Neuigkeit | 25. Marketing-Forum

Marketing-Strategien für Startups

Aaron Rosen erklärte den Studierenden, warum in einer von Google, Apple, Facebook und Amazon dominierten Welt, Standard-Performance-Marketing mit einem Fokus auf Akquisition nicht mehr ausreicht.

11.06.2019 — Prof. Dr. Ralf T. Kreutzer

In seinem Vortrag ging Aaron Rosen (Head of Growth bei Project A, einem operationalen Venture-Capital-Unternehmen) insbesondere darauf ein, was ein “Growth-Mindset” für ein Unternehmen wirklich bedeutet. Anhand von anschaulichen Beispielen aus Portfolio-Unternehmen von Project A zeigte er, wie innerhalb des gesamten Customer-Lifecycles unterschiedliche Ansätze des Growth-Marketing eingesetzt werden können und mit welcher Herangehensweise schnelle und wiederkehrende Erfolge erzielt werden können.