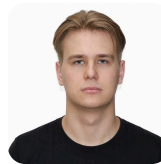


Роман Ларионовский

Продуктовый менеджер / аналитик e-commerce

Четыре года веду свой магазин на Ozon и сам построил для него сервис аналитики, которым команда пользуется каждый день.

Актуальная версия резюме и живая страница проекта: larionovskii.tech



📍 Санкт-Петербург
☎ +7 911 999 83 93
✉ roman@larionovskii.ru
📌 t.me/larionovskii
📄 Резюме на hh.ru

~2 млн ₽

Оборот магазина в месяц, начинал на Ozon с нуля

75%

Продаж перевёл на Ozon из розницы и Avito

×1,5

Добавлений в корзину после редизайна карточек

5 ч

В неделю экономит команде мой сервис аналитики

Почему продукт

В магазине мне больше всего нравилось находить проблемы в цифрах и решать их, а лучшим проектом стал собственный сервис. Хочу делать это в продуктовой команде, поэтому учусь в магистратуре НИУ ВШЭ «Управление цифровым продуктом».

Опыт

Менеджер по электронной коммерции и развитию продукта

АвтоМаркет, собственный магазин на Ozon

Октябрь 2022 - настоящее время, 4 года



Запуск и рост

- Изучил рынок и запустил магазин на Ozon с нуля, до этого бизнес продавал только в рознице и на Avito. Теперь **75% продаж идёт через Ozon**. Довёл ассортимент до **2000+ активных SKU**.
- Анализировал цены и ассортимент конкурентов, искал свободные ниши и по ним расширял ассортимент.



Карточки, бренд и цены

- Дорабатываю карточки по отзывам и вопросам покупателей, проверяю гипотезы A/B-тестами. После редизайна карточек товары стали **добавлять в корзину в 1,5 раза чаще**.
- Зарегистрировал товарный знак и слежу за его соблюдением, **убрал с Ozon 50+ магазинов** с копиями моего товара. Выстроил ценообразование и SEO карточек.



Логистика и поставщики

- Перевёл ключевые SKU с FBS на FBO. Доставка до Москвы сократилась с 3-4 до 1-2 дней, выросла география, и **продажи этих SKU выросли на 75%**.
- Веду 2 товарные категории, работаю с 2 крупными зарубежными поставщиками и логистом. Ставлю им задачи, согласую сроки, слежу за сертификацией. Передал поставщику сборку, маркировку и упаковку товара.



Финансы

- Когда оборот превысил 20 млн ₽, рассчитал варианты и перевёл бизнес с УСН 6% на АУСН 8% без НДС. Это **снизило налоговую нагрузку почти на четверть (≈24%)** по сравнению с лучшим вариантом на УСН.
- Планирую закупки по продажам и остаткам.

Кейсы из магазина

Три решения, которые я принимал по цифрам. У каждого одна схема: проблема, гипотеза, что сделал, результат.

×1,5

добавлений в корзину



Редизайн карточек товаров

Проблема

Карточки собирали просмотры, но в корзину товар добавляли редко. В вопросах покупателя снова и снова спрашивали то, что было в описании, но не попадалось на глаза: совместимость, производителя и другие характеристики.

Что сделал

Разобрал отзывы и вопросы, переделал дизайн карточек, улучшил заголовки и rich-контент. Месяц проверял новый вариант встроенным А/В-тестом Ozon на выбранных товарах и только потом раскатил на весь ассортимент.

Гипотеза

Если вынести ответы на частые вопросы и главные характеристики в дизайн карточки, заголовок и rich-контент, больше посетителей добавят товар в корзину.

Результат

В среднем по всем карточкам товары стали добавлять в корзину **в 1,5 раза чаще**.

+75%

продаж ключевых SKU



Перевод товаров с FBS на FBO

Проблема

Ключевые товары отгружались с нашего склада, и до Москвы доставка шла 3-4 дня. Рядом покупатель видел предложения с доставкой завтра, а Ozon выше показывает товары, которые привезёт быстрее.

Что сделал

Отобрал SKU по спросу, марже и габаритам, заранее посчитал юнит-экономику с учётом стоимости FBO и спланировал поставки по скорости продаж. Позже этот расчёт автоматизировал в SellerAnalytics.

Гипотеза

Если хранить ключевые SKU на складах Ozon, срок доставки сократится, товар поднимется в выдаче, и рост продаж перекроет расходы на хранение и поставки.

Результат

Доставка до Москвы сократилась **до 1-2 дней**, выросла география, продажи этих SKU выросли **на 75%**.

≈24%

ниже налоговая нагрузка

Выбор налогового режима

Проблема

Оборот превысил 20 млн ₽. С 2026 года на УСН с таким оборотом нужно платить НДС, и налоговая нагрузка заметно вырастала.

Что сделал

Сам посчитал налоговую нагрузку на нашем обороте и структуре расходов для УСН 6%, УСН 15%, ОСНО и АУСН 8%. Проверил ограничения АУСН: лимит дохода, число сотрудников, банк. Бизнес подошёл по всем.

Гипотеза

Автоматизированная УСН 8% с доходов без НДС выйдет дешевле, чем УСН 6%, УСН 15% или общая система.

Результат

Перевёл бизнес на АУСН 8% без НДС. Нагрузка снизилась **почти на четверть** по сравнению с лучшим вариантом на УСН.

Проекты

2025 - сейчас в продакшене

SellerAnalytics

Отчёты и закупки в магазине считались вручную в Excel, готовой аналитики под Ozon не было. Сделал свой сервис и довёл его до продакшена: им пользуется вся команда, он экономит **около 5 часов в неделю**.

- ↻ Данные с Ozon каждые 5 минут: аналитика остатков, автоматический заказ поставщику, финансовые отчёты с налогом по УСН и АУСН, этикетки по стандартам ЕАЭС и Ozon, роли для команды.
- ⚡ Обработка еженедельных выгрузок сократилась **с 1 часа до 15 секунд**. Защитил как диплом на «отлично».
- 📄 Для демо-режима написал PRD и **8 user stories** с критериями приёмки, требованиями и метриками успеха.
- 📅 Веду бэклог в Jira: эпика, задачи с оценками в story points, спринты.
- 🔍 Перед разработкой возвратов FBS проверил API Ozon, нужных методов не нашёл и отменил эпик.

TypeScript, NestJS, Next.js, PostgreSQL, TypeORM, Jest, Nginx

Живая страница проекта с эпиками и спринтом: larionovskii.tech/seller-analytics · демо: seller-analytics.ddns.net

2026 - сейчас

Боты и мини-приложение в MAX и Telegram

- ✉ Бот присылает отчёты в XLSX и этикетки в PDF в чат по расписанию.
- 💬 Вопросы покупателей приходят в чат, а ответ из чата публикуется на Ozon.
- 📱 Мини-приложение открывается без пароля и показывает выручку, заказы, остатки FBO и редактор этикеток.
- 🎥 Демо-режим: новый пользователь смотрит продукт на демо-магазине без регистрации.

TypeScript, NestJS, MAX Bot API, Telegram Bot API, Next.js



Бот в Telegram

@seller_analytics1_bot



Бот в MAX

se14523310_bot

Регистрация не нужна: бот сразу открывает демо-магазин с вымышленными данными.

Учебные проекты ВШЭ

Магистратура «Управление цифровым продуктом», курс «Стратегический анализ». Шесть командных проектов по реальным компаниям, в каждой команда из пяти человек готовит отчёт и защищает его.

8,5

из 10 за отчёт, «отлично» по шкале ВШЭ

 **Яндекс Лавка: рост вне Москвы без потери отличия**

Проект 1 из 6 · сентябрь 2026

Задача

Восстановить стратегию Лавки по её действиям, проверить, выдержит ли она изменения среды, и сформулировать стратегическую задачу компании.

Что делал я

Искал и проверял данные, считал, сводил факты в общую картину. Выделил три мегатренда, которые бьют по экономике заказа: дорогая последняя миля, уход клиентов в экосистемы и к ИИ-ассистентам, спрос на готовую еду. На защите представлял стратегическую задачу, варианты ответа, дорожную карту и проверку диагноза.

Главный вывод

Лавка ищет рост там, где её модель работает хуже всего. Отличие, своя марка и готовая еда, создано в плотной Москве, а расти компания теперь хочет в регионах через франшизу, куда одновременно выходит Ozon fresh. Рост оборота уже замедлился **с 45% до 23%** год к году.

Рекомендация

Растить глубиной, а не шириной: **5–7 крупных городов** с собственными фабриками-кухнями, а в менее плотных продавать свою еду через Яндекс Еду. Заранее назвали данные, которые опровергнут диагноз.

Вы хорошо раскрыли компромисс между быстрым ростом через партнёров и контролем исполнения. Особенно полезен план сравнения собственных и партнёрских точек с учётом города, возраста, спроса и сезона.

из отзыва преподавателя

Что бы я доработал

Гипотезы объяснили, почему Лавка выбрала франшизу, но не доказали, что качество в партнёрских точках хуже. Следующий шаг: сравнить качество собственных и франчайзинговых даркстортов на данных и ставить задачу, не закладывая заранее рост через партнёров.

Методы PESTEL · VRIO · ромб стратегии · сценарии · конкурирующие гипотезы · критерий фальсифицируемости

Чем буду полезен



Ставлю разработке понятные задачи, сам довёл свой сервис от PRD до продакшена



Считаю экономику фичи до запуска



Автоматизирую ручную рутину



Проверяю гипотезы на данных и A/B-тестах

Как я работаю

Код SellerAnalytics пишет ИИ-агент, а я отвечаю за всё вокруг: что делать, зачем и как проверить, что получилось. Вот процесс на примере моего сервиса.



Нахожу проблему в цифрах

Смотрю данные магазина и сервиса, считаю, сколько стоит проблема и что даст решение. Так появилась автоматическая обработка еженедельных выгрузок: вместо часа она занимает 15 секунд.



Описываю решение

PRD с целями, метриками и не-целями, user stories с критериями приёмки Given / When / Then. Документы в Confluence, задачи в Jira с оценкой в story points.



Ставлю задачу ИИ-агенту

Даю агенту контекст, требования, ограничения и критерии приёмки из истории. Код руками не пишу, но читаю каждое изменение и понимаю, что в нём происходит.



Проверяю

Ревью изменений, юнит-тесты, прогон на демо-магазине до выкладки. Если что-то не сходится с критериями приёмки, задача возвращается агенту.



Выпускаю и смотрю на метрики

Выкладка на сервер, наблюдение за ошибками и метриками из PRD. Если гипотеза не подтверждается, решение пересматриваю: так был отменён эпик возвратов FBS.

Навыки



Аналитика и данные

SQL

Python (pandas)

Excel / Google Sheets

Работа с API

Отчётность и дашборды

Прогнозирование



Продукт

RICE, ICE

PRD и user stories

Бэклог в Jira

A/B-тесты

Юнит-экономика

Воронка



Разработка

Python

C++

JavaScript / TypeScript

REST API

Проектирование БД

Git

Docker

Linux

Nginx

Figma

Образование

2026-2028

НИУ ВШЭ, Высшая школа бизнеса

Магистратура, Управление цифровым продуктом

2022-2026

СПбГУАП

Бакалавриат, Программная инженерия.
Диплом: SellerAnalytics, защищён на «отлично»



Диплом I степени, 2025

За работу «Метод оптимизации логистических цепей»



Языки

Русский родной, английский C1