

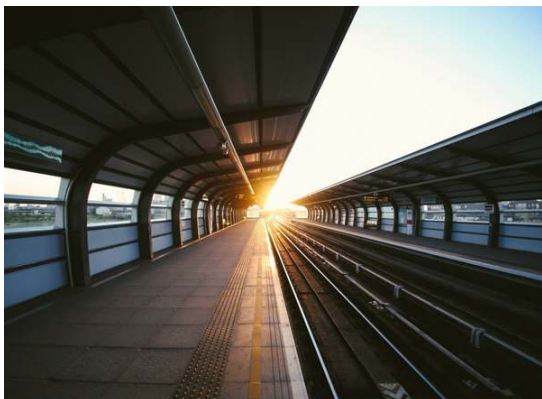
Det här ska du som B2B-marknadsförare ägna dig åt 2017

Årets första månad lider mot sitt slut och våra inkorgar är fyllda till bredden med nyheter och inspiration inför resten av året. Men mycket förblir just inspiration snarare än handfasta tips om hur vi kan och bör jobba för att ta vår marknadsföring till en ny nivå. Istället för inspiration ger vi dig därför en trendspaning sammanfattad i [5 konkreta tips om hur du bör jobba med B2B-marknadsföring år 2017](#).

Den gemensamma nämnaren för samtliga trendspaningar är fokus på att öka sin digitala närvaro. De flesta B2B-företag börjar förstå och utnyttja potentialen i den webbaserade marknadsföringen, både genom sociala medier och i egna kanaler. En följd av det är att [allt fler väljer en digital kundtidning framför print](#).

Content Marketing är ett långsiktig marknadsföringsarbete. Därför är mycket av det vi gjorde under föregående år fortfarande lika relevant för vår marknadsföring idag. Fjolårets mest lästa blogginlägg på B2B-bloggen handlar om just [råd på vägen till nästa blogginlägg](#), som fortsätter vara en av våra viktigaste kanaler för framgångsrik B2B-marknadsföring.

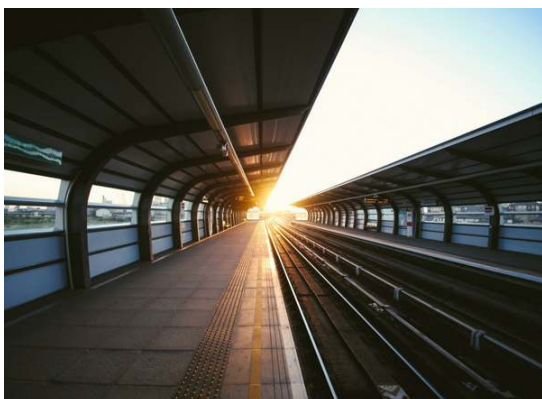
Trevlig läsning önskar
Vännerna på [Hägvall & Sjöman](#)



6 anledningar till att fler B2B-företag väljer digital kundtidning

Allt fler företag väljer bort tryckta kundtidningar framför redaktionella portaler, digitala magasin och nyhetsbrev. Anledningarna till att välja digitalt framför print är flera, däribland större räckvidd, ökad sökkraft och jämnare arbetsbelastning.

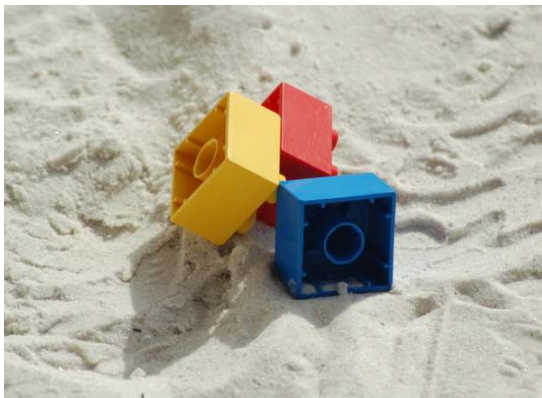
LÄS MER



5 konkreta saker som B2B-marknadsförare ska göra 2017

Sociala medier i allmänhet. Facebook i synnerhet. Video. Mobila first. Nyhetsbrev - Thomas Barregren från KTNT listar 5 konkreta saker du som arbetar med B2B-marknadsföring bör överväga 2017.

LÄS MER



Mest läst 2016: 8 råd på vägen inför ditt nästa blogginlägg

2016 års mest lästa inlägg på B2B-bloggen är lika aktuellt även under 2017. Företagsbloggen spelar en fortsatt viktig roll för att driva trafik, generera leads och stärka företagets position som kunskapsledare.

LÄS MER



Inuit tar hjälp av Hägvall & Sjöman för att skapa digitalt content

[Inuit AB](#) levererar lösningar inom IT-säkerhet och förenklad IT-administration. Vi är glada och stolta över att de vände sig till oss på Hägvall & Sjöman för hjälp med att ta fram en redaktionell idé samt utveckla och producera content till deras digitala kundtidning. Uppdraget omfattar webbartiklar och kompletterande videos i form av filmade kundcase.

Affärsdrivande B2B-marknadsföring

På Hägvall & Sjöman brinner vi för att hjälpa företag bygga relationer och varumärken i det nya marknadsföringslandskapet. Vi är specialister på B2B-marknadsföring. Har verksamhetskunskapen, den tekniska förståelsen och bred erfarenhet från internationell marknadsföring och affärsutveckling. Vi erbjuder allt från strategisk rådgivning och utbildning till praktisk marknadsföring och kommunikation. Varmt välkommen att [höra av dig](#) om du vill utveckla din marknadsföring för mer affärer!

Hägvall & Sjöman AB
www.hagvallsjoman.se
hej@hagvallsjoman.se

Nyhetsbrevet har skickats till malin@hagvallsjoman.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](#)