

Medienmitteilung zur sofortigen Veröffentlichung

Westhive Consulting: 130 Teilnehmer an der ersten Growth Hacking Session

Zürich, 7. November 2019 — Westhive Consulting, die Beratungs-Unit der Coworking Anbieterin Westhive, veranstaltete die erste Growth Hacking Session der Schweiz. Rund 130 Teilnehmerinnen und Teilnehmer vertieften im Rahmen einer halbtägigen Veranstaltung ihr Wissen zum Thema Growth Hacking.

Der Nachmittag startete mit einer Hands-on Session des Software Anbieters **HubSpot**. HubSpot ist eines der schnellst wachsenden Software Unternehmen weltweit und unterstützt Unternehmen beim Verkauf und beim sogenannten Inbound Marketing. Daniele Delle Donne, Principal Partner Manager bei HubSpot und für die Westhive Growth Hacking Session extra aus Berlin angereist, zeigte einem ausgewählten Kreis, wie man mit HubSpot systematisch Leads generiert und diese zu Kunden konvertiert.

Im anschliessenden öffentlichen Teil der Veranstaltung zeigte zunächst Lukas Diem, vormals Leiter der Strategie bei der Y&R Group und heute Partner bei Westhive Consulting, worum es bei Growth Hacking geht: durch kontinuierliches Experimentieren gelte es herauszufinden, mit welchen Massnahmen sich möglichst schnell möglichst hohes Wachstum generieren lässt.

Daniele Delle Donne von HubSpot erläuterte in seinem Vortrag, wie man als Software Unternehmen über qualitativ hochwertigen Content und den kontinuierlichen Aufbau einer Community zu nachhaltigem Wachstum kommt.

Auch Deborah Dörig, lange Zeit Präsidentin des START Summit, eine der grössten Startup-Bewegungen und -Konferenzen in ganz Europa, betonte ebenfalls die grosse Bedeutung der Community. Und sie zeigte auf, wie wichtig Stretch Goals sind. Das kontinuierliche Streben nach selbst gesteckten Zielen motiviert und hilft, den Fokus zu bewahren.

Als letzter Referent des Tages teilte Alan Frei, Mitgründer von Amorana, mit den Teilnehmerinnen und Teilnehmern das Geheimnis, mit welchen «Hacks» es ihnen gelang, den Anbieter von Adult Toys zum Schweizer Marktführer aufzubauen. Für den E-Commerce Anbieter gilt: jede Kommunikationsmassnahme wird genaustens auf ihren Umsatzeffekt analysiert. Und: was heute funktioniert, kann morgen schon ein Flop sein.

Beim abschliessenden Networking Apéro im Westhive konnten die Gäste mit den Referenten in entspannter Atmosphäre plaudern, ihr Wissen vertiefen und wertvolle Kontakte knüpfen.

Über Westhive Consulting

Westhive Consulting ist die Beratungs-Unit der Coworking Anbieterin Westhive AG und berät Startups und Unternehmen bei der Gewinnung von Kunden und der Entwicklung von Strategien für nachhaltiges Wachstum. Westhive Consulting ist auch HubSpot Implementationspartner.

Über Westhive

Die Westhive AG eröffnete im April 2018 ihre erste Coworking Location an der Hardturmstrasse 161. Zusammen mit der Westhive Library im Zürcher Hürlimann Areal und dem Westhive Skyspace stehen heute rund 400 Arbeitsplätze mit einer kompletten Service-Infrastruktur zur Verfügung. Prominente Westhive Members sind u.a. der strategische Partner Swiss Startup Group, das Valora Digital Innovation Lab, das Innovation & Ventures Lab der AMAG Gruppe, der LafargeHolcim Startup MAQER sowie über 25 verschiedene Startups unterschiedlichster Branchen.

Weitere Informationen

Claus Bornholt
claus.bornholt@westhive.com, 079 621 68 13
Westhive AG, Hardturmstrasse 161, 8005 Zürich

www.westhive.com

<https://www.westhive.com/de/consulting/>

Bildmaterial

Alle Bilder haben Sie auch als separate Bilddateien erhalten.



Claus Bornholt, Westhive, moderierte den Anlass



Lukas Diem, Westhive Consulting, führte ins Thema ein



Daniele Delle Donne, Principal Partner Manager, HubSpot Inc.



Deborah Dörig, START Summit



Alan Frei, Mitgründer Amorana

Impressionen vom Anlass:

