



НИКИТА КОРЧАГИН

PRODUCT MARKETING MANAGER

ОБО МНЕ

Более 7 лет развиваю клиентский сервис и продукты в IT, ecom и сфере услуг

900+ отзывов на «отлично»: открытость формирует доверие, а проактивность растит LTV

ДОСТИЖЕНИЯ

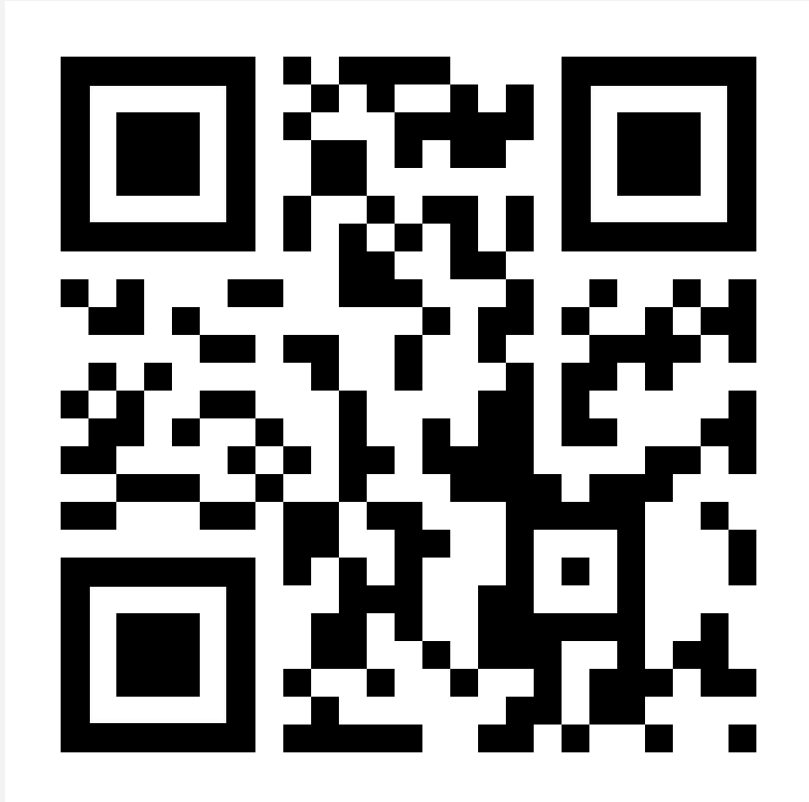
- Опыт работы в топ-10 Digital и SEO агентстве
- Кастомизация услуг и экспертиза в AI и GEO
- 420 проектов для 40+ ниш: насмотренность в продуктовом маркетинге:
- Создание топ-5 сервиса в своей категории с 700+ отзывов на 4,98/5,00

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

- Продуктовый маркетинг
- CX, CJM, UX/UI, AAARRR
- Unit-экономика, CAC, оценка эффективности маркетинга
- Discovery & Delivery процессы, CustDev, A/B тестирование
- Автоматизация и внедрение AI, чат-ботов
- Управление проектами, координация кросс-функциональных команд
- Высокие навыки коммуникаций и переговоров

КОНТАКТЫ

Телефон: +7 (999) 679-75-87
TG: <https://t.me/kkzuuuu>



ОПЫТ РАБОТЫ

Product Marketing Manager
SEO Performance Agency / Июнь 2025 – настоящее время

Полноценное digital-агентство, которое входит в топ-50 лучших SEO-агентств России, а также в топ-10 агентств в передовом направлении GEO (поисковая оптимизация в нейросетях). Я отвечаю за совершенствование CJM и маркетинговые проекты (digital и AI) для клиентов компании в 40+ нишах.

- Веду до 420 проектов в год, в т.ч. по разработке сайтов и лендингов, UX/UI исследований и аудитов, проведению usability-тестов, разработке фирменного стиля и дизайна, web-разработке, SEO, настройке и управлению CMS, CRM, сквозной аналитики, телефонии, кол-трекинга, а также рекламы.
- Участвую в развитии GEO-продукта и координирую до 40 проектов по продвижению крупных компаний в популярных нейросетях ChatGPT, Perplexity, Gemini, DeepSeek, Google AI, Yandex AI и «Алиса». Хорошо разбираюсь в таких методах, как SEO-статьи, оптимизация источников данных и карточек и SERM.
- Для крупной инжиниринговой компании разработал стратегию (roadmap) по росту продаж в цифровых каналах. Разработал комплекс маркетинга, включающий создание нового сайта и запуск SEO, performance, SMM и ивентов. В короткий 2-месячный срок привлек более 2,5 млн руб. с ROMI 71,2%.
- Оптимизировал семантику сайта и снизил процент отказов с 50% до 21,5% при сохранении объема трафика. Инициировал добавление новой услуги с коротким циклом сделки, что позволило снизить CPL в 2 раза и привлечь более 12 новых контрактов с конверсией более 90%.
- Участвовал в ключевом проекте компании по созданию и внедрению собственной CRM методами no-code разработки (ИИ-агенты, Cursor). Продумал логику, roadmap внедрения, CJM и совместно с разработчиками доработал UX/UI. Создал удобную среду, ускоряющую работу более чем на 70%.
- Анализировал показатели и эффективность маркетинговых инициатив. Увеличил портфель проектов с 12 до 35 в месяц, а средний чек в 2,5 раза. Использую cross-sale и upsell механики.
- Обеспечиваю планирование сроков и приоритезацию, контролирую delivery и исполнение обязательств. Веду документооборот.

Product Manager, co-founder
Fluff&Buff / Июнь 2022 – Май 2025

- Запустил и масштабировал digital-сервис выездной химчистки, который вошел в топ-5 игроков на конкурентном рынке частных услуг с ростом выручки с 0 до 3 млн руб.
- Провел discovery, конкурентный анализ (в т.ч. «тайный покупатель») и более 50 custdev исследований с клиентами. Нашел УТП (product-market fit) с фокусом на персональном подходе, качестве клиентского сервиса и продуманной воронке продаж и маркетинга.
- Обеспечил рост заявок до 150 в месяц и сбор более 700 положительных отзывов со средней оценкой 4,98/5,00. Добился роста ARPU с 5 800 руб. до 8 500 руб.
- Автоматизировал бизнес-процессы: внедрил кастомизированную облачную CRM и разработал KPI, систему контроля качества работ и оценки эффективности. Контролировал показатели ROMI, CAC, LTV и NPS. Снизил время отклика с 15 до 5 минут, увеличив конверсию с 35% до 78%.
- Выстроил маркетинг и добился ROMI в 960% за счет рекламы на популярных биржах.
- Провел анализ рынка, разработал оффер и вывел организацию на рынок B2B-услуг. В рамках партнерского маркетинга реализовал совместный проект с крупной мебельной компанией по созданию новой премиальной услуги с маржинальностью выше 100%.
- С нуля сформировал команду и привлек поставщиков по услугам контекстной рекламы, digital, дизайна, копирайтинга и web-разработки.

Релевантный опыт

- Более 5 лет развивал бизнес в области электронной торговли в Web 3.0 и street fashion. Развил навыки цифрового маркетинга, внедрения чат-ботов, работы с трансграничными платежами, оптимизации бизнес-процессов и настройки специализированного ПО.
- Получил обширный опыт разработки клиентских сценариев в e-commerce, а также опыт финансового планирования, переговоров, коммуникаций и решения нестандартных ситуаций.

ОБРАЗОВАНИЕ

Университет науки и технологий МИСИС (НИТУ МИСИС)
ИКТ, Информационные системы и технологии

Дополнительное образование
«Мидл менеджер проектов», «No-code разработка» («Яндекс Практикум»), Интерактивный тренажер по SQL (Stepik), Java (HyperSkill). Постоянно повышаю квалификацию в no-code разработке, технологиях, AI, LLM, агентизации, управлении проектами и командами, коммуникациях и переговорах. Английский – B1