

Lesetipp: "Growth Hacking für Non-Startups"

Erfolgreiches Marketing auch bei kleinen Budgets? Ja, das funktioniert und zwar richtig gut: Mittels Growth Hacking. In seinem brandneuen E-Book gibt Hendrik Lennarz wertvolle Praxistipps aus seiner langjährigen Erfahrung als Growth Hacker.

Was ist Growth Hacking?

Growth Hacking ist eine Marketing-Strategie, die von Start-ups entwickelt wurde und vor allem dort zur Anwendung kommt. Marketer setzen hierbei Kreativität, analytisches Denken und den Einsatz von Social Media forciert ein, um den Absatz zu fördern und Bekanntheit zu erlangen.

Growth Hacker arbeiten vor allem mit etablierten und weit verbreiteten Marketingstrategien wie SEO, Websiteanalysen und Content-Marketing. Einer der zentralen Herausforderungen ist, die Marketingkosten durch die Entwicklung von Alternativen zu traditionellen Marketingstrategien zu minimieren. Daher ist Growth Hacking bei Start-ups sehr beliebt, die oftmals nur über begrenzte Mittel verfügen und in der Regel in kurzer Zeit stark wachsen müssen.

Growth Hacking für Non-Startups

Das neue Buch von Hendrik Lennarz, Executive Director Product & Technology bei Trusted Shops, dreht das Rad aber ein Stück weiter. Denn Growth Hacking sei mitnichten ausschließlich eine Strategie für Start-ups.

Auch etablierte Unternehmen können von den positiven Effekten des Growth Hacking profitieren. Wie sie dies tun können und welche Strategien sich in der Praxis bewährt haben, verrät der Autor in seinem E-Book "Growth Hacking für Non-Startups". Wer sich für das Thema interessiert, dem stellt der Autor eine Leseprobe mit Starter-Checkliste kostenlos zur Verfügung.

By the way: Eltern hätte im Übrigen eine natürliche Affinität zum Growth Hacking, glaubt Lennarz. Warum dies so ist und wer mehr über diese interessante Spielart des Marketings erfahren möchte, findet [hier](#) weiterführende Informationen.