****

**United Partners представи нова услуга „Inbound ПР и маркетинг”**

*Агенцията е първата в България и Югоизточна Европа, която е сертифициран партньор на платформата за content marketing HubSpot*

**София, 12 юли 2018г.** – United Partners, една от водещите комуникационни агенции, специализирана в сферата на корпоративните и интегрирани маркетингови комуникации, представи нова услуга, която добавя към портфолиото си – Inbound ПР и маркетинг. В своята основа Inbound маркетингът разчита на най-сложното от всички предимства – това даден бранд да има какво да каже на аудиторията и да може да го каже по интересен начин и в правилния момент. Колкото по-често се случва този цикъл на говорене, толкова по-вероятно е потенциалният клиент да се превърне в реален такъв.

Самата методология е фокусирана върху привличането на потенциални клиенти/потребители чрез подходящо и полезно съдържание за тях. Това съдържание цели да има добавена стойност по време на всеки етап от потребителското пътуване – обмисляне, търсене, купуване и т.н. С Inbound маркетинга потенциалните клиенти намират даден бранд, продукт или услуга чрез канали като блог статии, уеб сайтове, търсачки и социални медии.

"Един от ключовите стратегически стълбове на United Partners е иновации във всичко, което правим. Комуникационния бизнес се развива много динамично. Всеки ден излизат нови инструменти и методологии, които правят работата ни по-ефективна, по-лесна и по-резултатна. Търсенето и адаптирането на нови методологии е основна част от ежедневието ни с цел да сме полезни и да добавяме все по-голяма стойност за бизнесите на нашите клиенти. Радвам се, че днес представяме Inbound ПР - една изключителна иновация в ПР сферата, в която вярваме и вече адаптираме" сподели Мария Гергова-Бенгтссон, основател и изпълнителен директор на United Partners.

Услугата, която United Partners вече предлага на пазара, е в партньорство с HubSpot – платформа за CRM, маркетинг, продажби и обслужване на клиенти и цели да даде на компаниите необходимите инструменти, за управление на цялостното изживяване на потребителите - от разпознаваемост до превръщането им в застъпник на конкретни брандове.

“Inbound ПР е идея и методология, която разработих, след като в HubSpot работих дълго време с ПР агенции от различни държави, а преди това самата аз работих в няколко ПР агенции в Германия и Англия. Inbound ПР методът е начин традиционните ПР агенции да подобрят модела си на работа, за да могат да отговорят на нуждите на клиентите и потребителите в дигиталния свят, в който технологиите се развиват по-бързо, от колкото могат да се възприемат“ споделя Илияна Старева, мениджър програма за глобални партньорства и автор на книката “Inbound PR”. “Радвам се, че именно United Partners започва да развива и предлага Inbound ПР и маркетинг в България и Югоизточна Европа. Вярвам, че опитът и познанията, които агенцията има, ще допринесат за развитието, популяризирнаето и налагането на идеята и нуждата от Inbound ПР и маркетинг“.

**За United Partners:**

United Partners е една от първите български специализирани комуникационни агенции, която предлага пълно обслужване в сферата на корпоративните и интегрираните маркетингови комуникации. През последните 20 години компанията осъществява многобройни продуктови и корпоративни кампании, пъблик афеърс проекти, дигитални кампании за водещи компании от индустрии като ИТ, здравеопазване, бързооборотни стоки, мода и красота. През годините United Partners печели многобройни отличия от конкурси в сферата на корпоративните и маркетингови комуникации, сред които специалната награда на IPRA GWA (Международните златни награди на Международната ПР асоциация) през 2014г. за PR кампания с фокус дигитално включване в Европейския Съюз и награда от IPRA GWA през 2016г. за най-добра международна PR кампания. От началото на 2018г. United Partners става сертифицирана партньорска агенция на HubSpot и предлага услугата Inbound PR и маркетинг на своите клиенти в България и ЦЕИ региона.

**За контакти:**

Никол Брейчева

[nikol.breycheva@united-partners.com](mailto:nikol.breycheva@united-partners.com)