



Полина Гуржий

Junior Product Manager

Проживаю в Санкт-Петербурге, готова к переезду в Москву

Телефон: +7 (931) 361-07-33 | Email: polly.gurzhii@yandex.ru

Telegram: [@polina_gurzhii](https://t.me/@polina_gurzhii)

О СЕБЕ

Junior Product Manager с 4 годами опыта в B2C-сервисах: real estate и e-commerce. Сильна в поиске точек роста в пользовательском пути: где человек сомневается, теряет мотивацию, откладывает решение или выпадает из сценария. Умею находить такие точки через интервью, обратную связь и анализ воронки, а затем превращать их в гипотезы, изменения в коммуникациях и механики роста.

Работала с CJM, сегментацией, качественными и количественными исследованиями, CR на этапах воронки, реферальными механиками, сценариями активации и запуском новых продуктовых направлений. Есть опыт координации кросс-функциональной команды, формирования и приоритизации бэклога гипотез.

Сильные стороны: инициативность, овнершип, структурное мышление, умею быстро погружаться в новые процессы и задавать много вопросов, чтобы докопаться до сути проблемы.

Почему я хочу к вам в команду Игр?

Я хочу в команду Игр не потому, что «люблю рубиться в плейку», хотя, да...люблю. Меня гораздо сильнее цепляет и интересует growth-подход (спасибо моему ментору): не просто сделать фичу и надеяться, что она залетит, а разобраться, кому продукт реально нужен, какую ценность он дает, где пользователь теряет мотивацию и как донести эту ценность до максимального количества целевых пользователей.

Игры и геймификация для меня - это одни из самых интересных и мощных инструментов growth-подхода, а не просто «о, прикольно, игры». Через игровые механики можно не просто развлечь человека, а помочь ему быстрее почувствовать ценность продукта, вернуться, попробовать новую фичу, сформировать привычку или даже познакомить с продуктами большой экосистемы. И мне очень нравится, что здесь нужно соединять глубокое изучение поведения пользователя, креатив, продуктовые и маркетинговые механики, и при этом привязывать все это к росту бизнес-метрики.

Ваша команда Игр - это то самое место, где я смогу развить настоящее growth-мышление на большом B2C-продукте, быстро проверять гипотезы, работать с мотивацией пользователей, влиять на вовлеченность и видеть результат в цифрах. И вот это меня очень сильно драйвит. Я готова быстро учиться новому!

ОПЫТ РАБОТЫ

Основатель / пет-проект

ZIKZIN - персонализированный B2C-сервис подбора недвижимости, ИП, Санкт-Петербург.

Микро-бизнес: 71 завершенная сделка, CR квалифицированного лида в сделку - 79%, NPS 65, выручка за период - 11,4 млн руб., пик - 5,1 млн руб. в 2023 году. | август 2023 - декабрь 2025

Ключевое направление: подбор новостроек в Москве и Санкт-Петербурге.

Основные задачи и результаты:

- **Сформировала позиционирование и ценностное предложение сервиса:** полное сопровождение «под ключ» на принципах честности и персонализации - клиенту оставалось только выбрать квартиру и подписать документы.
- **Сегментировала аудиторию на 4 группы** (IT-специалисты по IT-ипотеке, молодые мамы в разводе, молодые семьи с детьми, инвест-клиенты) описала CJM под каждый сегмент и адаптировала процесс сопровождения и коммуникацию под разные сегменты пользователей.
- **Спроектировала сценарий активации для новых клиентов:** онбординг, интервью, сбор требований, предварительная квалификация и первый понятный следующий шаг. Это помогло быстрее доводить клиента до сделки и повысить CR лида в сделку до 79%.
- **Провела 30 глубинных интервью**, выявила эмоциональные барьеры и тревожности в клиентском пути. На основе инсайтов изменила коммуникации, структуру сопровождения и формат презентации вариантов, что помогло повысить NPS до 65.
- **Выстроила партнерскую и реферальную программы привлечения клиентов:** 14 активных партнеров (ипотечные брокеры) через нетворкинг, система бонусов для партнеров и рефералов на принципах прозрачности выплат - 25% клиентов привели хотя бы одного реферала, весь входящий поток без платного трафика.

Менеджер проектов

ИпотекаПро - онлайн-агентство недвижимости, B2C, полностью удаленный формат без офиса, клиенты по всей России, ~30 человек в команде, выручка до 55,9 млн руб./год | январь 2022 - август 2023

Ключевые направления: подбор новостроек в Санкт-Петербурге, Москве и Краснодарском крае, предоставление услуг по одобрению ипотечных продуктов.

Обязанности:

- Проводила глубинные интервью и сегментацию аудитории (JTBD), исследовала потребности пользователей, анализировала customer insights.
- Строила и оптимизировала CJM: описывала клиентский путь, находила барьеры и точки роста.
- Анализировала CR на ключевых этапах воронки и формулировала гипотезы для роста конверсии.
- Проектировала сценарии активации: онбординг, квалификация, первый ценный контакт и следующий шаг к сделке.
- Адаптировала коммуникации в зависимости от того, на какой стадии клиент, какие у него мотивация, возражения и готовность к целевому действию.
- Координировала кросс-функциональную команду из 11 человек, синхронизировала участников проекта и контролировала выполнение задач.

Достижения:

- **Инициировала запуск нового направления с нуля - подбор квартир в новостройках СПб и ЛО:** выявила потребность через глубинные интервью с клиентами и анализ обратной связи, защитила инициативу перед CEO, участвовала в запуске координировала кросс-функциональную команду.
Результат: направление стало ключевым драйвером роста - выручка компании выросла с 7 до 31,8 млн руб. за год.
- **Инициировала запуск проекта по расширению географии подбора квартир в новостройках на Москву и Краснодарский край:** в ходе проведения и анализа результатов глубинных интервью выявила повторяющийся запрос у инвест-сегмента клиентов - они хотели получать сравнение вариантов квартир в Санкт-Петербурге с другими регионами, по результатам лидировали Москва и Краснодарский край. Защитила идею перед CEO, участвовала в запуске. **Результат: +30% к выручке на промежуточном этапе, по итогам 2023 года - 55,9 млн руб., ARPPU вырос на 33%.**
- **Анализировала CR на этапе активации, выявила отток - предложила внедрить механику возвратной предоплаты:** клиенты уходили после получения бесплатной подборки квартир, не доходя до сделки (CR «подбор недвижимости» в «подготовка сделки» 50%), команда продаж тратила много времени на такие подборки, не успевая уделять достаточного времени и внимания другим более заинтересованным клиентам. Сформулировала гипотезу, предложила механику возвратной предоплаты, как способ повысить осознанность и намерение клиента, провела количественное исследование (опрос аудитории ~100 человек) для определения комфортной суммы, продумала аргументацию для команды продаж.
Результат: CR «подбор → сделка» выросла с 50% до 95%, CR «лид → сделка» - с 2,4% до 6%.
- **Участвовала в запуске системы cross-sell дополнительных услуг:** предложила идеи услуг (страхование, приемка квартиры, меблировка, составление декларации 3-НДФЛ, потребкредит на ремонт), определила точки CJM и триггеры совместно с руководителем, писала скрипты, искала партнеров.
Результат: страхование покупал каждый второй клиент, 60% продлевали полис через нас через год.

Менеджер маркетплейсов

Международный e-commerce проект - Amazon и eBay, постеры для интерьера, рынки США / Европы / Австралии, 30 магазинов | август 2019 - декабрь 2021

- Управляла портфелем из 30 магазинов на Amazon и eBay: анализировала карточки товаров, ценообразование и обратную связь пользователей.
- Выявила ключевую точку роста в клиентском восприятии карточек товаров и предложила изменение визуального позиционирования продукта. Результат: рост заказов в рамках одного магазина с 45 до 255 в месяц за 3 месяца.
- Использовала отзывы покупателей как источник продуктивных инсайтов: по жалобам на повреждение при доставке инициировала изменение упаковки, что снизило долю негативных отзывов.

ОБРАЗОВАНИЕ

Product Star × РБК, 2024. Профессия: Product Manager.

НИУ ИТМО, 2018. Институт международного бизнеса и права, специальность: Таможенное дело.

Английский язык: B2 (Upper-Intermediate)