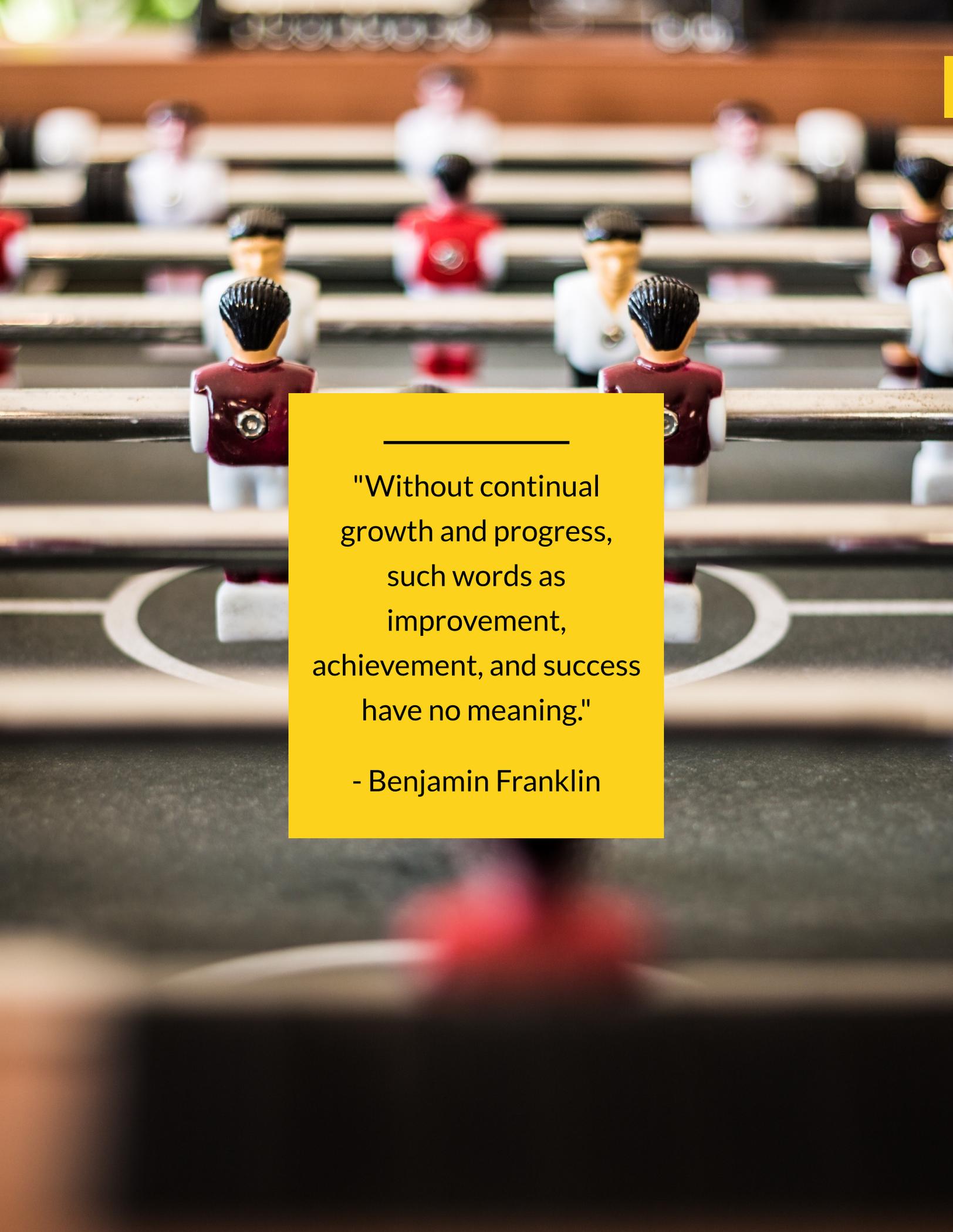


made2**GROW**

MIT DIESEN TOOLS SKALIEREN START UPS MIT WEITBLICK





"Without continual growth and progress, such words as improvement, achievement, and success have no meaning."

- Benjamin Franklin

DIE HÖHLE DER TOOLS

Es gibt für jede Kleinigkeit ein Tool, mit dem man als Start Up angeblich besonders schnell skalieren kann. Hier erfährst du, welche sich für mich bewährt haben.

Was braucht ein Start Up? Kicker, Club Mate, Feierabendbier und Bällebad. #awesome. Aber Spaß bei Seite. Start Ups haben in der Regel hart-kalkulierte Wachstumsziele. Wenn man diese nicht erreicht hilft auch kein Bullshit-Bingo mehr, wenn die Investoren die nackten Zahlen sehen.

Um gar nicht erst in diese Verlegenheit zu geraten, sind Tools entscheidend, die **manuelle Prozesse** ablösen, **flexible Zahlungsmodalitäten** anbieten und **einfach in der Handhabung** sind. Jedes der folgenden Tools wird innerhalb dieser Kriterien untersucht, um Stärken und Schwächen anzusprechen.

Keep on GROWing.



„Das muss skalieren!“
Automation ist eine Schlüsselfunktion, um manuelle Prozesse abzulösen und schneller zu wachsen.



„Kann ich das auch pro Monat oder auf Rechnung bezahlen?“
Das Sparschwein zeigt dir, ob es **kostenlose oder flexible Zahlungsmodelle** gibt.



„Steile Lernkurve“ steht in jeder Start-Up-Jobanzeige ;) Hier erfährst du, ob das Tool **einfach in der Bedienung** ist und deine Lernkurve wirklich steil geht.

DIE BESTEN TOOLS, DIE SCHNELL & NACHHALTIG ZU WACHSTUM FÜHREN.

#1 Google Tag Manager

Der Google Tag Manager ist ein schnelles und flexibles Tool, um Code wie z.B. ein Facebook Pixel, Google Analytics oder andere Tools zu implementieren, ohne an den eigentlichen Code der Website zu arbeiten. Dazu muss lediglich das Snippet des Google Tag Managers installiert werden. Über die Web-Oberfläche können dann alle



Änderungen vorgenommen, getestet und veröffentlicht werden.

Darüber hinaus kann der Google Tag Manager auch genutzt werden, um an Google Analytics Ereignisse zu schicken, z.B. wenn ein bestimmter Button gedrückt wird. Mit etwas Erfahrung und Kenntnissen können auch Scroll-Verhalten, das Abspielen von Videos, das Ausfüllen von

Formularen und vieles, vieles mehr untersucht werden. Das Tool ist kostenfrei, erspart viel Arbeit am Website-Code, ist am Anfang allerdings auch etwas komplexer in der Bedienung, da man sich als Newby erst mit der Funktionsweise vertraut machen muss. Danach ist es aber ein Tool, das man nicht mehr missen möchte. Must have für alle freiheitsliebenden Online-Marketer.

 tagmanager.google.com



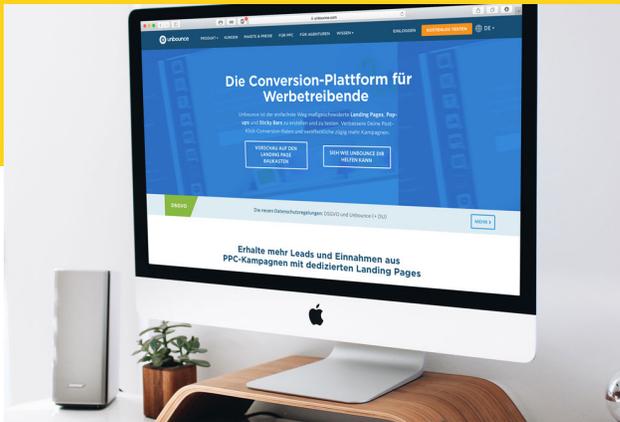
####



####



####



#2 Unbounce

Es gibt viele Baukästen, um Landingpages zu erstellen, die auch mit fertigen Vorlagen arbeiten. Den Unterschied zu anderen Anbietern macht Unbounce aber sicherlich in zusätzlichen Funktionen wie, integriertes A/B Testing, Pop-Ups, Sticky Bars und Anbindung an weitere Tools.

Hierzu zählen zum Beispiel Mailchimp, HubSpot, GoToWebinar und viele mehr. Gerade hier liegt die Stärke, um manuelle Prozesse abzulösen. Wenn du mit deinem jetzigen Workflow, um Landingpages zu erstellen, nicht komplett zufrieden bist, lohnt sich auf jeden Fall ein kostenloser Test.

 unbounce.com/de/



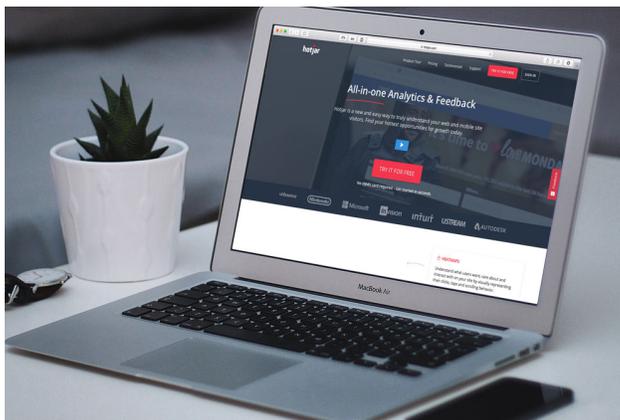
####



####



####



#3 Hotjar

Warum klicken manche nicht auf den Button? Schicken ein Formular nicht ab? Fragen, die du dir sicher schon einmal gestellt hast. Hotjar zeigt es dir. Heatmaps, Visitor Recordings, Conversion Funnels, Formular Analysen. Alles, was eine gute Conversion Optimierung ausmacht, bekommst du in

einem übersichtlichen Tool geliefert. Darüber hinaus kannst du mit einfachen Umfragen und intelligenten Feedbacks arbeiten und die Meinung deiner User einfangen. Einziges Manko: Man muss sich für die Analysen Zeit nehmen.

 hotjar.com



####



####



####



#4 Google Data Studio

Reportings können viel Zeit kosten, so dass die eigentliche Analyse und Formulierung von Handlungsempfehlungen zu kurz kommt. Google Data Studio kann da viel Arbeit abnehmen und gleichzeitig auch noch KPIs einfach zugänglich machen. Google Data Studio kann auf

Daten in Google AdWords, Google Analytics und anderen Datenbanken zugreifen und verständlich visualisieren. Als Link sind die aktuellen Entwicklungen in Echtzeit, 24/7 abrufbar. Allerdings ist die Bedienung nicht so einfach und an manchen Stellen merkt man noch, dass es sich um eine Beta-Version handelt. Trotzdem hilfreich.

 google.com/analytics/data-studio/



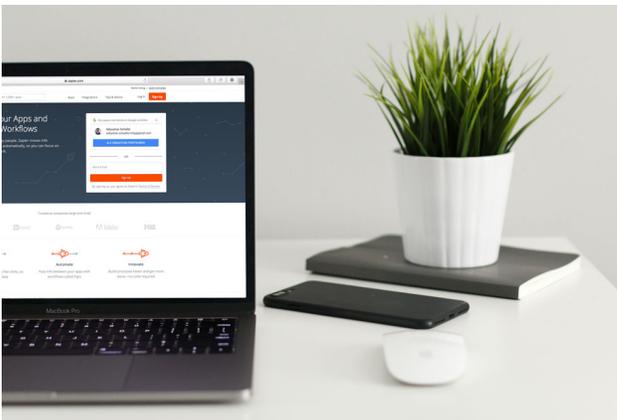
####



####



####



#5 Zapier

Zapier ist so etwas wie das Schweizer Taschenmesser für Online Marketer, die mit vielen Tools arbeiten. Mailchimp, Gravity Forms, Google Sheets, Salesforce, Slack, Dropbox. Die Liste der Tools, die miteinander verknüpft werden können, ist unendlich lang. Das Ziel bleibt am Ende immer dasselbe:

Weniger manueller Aufwand und Informationen in Echtzeit mit Kollegen teilen, die damit schneller arbeiten können. Die Preisstruktur ist darüber hinaus erfreulich Start-Up-freundlich.

 zapier.com/



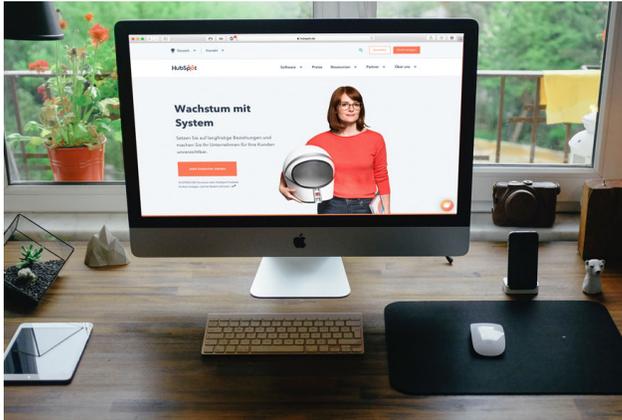
####



####



####

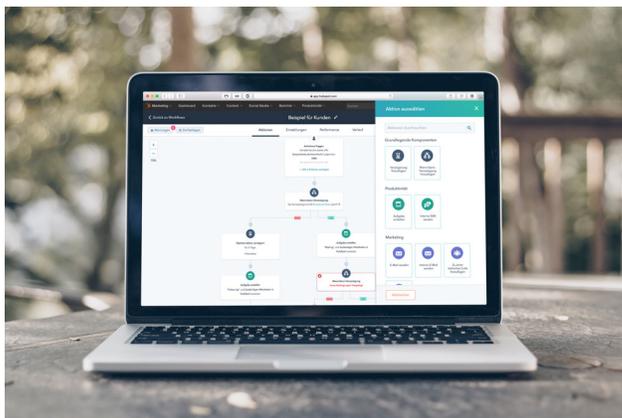


#6 HubSpot

Marketing Automation ist aus dem heutigen Marketing Mix nicht mehr wegzudenken, um vor allem als Start Up schnell die eigenen Produkte zu verkaufen. HubSpot ist im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern nicht an das eigene CRM gebunden, sondern funktioniert dank vorhandener Integrationen und offener API mit anderen CRMs,

wie z.B. Salesforce, Microsoft Dynamics und andere. HubSpot ist als CRM jedoch auch auf jeden Fall einen Blick wert.

Schon in der kostenfreien Variante ist ein CRM an Bord und die integrierte Marketing Automation erlaubt Analysen bis auf die einzelne Person. Natürlich datenschutzkonform. Ein besonderes Highlight für Start Ups: HubSpot bietet für



Neugründungen besondere Rabatte, bis zu 90% der Gesamtkosten. Je nach Paket sind dann auch schon Funktionen wie Lead-Scoring und Workflows dabei, um besonders interessante Leads schnell an Sales-Kollegen abzugeben oder noch mit gezielten Marketing-Aktionen neugierig zu machen.

Für Start Ups ebenfalls ein großer Pluspunkt ist das sehr umfangreiche Lerncenter, in dem HubSpot bereits in der kostenfreien Variante zahlreiche Kurse und Zertifikate anbietet, damit die steile Lernkurve noch steiler wird.

 [hubspot.de/](https://www.hubspot.de/)



MEET MADE2GROW



Sebastian Schäfer

Owner & CEO

made2GROW GmbH

sebastian.schaefer@made2grow.de

made2grow.de

DEIN WACHSTUM IST UNSER ERFOLG

made2GROW arbeitet erfolgsorientiert. Je erfolgreicher dein Online Marketing wird, desto glücklicher sind wir. Mit Überzeugung, Leidenschaft und Customer Centricity setzen wir digitale Marketing und Sales Kampagnen erfolgreich um.

Dabei kannst du von made2GROW einiges erwarten, nur kein Sales Blabla. Wir verkaufen keine Produkte, sondern Lösungen.

made2GROW



made2**GROW**

DIE BESTEN TOOLS VOL. 2

FÜR ALLE, DIE EINE SCHIPPE DRAUF LEGEN WOLLEN





"Without continual growth and progress, such words as improvement, achievement, and success have no meaning."

- Benjamin Franklin

TOOLS FÜR ALLE FÄLLE

Tools, Programme, Software. Nenn es wie du magst. Es gibt Massen davon. Wer soll da nur den Überblick behalten? Na wir ;)

Wer kennt das Problem nicht. Man möchte Prozesse verändern. Sich das Arbeitsleben leichter machen.

Doch wenn man sich umschaut wird man erschlagen mit Tools, die viel versprechen und leider wenig halten.

Damit du deine Zeit nicht mit Recherche verschwendest, haben wir für dich unseren beliebten Tool-Guide in die zweite Runde geschickt:

6 weitere hilfreiche Tools, die dir helfen noch produktiver zu werden. Bist du bereit, dein Unternehmen auf die nächste Stufe zu katapultieren?

Dann bitte blättern.

Unsere Kriterien



„Das muss skalieren!“
Automation ist eine Schlüsselfunktion, um manuelle Prozesse abzulösen und schneller zu wachsen.



„Kann ich das auch pro Monat oder auf Rechnung bezahlen?“
Das Sparschwein zeigt dir, ob es **kostenlose oder flexible Zahlungsmodelle** gibt.

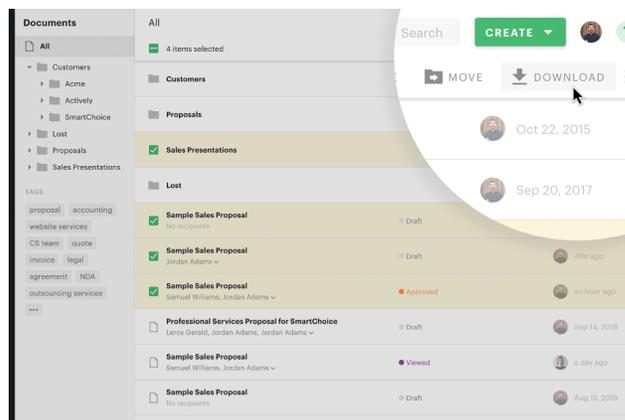


Hier erfährst du, ob das Tool **einfach in der Bedienung** ist und deine Lernkurve wirklich steil geht.

DIE BESTEN TOOLS, DIE SCHNELL & NACHHALTIG ZU WACHSTUM FÜHREN.

#1 PandaDoc

Pandas sind ja eigentlich ziemlich tollpatschige Tiere. Süß aber tollpatschig. PandaDoc orientiert sich Gott sei Dank aber nicht an den Namensvettern. Im Gegenteil. PandaDoc ist ein wirklich nützliches Tool für alle, die viel mit Angeboten, Rechnungen und anderen offiziellen Dokumenten arbeiten. Das Tool ermöglicht es



dir, mit e-Signaturen Dokumente zu versehen und das auch direkt aus anderen CRMs wie HubSpot, Salesforce, Pipedrive und Zoho hinaus. Dadurch musst du dein CRM der Herzen nicht verlassen.

Der Clou: die e-Signaturen sind rechtlich bindend. Sprich du kannst damit ohne Probleme offizielle Dokumente erstellen und sparst dir das Drucken-Unterschreiben-Scannen

Prozedere. Alles kann online geschehen und ohne großen Aufwand. On top gibt es Möglichkeiten zur Dokumenten-Organisation, damit man nicht den Überblick über alle Angebote und Rechnungen verlierst.

Nach einem kostenfreien Test, zahlst du angepasst an deinen Bedarf. Mit maximal \$49 bei der größten Version, aber immer noch verkraftbar, oder?

 www.pandadoc.com/



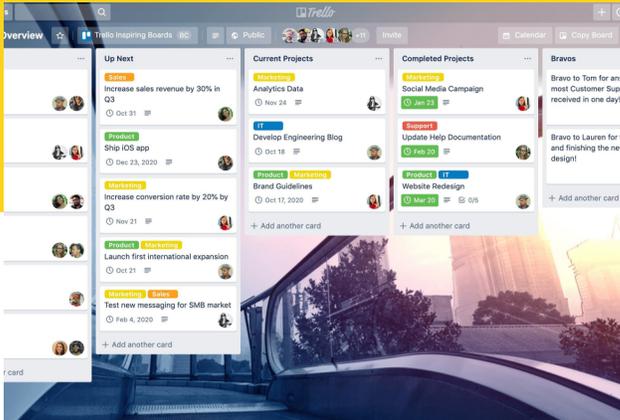
###



###



###

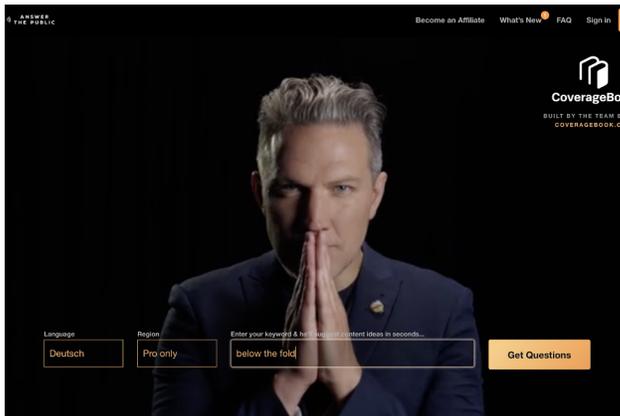
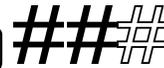


#2 Trello

Trello ist bei uns schon lange im Einsatz und hat die Bewährungsprobe definitiv bestanden. Warum? Du kannst hier super leicht und übersichtlich deine Projekte organisieren - für dich, dein Team und die Kunden. Denn du kannst für jeden Kunden ein eigenes Board erstellen und mit

dem Kunden teilen. So können alle Projektbeteiligten an einer Schnittstelle zusammenarbeiten. Du kannst mit Listen und einzelnen Aufgaben zeigen, woran du arbeitest. Und der Kunde kann direkt in Trello Feedback geben. - Auch hier gibt es einen kostenfreien Test und danach unterschiedliche Preise - jeweils pro Nutzer. Mit der kostenfreien Version kommst du aber auch schon relativ weit.

 trello.com/



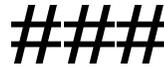
#3 Answer the public

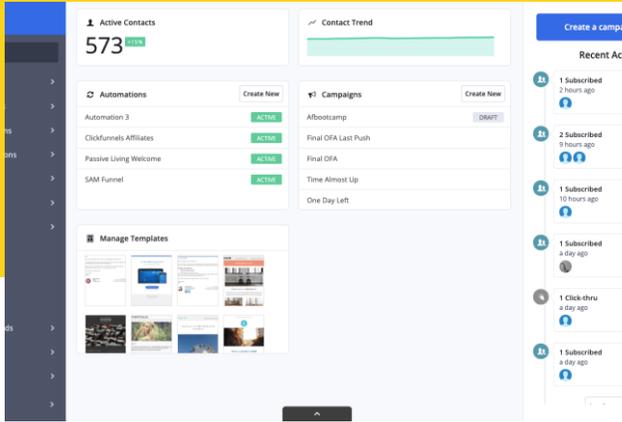
Wer regelmäßig Blogartikel schreibt, Google Ads Kampagnen erstellt oder an anderer Stelle mit Keywords arbeitet, der wird Answer the public lieben.

Du stellst die Sprache deiner Zielgruppe ein, gibst das Keyword an und das Tool gibt

dir im Gegenzug Fragen und Aussagen, die User im Zusammenhang mit deinem Keyword gesucht haben. So kannst du mit deinem Beitrag ihre Fragen beantworten. Dabei ist bereits die kostenfreie Version sehr hilfreich.

 answerthepublic.com/





#4 ActiveCampaign

ActiveCampaign bezeichnet sich selbst als Customer Experience Automation Tool. Konkret: Neben E-Mail Marketing und einer CRM, bietet das Tool dir auch noch eine Marketing Automation. Bereits in günstigen Paketen findest du Funktionen wie Lead Scoring

oder Workflows, die bei anderen erst bei deutlich teureren Paketen dabei sind.

Also hier nochmal zum Mitschreiben: Gmail Extension, Site Tracking, Email Segmentation, Custom Forms, Dynamische Inhalte, Automation, E-Mail Marketing... Wenn das gut klingt, können wir dir den kostenfreien Test ans Herz legen. Absolut zu empfehlen.

 www.activecampaign.com/



####



####



####



#5 Zoom

Zoom ist ein super Tool für alle, die gerne auf Video-Konferenzen setzen. Ob mit deinem Team oder mit deinen Kunden, Zoom kann dich leicht dabei unterstützen angenehme und störungsfreie Video-Konferenzen durchzuführen. Zusätzlich kannst du mit Zoom auch

Webinare für bis zu 1000 Video-Teilnehmern durchführen. Wer also Webinare und Online-Seminare anbietet, sollte sich auf jeden Fall genauer mit Zoom beschäftigen.

Die Kosten für Zoom passen sich an deine Userzahl an - es gibt aber auch eine kostenfreie Version.

 zoom.us/



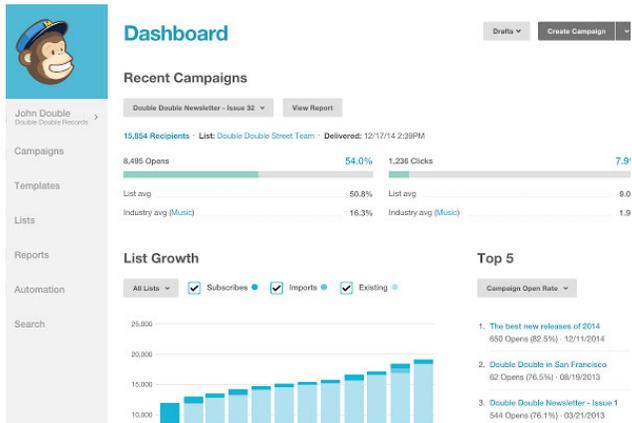
####



####



####



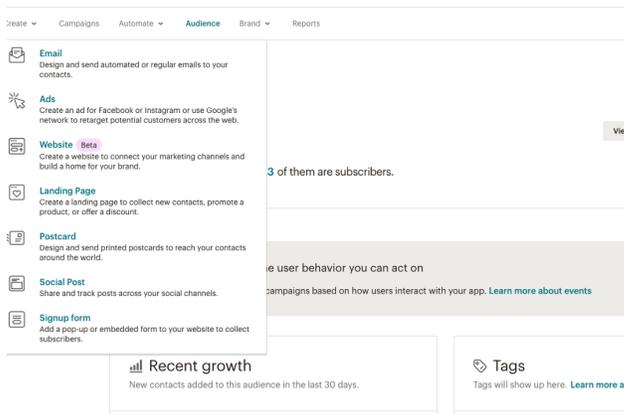
#6 Mailchimp

Mailchimp ist ein mittlerweile doch recht bekannter Anbieter für E-Mail Marketing. Wer es einmal benutzt hat, kommt meistens nicht mehr so einfach los. Oder kennst du ein anderes Tool, das dir beim E-Mail-Versand ein High Five gibt?

Aber nicht nur das. Mailchimp

hat sich in den letzten Jahren mehr und mehr zu einer soliden rundum Lösung gemauert. Die E-Mail-Primaten arbeiten mit einer eigenen Kontakt-Datenbank, die sich aber auch problemlos mit ausgewachsenen CRMs verbinden lässt. Je nach Preismodell kommen A/B Testing, Retargeting Ads, Behavioral Targeting, Landing Pages und und und dazu. Dazu führt Mailchimp gerade einen Beta-Test für Webseiten durch, so dass du als kleines Team schon sehr weit kommst. Somit wird

Mailchimp in Zukunft noch runder im Angebot und bietet dir mehr Möglichkeiten.



Das Preismodell von Mailchimp ist sowohl funktions-, als auch von der Menge der Kontakte abhängig, die du in deine Datenbank einspielen möchtest.

Bevor du aber deine ganzen Kontakte einspielst, kannst du Mailchimp auch erst einmal mit

einem kostenfreien Account ausprobieren. Wer ernsthaft damit arbeiten möchte, im eigenen Design, der sollte sich aber ein Abo schnappen.

 mailchimp.com/



####



####



###

MEET MADE2GROW



Sebastian Schäfer

Owner & CEO

made2GROW GmbH

sebastian.schaefer@made2grow.de

made2grow.de

DEIN WACHSTUM IST UNSER ERFOLG

made2GROW arbeitet erfolgsorientiert. Je erfolgreicher dein Online Marketing wird, desto glücklicher sind wir. Mit Überzeugung, Leidenschaft und Customer Centricity setzen wir digitale Marketing und Sales Kampagnen erfolgreich um.

Dabei kannst du von made2GROW einiges erwarten, nur kein Sales Blabla. Wir verkaufen keine Produkte, sondern Lösungen.

made2GROW

