



**ZEBRA  
COMPANY**  
P R - A G E N C Y

ПЕРЕВОДИМ PR В ЦИФРЫ

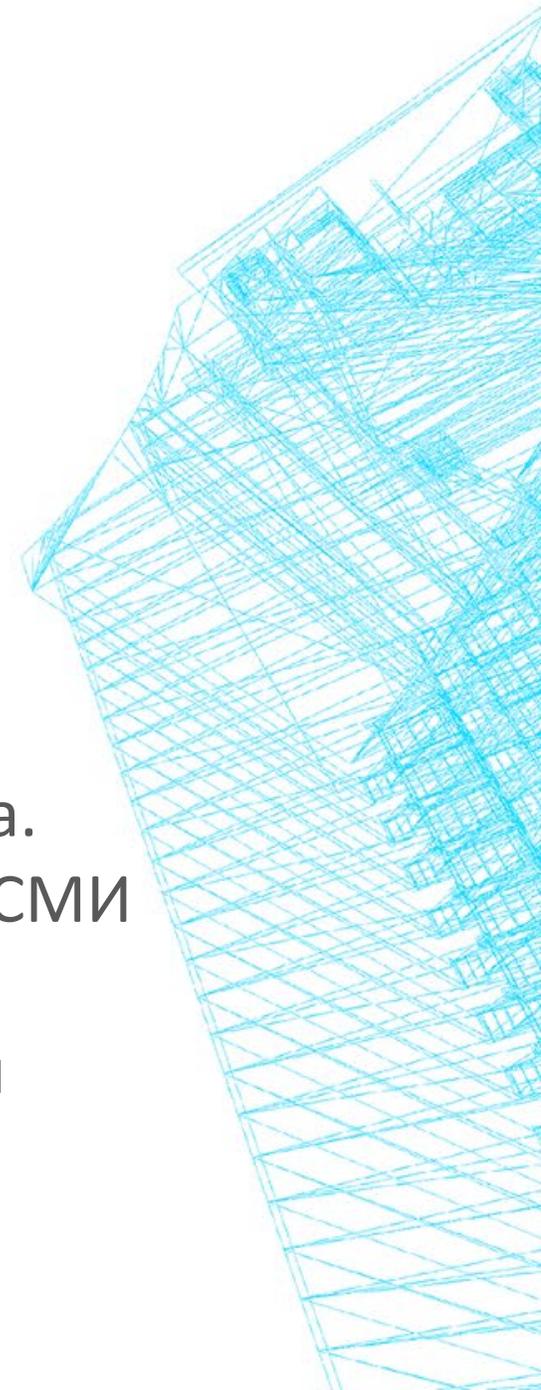


# ПОЧЕМУ МЫ?

## Привлекаем внимание СМИ и блогеров

Публикации | Интервью | Истории успеха  
Пресс-конференции | Блог-туры

7 лет мы были обычным PR-агентством полного цикла. С 2017 года мы специализируемся на отношениях со СМИ и лидерами мнений. Делаем так, чтобы о компании говорили, писали, приглашали на ТВ и радио, любили журналисты и блогеры.



# Почему вам нужен PR

## 01

Правильный PR позволит обойти конкурентов, увеличить клиентскую базу и привлечь партнеров. Поможем выстроить нужные отношения.

## 02

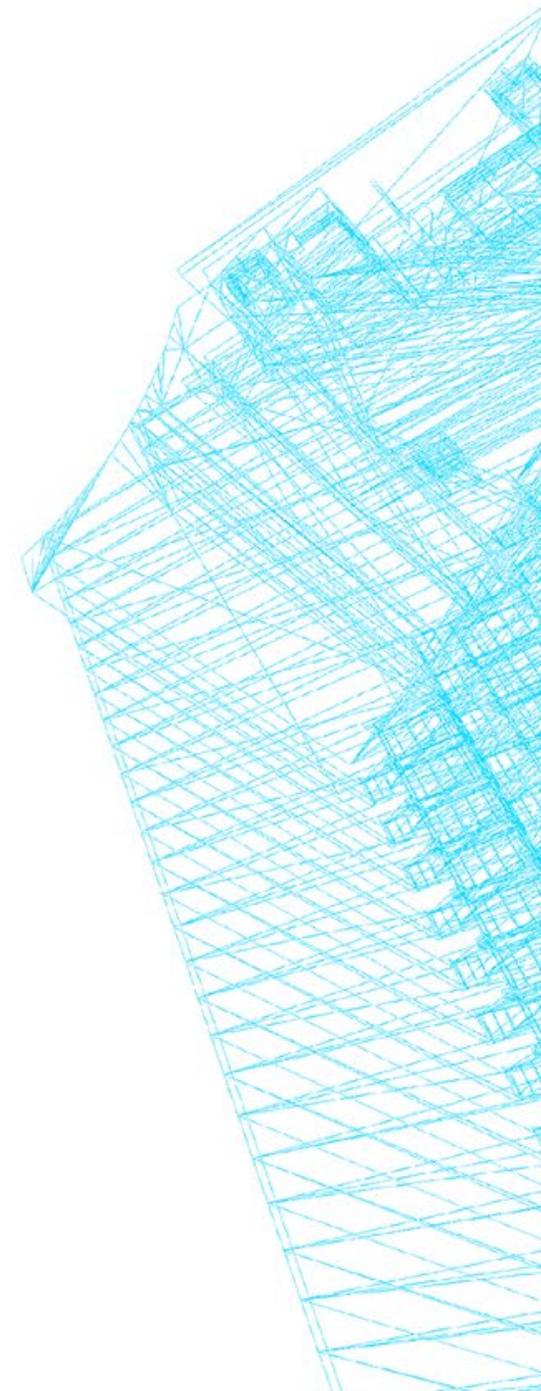
Управление репутацией. В конкурентном мире роль играют не только цены. Репутация в деловых кругах, отзывы клиентов и сотрудников - важно все.

## 03

Узнаваемость и доверие - ваша основа в сложные времена. Антикризисные меры позволят выйти из ситуации с минимальными потерями.

## 04

Новые возможности. Сильный известный бренд - ваш нематериальный актив, увеличивающий стоимость бизнеса.



# ЧТО МЫ УМЕЕМ

## СОЗДАНИЕ БАЗЫ СМИ

Тщательно отбираем СМИ для вашего продвижения и под заданные критерии.

## ПУБЛИКАЦИИ В СМИ

Обеспечим регулярные выходы материалов в СМИ без плашек "на правах рекламы".

## ВЕДЕНИЕ БЛОГОВ

Сделаем корпоративный дневник вашей компании для общения с клиентами и журналистами.

## МЕДИАТРЕНИНГИ

Научим правильно общаться с журналистами и давать интервью.

## МЕРОПРИЯТИЯ ДЛЯ ПРЕССЫ И БЛОГЕРОВ

Знаем, как правильно пригласить журналистов и получить публикации в целевых СМИ.

## ПРОДВИЖЕНИЕ В БЛОГАХ

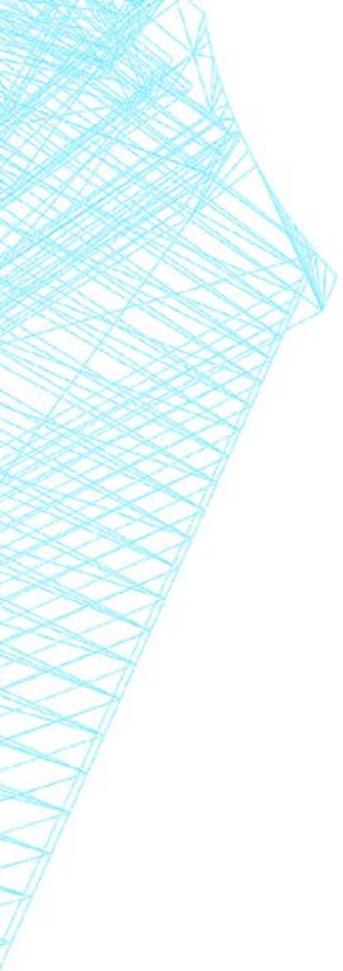
Найдем блогеров и сделаем так, чтобы вы получили интересные и яркие материалы.

## ПРОДВИЖЕНИЕ ПЕРВЫХ ЛИЦ В СМИ

У вашей компании появятся лицо и голос, вызывающие доверие.

## КОНСУЛЬТАЦИИ ПО PR

Поможем разобраться в сложной PR-ситуации и найти верное решение.



# В КАКИХ СФЕРАХ МЫ РАБОТАЕМ

**IT И ТЕХНОЛОГИИ**

**РИТЕЙЛ И NORECA**

**СПОРТ И ФИТНЕСС**

**КОНСАЛТИНГ**

**ФИНАНСОВЫЕ  
ПРОДУКТЫ**

**ЮРИДИЧЕСКИЕ  
УСЛУГИ**

**МЕДИЦИНА**

**ПРОИЗВОДСТВА**

**СТРОИТЕЛЬСТВО И  
ДЕВЕЛОПМЕНТ**

# КАК МЫ РАБОТАЕМ

## ОПЫТ И ЭКСПЕРТИЗА

Мы работаем на разных рынках и, скорее всего, уже работали с проектом, подобным вашему. Знаем, какие есть подводные камни, и умеем их обходить.

Понимаем, что хотят услышать журналисты и блогеры.

Если ситуация сложная, то привлечем к работе консультанта с вашего рынка.

## ИЗМЕРЯЕМ PR В ЦИФРАХ

Считаем число публикаций, упоминания, вовлеченность, ваши сэкономленные деньги, проценты узнаваемости бренда и многое другое.

Мы можем показать цифрами, зачем вам нужен PR и каков результат проекта.

Мы не давим непонятными терминами и стараемся говорить на вашем языке.

## ПОНЯТНЫЕ ОТЧЕТЫ

Простые, наглядные и отражающие не то, как много и тяжело мы работали, а то, какой результат вы получили.

Мы можем предоставить простой вариант с картинками и графиками или детализировать отчет и провести глубокую аналитику по проведенным работам.

# С КЕМ МЫ РАБОТАЛИ



*timeweb* >



**RusHOLTS**  
**X**



FAVORIT  
MOTORS



**DANAHER**



**bercut**

# О PR-АГЕНТСТВЕ

PR-агентство находится в Санкт-Петербурге, представительство в Москве, а также ведет проекты в Германии, Казахстане, Украине и в регионах РФ (Тюмень, Калининград, Сургут, Пенза, Казань, Чебоксары, Нижний Новгород).

8

лет на рынке

92

реализованных  
проекта

107

довольных  
клиентов

229

PR-консультаций

# О НАС

Мы трепетно относимся к нашей репутации, сохраняем конфиденциальность клиентов и при этом максимально честно и открыто ведем работу с заказчиками. Не обещаем больше, чем реально можем сделать, и держим свои обещания.



## Продвижение первых лиц и личный брендинг

### Вероника Кириллова (Ника Зебра)

Основатель и директор PR-агентства Zebra Company, преподаватель СПбГУ и ВШЭ. Практикующий пиарщик с 2004 года. Спикер и модератор ряда конференций и форумов в разных городах России. Автор книги «Персональный бренд: создание и продвижение». [info@zebracompany.ru](mailto:info@zebracompany.ru)



## PR компаний и работа со СМИ

### Анастасия Джмухадзе

Партнер PR-агентства Zebra Company, журналист. Более 15 лет занимается деловой журналистикой, автор более 1500 статей и более 400 ТВ-программ, проводит медиатренинги и ассесмент-центры, сертифицированный коуч. Автор видеокурса «PR с минимальным бюджетом». [hello@zebracompany.ru](mailto:hello@zebracompany.ru)



# КЕЙС 1. ПРОДВИЖЕНИЕ ПЕРВОГО ЛИЦА КОМПАНИИ

## Клиент:

Александр Бойков — основатель и CEO международной хостинговой компании Timeweb (топ-3 хостинговых компаний РФ).

## Задача:

Вывести Александра в публичное поле. Обеспечить публикации в профильных СМИ IT-рынка и деловых изданиях. Обеспечить узнаваемость среди потенциальных партнеров, журналистов, инвесторов, в деловых кругах

## Услуги:

- Разработка стратегии продвижения персоны как эксперта рынка и лидера мнений
- Media Relations, организация публикаций в СМИ
- Подготовка имиджевых материалов и справок
- Продвижение в социальных сетях
- Разработка имидж и стиля. Организация бизнес-съемки

**Длительность проекта: 1 ГОД.**

# История предпринимателя, который в 19 лет бросил учебу и открыл свою хостинговую компанию



Фото: Арина ДТ



**Александр Бойков (30 лет) открыл свой IT-бизнес в 19 лет и бросил ради него учебу в университете. Сейчас его компания Timeweb входит в топ-3 российского рынка хостинговых компаний.**

## Новости дня

09:00 О чем почитать в свежем номере газеты "Деловой Петербург" и на сайте dr. четверг, 2 марта

09:07 Выручка петербургских фармпроизводителей бьет рекорды на фоне импортозамещения

09:06 ГК "ПулЭкспресс" продал свой проект "Торки Парк" стоимостью 0,5 млрд рублей

09:03 Петербуржцы начали

## КЕЙС 1. ПРОДОЛЖЕНИЕ.

### Решение:

Аудит показал, что все надо начинать с нуля. Мы разработали стратегию продвижения персоны, определили целевые аудитории, каналы коммуникаций. Собрали карту СМИ: более 50 релевантных площадок. Определились с темами материалов для соцсетей и составили контент-план.

Подготовили комплект имиджевых материалов о персоне, была проведена фотосессия. Наладили контакты с организаторами IT-событий и СМИ. Активно вели переговоры о размещении статей, интервью, авторских колонок и комментариев клиента.

Через полгода работы фокус сменился: Александр начал заниматься венчурными инвестициями, это потребовало корректировок в публичном образе и ключевых темах.

В январе 2017 Бойков оставил пост CEO TimeWeb, но остался совладельцем и членом совета директоров. В марте 2017 года запустил платформу Buzzweb.com (штаб в США). Обе истории хорошо освещены в СМИ.



## КЕЙС 1. ПРОДОЛЖЕНИЕ.

### Результаты:

Александр регулярно печатается в ключевых СМИ для IT-отрасли и в деловых изданиях. Создан образ первого лица хостинговой компании, эксперта в сфере высокотехнологичных проектов и венчурных инвестиций в IT-проекты.

Сейчас он является ментором ФРИИ и iDealMachine и ежемесячно получает более 70 запросов на инвестиции от стартапов.

<b>92</b> публикаций в СМИ, из них 6 интервью	<b>9</b> выступлений в качестве спикера
<b>70</b> запросов в месяц от стартапов	<b>&gt;430</b> лайков в Facebook к ключевым постам



## КЕЙС 2. ПРЕЗЕНТАЦИЯ НОВОГО ОФИСА ДЛЯ СМИ

### Клиент:

KaVo Kerr Group - один из крупнейших в мире производителей стоматологического оборудования и инструментов. Это операционная компания многопрофильной корпорации DanaHER, лидера в области научно-исследовательских разработок, производства и вывода на рынок инновационных продуктов (входит в Fortune 200).

### Задача:

Презентовать СМИ и ключевым клиентам новый российский офис DanaHER, который объединил представительства операционных компаний корпорации в СЗФО - KaVo Kerr Group, Beckman Coulter и Nach Lange. Организовать пресс-конференцию для прессы с участием президента «DanaHER Россия» Амиром Агдеи.

### Услуги:

- Составление карты СМИ (деловые, отраслевые)
- Media relations, подготовка пресс-пакета
- Медиатренинг для спикеров
- Модерация презентации нового офиса журналистам
- Организация пресс-конференции
- Фото- и видеосъемка, подготовка итогового видео на русском и английском языках



## КЕЙС 2. ПРОДОЛЖЕНИЕ.

### Решение:

Была сформирована подробная программа с таймингом дня открытия офиса: презентация для СМИ, для гостей, пресс-конференция, торжественное открытие. Мы подготовили и разослали пресс-релиз, справки о компании и о спикерах пресс-конференции, провели личные переговоры с журналистами.

Параллельно мы готовили спикеров мероприятия, которые ранее не общались со СМИ. Был проведен медиатренинг для российских представителей DanaHER. Подготовлен модератор пресс-конференции из числа сотрудников компании.

В день мероприятия на всех ключевых точках мероприятия работала съемочная группа: два фотографа, видеооператор.

Мы организовали пресс-зону и координировали всю работу с журналистами, включая пресс-тур по офису.

Представители СМИ получили возможность напрямую задать вопросы главам операционных компаний и президенту корпорации DanaHER Амиру Агдеи. Пресс-конференция была особенно актуальна с учетом резкого изменения курса валют и инвестиционных планов DanaHER на российском рынке.

Помощь / События/Мероприятия / Корпорация Danaher (США) озвучила свои планы по развитию в России

## КОРПОРАЦИЯ DANAHER (США) ОЗВУЧИЛА СВОИ ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ В РОССИИ.

ВЕРОВИКА КИРИЛЛОВА

генеральный директор PR-агентства Zebra Company



Президент Danaher Россия Амир Агдам (Amir Aghdam) прибыл в Санкт-Петербург 19 февраля 2015 года для торжественного открытия офиса корпорации Danaher. Это второй офис компании в России, который объединит представительства всех операционных компаний корпорации, находящихся в Северо-Западном федеральном округе, среди которых KaVo Kerr Group, Beckman Coulter и Hach Lange.

На открытие были приглашены представители прессы, главы корпорации Danaher и крупнейшие компании-клиенты. Юлия Ямаук, руководитель отдела маркетинга компании KaVo, провела экскурсию для журналистов по новому офису, расположенному в деловом комплексе «Санкт-Петербург Плаза» (Малоголосинский пр., 64а).



Сейчас в корпорации Danaher в России работает более 400 человек, и, по словам генерального директора KaVo Kerr Group Андрея Котешенко, численность сотрудников будет увеличиваться. Новый офис позволит операционным компаниям Danaher более тесно взаимодействовать и эффективно использовать имеющиеся ресурсы и опыт, предлагая продукты и сервисные услуги высокого уровня под уже хорошо известными брендами.

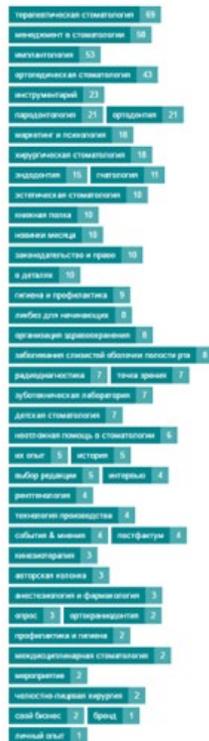
На пресс-конференции президент Danaher Россия и Communications Platform, Danaher Амир Агдам рассказал об итогах корпорации за 2014 год и дальнейших планах: «За прошлый год оборот корпорации достиг 250 млн долларов. Начиная с 2008 года компания показывала стабильный рост по всем показателям».

Наша цель — долгосрочное сотрудничество и прирост на работе с развивающимися рынками. Поэтому сейчас, как и в прошлом 2008 году, мы намерены наращивать свое присутствие в России». Генеральный директор KaVo Kerr Group Андрей Котешенко рассказал о том, почему KaVo Kerr Group является мировым лидером в стоматологии. Компания смогла завоевать доверие клиентов за счет комплексного подхода образовательных мероприятий для клиентов, высокое качество продукции и широчайший ассортимент.



По данным группы, 99 % врачей-стоматологов в мире использует в своей практике не менее одного продукта из их портфеля, полного перечня которого достаточно, чтобы обеспечить весь комплекс необходимых в практике оборудования и инструментов. Андрей Котешенко: «Инвестиционный портфель нашей международной компании распределен следующим образом: 50 % активов сосредоточено в США, 25 % — в Европе, 10 % — в развивающихся странах. Основной рост компании демонстрирует именно за счет присутствия в развивающихся странах. Россия является одной из ключевых стран, на которые обращено внимание».

### ОБЛАКО МЕТКОВ



### АРХИВЫ

Январь 2017	33
Декабрь 2016	9
Ноябрь 2016	20
Октябрь 2016	1
Сентябрь 2016	22
Август 2016	11
Июль 2016	8
Июнь 2016	11
Май 2016	7
Апрель 2016	11
Март 2016	13
Февраль 2016	10

# КЕЙС 2. ПРОДОЛЖЕНИЕ.

## Результаты:

Об открытии нового офиса узнала основная целевая аудитория - клиенты и партнеры KaVo Kerr Group в СЗФО.

<p><b>10</b> журналистов из ключевых изданий на пресс-конференции</p>	<p><b>7</b> материалов опубликовано в деловых печатных СМИ</p>
<p><b>&gt;30</b> публикаций на деловых и профильных интернет-порталах.</p>	<p><b>200</b> профессиональных фотографий в итоговом отчете</p>



# КЕЙС 3. ОРГАНИЗАЦИЯ БЛОГЕРСКОГО ТУРА

## Клиент:

Karjala Park – современный отельный комплекс с собственной инфраструктурой для активного отдыха на берегу реки Шуя в Карелии.

## Задача:

Организовать блогерский тур, привлечь внимание к Karjala Park в межсезонье, повысить узнаваемость комплекса в целом.

С помощью соцсетей показать, что даже в осенний период Karjala Park предлагает интересный выбор возможностей для отдыха.

Познакомить представителей ЦА (средний ценовой сегмент и средний+) с туристическим комплексом и с регионом.

Донести до ЦА мысль о привлекательности глемпинга - популярного в Европе формата - экотуризма и отдых на природе без отказа от комфорта.

## Услуги:

- Разработка концепции блог-тура
- Составление сценарного плана
- Коммуникации с представителями ЦА и привлечение блогеров
- Постановка задач и координация работы блогеров
- Обеспечение публикаций в соцсетях и Инстаграме
- Мониторинг публикаций



## КЕЙС 3. ПРОДОЛЖЕНИЕ.

### Решение:

В октябре 2015 года был организован 4-дневный блог-тур в Karjala Park. Для путешествия из Москвы в Карелию был предоставлен внедорожник Mitsubishi Pajero Sport. Показали, что до Karjala Park легко добраться на машине, несмотря на его удаленность от столицы.

Для эффективного выполнения задачи подобрали трех представителей различных ЦА:

- популярный блогер, увлекающийся рыбалкой;
- PR-специалист, поклонник экстрима, но строго в формате глемпинга;
- юрист, любитель активного отдыха и автопутешествий.

На их примере мы показали, что отдых в Karjala Park интересен как для активных развлечений, так и для спокойного отдыха на природе.

Организовано полное погружение в национальные и культурные традиции региона.

Проект в интерактивном режиме освещался в соцсетях. Участники ежедневно делали посты в Facebook и Instagram: ужин в настоящем саамском чуме с традиционными блюдами на костре, экскурсия в питомник хаски, прогулки на квадроциклах по карельскому лесу, рыбалка. Посты размещались также на страницах компании в соцсетях.



## КЕЙС 3. ПРОДОЛЖЕНИЕ.

Результаты:

Удалось повысить интерес ЦА к туристическим программам Karjala Park. За время тура вышло более 20 постов и 8 прямых эфиров в социальных сетях. Средние показатели вовлечения в пересчете на один пост: 150 лайков и 60 комментариев. За время блог-тура трафик на сайт Karjala Park увеличился в 12 раз. По итогам продвижения постов участники блог-тура сразу 3 крупных корпоративных заказчика обратились в Karjala Park.

**>30 000**

охват целевой аудитории

**80%**

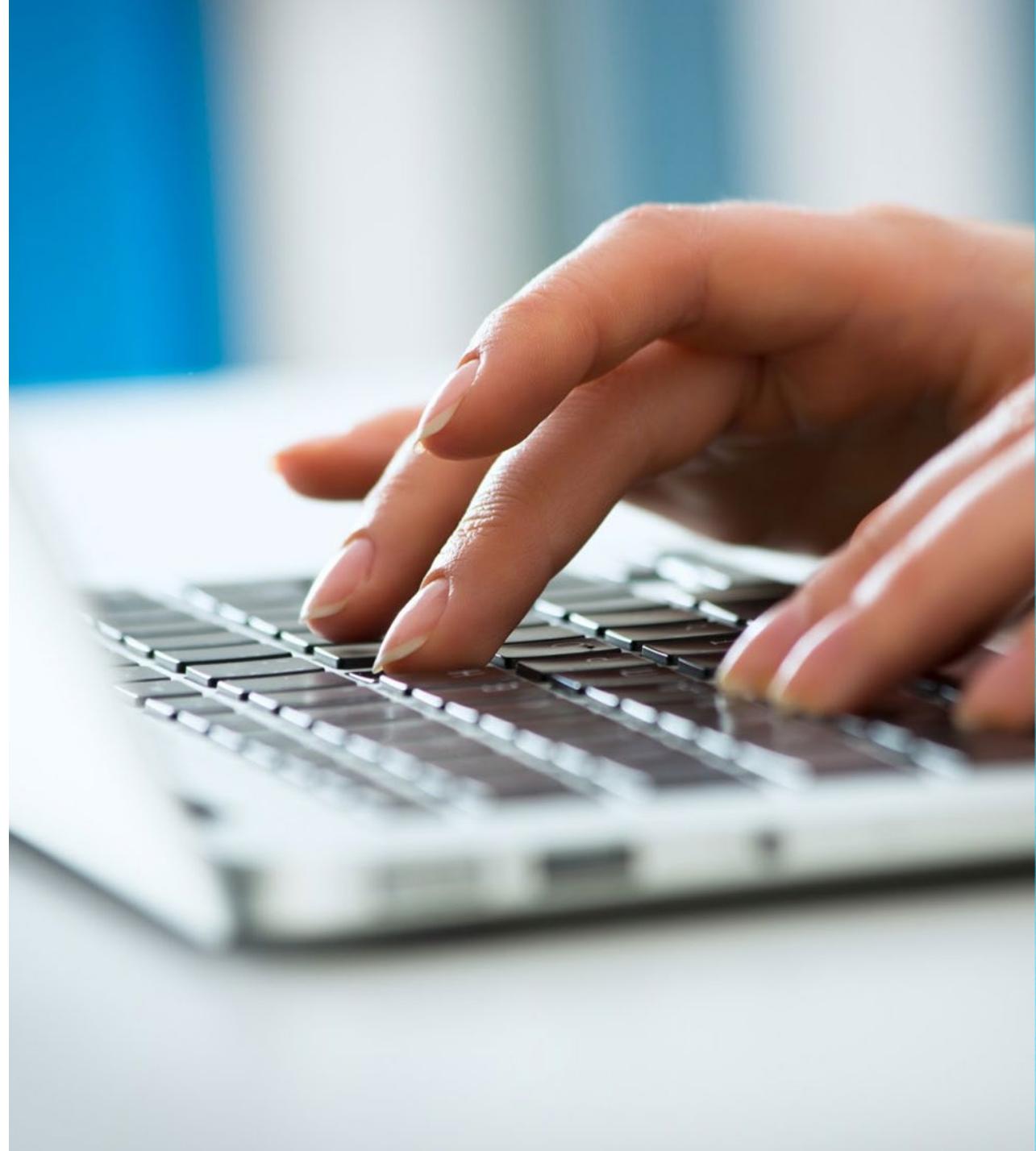
рост аудитории в Facebook за неделю

# КАК НАЧАТЬ С НАМИ РАБОТАТЬ

Отправьте краткую информацию о себе и расскажите, какие задачи надо решить.

Мы подготовим для вас предложение.

[hello@zebracompany.ru](mailto:hello@zebracompany.ru)





**ZEBRA  
COMPANY**  
P R - A G E N C Y

ПЕРЕВОДИМ PR В ЦИФРЫ

Звоните: +7 499 653 65 81

Пишите в WhatsApp: +7 919 762 03 38

