



17 goldene Growth Marketing Regeln

1. Niemand hat auf dich oder dein Produkt gewartet!

Wenn du nicht aktiv auf potenzielle Kunden zugehst, dann wird niemand von dir und/oder deinem Produkt Kenntnis nehmen.

2. Alle Menschen wollen ihre grundsätzlichen essentiellen Bedürfnisse befriedigen!

Das gilt übrigens auch für dich und für dein digitales Wachstum ist es wichtig, diese Bedürfnisse zu befriedigen (oder ein bestimmtes davon).

3. Viele erinnern sich nicht daran, was sie im Internet gelesen haben!

Die meisten User nutzen das Internet als Unterhaltungskanal; entsprechend hartnäckig musst du deine Botschaft oder die Vorteile deines Produkts verbreiten.

4. Alle erinnern sich daran, wie sie sich fühlen!

Sei nützlich für deine User und mach etwas, dass ihnen weiterhilft oder ein akutes Problem löst – so bleibst du bei deinen Usern in positiver Erinnerung.

5. Marketing-Maßnahmen, über die sich alle beschweren, funktionieren sehr oft sehr gut!

Du musst bereit sein, Risiken einzugehen, dich so von der Masse abzusetzen und darfst keine Angst vor Gegenwind, Hatern und Neidern haben.

6. Alle klicken auf Werbung, auch wenn sie denken, es nicht zu tun!

Es kommt darauf, wie wertvoll deine Werbung ist – wenn sie den Usern nützt und ihnen Vorteile bietet, wird sie auch geklickt.



7. Die User lieben Lösungen und hassen Probleme wie die Pest!

Sorg einfach für Lösungen und erlöse die User von ihren Problemen: Je mehr du den Menschen hilfst, desto besser werden sie sich dauerhaft an dich erinnern.

8. Alle Marketing-Methoden funktionieren besser, wenn du ein gutes System hast!

Planlosigkeit ist der Tod jedes Wachstums: Je strategischer und sinnvoller du vorgehst, desto erfolgreicher wirst du sein.

9. Jedes System kann ausgehebelt werden!

Auch deins? Das kommt darauf an, wie gut es ist – grundsätzlich aber kannst du die Schwächen anderer Systeme für dein Wachstum ausnutzen.

10. Ausreichende Ressourcen lösen jedes Skalierungs-Problem!

Je mehr Zugriff du auf für dich passende und lukrative Ressourcen hast, desto mehr User wirst du erreichen und zu Kunden machen können.

11. In der Regel folgen dir die User fast immer!

Wenn du ihnen etwas bieten kannst, das für sie von Vorteil ist: Versuche nicht, mit minderwertigen Inhalten zu überzeugen, denn das wird auf keinen Fall funktionieren.

12. Gute Marketer gehen an die Grenzen!

Dabei kann es passieren, dass Grenzen überschritten werden: Tu immer genau das, was im Rahmen deiner Wachstums-Strategie notwendig ist und was du mit deinem Gewissen vereinbaren kannst.

13. Großartige Marketer gewinnen!

Es kann sein, dass du nur dann gewinnst, wenn du eine Grenze überschreitest – tu das, wenn du mit den Konsequenzen leben kannst.



14. Es gibt kein organisches Wachstum!

Niemand „findet“ deinen Content einfach so, es gibt immer einen Hebel, der einen Prozess in Gang gesetzt hat: Sorg dafür, dass man auf dich und deinen Content/deine Produkte deutlich aufmerksam wird.

15. Viele große Firmen sind mit hartnäckigen/dubiosen Methoden erfolgreich geworden!

Egal, ob man Betriebssysteme oder Browser auf Computern vorinstalliert hat oder ob die User sich gegenseitig durch Einladungen auf Social Games „aufmerksam gemacht“ haben – solche Methoden haben zu viel Wachstum beigetragen.

16. Es gibt keine schlechte Presse!

Altes Schauspieler-Sprichwort: „Was ist schlechter als schlechte Presse? Gar keine Presse!“

17. Deine User wollen glücklich und zufrieden sein!

Gib deinen Usern und potenziellen Kunden genau das, was sie wollen: Mach sie glücklich und erreiche, dass sie sich wirklich wohlfühlen.