

## Vi ger dig verktygen som gör din B2B-marknadsföring effektiv

En förutsättning för att bli effektiv i sin marknadsföring är att skapa en bra utgångspunkt. På samma sätt som att vi först ser till att husgrunden är tillräckligt stabil för att bära resten av bygget, bör vi även ge vår marknadsföring samma förutsättningar att växa. Läs om [tre grundpelare att bygga din Content Marketing på](#) så att den är rustad för hållbar framgång. Ett annat steg mot att effektivisera marknadsföringen är att involvera fler medarbetare i arbetet med att planera och producera Content. [Med redaktionsrådet får du med dig hela organisationen på Content Marketing-tåget](#). Ett mått på effektivitet är vad du kan åstadkomma med de medel du har att tillgå. Idag har Native Advertising, betalda artiklar, vuxit fram som ett alternativ till PR. Men hur kostnadseffektivt är det att betala för medialt material? Vi ger dig [sju tips på hur du får journalisternas uppmärksamhet utan att behöva betala för den!](#)

Trevlig läsning i härliga hösttider, önskar  
Vännerna på [Hägvall & Sjöman](#)



### Redaktionsrådet samlar kompetensen

Att involvera medarbetare i det löpande marknadsföringsarbetet är både effektivt och, med rätt medel, enkelt. Redaktionsrådet hjälper dig som marknadsförare att få med dig hela organisationen på Content Marketing-tåget.

LÄS MER

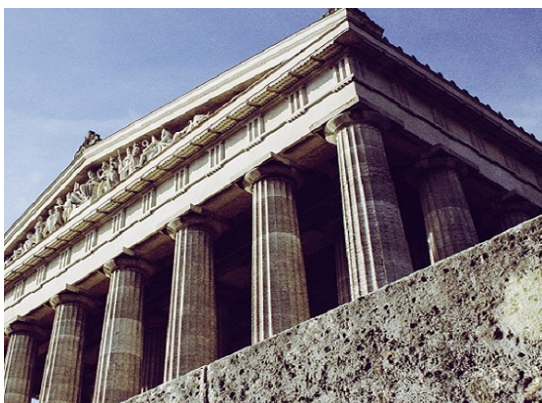


### 7 sätt att nå media utan att betala

Medieexponering är en viktig del i B2B-företagets marknadsföring, där Native Advertising har vuxit fram som ett alternativ till PR. Men det finns sätt att få medial uppmärksamhet utan att behöva betala. Vi ger dig 7 tips om hur du får journalisterna att skriva för dig, utan kostnad!

LÄS MER

### 3 grundpelare att bygga din Content Marketing på



Budskapsplattformar, nyhetsbrev och Marketing Automation-system – verktygen för att lyckas kommunicera är många. Men vad krävs egentligen för att nå hela vägen fram? Vi ger dig 3 grundläggande förutsättningar för hållbar framgång i din Content Marketing.

LÄS MER



### Vi vill bli fler!

På Hägvall & Sjöman har vi förmånen att få jobba tillsammans med många spännande företag som ständigt växer och utvecklas. Nu behöver även vi förstärkning i vårt team! Vi letar efter dig som brinner för affärsdrivande B2B-marknadsföring! Är du den vi söker, eller känner du någon som skulle passa perfekt för rollen?

LÄS MER

## Kommande event

För dig som vill hämta ny inspiration för din B2B-marknadsföring är möjligheterna många med en mängd events att besöka hösten. Den 17 november anordnar Inspectum Multikanalstrategidagen, ett event om digitala och analoga marknadsstrategier i symbios. Där presenterar vi tillsammans med Litium nya insikter kring hur fler B2B-företag satsar på e-handel. Hoppas vi ses där!

## 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](http://www.hagvallsjoman.se)  
[hej@hagvallsjoman.se](mailto:hej@hagvallsjoman.se)

Nyhetsbrevet har skickats till [malin@hagvallsjoman.se](mailto: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](#)