

## Omsätt din Content Marketing i nya affärer

Ett viktigt mål med Content Marketing-arbetet är att fånga och vårda leads och därigenom bidra till nya affärer. För att lyckas måste hela kedjan från kundinsikt och strategi till löpande redaktionellt arbete och leadsgenerering hänga ihop. Först då blir det Content Marketing "på riktigt". Hur det går till får du veta på **B2B Inbound Summit den 13 maj** i Stockholm, läs mer om eventet och vårt **erbjudande till dig som prenumerant**.

I vårens nyhetsbrev kan du också läsa om **hur vår kund SecMaker gjort för att stärka sin leadsgenerering och varför Sälj och Marknad vinner på ett närmare samarbete**. Du får också lära känna **vår nya kollega Christine Sandmark**.

Trevlig läsning, hoppas vi ses den 13 maj!  
Vännerna på [Hägvall & Sjöman](#)



25 % rabatt på B2B Inbound Summit till dig som läser nyhetsbrevet

13 maj bjuder Hägvall & Sjöman med partners in till B2B Inbound Summit, ett event som ger dig inspiration, tips och verktyg för att lyckas med ditt Content Marketing-arbete. Telia kommer. Telenor också. Precis som Kairos Future, Lernia, SEB, Tieto, Dialect, FörsäkringsGiro, Inuit och många fler. Nu kan du som läser vårt nyhetsbrev också anmäla dig med 25% rabatt på deltagaravgiften. Uppge VIP-kod HS25.

LÄS MER

## SecMaker får ny Content-orienterad site för förbättrad leadsgenerering

Hägvall & Sjöman har hjälpt SecMaker lägga grunden för en ny Content Marketing- och leadsgenereringsstrategi där en nylanserad site är en viktig hörnsten. Läs om resan från statiskt skyltfönster för SecMakers erbjudande till den nya content-orienterade site som en naturlig förlängning av den dagliga säljdialogen och en plattform för att dela inspiration och sprida kunskap.

LÄS MER



## Gemensamt arbete för nya affärer

Invanda metoder för försäljning och leadsgenerering fungerar inte längre, traditionella gränsdragningar mellan



Marknad och Sälj skapar ineffektivitet och kraven på att mäta marknadsföringens ROI ökar. Det är utmaningar som många företag brottas med idag. Utmaningar som kan bemötas med konkreta aktiviteter för bättre samarbete mellan Marknad och Sälj, och i förlängningen effektivare leadsgenerering och fler affärer.

[LÄS MER](#)

## Möt Christine vår nya marknadskonsult

Hon arbetar med oss sedan i början av april. Vår nya medarbetare Christine Sandmark kommer närmast från Improve Sales där hon ansvarat för affärsområdet Leadsgenerering. Christine bidrar med sin långa erfarenhet av försäljning och digital marknadsföring B2B, från bland annat Svensk-Amerikanska Handelskammaren i USA, Berlitz och Kairos Future.

[LÄS MER](#)



## Vi välkomnar LEKAB Communication Systems som ny kund

[LEKAB](#) utvecklar och integrerar intelligenta tjänster för SMS och fax åt företag. Sedan starten 1994 har företaget hjälpt många av norra Europas mest framstående varumärken att öka sin effektivitet, säkerhet och tillgänglighet genom bättre kommunikationslösningar. För att förstärka sin marknadsförg och marknadsposition väljer LEKAB nu att ta hjälp av Hägvall & Sjöman för att ta fram en Content Marketing-strategi och som stöd för löpande redaktionellt arbete.

## Eventkalender

- **13 MAJ** – Hägvall & Sjöman arrangerar tillsammans med partners [B2B Inbound Summit](#), ett event fokuserat på Content Marketing och leadsgenerering för B2B-företag, Finlandshuset, Stockholm
- **1 OKTOBER** – För femte året i rad arrangerar Apsis [Email Marketing Evolved 2014](#) Nordens ledande event om epost-marknadsföring och marketing automation på Clarion Hotel Sign, Stockholm

Nyhetsbrevet har skickats till [birgitta.ringsjo@zedero.se](mailto:birgitta.ringsjo@zedero.se). Du får det eftersom du är kund, partner eller på annat sätt visat intresse för vårt företag och erbjudande. Med brevet vill vi hålla dig uppdaterad och inspirerad kring det senaste inom B2B-marknadsföring. Har du synpunkter på innehållet eller tips på kommande artiklar, [hör gärna av dig](#).

[Läs online](#) | [Avprenumerera](#).