

Разумовская Дарья Вадимовна

+7 (925) 1294084 — предпочитаемый способ связи (Telegram или Whatsapp)

daria.razumovskaya@gmail.com

<https://daria.razumovskaya.com>

Проживает: Москва

Гражданство: Россия, есть разрешение на работу: Россия

Готова переехать, готова к командировкам

Руководитель проектов в EdTech

Специализации: руководитель образовательных проектов, продюсер онлайн-курсов, методолог, владелец образовательного продукта

Занятость: полная занятость, частичная занятость, проектная работа

График работы: полный день, сменный график, гибкий график, удаленная работа

Желательное время в пути до работы: удаленная работа с возможностью работы в Московском офисе или релокации

Опыт работы

Июнь 2023 - н/в

Продюсер запусков / консультант

[Предприниматель](#)

Результат:

- Обучилась продюсированию запусков;
- Разработала 6-ти недельный онлайн-курс в сфере эзотерики;
- Сделала первый запуск на 550K рублей на охватах 300 в Instagram;
- Готовлю запуск обучения по теме детской психологии на охватах 1500 в Instagram

Июнь 2021 — Июнь 2023

Руководитель направления (Проектный менеджер / Методолог)

АНО ДПО СберУниверситет

[Школа продуктового дизайна](#)

Задачи:

- Управление процессом разработки образовательных продуктов;
- Управление рабочей группой и кросс-функциональной командой до 10 человек: методологи, финансисты, продакшн, маркетинг, техподдержка;
- Управление портфелем из 27 образовательных продуктов;
- Построение отношений и коммуникацией с Заказчиками;

- Проведение исследований, определение потребностей и предоставление образовательных решений с учетом матрицы компетенций и бизнес-целей;
- Тестирование гипотез и доработка содержания курса с учетом обратной связи;
- Продвижение и маркетинг продуктов Школы;

Результат работы за 2023 год:

- Сформулировала стратегию развития школы и портфеля курсов до 2025 года. План был одобрен высшим руководством банка и получено финансирование на разработку трех уровней обучения продуктовых дизайнеров;
- Вывела средний NPS курсов на уровень 70%. Сделала редизайн одной из программ, увеличив NPS с 23% до 86% за счет корректировки структуры курса, домашних заданий и внедрения кураторства;
- Провела лекцию для внешних методологов по разработке онлайн-курсов и работе с внутренними экспертами.

Результат работы за 2022 год:

- Определила потребность дизайнеров в нетворкинге и "переопылении" знаниями. Придумала решение и получила поддержку ключевых стейкхолдеров. В марте 2022 года скорректировала программу с учетом обновленных потребностей как сотрудников, так и бизнеса;
- Организовала комьюнити мероприятие для 200 дизайнеров в кампусе университета (июль 2022) в виде 2-х дневного образовательного интенсива;
- NPS мероприятия составил 96%;
- Расширила линейку продуктов, добавив продуктовый трек. С Продуктовым офисом Сбера разработали 3 курса, которые позволили закрыть бизнес-задачу: сформировать product vision для 60% продуктов банка, обучив более 1200 сотрудников за год;
- "Эталонный электронный курс". Аккумулировала опыт производства курсов и обратную связь учеников, сформулировав оптимальный подход к разработке курсов;
- Дизайнерский трек. Руководила процессом разработки 5 курсов по базовым навыкам дизайна и по процессу работы продуктового дизайнера;
- Исследовательский трек. Руководила процессом разработки 3 курсов по навыкам UX-исследований;
- Запустила сайт школы <https://courses.sberuniversity.ru/designschool>

Результат работы за 2021 год:

- Сформулировала обновленное видение школы и стратегию развития. Переход от UX/UI дизайна и развития дизайн-грамотности к развитию продуктовых компетенций конкретных профессий;

- Собрала боли сотрудников и потребности бизнеса, далее сформировала 3 ключевых трека (линейки) разработки образовательных продуктов. По каждому треку определила ключевых носителей экспертизы в банке и наладила с ними взаимоотношения.

Темы образовательных решений:

- Онлайн. Стратегия продукта, UX-тестирование, Эмоциональный клей в продуктах и коммуникациях, Продуктовый дизайн-процесс, Клиентоцентричность в цифровых продуктах
- Очные интенсивы. От UX/UI к продуктовому дизайну, SberDesignDays
- Синхронный. Фокус на дискавери

Январь 2020 — Июнь 2021

Проектный менеджер (Сопровождение и аналитика обучения)

ПАО СберБанк

Задачи:

- Разработка курсов. Взаимодействие с экспертами, в том числе иностранными. Написание сценариев, координация съемочного процесса. Сборка курса на внутренней LMS (ВШ), составление тестов и опросов в StartExam для анализа эффективности образовательных продуктов;
- Проведение мероприятий. Организация вебинаров с внутренними и внешними экспертами для развития дизайн-осознанности сотрудников. Проведение очных воркшопов;
- Аналитика. Ведение отчетности. Средний NPS курсов школы – 70%, average completion rate – 43%, оценка самооэффективности 73% (параметр, разработанный и введенный нашей школой для оценки применимости приобретенного навыка в работе).

Результаты работы за 2020 год:

- Командой запустили 10 видео-курсов (средняя продолжительность – 30 минут) и создали новый бенчмарк для образовательных продуктов внутри Сбера в части дизайна. 3 курса были опубликованы на платформе ОККО;
- Видео-продакшн. Провела анализ эффективности образовательных видео. Составила гайд для подрядчиков с учетом выводов, трендов и международных бенчмарков. Гайд в дальнейшем позволил сократить время на производство видео и выдерживать единый стиль продуктов школы при смене подрядчиков;
- Сайт и дизайн-календарь. Для продвижения продуктов школы на внешнем рынке создали MVP сайта на Tilda. В качестве лидогенератора разработали дизайн-календарь

- Организовала серию лекций по дизайну Design Talks. Средний NPS 10-ти лекций составил 92%. Лекции посетило более 1600 человек
- Push-emails. Провела анализ базы автоматических рассылок LMS платформы. Предложила варианты более дружелюбных текстов. Провела A/B тестирование. Сделала шорт-лист корректировок. OR писем вырос с 7% до 12%.

Февраль 2017 — Декабрь 2020

Маркетолог (Продажи и продвижение образовательных продуктов)

[FLESS](#) | Онлайн-школа управленческого консалтинга

Стартап и онлайн-школа навыков управленческого консалтинга. Все курсы Fless двуязычные (rus/eng). За 4 года работы обучили студентов из более 20 стран. YouTube канал FLESS составляет 50K подписчиков.

Задачи:

- Управление портфелем из 6 онлайн-курсов: взаимодействие с экспертами, составление расписаний, корректировка лендингов, ведение чатов групп, взаимодействие с клиентами;
- Выполнение KPI по продажам. Консультировала клиентов в выборе курсов, проводила upsale по завершении обучения. Выдвигала идеи развития продуктовой линейки (lead generators, tripwire, upsale);
- Отслеживание показателей воронок продаж и маркетинговые метрики (Analytics, Data Studio);
- Формирование стратегии и плана маркетинговых инициатив на год. Работала с фрилансерами в сфере дизайна, SEO, SMM и (ре)таргетинга для достижения маркетинговых задач. С менеджером YouTube канала сформировала контент-план с учетом целей воронки;
- Ведение финансового анализа и P&L школы;

Результаты работы:

- Провела редизайн сайта и SEO-оптимизацию. Рост трафика на сайт с 2018 вырос на 30% (5,5K->7,5K);
- Привлекла таргетолога, что позволило повысить посещаемость лендингов курсов на 40%;
- CR в продажу удалось сохранить в 2019 на уровне 70%, в том числе за счет upsale'а и акций для выпускников в результате введения аналитики успеваемости;
- Средний LFL за 2019 год составил 161%. Снизил сезонные колебания (декабрь 266%, апрель 372%) за счет анализа спроса 2018 года, оптимизации расписания и проведения акций в месяцы спада продаж;

- Увеличила средний чек на 15% за счет удержания клиентов и системы лояльности, повышения цен и предложения по внедрению нового курса в качестве upsale продукта; - Автоматизировала продажи за счет перехода на LMS Getcourse.
Ноябрь 2015 — Февраль 2017 Менеджер по работе с клиентами (стартап) Trace Education Карьерное консультирование и подготовка студентов к работе в международных компаниях (консалтинг, FMCG, Pharma, IB). Выбор профессии, консультации по резюме, мотивационным письмам, тестам, интервью. Задачи: - Поиск клиентов и сведением их с экспертами: подготовка к интервью, тестам в компании, карьерное консультирование + SMM Результаты работы: - Создание сайта и продвижение услуг в VK (таргетинг) - Организовала кейс-чемпионат. Привлекла 100 студентов для участия в конференции устойчивого развития в МГИМО.
Октябрь 2013 — Июль 2015 Помощник брокера Willis CIS. Страховой брокер. В качестве помощника брокера обеспечивала страховым покрытием проекты 5-и крупных российских энергетических, металлургических и нефтехимических компаний.
Образование
Магистр экономики, 2007 — 2013 МГИМО, МЭО, экономист со знанием иностранного языка
Февраль — март 2013 Luiss Guido Carli (Rome, Italy) Management, Strategic management
2019 Нетология, Директор по диджитал маркетингу
2021 Диплом карьерного коуча, Светлана Бергер
Ключевые навыки
Знание языков

Русский — Родной Английский — C2 — В совершенстве Итальянский — B2 — Средне-продвинутый Французский — B1 — Средний
Навыки Internet Marketing Social Media Marketing Управление интернет-проектами SEO Разработка маркетинговой стратегии Интернет-реклама Google Analytics Digital Marketing E-Mail Marketing Наполнение контентом Продвижение бренда Активные продажи Планирование рекламных кампаний Развитие продаж Планирование продаж Прямые продажи Организаторские навыки Поиск и привлечение клиентов Навыки продаж Организация мероприятий Коммуникабельность Проектный менеджмент
Рекомендации Юлия Мотина (Исполнительный директор, ПАО СберБанк) Екатерина Горбушова (Исполнительный директор, ПАО СберБанк) Александр Шаталов (Проректор, СберУниверситет) Виктор Рогуненко (Fless, Директор)