

## Strukturerade B2B-marknadsförare når längre

I [Content Marketing Institutes sjätte studie](#) är det tydligt vad skiljer framgångsrika B2B-marknadsförare från de som inte lyckas. De sätter mål för sitt arbete, de lägger en strategi och de har en etablerad struktur för hur de jobbar i vardagen. Och på Wednesday Relations [Content Marketing Day](#) härom veckan gav både Anette Jarmert från IT-distributören Dustin och Lena Hillstedt från Granngården konkreta exempel på hur de förbättrat säljresultaten genom smart, metodiskt content marketing-arbete.

För att hjälpa dig få ordning på torpet tipsar vi denna gång om hur du strukturerar ditt Content Marketing-arbete med [hjälp av en redaktionell kalender](#). Vi berättar också om hur du får [ordning på distributionen av ditt innehåll](#) med företagswebben som nav.

Lycka till med planeringsarbetet!  
Vännerna på [Hägvall & Sjöman](#)



### Spelar du "Finns i sjön" med dina kunder? Eller hjälper dem köpa?

Den egna företagssajten är det självklara navet för de flesta B2B-företags content marketing-strategi. Men hur skapar du ett nav som gör det lätt för potentiella köpare att hitta det content som är relevant för just dem? Och hur gör du för att nå ut till dina kunder med ditt content och din berättelse?

LÄS MER



### UTBILDNING: Affärsdrivande Content Marketing B2B

Har du missat vår populära utbildning om hur du vinner fler kunder genom att hjälpa dem köpa? Den 2 december finns en ny chans att ladda med praktisk kunskap och erfarenhetsutbyte inför nästa år. Läs mer och anmäl dig genom vår utbildningspartner Wednesday Relations.

LÄS MER

### En redaktionell kalender för ditt Content Marketing-arbete



Ge Content Marketing-arbetet den status och uppmärksamhet det förtjänar med en uttalad plan och en redaktionell kalender! Vi ger dig tips på hur du skapar din redaktionella kalender som hjälper dig involvera kollegorna och samtidigt få kontroll över planeringen och företagets taktiska Content Marketing-aktiviteter.

LÄS MER



### Vi välkomnar Aidon som ny kund

Spännande saker händer på energimarknaden de närmaste åren! Det gläder oss därför extra att [Aidon](#) – växande europeisk aktör inom smarta elmätsystem och applikationer för smarta nät – valt Hägvall & Sjöman som partner för att stärka sin marknadsposition. Med en kundfokuserad strategi och plan lägger vi nu grunden för Aidons taktiska marknadsföring och PR.

## 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](#)