



+38 068 401 55 88

www.a4c.com.ua

act4changeoffice@gmail.com

Kyiv, Ukraine

СОМ СВІТЛАНА

Head of PR & Communications

Head of Marketing



Основні компетенції:

Діагностика компаній і визначення сірих комунікаційних зон, в яких потрібні доопрацювання.

Ведення переговорів до узгодження взаємовигідних умов. Розробка і запуск масштабних проєктів за участю державних департаментів, бізнесу і третього сектора.

ГОТОВІ ПРОЄКТИ

червень 2018- по теперішній час

КЕРІВНИК ДЕПАРТАМЕНТУ ФРАНЧАЙЗИНГУ ТА СТРАТЕГІЧНИХ КОМУНІКАЦІЙ

smilefood.ua

<https://smilefood.ks.ua>

<https://smilefood.ks.ua>

<https://smilefood.zp.ua>

вересень 2019 - по теперішній час
2013-2014

КЕРІВНИК ФУНДАЦИИ ДАРИНИ ЖОЛДАК

<http://www.slideshare.net/somsvetlana/d-zh-projects/>

жовтень 2019- теперішній час

МЕРЕЖА ХІМЧИСТОК KIMS

Розроблення та впровадження комунікаційної стратегії напрямку
<https://kims.com.ua/ru>

вересень 2019 – теперішній час

INTER COSMETIC

Розроблення та впровадження комунікаційної та маркетингової стратегії напрямку B2B <https://interprof.com.ua>

серпень 2019 – теперішній час

4B

Розроблення та впровадження комунікаційної стратегії напрямку B2B <https://4b.ua>

квітень-жовтень 2019

ПРОЄКТ ІЗ ВИДАВНИЦТВОМ БАЛТІЯ ДРУК ТА СОФІЄЮ КИЇВСЬКОЮ

Квітень-травень 2019

ПРОЄКТ З ІНСТИТУТОМ КНИГИ

<https://book-institute.org.ua>

березень 2016 – по теперішній час

МАРКЕТИНГ ДИРЕКТОР EXPOLIGHT

<https://franchisegroup.com.ua/ru/>

червень-серпень 2018

АУДИТ ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ БУДІВЕЛЬНОГО ГІПЕРМАРКЕТУ ВЕНА

<http://vena.com.ua/>

вересень 2017- вересень 2018

ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ

FRANCHISE GROUP

<https://franchisegroup.com.ua/ru/>

лютий 2017 - липень 2017

«ОСВІТОРІЯ»

Розроблення та впровадження комунікаційної стратегії для напрямку роботи з Міносвіти та з Міносвіти та ГО

вересень 2013 - травень 2014

АРТ-ДИРЕКТОР ВІЛЬНОГО ПРОСТОРУ

«FREUD HOUSE»

серпень 2012- вересень 2013

КЕРІВНИК

PP-ВІДДІЛУ ВИСТАВКОВИХ ЗАЛІВ

ДИРЕКЦІЇ ВИСТАВОК НОЖА

ЕКСПЕРТНІСТЬ

КОМУНІКАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ

ІВЕНТ-МАРКЕТИНГ

СТВОРЕННЯ ДЕПАРТАМЕНТІВ КОМУНІКАЦІЙ

ПРОДЖЕКТ-МЕНЕДЖМЕНТ

GOVERNMENT RELATIONS

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ B2B

ОБОВ'ЯЗКИ:

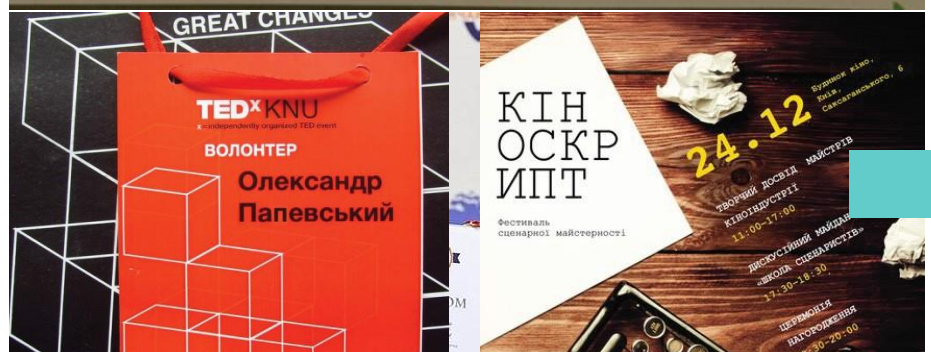
- Розробка стратегічних планів, проєктів і концепцій
- Знання та розуміння процесу відкриття Фонду з нуля
- Хороші знання у сфері благодійності
- Планування, регламентація та реалізація проєктів Фонду
- Складання проєктів бюджету Фонду, контроль його виконання
- Організація, координація та контроль роботи співробітників Фонду, забезпечення їх ефективної взаємодії
- Забезпечення і контроль виконання співробітниками регламентів і встановлених показників ефективності роботи

ДОСЯГНЕННЯ:

- Створення бази організацій донорів
- Визначення напрямів діяльності
- 4 Освітні проєкти
- Підтримка культурних ініціатив
- Закупівля мед. обладнання для дитячих установ
- Моніторинг та аналіз діяльності ГО, фондів на території України
- Створення бази соціальних ініціатив та ГО, що працюють на території України
- Розробка дворічної стратегії розвитку фонду
- Формування бази партнерських ЗМІ

ЗАДАЧА:

- задача 2019 год: репозиціонування, ребрендинг, перезапуск фундації.



ФУНДАЦІЯ ДАРИНИ ЖОЛДАК

КЕРІВНИК

РЕАЛІЗОВАНІ ПРОЄКТИ:

- Співорганізація фестивалю відеопоезії Циклоп 2014, 2015
- Виставка постерів до кіносценаріїв фестивалю Кіноскрипт
- Співорганізація фестивалю сценаріїв Кіноскрипт 2014, 2015
- Підтримка конкурсу афіш до фільмів кінофестивалю МолодістьСовместный проект с ГО «ФорумВидавців»
- Культура У5 Пропаганда
- Спільна робота над проектом
- "100 видатних діячів України"
- Проект "100000 книг для сільських бібліотек"
- Проект "Книжкобус": <http://www.bookbus.kiev.ua/> Проект [tedxknu: http://studway.com.ua/tedxknu-kroki/](http://studway.com.ua/tedxknu-kroki/)
- Закупівля обладнання та гранти:
- 14 грудня теплий ярмарок ОГХ. Закупівля обладнання, теплого одягу і матеріалів для проведення навчальних занять для вихованців боярського дитячого будинку День Ангела-закупка обладнання в Батюка
- Отримання гранту 172000 від [http:// iwck.org/members-benefits/](http://iwck.org/members-benefits/) на закупівлю обладнання до Боярського дитячого будинку, до реабілітаційного відділення дитячої лікарні №1
- Благодійний "Забіг в ім'я майбутнього" - кошти витрачено на купівлю бігової доріжки для реабілітаційного відділення дитячої лікарні №1



БУДІВЕЛЬНИЙ ГІПЕРМАРКЕТ "ВЕНА"

АУДИТ ВІДІЛЛУ ПРОДАЖІВ БУДІВЕЛЬНОГО ГІПЕРМАРКЕТА

ЗАДАЧА:

- аудит відділу продажів будівельного гіпермаркету Вена



МЕРЕЖА ХІМЧИСТОК "КІМС"

РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ НАПРЯМУ B2B

ЗАДАЧА:

- Розробка та впровадження комунікаційної стратегії напрямку B2B



ОСВІТОРІЯ

РОЗРОБКА ТА ВПРОВАДЖЕННЯ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ НАПРАВЛЕННЯ РОБОТИ С МІНОСВІТОЮ ТА ГО

ЗАДАЧА:

- Розробка та впровадження комунікаційної стратегії для направлення роботи с Міносвітою та ГО



SMILEFOOD

МАРКЕТИНГ-ДИРЕКТОР

ЗАДАЧА:

- запустити продаж франчайзинга

ІНСТРУМЕНТИ:

- Розроблено та імплементовано комунікаційну стратегію для напряму франчайзингу
- Репозиціонування франшизи
- Аналіз і опрацювання договорів для партнерів
- Створення розділу на сайті компанії для в2в під франчайзинг
- Розробка комунікаційних стратегій для SEO і ТОП-менеджменту
- Розробка тональності комунікацій для B2C
- Розробка промо-матеріалів для B2C і B2B сегментів
- Підготовка виступів власника
- Опрацювання публікацій у ЗМІ



ДОСЯГНЕННЯ

- Продано три франшизи (Херсон, Миколаїв, Запоріжжя)
- Створено департамент комунікації "з нуля"
- Налагоджено бренд власника
- Співробітники



FRANCHISE GROUP

КЕРІВНИК ДЕПАРТАМЕНТУ ФРАНЧАЙЗИНГА ТА СТРАТЕГІЧНИХ КОМУНІКАЦІЙ

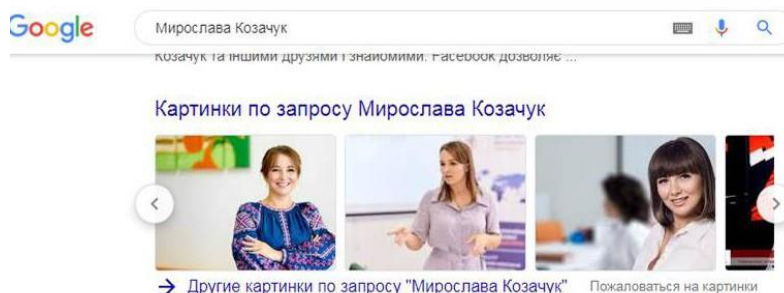
ОБОВ'ЯЗКИ:

- Аудит всіх комунікацій і продуктів бренду
- Розробка і реалізація комунікаційної стратегії компанії для виведення компанії в лідери ринку



ДОСЯГНЕННЯ:

- Розроблено комунікаційну стратегію компанії на 2 роки
- Опрацьовано взаємодію власників із зовнішнім світом і командою
- Повністю змінено зовнішню комунікацію команди та власника
- Перебудовано профіль власника в комунікації
- Розроблено комунікацію на онлайн носіях, а саме: блог переробили на новинний блог, розсилку - на новинну розсилку
- Відбудовано скрипти нефінансових партнерських взаємодій
- Запущено освітні продукти



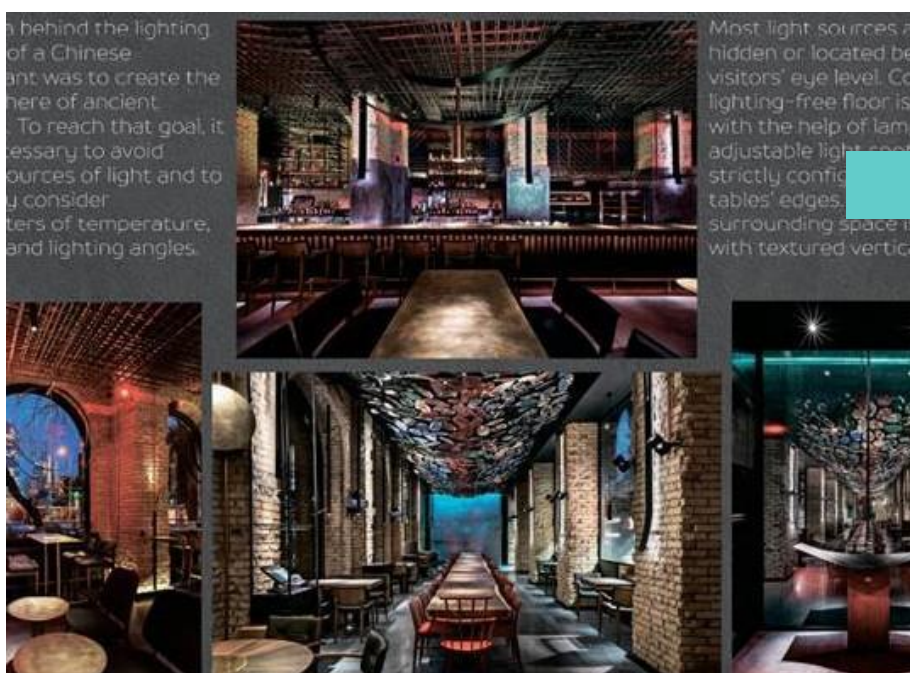
→ Другие картинки по запросу "Мирослава Козачук" Пожаловаться на картинки

EXPOLIGHTE

МАРКЕТИНГ-ДИРЕКТОР

ОБОВ'ЯЗКИ:

- Моніторинг та аналіз привабливості ринку, виявлення тенденцій ринку
- Аналіз конкурентного середовища та конкурентоспроможності бізнесу і продуктів
- Сегментація та визначення потреб споживачів
- Визначення цільового ринку та ухвалення рішень щодо позиціонування
- Формування та реалізація короткострокової та довгострокової маркетингової стратегії компанії
- Розробка фірмового стилю та повного пакету брендбуку
- Робота з постачальниками маркетингових і рекламних послуг
- Бюджетування, планування, моніторинг проектів
- Розробка заходів щодо залучення нових клієнтів
- Підтримка ділових контактів з великими ключовими клієнтами та участь у переговорах
- Розробка PR-стратегій і заходів для реалізації стратегії стратегії
- Розробка презентацій (матеріали і тези для верстки дизайнерами)
- Участь у виставках (підготовка стендів і промодуляції) і у міжнародних конкурсах (підготовка заявок на участь)
- Моніторинг, аналіз успішності проведених заходів і втілених проектів
- Підготовка інтерв'ю для профільних ЗМІ
- Ведення комунікації в соціальних мережах www.facebook.com/expolight.net



EXPOLIGHTE МАРКЕТИНГ-ДИРЕКТОР

ДОСЯГНЕННЯ:

- Призери IES з рекордним числом об'єктів за 112 років існування асоціації
- Переможці премії Інтер'єр року
- Переможці в номінації UBC за найкраще комерційне освітлення
- CEO компанії запрошений лектор на профільних заходах - на безоплатній основі, до цього лише платна участь
- Відкривається напрямок медіаархітектури
- Відкриваються лабораторії світлового дизайну
- Запускається власне виробництво
- Основна діяльність компанії за 2016 рік переходить до Києва - відкриваються об'єкти;
- ВАО, СНІ, Остання Баррикада. Chicken Kyiv, Веєджа, Loggerhead(більше 30 об'єктів)

Design up!

Как сделать дизайн ресторана, который приносит счастье и деньги

9:00-10:00 Регистрация и утренний кофе

10:00-10:15 Представление участников

Сергей Махно / Sergey Makhno Architects, Киев
МЕСТО, КУДА НЕЛЬЗЯ ПЛЕВАТЬ. РЕСТОРАН, КАК ЛИЦО ДИЗАЙНЕРА
 Особенности работы с проектом общепита
 Меню на доске: таваризм дизайнера и ресторатора
 Шрам навсегда: что дизайнер имеет с реализованного проекта ресторана

10:15-11:15

11:15-11:50 Вопросы и перерыв на эспрессо

Степан Цицман / Проектное и производственное бюро Planeta 2, Киев
ДИЗАЙНЕРЫ И ТЕХНОЛОГИИ. ОТ ЛЮБВИ ДО НЕНАВИСТИ ОДИН ШАГ. И ОБРАТНО
 Концепция ресторана и его барная стойка
 Роль вспомогательных помещений для бара
 Технологическая гибкость: планы, материалы и заказы

11:50-12:30

12:30-12:50 Обед

12:50-13:50

САЛОН СФОРВАРД ТАШАН ШКОЛ

9:30-10:00 Утренний кофе



Светослав Журов / Основатель Russian-Bistro ODESIG, Киев
КАКОЙ ДОЛЖНА БЫТЬ МЕБЕЛЬ ДЛЯ ИНТЕРЬЕРА HoReCa: НОРМЫ, ПРАВИЛА, МАТЕРИАЛЫ

Особенности мебели для общественных пространств
 Базовые эргономические требования и их вариации
 Выбор материалов и работа с опечатанной базой
 Тенденции в дизайне мебели для объектов HoReCa
 Модульность и замена комплектующих как задел на будущее

10:00-11:00

11:00-11:35

11:35-12:35

12:35-12:50

12:50-13:50

Обед

13:50-14:30

14:30-15:00

15:00-15:30

15:30-16:00

16:00-16:30

16:30-17:00

17:00-17:30

17:30-18:00

18:00-18:30

18:30-19:00

19:00-19:30

19:30-20:00

20:00-20:30

20:30-21:00

21:00-21:30

21:30-22:00

22:00-22:30

22:30-23:00

23:00-23:30

23:30-24:00

24:00-24:30

24:30-25:00

25:00-25:30

25:30-26:00

26:00-26:30

26:30-27:00

27:00-27:30

27:30-28:00

28:00-28:30

28:30-29:00

29:00-29:30

29:30-30:00

30:00-30:30

30:30-31:00

31:00-31:30

31:30-32:00

32:00-32:30

32:30-33:00

33:00-33:30

33:30-34:00

34:00-34:30

34:30-35:00

35:00-35:30

35:30-36:00

36:00-36:30

36:30-37:00

37:00-37:30

37:30-38:00

38:00-38:30

38:30-39:00

39:00-39:30

39:30-40:00

40:00-40:30

40:30-41:00

41:00-41:30

41:30-42:00

42:00-42:30

42:30-43:00

43:00-43:30

43:30-44:00

44:00-44:30

44:30-45:00

45:00-45:30

45:30-46:00

46:00-46:30

46:30-47:00

47:00-47:30

47:30-48:00

48:00-48:30

48:30-49:00

49:00-49:30

49:30-50:00

50:00-50:30

50:30-51:00

51:00-51:30

51:30-52:00

52:00-52:30

52:30-53:00

53:00-53:30

53:30-54:00

54:00-54:30

54:30-55:00

55:00-55:30

55:30-56:00

56:00-56:30

56:30-57:00

57:00-57:30

57:30-58:00

58:00-58:30

58:30-59:00

59:00-59:30

59:30-60:00

60:00-60:30

60:30-61:00

61:00-61:30

61:30-62:00

62:00-62:30

62:30-63:00

63:00-63:30

63:30-64:00

64:00-64:30

64:30-65:00

65:00-65:30

65:30-66:00

66:00-66:30

66:30-67:00

67:00-67:30

67:30-68:00

68:00-68:30

68:30-69:00

69:00-69:30

69:30-70:00

70:00-70:30

70:30-71:00

71:00-71:30

71:30-72:00

72:00-72:30

72:30-73:00

73:00-73:30

73:30-74:00

74:00-74:30

74:30-75:00

75:00-75:30

75:30-76:00

76:00-76:30

76:30-77:00

77:00-77:30

77:30-78:00

78:00-78:30

78:30-79:00

79:00-79:30

79:30-80:00

80:00-80:30

80:30-81:00

81:00-81:30

81:30-82:00

82:00-82:30

82:30-83:00

83:00-83:30

83:30-84:00

84:00-84:30

84:30-85:00

85:00-85:30

85:30-86:00

86:00-86:30

86:30-87:00

87:00-87:30

87:30-88:00

88:00-88:30

88:30-89:00

89:00-89:30

89:30-90:00



ВІЛЬНИЙ ПРОСТІР

«FREUD HOUSE»

ART-ДИРЕКТОР

ОБОВ'ЯЗКИ:

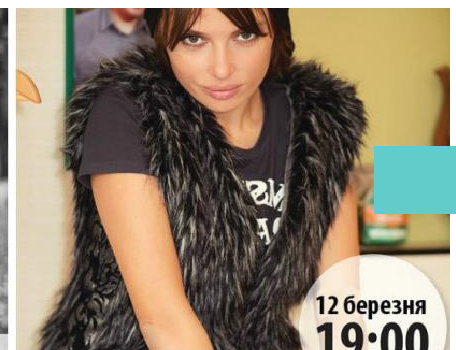
- Формування подієвого обличчя простору Розміщення контенту в соцмережах (Facebook)
- Створення спецпроектів
- Робота з інформаційними партнерами
- Розробка акцій
- Організація подій (пошук спікерів, анонсування заходів на різних ресурсах, контроль підготовки афіш, зв'язок зі спікерами)

ДОСТИЖЕННЯ:

- Перезапуск концепції проекту
- Відвідування івентів виросло на 20% (під час Майдану)
- Впізнаваність бренду виросла на 200%
- Відкриття локації на Книжковому Арсеналі
- Створення 18 нових івент напрямків у просторі
- Кількість підписників сторінки органічно збільшилася на 1500 осіб

РЕАЛІЗОВАНІ ПРОЕКТИ:

- «Паблік толк» з Ліліт Саркісян, керівницею медіапроекту The Nordar. Гості медійні особи - Кролики, Маргарита Мурадова, Олімпіада, Антон Білецький і Маша Ледіна, Джамала
- Проект Ірини Славінської - «Гра в слова»
- Запрошені гості - Юрій Макаров, Ірена Карпа, Любко Дереш та інші



ДИРЕКЦІЯ ВИСТАВОК НОХУ

КЕРІВНИК РР-ВІДДІЛУ ВИСТАВОК ЗАЛІВ

ДОСЯГНЕННЯ:

- Встановлення партнерських взаємовідносин із державними радіостанціями та регулярні інтерв'ю в ефірі радіостанцій представників спілки художників України
- Наповненість виставкової площі зросла у 2 рази
- Кількість учасників всеукраїнських виставок збільшилася в 1,5 рази
- Партнерські взаємини з телеканалами УКР, Перший національний. Тонне, Культура, Арт-простір. ТВ1-вихід сюжетів у новинних ефірах
- Підписання договору про партнерство з торговою маркою Таврія
- Договір про партнерство з онлайн ресурсом Спільнобачення ТВ, проведення проєктів у ключі програми Відкриті зали
- Договір про партнерські відносини з проєктом РНОТОСШТ
- Договір про партнерські відносини з проєктом Tberear!
- Повністю оновлено сайт дирекції виставок НСХУ розроблено нову концепцію та дизайн
- Розроблено нові правила прийому авторських робіт - онлайн реєстрація
- Зібрано базу для розсилки новинних анонсів спілки художників України
- Відкрито школу для дітей на базі залів дирекції Запущено новий сайт
- Укладено договори про інформаційне партнерство, з художніми галереями Києва

ОБОВ'ЯЗКИ:

- Розробка та впровадження рекламної та РР-кампанії
- Збір і підготовка інформаційних матеріалів
- Підготовка презентаційних матеріалів для партнерів і спонсорів
- Ведення переговорів, становлення договірних відносин, укладення договорів
- Складання звітів за проєктами
- Створення, запуск, наповнення та адміністрування сайту проєкту, просування його в Інтернеті
- Копірайтинг: написання рекламних текстів, новин, статей, анонсів, коментарів, листів, запрошень, презентацій
- Наявність активної бази ЗМІ
- Просування сайту в соц. мережах і на платформах (підбір контенту, інформації тощо)



СТАРІСТЬ В РАДІСТЬ

КООРДИНАТОР

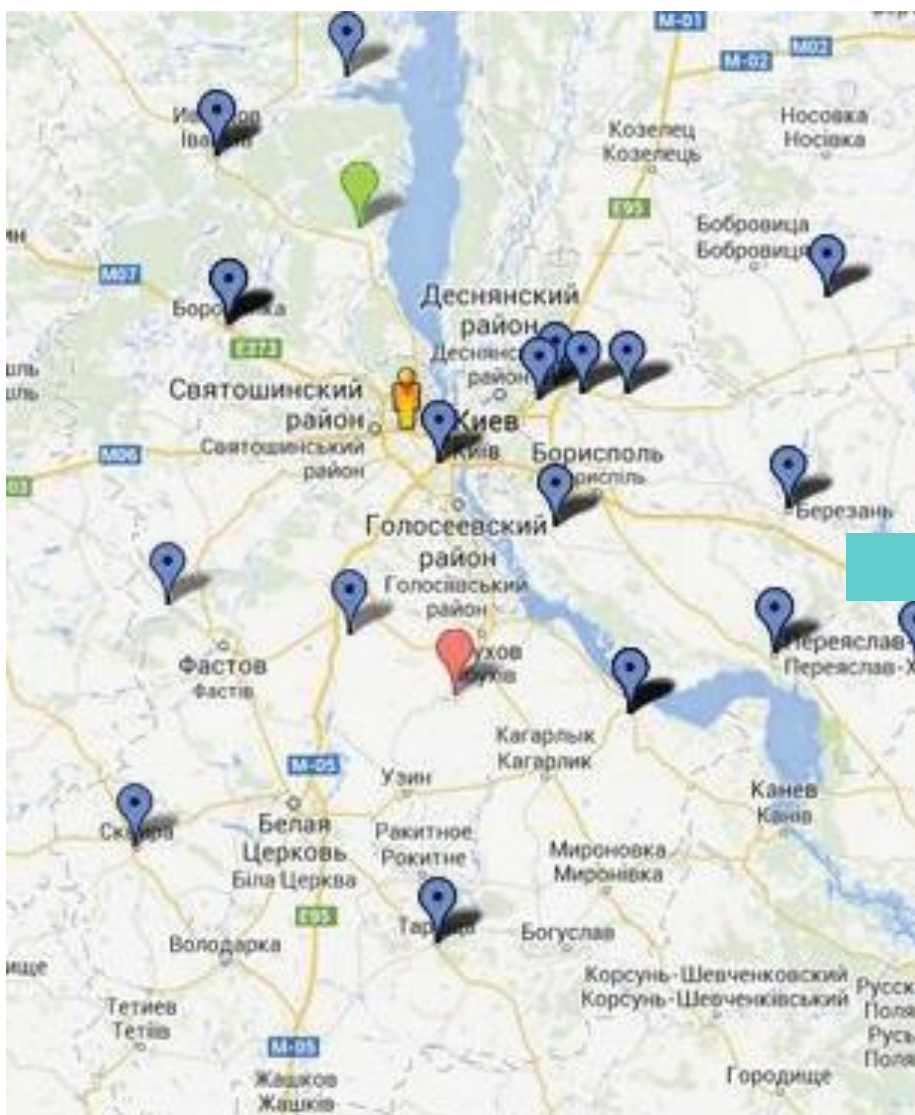
- «Старість в радість» - це благодійна ініціатива допомоги самотнім людям похилого віку та інвалідам, які живуть у будинках для літніх людей.
- <https://www.facebook.com/groups/679942472027945/?fref=ts>
- <http://www.100iet.org.ua>



Старість в радість

ДОСЯГНЕННЯ:

- Зібрано понад 3000 подарунків
- Відвідали 24 будинки престарілих
- Закупили техніку в 12 будинків інтернатів
- Зробили ремонт у двох відділеннях
- Зробили сайт проекту
- Закріпили волонтерів за 4 будинками для літніх людей



ФУД-ФЕСТИВАЛЯ «БЛАГОФЕСТ»

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ ДИРЕКТОР

ДОСЯГНЕННЯ:

- Партнерські відносини з 7 радіостанціями Києва: Просто Радіо, Ностальжи, Шарманка, Бізнес фм. Джем фм. Радіо Київ, Радіо 105 фм. Анонсування промороликів фестивалів
- Проведення масштабних заходів при бюджетах від 1000 до 10000 гривень
- Укладено договори про партнерство з інформаційними ресурсами:
<http://afisha.bigmir.net/>
<http://ivona.bigmir.net/>
<http://izum.ua/>
<http://platfor.ma/>
- Партнерські відносини з компаніями Сандора, Арома-кафе, Rozetka, Fujifilm, Panasonic, Samsung, Electrolux Видавництва - Грані-Т, Старий Лев, А-ба-ба-га- ла-ма-га, Майстер клас
- Робота і проведення фестивалю на великих локаціях Києва - 1ДДХ, Контрактова площа. Виставковий центр ВДНГ, Парк Шевченка
- На гроші, зібрані під час фестивалів, було закуплено обладнання для 4 фізіокабінетів спеціалізованого дитячого садка Києва, обладнання для 2 дитячих будинків Чернігівської області, закуплено препарати та постільні комплекти для будинку для літніх людей. Оплачено путівки на літній відпочинок дітям сиротам. Закуплено ліки спільно з фондом Таблеточки

ОБОВ'ЯЗКИ:

- Ведення ділових переговорів (листування, дзвінки, зустрічі)
- Складання та оформлення презентацій проекту
- Планування та оптимізація бюджетів заходу (складання кошторисів)
- Розробка концепції заходу, написання сценарію
- Робота з підрядниками (постановка завдань, координація, контроль виконання)
- Підбір внутрішніх і зовнішніх ресурсів ДЛЯ виконання проекту, контроль і координація
- Наповнення та редагування сайту
- Просування сайту в соц. мережах (підбір контенту, інформації тощо) і на платформах
- Навик підбору команди та керівництва колективом (в основному - робочі групи до 10 чол.)



ПРИВАТНИЙ НАУКОВИЙ ЦЕНТР КЕРІВНИК

ОБОВ'ЯЗКИ:

- Організація і контроль діяльності установи
Залучення клієнтів
Формування штату співробітників
Адміністрування та складання графіків навчання
Розроблення та проведення рекламних акцій центру
Підбір персоналу та складання договорів
Ведення бухгалтерського обліку
- Штат співробітників: 15 осіб - викладацький склад
- Розробка та адаптація методичної літератури
Контроль за процесом навчання
- Розробка і введення системи мотивації роботи персоналу

ДОСЯГНЕННЯ:

- Запуск навчального центру з нуля
- Складено бюджет центру та аналіз його виконання
Створено команду фахівців
- Створено систему мотивації співробітників навчального центру
- Пройшло навчання за загальний період роботи центру 1000 осіб
- Розроблено, апробовано та впроваджено авторську програму роботи з малими групами

