
Product Marketing Manager / Продуктовый маркетолог

31 год (18.11.1993)

Санкт-Петербург

Уровень образования: Магистр

Оценка рекрутера

Анастасия Т.

Сильный middle+ продуктовый маркетолог с уникальным опытом в здравоохранении, AI-функционале и построении digitalпродуктов с нуля. Отлично ориентируется в CX, CustDev, Unitэкономике, работает с полным циклом воронки. Может взять под

управление как MVP-продукт, так и масштабировать запущенный проект.

Рекомендации:

- Подходит для ролей Product Marketing Manager, Digital Lead, CX Architect
- Идеальна для сфер: digital health, EdTech, AI-сервисы
- Способна работать с продуктовыми метриками, внедрять Hypothesis Driven Marketing

Риски:

- Глубокая специализация в медицине — в новых отраслях потребуется адаптация
- Может ориентироваться на результат быстрее, чем команды разработки — важно правильное матричное взаимодействие

Итог: Рекомендуется к найму. Идеальный кандидат для сложного продуктового digital-маркетинга с выходом на новые рынки и формированием UVP.

Прочие навыки:



История кандидата

Общий опыт работы: 7 лет 16 месяцев



Опыт работы: 7 лет 16 месяцев

1 год 2 месяца

ISA Fertility

г. Санкт-Петербург

**Продуктовый маркетолог /
Product Marketing Manager**

Занималась запуском и развитием продукта:

Веб-сервис по поиску доноров ооцитов (ДО) в регионе, где пациент проходит лечение для агентства суррогатного материнства.

Основной функционал сервиса: поиск и выбор донора по параметрам / доступ в личный кабинет / бронирование / заполнение анкеты ДО и верификация / AI-рекомендации

Дополнительно: прототип выбора донора по загрузке фотографии с инструментами ИИ

Ключевые задачи:

– ТЗ и контроль его выполнения: прототип сервиса и разработка основного функционала; roadmap

– Проведение исследований: количественные опросы, глубинные интервью, CustDev, разработка ценностного предложения

– Разработала и защитила маркетинговую стратегию (B2B и B2C): коммуникационная и контекстная стратегия, performance-маркетинг

Результаты:

В течение 6 мес запустила MVP продукта с нуля, что позволило:

– Автоматизировать процесс поиска и подбора доноров (сокращение ресурсов на операционные задачи, конверсия в бронирование донора увеличилась до 30%, среднее время подбора снизилось – с 14 до 7 дней)

– Создать UVP для регионов. До создания продукта, для пациентов из регионов было проблематично найти донора (выбирали криоклетки или донора из СПб и МСК). С появлением единой базы удалось увеличить количество пациентов из регионов на 50%, заключить контракт с 4 клиниками на эксклюзивное партнерство, а также выйти на рынок Кипра

Достижения:

- Запуск MVP веб-сервиса по поиску доноров: сокращение времени подбора до 7 дней, рост конверсии до 30%
- Рост числа пациентов из регионов на 50%
- Контракты с 4 клиниками и выход на рынок Кипра
- Внедрение AI-функции подбора донора по фото

Причина увольнения:

Открыта к новым вызовам

6 лет 9 месяцев

03.2024 - 06.2017

Next Generation Clinic

г. Санкт-Петербург

**Продуктовый маркетолог /
Product Marketing Manager**

Занималась запуском и развитием продуктов:

1) Веб-сервис "Криобанк" для клиники репродукции. ЦА — доноры ооцитов (ДО) и клиенты. Основной функционал сервиса: выбор донора по параметрам / доступ в личный кабинет / бронирование клеток / интеграция с МИС / заполнение анкеты ДО

Ключевые задачи:

— Разработала и реализовала маркетинговую стратегию: коммуникационная и контентная стратегия, контекстная и таргетированная реклама, SEO, e-mail рассылки, PR и партнерские программы, выставки и мероприятия

— Занималась количественными и качественными исследованиями пользователей и рынка: опросы, анализ конкурентов, CustDev

— Готовила ТЗ на разработку прототипа сервиса

— Тестировала гипотезы по внедрению функционала (A/B тесты)

— Отвечала за ключевые метрики продукта: DAU, MAU, retention, LTV, NPS, конверсии, выручку

Результаты:

– Первыми на рынке запустили продукт, оптимизировав и автоматизировав процесс поиска и подбора доноров

– Увеличили ключевые метрики продукта. Средний LTV клиента повысился на 65%

– Улучшили пользовательский опыт. Повысила NPS с 45 до 81

Достижения:

- Криобанк (для доноров и клиник)
- LTV увеличен на 65%, NPS: рост с 45 до 81
 - Уникальное позиционирование на рынке: автоматизация, UX
 - Первыми в РФ запустили продукт в этой категории
- Образовательная платформа для врачей
- Рост Retention с 16% до 25%, LTV +41%
 - Рост конверсии в подписку до 14%
 - Внедрение гибридного формата (офлайн + онлайн), что увеличило корпоративные продажи и агентскую сеть
- Маркетолог (2017–2021)
- Личный бренд врачей, конференции, привлечение первичных пациентов

Причина увольнения:

2) Образовательная платформа для врачей.

Основной функционал: личный кабинет с трекингом прогресса / платежная система (подписка, разовые платежи, корпоративный аккаунт) / видео-лекции и тестовые задания / библиотека образовательных материалов / система сертификации

Ключевые задачи:

- ТЗ на прототип online-платформы и разработку необходимого функционала; roadmap
- Проведение CustDev, составление профиля потребителя и карты ценности на основе исследований, CJM
- Тестирование гипотез по внедрению нового функционала (A/B тесты)
- Отвечала за содержание и формат курса, продакшен
- Основные метрики: Retention, LTV, NPS, DAU/MAU, Completion Rate, Churn Rate, конверсии

Результаты:

- Низкий Retention (16%): на основе CustDev внедрены персональные рекомендации, push уведомления, геймификация. За 4 месяца Retention увеличился до 25%, LTV - 41%
- Низкая конверсия в платную подписку из-за сложной onboarding-цепочки: внедрили пробный доступ, добавили сценарий "Быстрый старт". Конверсия в подписку увеличилась до 14%
- Конкуренты предлагали офлайн-формат с сертификатами: получили аккредитацию курсов, запустили гибридный формат. Существенно увеличили количество корпоративных клиентов и агентскую сеть клиники

2017-2021 Маркетолог:

- Разработка и реализация стратегии по привлечению первичных пациентов в клинику
- Личный бренд врачей
- Организация научно-практических конференций

Переход в продуктовую разработку с AI-инструментами и международной экспансией

5 месяцев
06.2017 - 01.2017

СЗИУ РАНХГС г. Санкт-Петербург **Маркетолог**

Занималась продвижением образовательных продуктов, включая:

- Маркетинговую стратегию по привлечению абитуриентов (коммуникационная и контент стратегия, SMM, SEO, PR, организация и продвижение мероприятий) и отслеживание ключевых показателей по каждому каналу
- Организацию и продвижение мероприятий (конкурс Петербургский чиновник, TED): ребрендинг, прототипирование сайта и координация его создания, привлечение трафика, SMM, социальная реклама
- Медиапланирование и разработка инфоповодов для СМИ

Достижения:

- Продвижение флагманских проектов (TEDx, Петербургский чиновник)
- Перезапуск сайта, инфоповоды для СМИ, медиакампании



Хобби

культура Кореи



Спорт

Пилатес



Образование

- 2020 **Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, Санкт-Петербург**
Факультет технологического менеджмента и инноваций
Инновационный маркетинг
- 2015 **Санкт-Петербургский государственный университет, Санкт-Петербург**
Высшая школа журналистики и массовых коммуникаций
Международная журналистика



Знание языков

Английский — C2 — В совершенстве



Управление ТС

Наличие ТС — Нет