

Auf einen Blick

1	So profitierst du von Growth Hacking	21
2	So funktioniert Growth Hacking	37
3	So stellst du die Weichen auf Wachstum	69
4	Der Growth-Hacking-Workflow – so gehst du vor	115
5	Acquisition – so bekommst du mehr Nutzer	181
6	Activation – so aktivierst du deine Nutzer	251
7	Retention – so kommen deine Nutzer zurück	287
8	Referral – so wirst du weiterempfohlen	309
9	Revenue – so verdienst du Geld	321
10	Work Hacks und Schlussfolgerung	341

Inhalt

Growth Hacking ist so viel mehr als ein Buzzword	17
Danksagung	19
1 So profitierst du von Growth Hacking	21
1.1 Ist dieses Buch etwas für dich?	22
1.2 Das wirst du in diesem Buch lernen	24
1.3 Über die Autoren	26
1.4 Wie dieses Buch entstanden ist	27
1.5 Warum Start-ups scheitern	31
2 So funktioniert Growth Hacking	37
2.1 Growth Hacking ist nicht nur für Start-ups	38
2.2 Growth Hacking ist keine Revolution	41
2.3 Der Growth Hacking Circle	43
2.3.1 Was hat das alles mit Hacken zu tun?	45
2.3.2 Der Growth Manager	45
2.3.3 Growth Marketing	46
2.4 Growth Hacking vs. Bootstrapping vs. Lean Marketing	47
2.5 Echte Growth Hacks – Praxisbeispiele	48
2.5.1 Instagram	48
2.5.2 YouTube's Embed Code	49
2.5.3 Dropbox – mehr Speicherplatz durch Empfehlungen	50
2.5.4 Facebook	51
2.5.5 Twitter	51
2.5.6 Airbnbs Craigslist-Cross-Posting	52
2.5.7 Urlaubsguru	52
2.5.8 Nasty Gal	52
2.5.9 Spotify	53
2.6 Profil eines Growth Hackers	53
2.6.1 T-shaped Professional	54
2.6.2 Kreativität	55

2.6.3 Abstraktes und analytisches Denken	56
2.6.4 Technisches Know-how	56
2.7 Der Siegeszug des mobilen Internets	57
2.8 Die fünf kritischen Säulen des Growth Hackings	58
2.8.1 Das Growth Mindset	59
2.8.2 Fakten vor Meinungen	60
2.8.3 Kundenverständnis	61
2.8.4 Vielfalt der Kanäle	63
2.8.5 Optimierung	64
2.9 Ethische Aspekte und rechtliche Grauzonen im Netz	65
2.9.1 Facebooks Gewinnspiel-Richtlinien	65
2.9.2 Clickbait	66
2.9.3 Datenschutz bei E-Mail-Marketing	66
3 So stellst du die Weichen auf Wachstum	69
3.1 Die Grundsteine für dein digitales Business	69
3.1.1 Der Product-/Market-Fit (PMF)	70
3.1.2 Minimum Viable Product (MVP)	75
3.1.3 Business Model Canvas	76
3.2 So erzeugst du Mehrwert	79
3.3 Finde deine Zielgruppe	81
3.4 So erstellst du deine Persona	83
3.4.1 Der »Frage deine Mitarbeiter«-Hack	85
3.4.2 Der Amazon-Hack	85
3.4.3 Der YouGov-Hack	86
3.4.4 Der Appinio-Hack	86
3.4.5 Der Inhouse-Analytics-Hack	86
3.5 So definierst du deine Zielgruppe	87
3.5.1 Der »Ich tue so, als würde ich Werbung machen«-Hack	87
3.5.2 Der Mediaplaner-Hack	92
3.6 So lernst du mehr über deine Zielgruppe	93
3.7 So analysierst du deinen Wettbewerb	94
3.7.1 Analyse von Advertising-Budgets	95
3.7.2 Der »Das kann ich schon lange«-Hack	96
3.7.3 Google Display Network	97
3.7.4 Der »Ich bin ein Streber«-Hack	98

3.7.5	Analyse von Traffic-Quellen	98
3.7.6	Der Gmail-Hack	100
3.8	Warum die richtige Positionierung wichtig ist	101
3.8.1	Starte mit dem Warum	103
3.8.2	Beschreibe deine Origin Story	105
3.8.3	Beschreibe deine Vision	105
3.8.4	Mache eine SWOT-Analyse	106
3.8.5	Baue ein Brand Strategy Canvas	107
3.8.6	Formuliere deinen Unique Selling Proposition (USP)	109
3.8.7	Formuliere deinen Unique Value Proposition (UVP)	111
4	Der Growth-Hacking-Workflow – so gehst du vor	115
4.1	Strategische Überlegungen	116
4.1.1	Ziele setzen	118
4.1.2	Key Performance Indicators (KPIs)	118
4.1.3	Customer Lifetime Value	119
4.1.4	Quant Based Marketing – Erfolg in kleinen Schritten	119
4.1.5	Die Roadmap	120
4.2	Der Growth-Hacking-Prozess	121
4.2.1	Think big, iterate fast	123
4.2.2	Product-/Market-Fit schrittweise optimieren	125
4.2.3	Vor dem Pivot: Optimierung	126
4.2.4	Weiter iterieren oder Pivot?	128
4.3	Growth-Teams	128
4.3.1	Hacks in einem Growth-Team umsetzen	132
4.3.2	Weekly Growth-Meetings	133
4.3.3	Daily Stand-ups	133
4.3.4	Grundregeln für produktive Meetings	133
4.4	Kreative Lösungen entwickeln	134
4.4.1	Design Thinking	135
4.4.2	Brainstorming	136
4.4.3	Die 6-3-5-Methode	137
4.4.4	Die Walt-Disney-Methode	137
4.4.5	Waterholes	137
4.4.6	Das Charrette-Verfahren	138
4.4.7	Die Osborn-Checkliste und SCAMPER	139
4.4.8	Die morphologische Matrix	140
4.4.9	Die 19 Kanäle	141

4.5	Ein positives Nutzererlebnis gestalten	145
4.5.1	UX Design mit Personas und der Customer Journey	148
4.5.2	Anforderungen definieren	149
4.5.3	Anforderungen priorisieren	150
4.5.4	Die BRASS-Methode	151
4.5.5	Die ICE-Methode	151
4.5.6	Das PIE-Modell	152
4.5.7	Die Bullseye-Methode	152
4.5.8	Die Pirate Metrics	153
4.5.9	Ein Szenario erstellen	155
4.6	MVP bauen und testen	156
4.6.1	MVP-Typen	157
4.6.2	High-Tempo-Testing	158
4.6.3	A/B-Testing	159
4.6.4	Usability Testing	161
4.6.5	Prinzipien der Nielsen Norman Group	163
4.7	Ergebnisse messen	163
4.7.1	Webanalyse	164
4.7.2	Google Analytics	165
4.7.3	Kissmetrics	167
4.7.4	Mixpanel	170
4.7.5	Logdateianalyse	172
4.7.6	Social Media Monitoring	173
4.7.7	Das Facebook-Pixel	173
4.8	Lernen und optimieren	174
5	Acquisition – so bekommst du mehr Nutzer	181
5.1	Suchmaschinenoptimierung (SEO)	182
5.1.1	Der »Warum in die Ferne schweifen«-Hack	183
5.1.2	Die »Mehr Links für meine Website«-Hacks	183
5.1.3	Der »Meine Website soll schneller werden«-Hack	185
5.1.4	Der Barkeeper-Hack	186
5.1.5	Der »Was schert mich mein Geschwätz von gestern?!«-Hack	188
5.2	Inbound- und Content Marketing	188
5.2.1	Die richtige Content-Strategie	190
5.2.2	Gutes Content Marketing in der Praxis	195
5.2.3	Der »Dieser Hack wird dein Leben verändern!«-Hack	196
5.2.4	Der Skyscraper-Hack	198

5.2.5	Der Round-up-Hack	200
5.2.6	Der Vorschau-Hack	201
5.2.7	Der Buffer-Hack	201
5.2.8	Der Kurator-Hack	202
5.3	Content Distribution	202
5.3.1	Der »Öl ins Feuer«-Hack	202
5.3.2	Der »Ich kenne den ganzen Club«-Hack	203
5.3.3	Der »Denk um die Ecke«-Hack	204
5.3.4	Der LinkedIn-Teaser-Hack	204
5.3.5	Der Slideshare-Hack	204
5.3.6	Der Multimedia-Hack	205
5.3.7	Der Recycling-Hack	205
5.4	E-Mail	205
5.4.1	Der Erdrücken-durch-Umarmen-Hack	206
5.4.2	Der »Nutze jede Gelegenheit«-Hack	207
5.4.3	Der »Nutze jede Gelegenheit in Social Media«-Hack	207
5.4.4	Der »Exportiere deine LinkedIn-Kontakte«-Hack	208
5.4.5	Der »Exportiere deine XING-Kontakte« Hack	209
5.4.6	Der »Ich kenne dich doch!«-Hack	209
5.4.7	Der »Let's keep it simple«-Hack	209
5.4.8	Der »Teste deine E-Mails vor dem Versand«-Hack	210
5.4.9	Der »Zweimal hält besser«-Hack	210
5.4.10	Der »Noch ist lange nicht Schluss«-Hack	210
5.5	Social Media	211
5.5.1	Der »Den kenne ich doch!«-Hack	212
5.5.2	Der »Einer für alle«-Hack	212
5.5.3	Der »Jab, Jab, Jab, Right Hook«-Hack	213
5.5.4	Der »Bin ich wichtig?«-Hack	213
5.5.5	Der »Mehr als nur ein Link«-Hack	213
5.5.6	Der »Was sagen andere über mich?«-Hack	215
5.5.7	Der »Wann sollte ich meine Beiträge posten?«-Hack	215
5.5.8	Der »Was sollte ich posten?«-Hack	215
5.5.9	Der Newsjacking-Hack	216
5.5.10	Der »Ich bin neu hier«-Hack	217
5.5.11	Die »Cool, DAS geht?!«-Hacks auf Twitter	218
5.5.12	Der »Lustig, klick ich!«-Hack auf Facebook	218
5.6	Offline-Events	219
5.6.1	Der Messe-Guerilla-Hack	220
5.6.2	Der »Hier, lass mich dir helfen«-Hack	220
5.6.3	Der »Das traut sich sonst keiner«-Hack	220

5.6.4	Der »Wenn es ein Problem gibt, mach eine Party draus«-Hack	221
5.6.5	Der »Jeder hört mir zu«-Hack	221
5.6.6	Der »Event sponsored by«-Hack	221
5.7	Community Building	222
5.7.1	Der »Über ein Geschenk freut sich jeder«-Hack	222
5.7.2	Der »Veranstalte ein Gewinnspiel«-Hack	223
5.7.3	Der »Veranstalte ein Webinar«-Hack	224
5.7.4	Der »Wer nicht fragt, bleibt dumm!«-Hack	224
5.8	Bestehende Plattformen	224
5.8.1	Der »Warum das Rad neu erfinden«-Hack	224
5.8.2	Der »Wir helfen uns gegenseitig«-Hack	225
5.8.3	Der »Wir sind im Fernsehen«-Hack	225
5.8.4	Der Promi-Hack	226
5.9	Video	227
5.9.1	Die »Mehr Zuschauer auf YouTube«-Hacks	227
5.9.2	Der »Das ist gerade angesagt«-Hack	227
5.9.3	Der YouTube-SEO-Hack	227
5.9.4	Der »So verlinkst du auf eine externe Website«-Hack	228
5.9.5	Der »Kontaktiere erfolgreiche Publisher«-Hack	228
5.10	App Store Optimization	228
5.10.1	Der »Mach deine Hausaufgaben«-Hack	229
5.11	Presse	230
5.11.1	Der Google-Bilder-Hack	231
5.11.2	Der »Du bist ein großartiger Journalist«-Hack	232
5.11.3	Der »Hier ist dein Paket«-Hack	232
5.12	Engineering as Marketing	233
5.12.1	Der Matrix-Hack	233
5.12.2	Der Admiral-Ackbar-Hack	234
5.12.3	Der Jigsaw-Hack	234
5.12.4	Der Bill-Murray-Hack	235
5.12.5	Der Oprah-Winfrey-Hack	236
5.12.6	Der Sharing-is-Caring-Hack	236
5.13	E-Commerce	237
5.13.1	Der »Was schreiben andere darüber«-Hack	237
5.14	Google AdWords	238
5.14.1	Der »Auf welche Keywords soll ich bieten?«-Hack	239
5.14.2	Der »Ich will weit oben stehen«-Hack	239
5.14.3	Der Kellner-Hack	239

5.14.4	Der »7 Gründe, diese Anzeige zu klicken«-Hack	240
5.14.5	Der »Wer braucht schon mehr als ein Keyword?«-Hack	240
5.14.6	Der »Wir stoppen die Blutung«-Hack	241
5.15	Google Display Network	241
5.15.1	Der »Das funktioniert immer«-Hack	242
5.15.2	Der »Immer besser als die anderen«-Hack	242
5.15.3	Der Gmail-Hack	242
5.15.4	Der »Wir nehmen, was wir kriegen können«-Hack	242
5.16	Facebook	243
5.16.1	Der »Was macht mein Wettbewerber so?«-Hack	244
5.16.2	Der Legolas-Hack	247
5.16.3	Der Custom-Audience-Hack	248
5.16.4	Der »Wir schweiften in die Ferne«-Hack	250
5.16.5	Twitter-Ads	250
6	Activation – so aktivierst du deine Nutzer	251
6.1	Landingpages	252
6.2	Conversion-Optimierung	252
6.3	Call-to-Action-Buttons	255
6.4	Hacks für bessere Formulare	256
6.4.1	Der GIGO-Hack	256
6.4.2	Der Ajax-Hack	257
6.4.3	Der »Keep it simple«-Hack	257
6.4.4	Der »Nimm den Kunden an der Hand«-Hack	257
6.4.5	Der Sicheres-Check-out-Hack	257
6.4.6	Der »Zur Hölle mit normalen Formularen«-Hack	258
6.5	Usability-Hacks	258
6.5.1	Der Pareto-Hack	260
6.5.2	Der Accessibility-Hack	261
6.5.3	Der Bedeutungsträger-Hack	262
6.5.4	Der iPod-Hack	262
6.5.5	Der Feedback-Hack	262
6.5.6	Der Archetyp-Hack	263
6.5.7	Der Kindchenschema-Hack	263
6.5.8	Der Fitts-Hack	263
6.5.9	Der Hicks-Hack	264

6.6	Psychologische Hacks	264
6.6.1	Der »Ich bin Arzt!«-Hack	265
6.6.2	Der Vertrau-mir-Hack	265
6.6.3	Der »Nur noch zweimal schlafen«-Hack	266
6.6.4	Der »Weil wir das schon immer so gemacht haben«-Hack	266
6.6.5	Der Blaue-Mauritius-Hack	267
6.6.6	Der Babyschritte-Hack	267
6.6.7	Der »Ich gehe lieber auf Nummer sicher«-Hack	267
6.6.8	Der »Der Anfang und das Ende«-Hack	268
6.6.9	Der »Das kenne ich, das ist gut!«-Hack	268
6.6.10	Der Zahnarzt-Hack	268
6.6.11	Der »Immer besser als du«-Hack	269
6.6.12	Der »Be like Mike«-Hack	269
6.6.13	Der Dagobert-Hack	269
6.7	On-Page-Hacks	269
6.7.1	Der »Weniger ist mehr«-Hack	269
6.7.2	Der McDonald's-Hack	271
6.7.3	Der Lead-Magnet-Hack	272
6.7.4	Der »Du willst doch nicht etwa schon gehen?!«-Hack	278
6.7.5	Der FOMO-Hack	279
6.7.6	Der Gamification-Hack	280
6.8	Off-Page-Hacks	282
6.8.1	Der »Bitte komm zurück«-Hack	282
6.8.2	Der Darth-Vader-Hack	283
6.9	Storytelling	286
7	Retention – so kommen deine Nutzer zurück	287
7.1	Binde deine Kunden langfristig an dich	287
7.1.1	Kundenbindung über das Produkt	288
7.1.2	Kundenbindung über Vertrieb und Service	288
7.1.3	Kundenbindung über die Kommunikation	289
7.1.4	Der »Speedy Gonzales«-Hack	289
7.1.5	Der Extrameile-Hack	289
7.1.6	Der Coupon-Hack	290
7.2	Onboarding	290
7.2.1	Der »Super Mario«-Hack	290
7.2.2	Der »Dr. House«-Hack	293

7.2.3	Der »Drill Sergeant«-Hack	293
7.2.4	Der Roter-Teppich-Hack	294
7.3	Exit Intent	296
7.3.1	Der »Komm bleib noch«-Hack	296
7.3.2	Der »Columbo«-Hack	297
7.4	Loyalität und Community	298
7.4.1	Der Amazon-Hack	298
7.4.2	Der Vielflieger-Hack	299
7.4.3	Der »Apollo13«-Hack	300
7.4.4	Der GaryVee-Hack	300
7.4.5	Der »Hachiko«-Hack	300
7.4.6	Der »Tribe«-Hack	303
7.5	Leads pflegen	304
7.5.1	Lead Nurturing	304
7.5.2	Lead Scoring	305
7.6	E-Mail-Automation	305
7.7	Chatbots	306
8	Referral – so wirst du weiterempfohlen	309
8.1	Virales Marketing	310
8.1.1	Der Cross-Posting-Hack	311
8.1.2	Der »FarmVille«-Hack	312
8.1.3	Der Friends-Hack	312
8.1.4	Der Hard-Rock-Hack	313
8.1.5	Der Ice-Bucket-Hack	314
8.1.6	Der Schotten-Hack	315
8.1.7	Der Harry's-Hack	315
8.2	Content-Seeding	317
8.2.1	Der »Dann mache ich es eben selbst«-Hack	318
8.2.2	Der Wiederholungstäter-Hack	318
8.3	Guerilla Marketing	318
8.3.1	Der Reverse-Graffiti-Hack	318
8.3.2	Der Bluejacking-Hack	319
8.4	Influencer Marketing	319

9	Revenue – so verdienst du Geld	321
9.1	Stolperdraht	321
9.2	Kernangebot	323
9.2.1	Das Dilemma mit dem MVP	323
9.2.2	Positionierung deines Kernangebots	324
9.3	Cross-Selling	324
9.3.1	Der Miles-&-More-Hack	325
9.3.2	Der »Darf es noch etwas mehr sein?«-Hack	327
9.3.3	Der Panini-Sammelalbum-Hack	327
9.3.4	Der Preisstaffel-Hack	328
9.4	Das Dilemma mit Freemium	330
9.4.1	Der »Denk an mich«-Hack	331
9.4.2	Der Countdown-Hack	332
9.4.3	Der Weicher-Übergang-Hack	332
9.4.4	Der »Darf ich helfen?«-Hack	332
9.4.5	Der Ablenkungs-Hack	332
9.5	Copywriting	335
9.5.1	Der Digitale-Verführung-Hack	336
9.5.2	Der Buh-Hack	336
9.5.3	Der Starbucks-Hack	337
9.5.4	Der »Anwalt des Teufels«-Hack	337
9.5.5	Der »Aktionen sprechen lauter als Wörter«-Hack	338
9.5.6	Der Power-Wörter-Hack	338
9.5.7	Der Pixar-Hack	338
10	Work Hacks und Schlussfolgerung	341
10.1	Zeitmanagement	341
10.2	Organisiere dein Leben	342
10.2.1	Organisiere deinen Alltag	342
10.2.2	Power Hour!	342
10.2.3	Lerne, nein zu sagen!	343
10.2.4	Du, das Rennpferd	343
10.2.5	Vereinfache dein Leben!	344

10.3 Arbeitsrhythmus	344
10.3.1 Nacheinander statt gleichzeitig	345
10.3.2 Pomodoro-Technik	345
10.3.3 Doing is better than perfect	346
10.3.4 Jetzt aber fix!	346
10.4 So gehst du mit Ablenkungen um	346
10.4.1 Anfragen von Kollegen	346
10.4.2 E-Mails	347
10.4.3 Dein persönlicher Assistent	348
10.5 15 ganz pragmatische Work Hacks	348
10.6 Zusammenfassung und Schlussfolgerung	352
Anhang	355
A Growth-Tools	355
B Quellen	369
Index	381