



Case: Så skapar du ditt "epic content"

Åsa Lundborg Ling • 2018



Åsa Lundborg Ling
Marknadschef | CMO

✉ Asa.lundborgling@litium.com 📞 +46 76 525 83 51





Litium är e-handelsplattformen som hjälper medelstora och stora företag att bygga varumärke och sälja produkter.

I alla kanaler, på alla marknader.

Kunder

B2C

jollyroom .se

LINDEX

nordic *feel*.se

casall®

B2B

BEVEGO

Tingstad

Ballingslöv
vardagsglädje

Hafa®

Målgrupper

B2B

Tillverkande
företag

Grossist/
Distributör

Detalj-
handlare

Pure-player
"Etailer"

B2C

Låg ————— Digital mognad —————> Hög

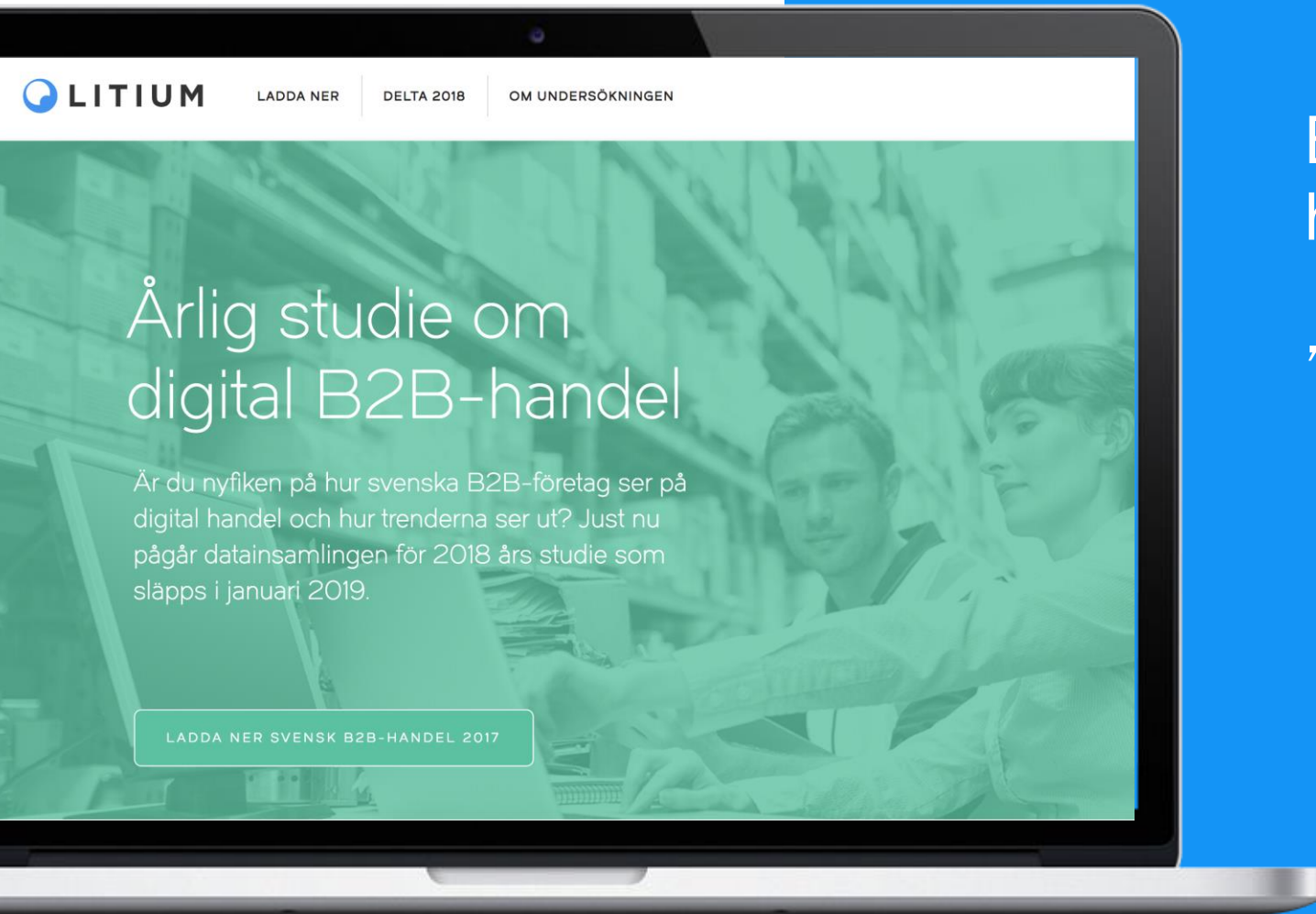
- Behov av förändring
- Kunskapssökande
- Förtroende

- Söker lösning
- Tekniskt kunniga
- Snabbhet

Hur ska vi nå B2B-företagen?

- B2B-företagen behöver bli digitala för att fortsätta vara relevanta – behovet finns
- Största delen personlig försäljning via butik eller telefon
- Låg digital mognad i branschen
- Behöver innehåll som är en hjälp i behovsfasen

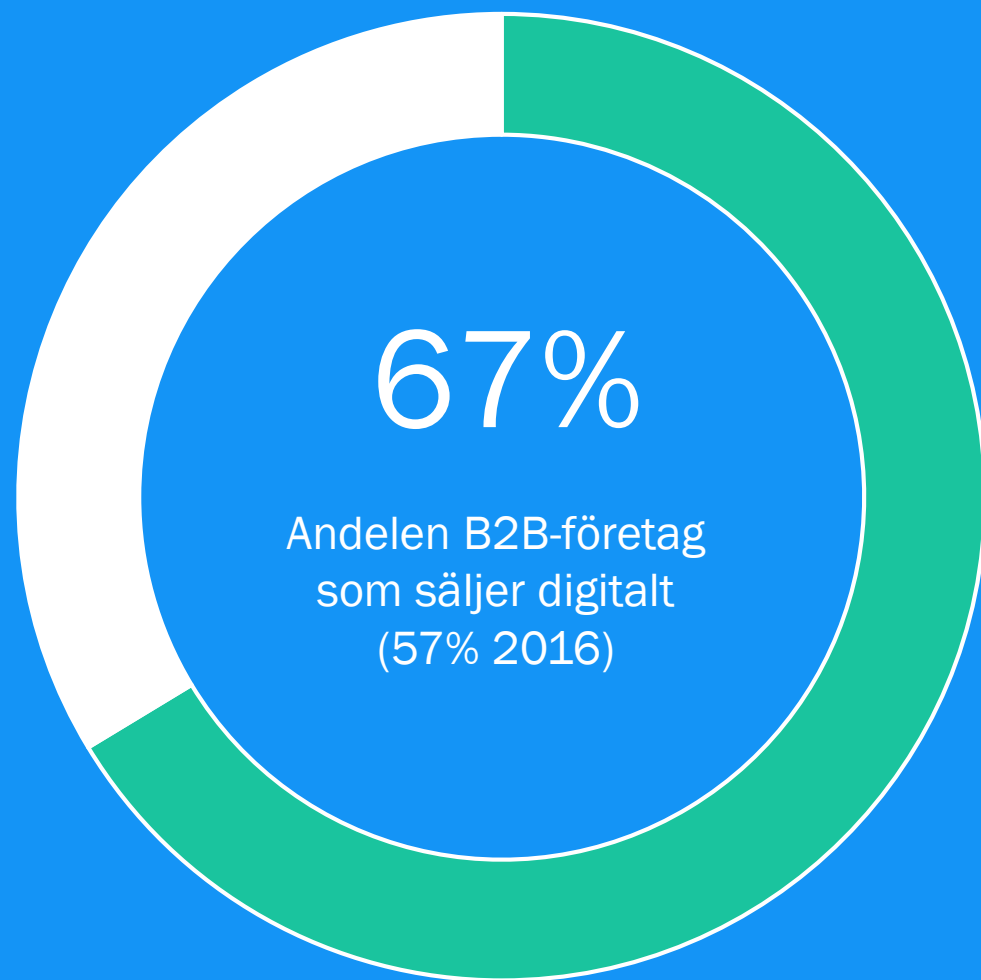




En egen studie om digital
handel mellan företag:

”Svensk B2B-handel 20XX”

www.svenskb2bhandel.se



Ur "Svensk B2B-handel 2017"





Marknadskanaler

- Rapporten
- PR
- Filmer
- Blogg
- Nyhetsbrev
- Seminarier
- Webinarier
- Talarmöjligheter på event
- Podcast
- Nativeannonser
- Sociala kanaler
- Webben
- Guider







Lead generation



CONTENT/INBOUND MARKETING

- Webben navet
- Konverteringar
- Nyheter
- Guider



MARKETING AUTOMATION

- Personalisering
- Nurturing
- Nya leads
- Återvunna leads



CRM

- Befintliga kunder
- Masterdata
- Integrationer
- Kvalificerade leads



Marknad <3 Sälj



Marknad

Innehåll som håller länge

Lead generation

Konverteringar



Innesälj/prospektering

Kvalificera leads

Boka möten

Anledning kontakta kunder



Sälj

Leads från fysiska events

Dörröppnare i samtal

Förtroendeskappare



Affärsresultat

- Hundratals unika konverteringar med e-post
- Direktkvalificerade leads från alla events
- Ökad kännedom om Litium som leverantör av e-handel B2B
- Ökat antal förfrågningar från vår egen webb
- Ökat förtroende för Litium inom digital försäljning B2B





Så skapar du ditt epic content



Gör målgruppsanalysen. Vilken typ av innehåll behöver din kund och i vilken fas?



Samla idéer och data online. Steal with pride men kopiera inte rakt av...



Ta tempen på din säljavdelning. Vilket innehåll kan alla ha nytta av?



Distribuera ditt innehåll i alla kanaler. Har du hittat ditt epic content håller det även över tid.



Delta i
årets undersökning

Svensk B2B-Handel **2018**

svenskb2bhandel.se





Tack för din tid!

 Åsa Lundborg Ling