



Ксения Головкова

бизнес и управление

телефон: +7 (903) 127-24-86

email: golovkova.wil@gmail.com

Telegram: @wilor23

Портфолио: <https://wilor.ru>

Product Manager

Ключевые компетенции

- Разработка концепции продукта и выбор модели монетизации
- Выбор метрик и настройка продуктовой аналитики
- Разработка пользовательских сценариев продукта
- Юнит-экономика
- Тестирование гипотез
- Создание роадмап и бэклога продукта, приоритизация фич
- Проведение кастдева
- Создание прототипа продукта (MVP)

Используемые технологии: Miro, Asana, Tilda, Figma, Photoshop, Яндекс Метрика, Яндекс Директ, WordStat, Ads manager, Google Slides, Yclients, AmoCrm, Bitrix 24.

Профессиональный опыт

01.2023 Product manager. Проектная работа

Проект: Healthy Beauty Box

Задача: создать приложение бьюти навигатора с персональными рекомендациями специалиста.

Результаты:

- Создала бизнес- модель и продумала монетизацию. Рассчитала юнит-экономику и P&L.
- Сформировала гипотезы аудитории и их проблемы.
- Провела CustDev и портретирование.
- Сделала анализ рынка, трендов, окружения бренда , SWOT анализ.
- Создала CJM и гипотезы по HADI, разработала MVP.
- Сделала кликабельный прототип приложения с базовым дизайном.
- Сформировала технический Road Map.

07.2022 – настоящее время Менеджер продукта

Olfactory Lab, Москва. Сайт <https://olfactory-lab.ru/>

Школа-лаборатория парфюмерного искусства.

Задача: доработать бизнес-модель, определить стратегию развития и точки роста

Результаты:

- Провела анализ рынка и ниши, выстроила стратегию позиционирования и собственной уникальности, что позволило увеличить посещаемость на 40-60% за 4 месяца. Увеличила конверсию в заявку с сайта на 60-80%
- Создала новый образовательный продукт с удлиненным циклом, успешно запустили и конвертировали 50-70% во вторую покупку образовательного продукта с чеком более 100 тыс.
- Разработала и внедрила модель ценообразования. Увеличила преподавательский состава, расширила сетку расписания, внедрила сотрудника на позицию менеджера. Провела обучение по продажам, event- мероприятия. Это позволило увеличить AOV на 20-35%.

- Разработала и внедрила программу лояльности. Достигла показателей по увеличению LifeTime
- Внедрила пользовательское ПО с автоматической системой напоминания и оповещения. Достигнут показатель по уменьшению потери клиентов после предоплаты.
- Увеличила оборот на 30-40% за 3 месяца за счет влияния на ключевые метрики продукта, переработки UX и UI и запуска новых маркетинговых кампаний.

02.2022-06.2022 Product manager. Проектная работа <https://wilor.ru/pet>

Задача: создать продающий лендинг и запустить рекламу, достичь ключевые KPI

Результаты:

- Рассчитала юнит-экономику, провела usability-тестирование.
- Спроектировала и обеспечила выпуск MVP.
- Реализовала UX/UI дизайн сайта.
- Настроила контекстную рекламу, создала креативы. Ведение РК.
- Достигла CAC 2000 руб., CR 60%

04.2021-08.2021 Консалтинг по продажам и маркетингу

Фитнес клуб с бассейном, франшиза X-Fit Душанбе

Задача: выстроить рабочую систему отдела маркетинга и отдела продаж

Результаты:

- Организовала эффективное взаимодействие отделов внутри, что повысило скорость обработки лидов на 30-40%
- Создала модель ценообразования, разработала новую рекламную кампанию, что позволило увеличить количество лидов на 30% и уменьшить стоимость лида по каналу социальных сетей на 70%.

09.2014-05.2021 Исполнительный директор. Product manager

Сеть фитнес-клубов Come on Gym, Москва. Сайт <https://comeongym.ru/>

Участвовала в проекте с начала создания бренда и запуска первых офисов продаж, до момента открытия 4-х клубов площадью от 1500-4000 кв.м. в Москве и МО.

Задачи:

- Операционная деятельность. Отвечала за эффективную работу отделов маркетинга, отделов продаж, отделов сервиса, фитнес подразделения. Определила KPI для всех отделов и бизнеса в целом.
- Рассчитала P&L и юнит-экономику, что позволило уйти от кассового разрыва и оперативнее планировать деятельность.
- Организовывала ежегодные корпоративы на 300 участников, что повысило лояльность сотрудников и уменьшило на 10-15% ротацию кадров.

Product manager, 2019,

Задача: найти и привлечь новую ЦА

Результаты:

- Увеличила CR1 на 15-20%, за счет проведенного обучения менеджеров по продажам, и контроля цикла сделки в CRM.
- Поставила KPI, ввела нематериальную мотивацию сотрудников.
- Увеличила AOV на 10-15 %, за счет рекламной кампании и нового позиционирования.

Product manager, 2017,

Задача: создание лендингов для клубов

Результаты:

- Собрала бизнес-требования для проекта
- Нашла подрядчиков с экспертизой в области
- Создала и согласовала бюджеты и ТЗ
- Сопровождение проекта на всех этапах, постановка задач команде разработки

Product manager, 2016,

Задача: внедрение CRM, кастомизация под текущие задачи

Результаты:

- Автоматизировала процессы задач в CRM.
- Постановка задач и контроль исполнения отдела разработки.
- Создание пользовательского пути и сценария работы менеджера.

09.2010-05.2013 PR менеджер

Бренд одежды с собственным производством, Ndombi Stella, Москва, сайт

<https://stellandombi.com/>

Задача: Вывод на рынок нового бренда, организация бизнес-процессов и системы реализации продукции.

Результаты:

- Запустила, совместно с командой, новый бренд на рынок
- Организовывала участие бренда в международных фестивалях, fashion-показов
- Принимала участие в организации сезона продаж, ценообразованию коллекций, подготовке прайс-листов и заказов

Образование

2016 Российская Академия Театрального Искусства ГИТИС, Москва

Специалист “Продюсер”

Курсы, тренинги:

2023 Нетология «Бизнес и управление», курс «Product Manager» (программа курса [по ссылке](#))

2023 Нетология Менеджер маркетплейсов

2022 Нетология Контекстная реклама: Яндекс Директ

2022 Pro Free Work Сайты с нуля

2021 Национальный Государственный Университет им. П.Ф.Лесгафта

Управление в физкультурно-оздоровительных организациях

Дополнительная информация:

Английский язык B1 — Intermediate,

Готова к командировкам и релокации

Обо мне

Быстро тестирую гипотезы и имею обширный опыт в диджитализации офлайн бизнеса. Верю в lifelong learning, в своей работе следую принципам непрерывного улучшения. Мыслю стратегически и успешно справляюсь с большим потоком информации и задач.

Изучила курс Нетологии, “Product manager” для систематизации практического опыта и получения новых профессиональных знаний.

Рассматриваю проекты с IT-продуктами в секторах MedTech, FoodTech, FinTech, EdTech, AdTech, E-commerce.