



# 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.

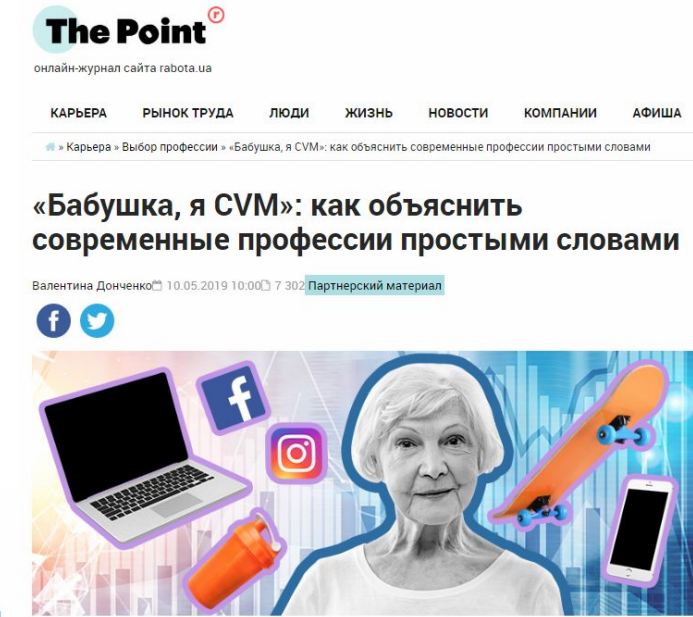
# Что мы уже сделали

**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](#)

f t



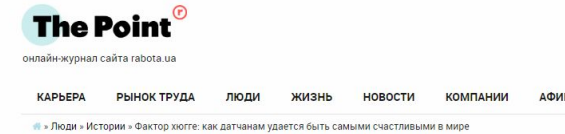
# Что мы уже сделали

**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

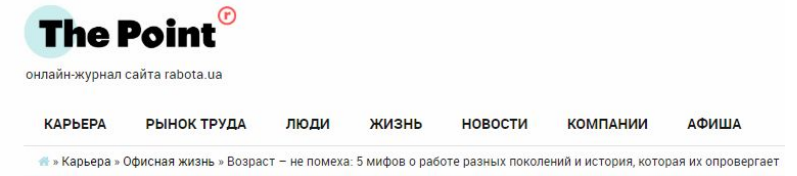


# Что мы уже сделали

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

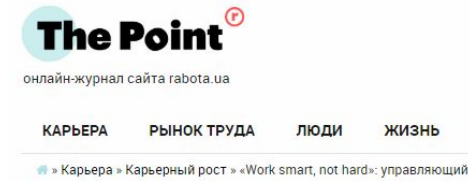
**Примеры:** кейсы компании JYSK о [карьере в ритейле](#) и [подходах](#) в работе со зрелыми сотрудниками.

**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

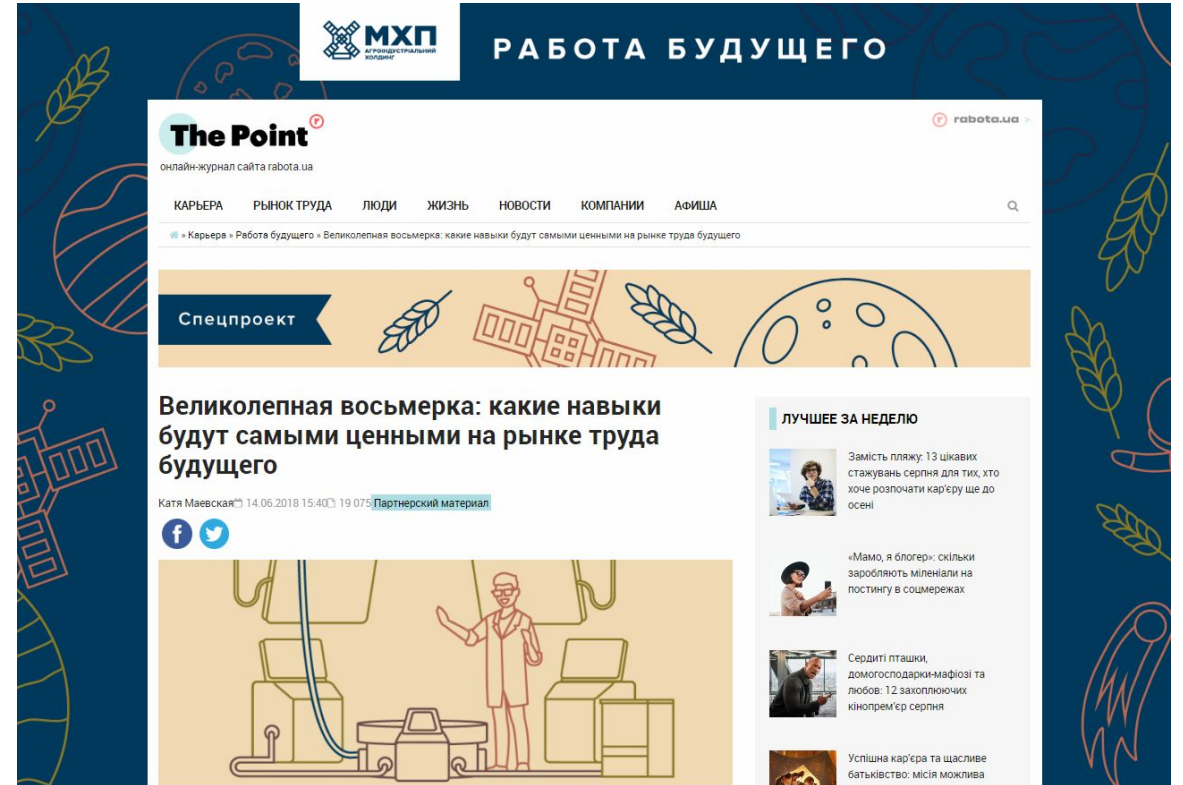


# Что мы уже сделали

**Цель** – повисить 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).

К списку новостей

## «Подхожу к работе, как художник. Проекты клиентов я не "черчу", а "рисую"»: интервью с руководителем проектного отдела Марией Берило

17 10 2018

На рынке телекома компания GigaTrans успешно работает уже 12 лет. Более 800 км собственной инфраструктуры, техническая база согласно требованиям сертификаций ISO 27001 и КСЗИ, теплотрасса в Варшаве в дата-центре LIM. Внешние приложения 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.

Клиентский портал info@gigacenter.ua +38 044 591 11 88

АКЦИЯ О НАС УСЛУГИ НОВОСТИ ГАЛЕРЕЯ КОНТАКТЫ RU

/ к перечню новостей

14 Feb 2019

## «Хороший сервис нужно поощрять»: главный инженер GigaCenter Константин Панченко

О рабочих буднях, безопасности данных, зарубежном опыте и «магии» в дата-центре

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!



**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...**

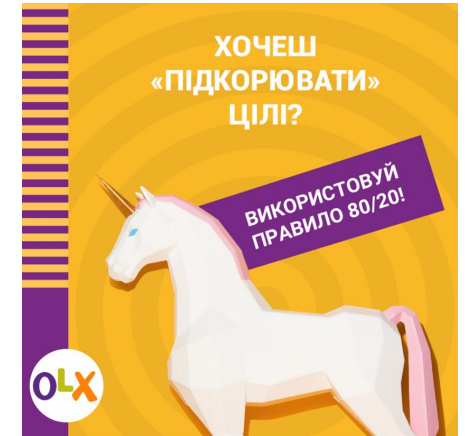
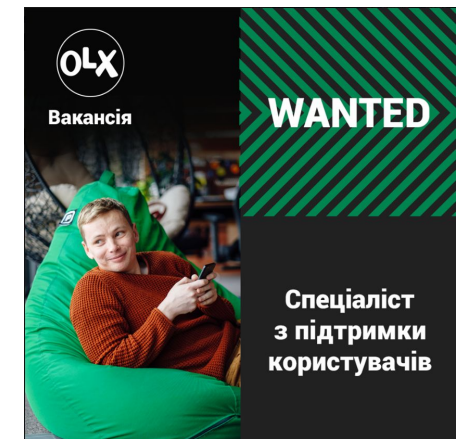
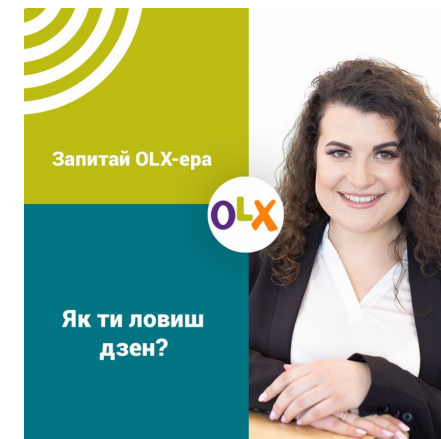
👍❤️ 20      Комментарии: 11

# 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).

ВАКАНСИИ    ПОИСК    ВОЙТИ

LABA образовательная платформа    ПЛАТФОРМА    РАСПИСАНИЕ    ПРЕПОДАВАТЕЛИ    БЛОГ

## КОМПАНИИ БУДУЩЕГО: 14 ИЗМЕНЕНИЙ, КОТОРЫЕ ПОМОГУТ ПРИТЯГИВАТЬ ТАЛАНТЫ. ЧАСТЬ 1

Как компании не отстать от современных тенденций

806 shares

УКР    РУС    ENG    +38 067 / 755 01 35

О КОМПАНИИ    УСЛУГИ    ОТРАСЛЕВЫЕ РЕШЕНИЯ    НОВОСТИ    КОНТАКТЫ

К списку новостей

### «Роботы не заменят продавцов. Покупатели хотят, чтобы их проблемами проникались»: директор по IT и инновациям компании АГРОМАТ Виталий Свительский

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

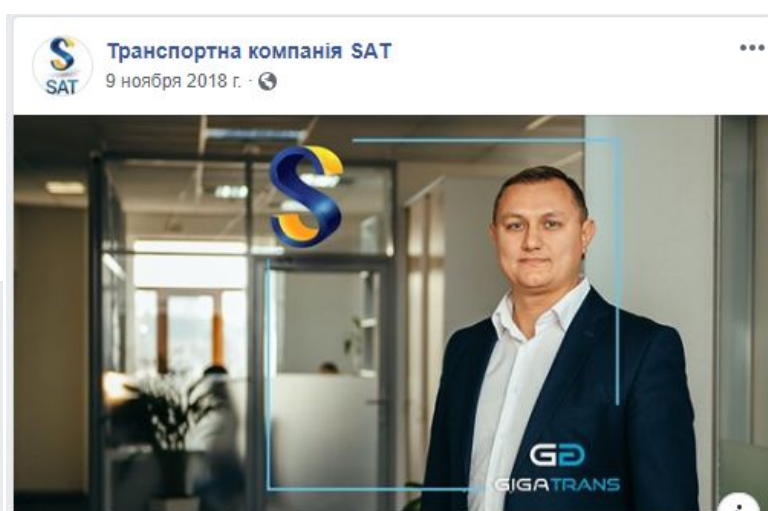
Нравится    Комментировать    Поделиться

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.



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](mailto:ludakolb@gmail.com)

[Facebook](#)

**Наталья Трофимова**

(067) 799 36 20

[lesly2907@gmail.com](mailto:lesly2907@gmail.com)

[Facebook](#)

