



Kolb Media

Создаем контент для компаний, который интересно читать.
В корпоративных медиа или СМИ.

Мы создаем контент для бизнеса, чтобы вам доверяли

Материалы для внутренних ресурсов компании:
наполняем блоги, ведем социальные сети,
разрабатываем спецпроекты для клиентов или
партнеров.

Материалы для внешних площадок: пишем
статьи для выхода в СМИ, рассказываем о
компании на job-сайтах и ресурсах партнеров.





Почему мы это делаем?

Мы верим в силу контента. Вас не будут знать, не будут слышать и вам не будут доверять, если вы не говорите о себе.

Расскажите нам о вашей «боли», и мы поможем ее решить с помощью интересных, убедительных и охватных историй.

Кто мы



Людмила Колб

- Продюсер контента, редактор, журналист, более 10 лет в медиа.
- Основатель и экс-главред онлайн-журнала [The Point](#) – издание работы rabota.ua. Трафик – 200 000-400 000 просмотров в месяц.
- Соавтор [онлайн-курса](#) «Как найти работу мечты» для платформы Prometheus.
- Автор [книги](#) «Стартап по-украински: 10 шагов к успеху» для Startup Ukraine. Тираж – 1000 экземпляров.



Наталия Трофимова



Кто в нашей команде

Профи. Наши авторы – профессиональные журналисты, которые пишут для известных онлайн-изданий, таких как AIN.ua и MC Today, а также нишевых – DOU, «Будуй своє», The Point и Happy Monday.

Увлеченные. Работаем только с теми, кто любит то, что делает, глубоко погружается в задачу и отвечает за результат.

Надежные. Если нужно, привлекаем фотографов, дизайнеров, SEO-специалистов и программистов. Это люди, с которыми мы не раз делали проекты, мы им доверяем.



Во что мы верим: наш подход

Вопрос «Зачем?». У каждого нашего текста есть цель. Мы всегда понимаем, какую задачу он решает.

Контент – это система. Одна публикация не влияет ни на что. Люди услышат вас, только если регулярно и долго повторять им одно и то же.

Влюбляться в задачу. Если вы просто хотите отдать контент на аутсорс и забыть о нем – нам не по пути. Крутой результат получится только при полном вовлечении и вере клиента в проект.

Верность профессии. Даже если это материал для блога компании, мы готовим его так же, как если бы писали для топового СМИ.



Компании, с которыми работали



Как мы работаем

1. Всегда выясняем проблемы/потребности и цели клиента.
2. Разрабатываем главную идею, затем – контент-стратегию и план публикаций;
3. Продумываем, кто может быть лучшим героем материала – сотрудник компании или независимый эксперт в отрасли.
4. Готовим материалы и согласовываем с клиентом.
5. Договариваемся о размещении с редакциями СМИ (для внешних публикаций).
6. Анализируем результаты и корректируем план действий.



Что мы уже сделали

Цель – рассказать о своем опыте в СМИ, чтобы повысить знание о бренде, привлечь новых клиентов.

Пример:

- колонки коммерческого директора телеком-оператора GigaTrans Антона Хвастунова в [MC Today](#) и [AIN.ua](#).

Результат: целевая аудитория клиента – предприниматели – узнали о его услугах, достижениях и принципах работы. Охват публикаций – более 2000 просмотров и 400 репостов.

ain РАБОТА КАЛЕНДАРЬ ГОСТРИ ЛИЖИ З ЛІТА

6 причин, почему украинский бизнес не готов внедрять инновации: взгляд IT-провайдера

25 апреля, 2019, 14:30 • 2618 • Илья Кабачинский

Не все предприниматели понимают, как IT-сервисы могут помочь их бизнесу и зачем вкладывать средства в развитие инфраструктуры. Почему так происходит и что мешает компаниям становиться более технологичными – рассказал в своей колонке для AIN.UA Антон Хвастунов, коммерческий директор телеком-оператора GigaTrans и сооснователь облачного провайдера GigaCloud.

MC Today

КЕЙСЫ Тимур Ворона / 05.11.2018 / 13:00

Эти 10 приемов помогли GigaTrans получить в клиенты «ПриватБанк», ПУМБ, «Цитрус» и GoodWine

Share 412 Pocket 0

Антон Хвастунов, коммерческий директор телеком-оператора GigaTrans, в колонке для MC Today делится опытом и рассказывает, какие инструменты использует его отдел продаж для привлечения ста новых клиентов в квартал, как продавать технологии малому, среднему и большому бизнесу и почему важно строить отношения с людьми, а не с компаниями.

Что мы уже сделали

Цель – рассказать о работе в компании и привлечь новых сотрудников на открытые позиции.

Примеры:

- [интервью](#) с руководителем Евразийского аналитического хаба группы VEON Зоей Дроншкевич;
- [материал](#) о современных профессиях в компании «Киевстар».

Результат: ????. Охват публикаций – более 2000 и 7000 просмотров.

The Point

онлайн-журнал сайта rabota.ua

КАРЬЕРА РЫНОК ТРУДА ЛЮДИ ЖИЗНЬ НОВОСТИ КОМПАНИИ АФИША

Карьера » Выбор профессии » «Бабушка, я SVM»: как объяснить современные профессии простыми словами

«Бабушка, я SVM»: как объяснить современные профессии простыми словами

Валентина Донченко 10.05.2019 10:00 7 302 [Партнерский материал](#)



The Point

онлайн-журнал сайта rabota.ua

КАРЬЕРА РЫНОК ТРУДА ЛЮДИ ЖИЗНЬ НОВОСТИ

Люди » Истории » «Аналитика для компании – как панель приборов для пилота»: интервью с руководителем Евразийского

«Аналитика для компании – как панель приборов для пилота»: интервью с руководителем Евразийского аналитического хаба группы VEON Зоей Дроншкевич

Валентина Донченко 29.05.2019 10:00 2 138 [Партнерский материал](#)



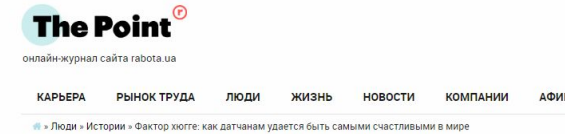
Что мы уже сделали

Цель – создать нужные ассоциации с брендом.

Примеры:

- [материал](#) о том, как философия хюгге отображается в работе датской компании JYSK;
- [фотоэкскурсия](#) в офис JYSK;
- [статья](#) для популяризации чтения для издательства «Наш Формат».

Результат: ??? Охват публикаций – 5000-19 000 просмотров.



Фактор хюгге: как датчанам удается быть самыми счастливыми в мире

Марьяна Кушнир 25.10.2017 17:54 19 991 [Партнерский материал](#)



«Потрібно просто знайти книжку, заради якої захочеться відкласти смартфон»: відомі книголюби про своїх фаворитів, звичку читати та коли кіно програє літературі

Ольга Усачева 07.03.2018 17:00 6 925 [Партнерский материал](#)



The Point
онлайн-журнал сайта rabota.ua

КАРЬЕРА РЫНОК ТРУДА ЛЮДИ ЖИЗНЬ НОВОСТИ КОМПАНИИ АФИША

Компании > Фотоэкскурсия > Работа в стиле хюгге: фотоэкскурсия в офис JYSK Украина

Работа в стиле хюгге: фотоэкскурсия в офис JYSK Украина

Алена Медведева 04.12.2018 14:00 5 434

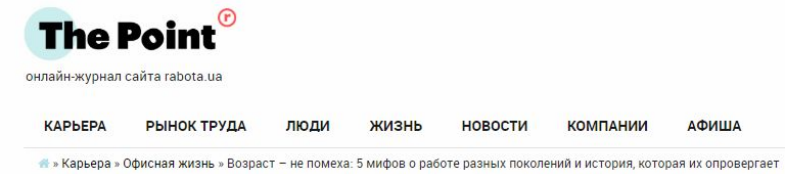


Что мы уже сделали

Цель – популяризировать работу в компании, формировать позитивный имидж компании на рынке труда.

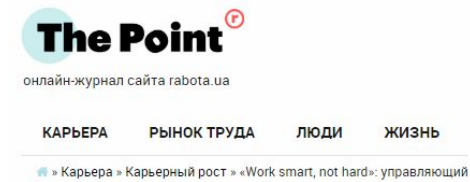
Примеры: кейсы компании JYSK о [карьере в ритейле](#) и [подходах](#) в работе со зрелыми сотрудниками.

Результат: ????. Охват публикаций – более 2000 и 7000 просмотров.



Возраст – не помеха: 5 мифов о работе разных поколений и история, которая их опровергает

Катя Маевская 14.03.2019 12:02 7 587 Партнерский материал



«Work smart, not hard»: управляющий магазином JYSK рассказал, как сделать карьеру в ритейле за два года

Катерина Бунина 12.06.2018 13:00 2 432

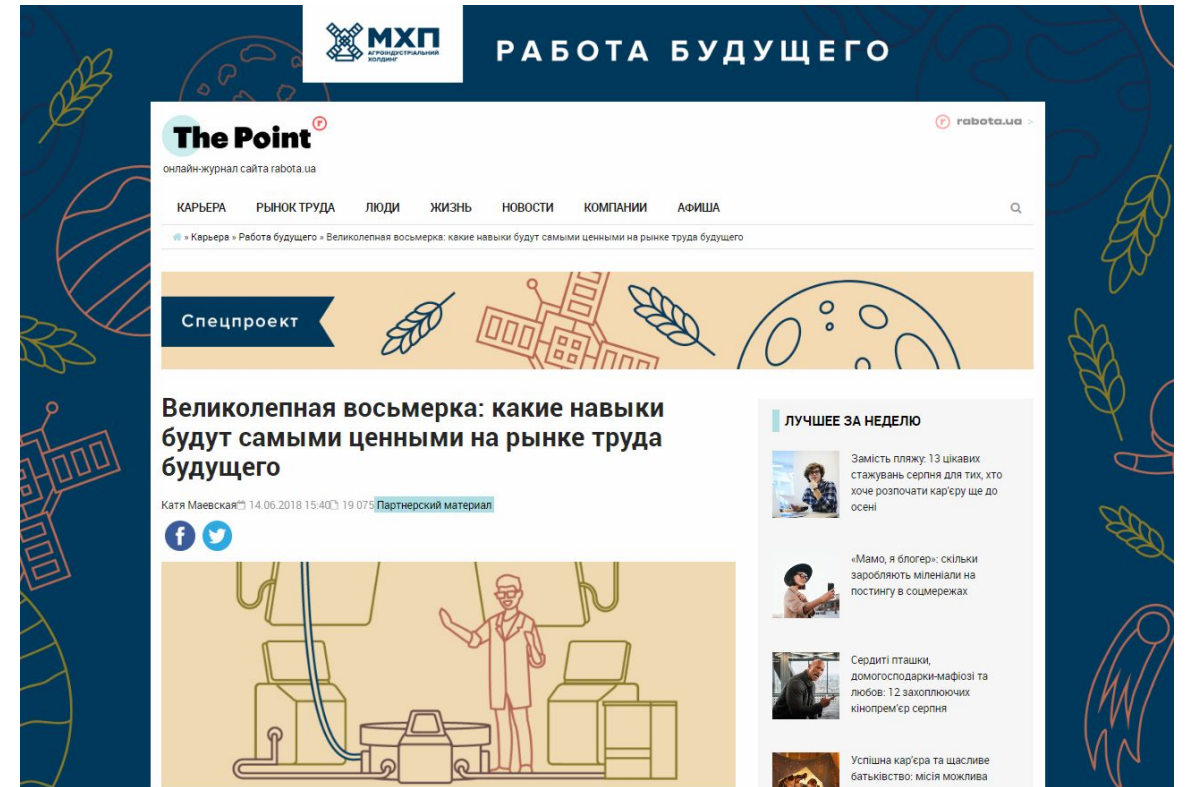


Что мы уже сделали

Цель – повысить популярность компании среди целевой аудитории соискателей, развеять мифы о работе в той или иной сфере.

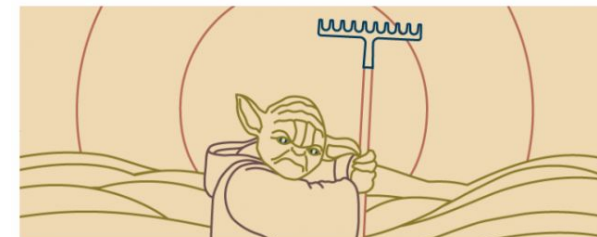
Пример: [спецпроект](#) «Работа будущего» для МХП.

Результат: ??? Охват публикаций – более 2000-19 000 просмотров.



Непаханое поле: 9 мифов о работе в агросекторе и их опровержение

Катя Маевская 19.04.2018 18:00 4 403 Партнерский материал



Дроны в полях, тотальная оцифровка, уход за птицей с планшета и GPS-контроль: 4 истории о новейших профессиях в агросфере

Катя Маевская 23.08.2018 15:00 3 050



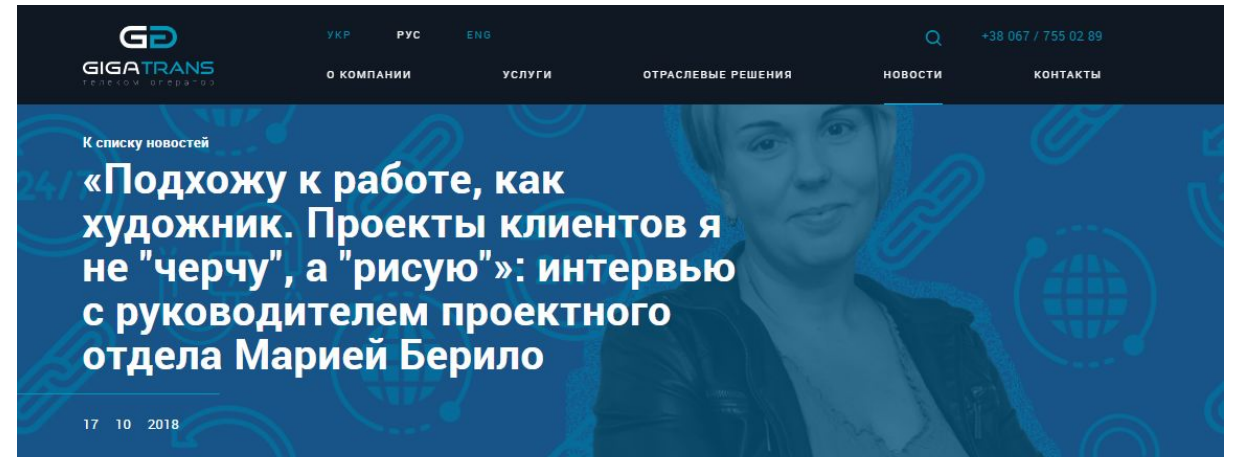
Что мы уже сделали

Цель – повысить доверие клиентов к бренду и мотивировать своих сотрудников.

Примеры:

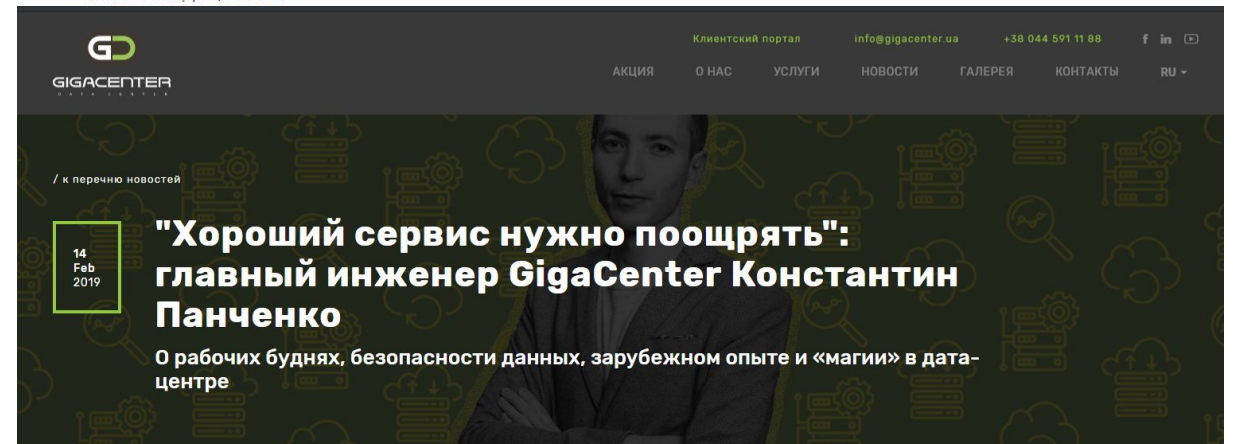
- спецпроект о сотрудниках [«Хранители данных»](#) для дата-центра GigaCenter;
- спецпроект о сотрудниках [«Моя работа – телеком»](#) для оператора GigaTrans.

Результат: позитивный фидбек от сотрудников и коллег, виральность публикаций (см. след. слайд).



На рынке телекома компания GigaTrans успешно работает уже 12 лет. Более 800 км собственной инфраструктуры, техническая база согласно требованиям сертификаций ISO 27001 и КСЗИ, теплплощадка в Варшаве в дата-центре L1M. Внешние апплики и IP-емкости операторов Западной Европы и Северной Америки гарантируют высокий уровень сервиса и качества услуг украинской компании.

Спецпроект «Моя работа – телеком» расскажет о том, кто стоит за высокой скоростью подключения интернета, надежностью и стабильностью каналов связи. Наша первая героиня – Мария Берило, руководитель проектного отдела телеком-оператора GigaTrans. Мария рассказала о ежедневных задачах, профессиональных вызовах, телеком-семье, как быть экстравертом по расписанию, сохранять внутренний позитив в любой ситуации и почему в ее работе сложно быть перфекционистом.



f in

GigaCenter входит в число лучших коммерческих дата-центров Украины. Согласно стандарту TIA 942, дата-центр выстроен в соответствии уровню Tier 3 из возможных четырех. Отказоустойчивость дата-центра – 99,982%, допускается не более 1,5 часа простоя в год. Большая надежность только у дата-центров уровня Tier 4, которые обычно строятся для военных организаций, аэропортов, госструктур и больших корпораций.



Настя Менайлова — здесь: GigaCenter

25 октября 2018 г. · Киев · 👤

Волнительно читать свои собственные мысли, изложенные чужим пером



Но очень благодарна Елена Колесник (Elena Kolesnik) за успешную первую пробу "слова".



GigaCenter

25 октября 2018 г. · 🌐

Ми продовжуємо спецпроект «Вартові даних» - розповідаємо про тих, хто стоїть за спокоєм клієнтів дата-центра 🤗

Наша наступна героїня – маркетолог GigaCenter Н...

Ещё



GIGACENTER.UA

«Ценность бренда – в незаметности и незаменимости»: маркетолог компании...

Подробнее



Anton Khvastunov

17 октября 2018 г. · 🌐

Приятное начало дня...

Вкусный завтрак, дорога на работу, озарённая солнцем, Архитектурный комитет по ключевым задачам на неделю.

И вот зашел на страничку FB и тут приятный сюрприз- статья о прекрасной девушке и моей коллеге – Марии.

Не проектант , а художник!

Горжусь командой и лично каждым.

#GIGAFAMILY



Что мы уже сделали

Цель – привлекать новую аудиторию на сайт, повышать лояльность пользователей.

Пример: наполнение [блога](#) OLX по четырем ключевым направлениям, которые развивает компания, – «Работа», «Недвижимость», «Бизнес», «Карьера в OLX».

Результат: упрощение коммуникации с пользователями (можно сбросить статью в ответ на вопрос), повышение мотивации сотрудников, виральность публикаций (см. след. слайд).



Juliet Shebert 19 июня · 🌐

Люблю свою работу за много вещей, да за все люблю;) а ещё, люблю за возможности и вызовы перед самим собой 😊



BLOG.OLX.UA

Керівник сектору продажів та розвитку бізнес-клієнтів B2B Unit OLX Юлія Шеберт: «Роботи нас точно не замінять»

👍❤️ Вы, Оксана Скоробреха и ещё 34 Комментарии: 5 Поделились: 2

Игорь Пивоваров 8 июля · 🌐


Кому-то стоит почитать... А кому-то пересчитать пару раз!



OLX 13 КЛЮЧІВ ДЛЯ УТРИМАННЯ СПІВРОБІТНИКІВ

Juliet Shebert 😊 испытывает чувство гордости. 28 марта · 🌐

Моя команда знает толк в продажах и ежедневно делает счастливее и успешнее сотни бизнесменов 😊



BLOG.OLX.UA

«Говорить про себе якомога голосніше»: як розвивати бізнес на онлайн-майданчику та підвищувати довіру покупців...

Оксана Скоробреха 16 мая · 🌐

Выбери профессию, которую ты любишь, — и тебе не придется работать ни дня в твоей жизни 😊




BLOG.OLX.UA

Руководитель B2B Unit OLX Оксана Скоробреха: «Стандарт в работе – один: клиент должен быть счастлив»

👍❤️ 224 Комментарии: 35 Поделились: 11

Irina Podukhovskaya-Romanenko 15 февраля · 🌐

Машунь, молодчина! 🙌❤️
Love U Proud of U ❤️ Maria Abdullina



BLOG.OLX.UA

«Я верю в то, что делаю, поэтому мне не грозит профессиональное выгорание»: руководитель категории...

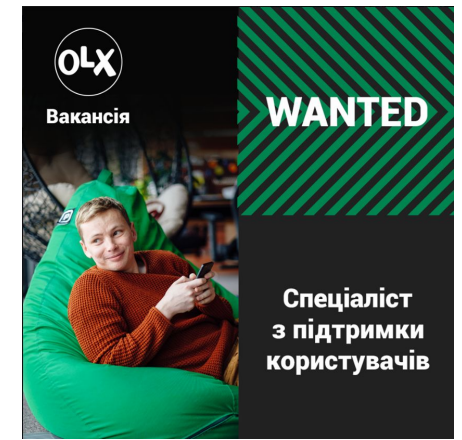
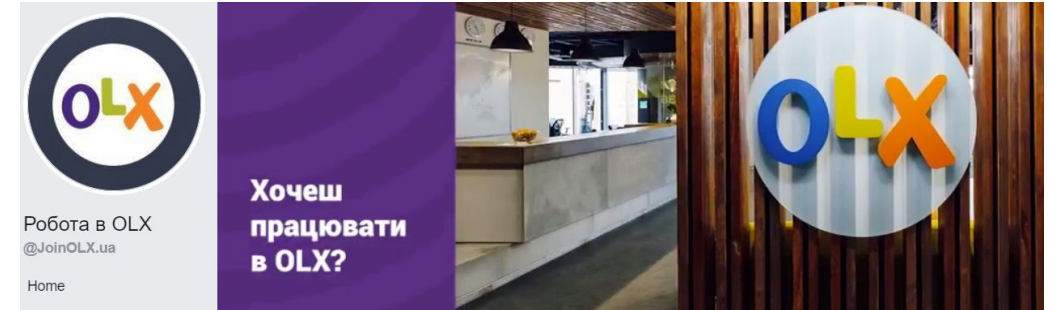
👍❤️ 20 Комментарии: 11

Что мы уже сделали

Цель – развивать бренд работодателя в соцсетях, поддерживать коммуникацию с соискателями.

Пример: ведение Facebook-страницы [«Робота в OLX»](#).

Результат: уменьшение негативных комментариев в адрес компании, клиент начал получать целевые обращения пользователей – отклики на вакансии, вопросы о трудоустройстве, позитивный фидбек на полезную информацию.



Что мы уже сделали

Цель – продвижение продукта компании.

Примеры:

- [спецпроект](#) в рамках продвижения курса «Бренд работодателя» для образовательной платформы LABA;
- спецпроект [«Техносторона бизнеса»](#) – интервью с клиентами GigaTrans о развитии компаний с помощью технологии (KAN, Caparol, SmartTender, телеканал «Украина»).

Результат: повышение лояльности заказчиков клиента, виральность публикаций (см. след. слайд).

The image shows a screenshot of a website. The top navigation bar is yellow and contains the LABA logo (a graduation cap) with the text 'LABA образовательная платформа', 'ВАКАНСИИ', 'ПОИСК', and 'ВОЙТИ'. Below the navigation bar, there are links for 'ПЛАТФОРМА', 'РАСПИСАНИЕ', 'ПРЕПОДАВАТЕЛИ', and 'БЛОГ'. The main content area has a light blue background with a large illustration of a hand pointing upwards. The headline reads: 'КОМПАНИИ БУДУЩЕГО: 14 ИЗМЕНЕНИЙ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПРИТЯГИВАТЬ ТАЛАНТЫ. ЧАСТЬ 1'. Below the headline, it says 'Как компании не отстать от современных тенденций'. There is a social media share counter showing '806 shares' and icons for Facebook, VK, and Twitter. The bottom navigation bar is dark blue and contains the GigaTrans logo (GD) with the text 'GIGATRANS телеком-оператор', language options 'УКР', 'РУС', 'ENG', a search icon, and the phone number '+38 067 / 755 01 35'. Below the navigation bar, there are links for 'О КОМПАНИИ', 'УСЛУГИ', 'ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ', 'НОВОСТИ', and 'КОНТАКТЫ'. The main article content is overlaid on a background image of a man in a suit and glasses. The article title is '«Роботы не заменят продавцов. Покупатели хотят, чтобы их проблемами проникались»: директор по IT и инновациям компании АГРОМАТ Виталий Свительский'. At the bottom left of the article, it says '12 02 2019'.

Новые технологии меняют все сферы бизнеса. Чтобы идти в ногу со временем, компании развивают свою IT-инфраструктуру, оптимизируют бизнес-процессы и выдвигают новые требования к своим сотрудникам. Телеком-оператор GigaTrans держит руку на пульсе инноваций и продолжает спецпроект – «Техносторона бизнеса». Раз в месяц мы публикуем реальные бизнес-истории наших клиентов, которые развивают свои компании с помощью технологий.



GIGATRANS.UA

«Я уверен в бизнес-процессах»: интервью с управляющим сетью фирменной торговли...

Подробнее

Vlada Sova, Maria Muhina и ещё 24 Комментарии: 2 Поделились: 8

Нравится Комментировать Поделиться

Самые актуальные

Напишите комментарий...

Oleksii Prokhorenko Щиро дякую за проявлений інтерес до нашого бізнесу та гарно проведений час 😊 А ще за підтримку у створенні якісного сервісу!

Нравится · Ответить · 20 нед.

KAN Development
19 февраля ·

У новому інтерв'ю для GigaTrans генеральний директор **KAN Глеб Мурованский** розповів про:
◆ створення першої в Києві смарт-вулиці,
◆ інноваційну школу,
◆ додаток, який допоможе простежити за безпекою мешканців і якістю сервісу ЖЕКів.
Читайте повну версію за посиланням
#KAN #GigaTrans



KANDEVELOPMENT.COM

Глеб Мурованський у новому інтерв'ю для GigaTrans | Новини | KAN Development

Подробнее

Anna Garkavenko и ещё 178 Комментарии: 2 Поделились: 15

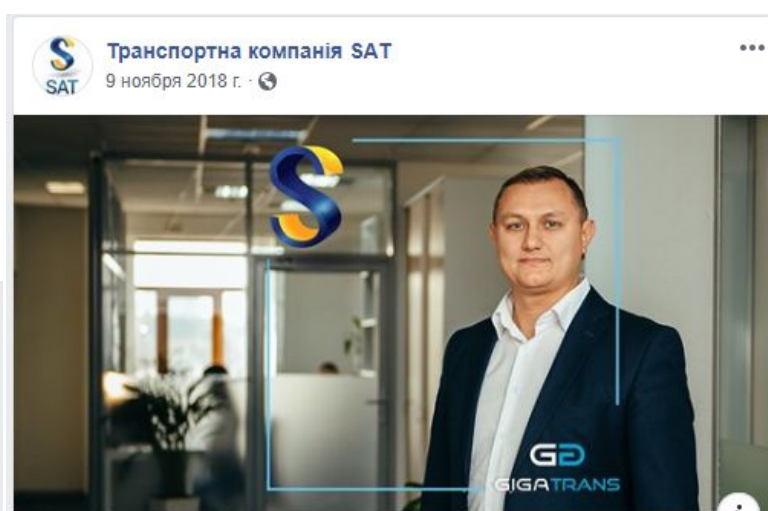
Нравится Комментировать Поделиться

Самые актуальные

Напишите комментарий...

Ирина Винівчук правильні думки, рідко коли бачиш, що директор будівельної компанії так відкрито спілкується і широко мислить!

Нравится · Ответить · 24 нед.



Транспортна компанія SAT
9 ноября 2018 г. ·

GIGATRANS.UA

«Более пяти лет мы спим спокойно благодаря тому, что перестроили IT-инфраструктуру»: IT-директор...

14 Комментарии: 1 Поделились: 4

Нравится Комментировать Поделиться

По давности

Сергей Смирнов Дмитрий Сергеевич, ты лучший!!!! Это не шутка с моей стороны. Поверь, мое мнение основывается на моем опыте. При всех предыдущих правлениях нашим ОИТ были постоянные проблемы во взаимодействии и непонимания насущных проблем производства. С твоим приходом все достаточно серьезно изменилось в лучшую сторону. Поверь, это все было сказано без капельки лести.

Нравится · Ответить · 27 нед.

Что мы уже сделали

Цель – продвижение личного бренда.

Пример: спецпроект [#Часы](#) для онлайн-журнала The Point (медиа rabota.ua) – интервью с лидерами мнений о продуктивности.

Результат: редакционный спецпроект вызвал большой интерес топов известных компаний. Охват публикаций – 1500-15 500 просмотров.

#Часы основателя агентства Fedoriv Андрея Федорива: почему хороший бренд – это всегда вопрос, о суперлюдях и большой амбициозной цели

Ольга Усачева 28.09.2017 14:14 7 304



#Часы основательницы благотворительного фонда «Таблеточки» Ольги Кудиненко: об однозадачности, прокрастинации и злости как главном ресурсе мотивации

Ольга Усачева 10.04.2018 13:00 4 713



#Часы основателя компании Ulichnaya Eda Романа Тугашева: о работе как игре, уроке за \$100 000 и гастрономии как лучшем способе открыть страну

Ольга Усачева 26.04.2018 13:00 2 199



Пусть ваш бизнес «заговорит»

<https://kolb.media/>

Людмила Колб

(063) 252 09 27

ludakolb@gmail.com

[Facebook](#)

Наталья Трофимова

(067) 799 36 20

lesly2907@gmail.com

[Facebook](#)

