

Hänger din B2B-marknadsföring med i utvecklingen?

Med nya krafter från sommarens ledigheter väntar nu årets kanske mest produktiva period. Det är nu idéer ska bli till handling och visioner realiseras. På Hägvall & Sjöman startar vi hösten starkare än någonsin och [hälsar två nya tillskott, Marina och Matilda, välkomna till vårt team!](#) Även marknadsföringen är under konstant utveckling, där nya metoder och begrepp introduceras löpande. Vår PR-expert Helena gör ett [djupdyk i ämnet native advertising](#) och reder ut eventuella för- och nackdelar gentemot traditionell PR. Vi befinner oss i en digital utveckling som går på högvarv. På uppdrag av vår kund Litium genomför vi därför [en studie över svenska B2B-företags intresse och satsningar inom e-handel](#). Hur ser behovet ut och var ligger utmaningarna? Nu har du möjlighet att bidra med dina tankar och erfarenheter!

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



Hägvall & Sjöman expanderar

Allt fler företag har förstått värdet av bra B2B-marknadsföring, och efterfrågan är större än någonsin. För att kunna fortsätta leverera samma höga kvalitet till våra kunder är vi glada att välkomna två nya tillskott till vårt team!

LÄS MER



PR vs native advertising – vem är vinnaren?

Vad är egentligen skillnaden mellan traditionell PR och native advertising, och hur tillämpar man de olika greppen bäst? I den första av två delar går vår PR-expert Helene Lidén igenom vad du bör tänka på i valet mellan de två metoderna.

LÄS MER

Litium tar tempen på svenska B2B-företags e-handelssatsningar

Nätet har blivit en allt viktigare plattform för våra affärer. För att få en djupare förståelse för svenska B2B-företags inställning till den



digitala marknaden hjälper vi nu Litium att göra en studie i ämnet som blir den första i sitt slag.

LÄS MER



Net1 väljer Hägvall & Sjöman

Bredbandsoperatören Net1 har valt att ta hjälp av Hägvall & Sjöman för att utveckla sin marknadsföring mot företagssegmentet. Samarbetet omfattar marknadsstrategi och taktisk content marketing. Tillsammans har vi bland annat utvecklat en [content-portal för att dela inspiration och kunskap om företagskommunikation](#).

Eventkalender

Nu är höstsäsongen i full gång. För dig som vill hämta ny inspiration för din B2B-marknadsföring är möjligheterna många med en mängd events att besöka. Vi är med som talare på flera av dem. Hoppas vi ses i vimlet!

21-22 SEPTEMBER

På [Webbdagarna i Göteborg](#) deltar vi i spåret Smart Marknadsföring. Här får du tips på vad du behöver göra för att undvika att dina kunder får "spela finns i sjön" i jakten på relevant och intressant content!

29 SEPTEMBER

[Customer Loyalty Conference](#) arrangeras av Wednesday Relations. Vi pratar om hur du tar till vara på de nya digitala möjligheterna för att bygga och vårda dina relationer med både potentiella och befintliga kunder.

17 NOVEMBER

Inspectum anordnar [Multikanalstrategidagen](#), ett event om digitala och analoga marknadsstrategier i symbios. I samarbete med Litium presenterar vi nya insikter kring hur fler B2B-företag satsar på e-handel.

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