carpet-Bomber«-Hack	263
5.18.5 Der »Herdentier«-Hack	264
5.18.6 Der Custom-Audience-Hack	265
5.19 Instagram	266
5.19.1 Der Hashtag-Hack	266
5.19.2 Der »Teile und herrsche«-Hack	267
5.19.3 Der »Like, Like, Like, Follow«-Hack	267
5.19.4 Der »Glücksrad«-Hack	267
5.19.5 Der »Gewinnspiel für Fortgeschrittene«-Hack	268
5.19.6 Profi-Hacks für Instagram von Anne Grabs	269
5.20 Mache Content Collabs mit anderen Creatoren oder Unternehmen auf Twitter	270
5.20.1 Der »Hier ist dein Lieblingscontent«-Hack	270
5.20.2 Die »Cool, DAS geht?!«-Hacks auf Twitter	271
5.20.3 Twitter-Ads	271

5.21 LinkedIn	272
5.21.1 Der »So gestaltest du Texte, die auch gelesen werden«-Hack	272
5.21.2 Der »Hashtag«-Hack	274
5.21.3 Die »LinkedIn für Fortgeschrittene«-Hacks	274
5.21.4 Der »Sieht aus wie Instagram«-Hack	276
5.21.5 Der »Storytelling«-Hack	276
5.21.6 Der »So kommst du auf das Radar von Influencern«-Hack	279
5.21.7 Der »LinkedIn-Teaser«-Hack	279
5.21.8 Der »Egobaiting«-Hack auf LinkedIn ... per Newsletter	280
5.21.9 Der »Hallo Welt«-Hack	281
5.22 TikTok	281
5.23 Key Learnings und To-do-Liste	282
6 Activation – so aktivierst du deine Nutzer	285
6.1 Activation-Ideen testen	286
6.1.1 A/B- und Multivarianten-Tests	286
6.1.2 Usability testen	288
6.1.3 Verhalten beobachten mit Hotjar	289
6.1.4 Engagement testen mit Mixpanel	290
6.1.5 Logdateianalyse	290
6.1.6 Mechanical Turk-Hack	290
6.1.7 Die wichtigsten Activation-Metriken	291
6.1.8 Spezifische Metriken und Benchmarks	291
6.2 Der Aha-Moment	293
6.3 Conversion-Optimierung	294
6.4 Landingpages	296
6.5 Call-to-Action-Buttons	299
6.5.1 Multivariantentests	300
6.5.2 Smarte CTAs	301
6.6 Usability	301
6.7 Hacks für bessere Formulare	303
6.7.1 Das GIGO-Prinzip	303
6.7.2 Der »Keep it simple«-Hack	303
6.7.3 Der »Nimm den Kunden an die Hand«-Hack	304
6.7.4 Der »Sicherer Check-out«-Hack	304
6.7.5 Der »Zur Hölle mit normalen Formularen«-Hack	304
6.7.6 Der »Wenn es schnell gehen muss«-Hack	305

6.8 Psychologische Hacks	305
6.8.1 Die »Booking.com«-Hacks	306
6.8.2 Der »Ich bin Arzt!«-Hack	307
6.8.3 Der »Vertrau-mir«-Hack	307
6.8.4 Der »Nur noch zweimal schlafen«-Hack	308
6.8.5 Der »Weil wir das schon immer so gemacht haben«-Hack	309
6.8.6 Der »Blaue Mauritius«-Hack	309
6.8.7 Der »Nudging«-Hack	311
6.8.8 Der »Ich gehe lieber auf Nummer sicher«-Hack	313
6.8.9 Der »Willste mal gucken?«-Hack	313
6.8.10 Der »Der Anfang und das Ende«-Hack	314
6.8.11 Der »Das kenne ich, das ist gut!«-Hack	314
6.8.12 Der »Zahnarzt«-Hack	314
6.8.13 Der »Be like Mike«-Hack	315
6.8.14 Der »Onkel Dagobert«-Hack	315
6.8.15 Der »Winzer«-Hack	315
6.8.16 Der »Door in the Face«-Hack	316
6.8.17 Die »QVC«-Hacks	316
6.9 On-Page-Hacks	317
6.9.1 Der »McDonald's«-Hack	318
6.9.2 Der Lead-Magnet-Hack	319
6.9.3 Der »Du willst doch nicht etwa schon gehen?!«-Hack	325
6.9.4 Der »Lass uns spielen!«-Hack	326
6.10 Off-Page-Hacks	328
6.10.1 Der »Bitte komm zurück«-Hack	328
6.10.2 Der »Darth Vader«-Hack	329
6.11 Key Learnings und To-do-Liste	331
7 Retention – so kommen deine Nutzer zurück	333
7.1 Retention-Ideen testen	334
7.1.1 Retention Rate analysieren	334
7.1.2 Die wichtigsten Activation-Metriken	335
7.1.3 Spezifische Metriken und Benchmarks	335
7.2 Customer Experience	336
7.2.1 Die Buyer's Journey	337
7.2.2 Lead Nurturing	338
7.2.3 Lead Scoring	339

7.2.4	Kundenfeedback	339
7.2.5	Kundenbindung	340
7.3	Marketing Automation	343
7.3.1	Verhaltensbasierte Kommunikation	343
7.3.2	Ziel definieren	344
7.3.3	Segmente definieren	344
7.3.4	Die richtigen Inhalte wählen	345
7.3.5	Workflow erstellen	345
7.3.6	E-Mail-Sequenzen	346
7.3.7	Chatbots	347
7.4	Facebook Messenger	349
7.4.1	Der »Autoresponder«-Hack	349
7.4.2	Der »Ich will doch nur helfen«-Hack	350
7.5	Onboarding	350
7.5.1	Der »Super Mario«-Hack	350
7.5.2	Der »Ich bin immer für dich da«-Hack	354
7.5.3	Der »Chefarzt«-Hack	356
7.5.4	Der »Drill Sergeant«-Hack	357
7.5.5	Der »Roter Teppich«-Hack	358
7.6	Offboarding	359
7.6.1	Der »Komm bleib noch«-Hack	360
7.6.2	Der »Letzte Chance«-Hack	362
7.6.3	Der »Columbo«-Hack	363
7.7	Loyalität und Community	364
7.7.1	Der »Überraschung!«-Hack	365
7.7.2	Der »Amazon«-Hack	366
7.7.3	Der »Prime«-Hack	367
7.7.4	Der »Vielflieger«-Hack	368
7.7.5	Der »Wir sind alle im selben Boot«-Hack	368
7.7.6	Der »Zum Lachen gehen wir auf die Website«-Hack	369
7.7.7	Der »Tribe«-Hack	373
7.7.8	Der »De Blasio«-Hack von Uber	374
7.8	Key Learnings und To-do-Liste	375
8	Referral – so wirst du weiterempfohlen	377
8.1	Referral-Ideen testen	377
8.1.1	Social-Media-Shares	378
8.1.2	Referral-Programme	379
8.1.3	Die wichtigste Referral-Metrik	382

8.2	Virales Marketing	384
8.2.1	Der »Frozen Faces«-Hack	385
8.2.2	Der »Sharing is caring«-Hack	386
8.2.3	Der »klassische Dropbox«-Hack	386
8.2.4	Der »Get your SWAG«-Hack	389
8.2.5	Der »Ice Bucket«-Hack	390
8.2.6	Der »Sparbrötchen«-Hack	391
8.2.7	Der »Schneeballsystem«-Hack	391
8.3	Content Seeding	394
8.3.1	Der »Dann mache ich es eben selbst«-Hack	395
8.4	Influencer Marketing	395
8.4.1	Warum Influencer Marketing sinnvoll sein kann	396
8.4.2	Was du beim Influencer Marketing beachten solltest	396
8.4.3	Die Gefahren des Influencer Marketings	397
8.4.4	Der »Stadtsalat«-Hack	398
8.5	Blogger Relations	400
8.5.1	Die »Old School«-Hacks	402
8.5.2	Der »Doubletree«-Hack	403
8.6	Key Learnings und To-do-Liste	403
9	Revenue – so verdienst du Geld	405
9.1	Revenue-Ideen und Growth-Modelle testen	405
9.1.1	Der klassische Onlineshop	406
9.1.2	Spotify: Das Freemium-Modell	407
9.1.3	Netflix: Das Premium-Modell	407
9.1.4	Facebook: Das Free-Modell	407
9.1.5	New York Times: Das Subscription-Modell	407
9.1.6	Triple-looped Growth Model für Medienunternehmen	408
9.1.7	Das Affiliate-Modell	410
9.1.8	Private Labeling	410
9.1.9	Software Whitelabels	411
9.1.10	Das SaaS-Growth-Modell	411
9.1.11	Amazon: Das Marktplatz-Modell	412
9.1.12	Digitale Ökosysteme	413
9.1.13	Sharing Economy	413
9.2	Stolperdraht	414

9.3 Kernangebot	416
9.3.1 Das Dilemma mit dem MVP	417
9.3.2 Positionierung deines Kernangebots	417
9.4 Cross-Selling	417
9.4.1 Der »Miles & More«-Hack	418
9.4.2 Der »Darf es noch etwas mehr sein?«-Hack	419
9.4.3 Der »Lockvogel«-Hack	420
9.4.4 Der »Panini-Sammelalbum«-Hack	421
9.4.5 Der »Colgate«-Hack	422
9.4.6 Der »Preisstaffel«-Hack	422
9.4.7 Der »Sotheby's«-Hack	424
9.5 Das Dilemma mit Freemium	425
9.5.1 Der »Denk an mich«-Hack	426
9.5.2 Der »Countdown«-Hack	427
9.5.3 Der »Weicher Übergang«-Hack	427
9.5.4 Der »Darf ich helfen?«-Hack	427
9.5.5 Der »Ich bin doch nicht blöd!«-Hack	428
9.6 Copywriting	431
9.6.1 Der »Digitale Verführung«-Hack	431
9.6.2 Der »Buh!«-Hack	432
9.6.3 Der »Starbucks«-Hack	433
9.6.4 Der »Anwalt des Teufels«-Hack	433
9.6.5 Der »Taten zählen mehr als Worte«-Hack	433
9.6.6 Der »Gut kopiert ist besser als teuer erfunden«-Hack	434
9.6.7 Der »Apple«-Hack	435
9.7 Key Learnings und To-do-Liste	435
9.7.1 Zusammenfassung und Schlussfolgerung	437
 Quellen	 439
Index	455

Materialien zum Buch

Auf der Webseite zu diesem Buch stehen die Checklisten aus den Kapiteln und zwei Bonuskapitel für Sie zum Download bereit.

Gehen Sie auf <https://rheinwerk-verlag.de/5579>. Klicken Sie auf den Reiter MATERIALIEN. Sie sehen die herunterladbaren Dateien samt einer Kurzbeschreibung des Dateiinhalts. Klicken Sie auf den Button HERUNTERLADEN, um den Download zu starten. Je nach Größe der Datei (und Ihrer Internetverbindung) kann es einige Zeit dauern, bis der Download abgeschlossen ist.