Holdflight lanserar LinkedIn-integration i Market Planner – stärker erbjudandet inom B2B-marknadsföring

Holdflight utökar stödet för digitala marknadsföringskanaler i den AI-baserade plattformen Market Planner genom en integration med LinkedIn. Med hjälp av AI kan företag ta fram innehållskalendrar, kampanjteman och publiceringsplaner anpassade för kanalen. Lanseringen stärker Market Planners erbjudande inom B2B-marknadsföring.

Market Planner utgår från företagets affärsmål, verksamhet och målgrupper för att planera innehåll anpassat för olika digitala kanaler. Med stödet för LinkedIn kan exempelvis produktnyheter, branschrelaterade ämnen och företagets kompetens ligga till grund för en löpande innehållsplan.

För företag som arbetar med B2B-marknadsföring är LinkedIn en viktig kanal för att nå beslutsfattare, synliggöra företagets kompetens och utveckla professionella kundrelationer. Integrationen ger dessa företag stöd i att planera sin närvaro på LinkedIn mer strukturerat och kontinuerligt.

Det utökade kanalstödet innebär att företag som använder flera digitala kanaler kan inkludera LinkedIn i sin befintliga marknadsföringsplanering och samtidigt anpassa budskap och innehåll efter kanalens professionella målgrupp.

– *LinkedIn fyller en viktig funktion för företag där försäljningen bygger på kunskap, förtroende och långsiktiga kundrelationer. Genom att inkludera kanalen i Market Planner vill vi göra plattformen till ett mer användbart verktyg även för företag med ett tydligt B2B-fokus*, säger Magnus Kniving, VD för Holdflight.

För ytterligare information, vänligen kontakta:

ir@holdflight.se
Holdflight AB
Humlegårdsgatan 13
114 46 Stockholm

holdflight.se