

АНТОН ЛУШКИН | Product Manager | EdTech & B2B SaaS

Почта: lushkin8344@yandex.ru

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

Телефон: +79114228344

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/anton-lushkin-201a1562>

О СЕБЕ

Product Manager, 7+ лет опыта в управлении продуктами в EdTech и B2B SaaS.

Строю продукты от discovery до масштабирования: выстроил продуктовый цикл для Voice AI-платформы с MRR 6 млн руб., запускал EdTech-продукты с ROMI до 957%. Внедряю AI/LLM в бизнес-процессы — от промпт-инжиниринга до RAG-пайплайнов. Управляю командами до 17 человек, работаю с P&L и unit-экономикой.

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ И ИНСТРУМЕНТЫ

Продуктовые практики: Unit-экономика, LTV/CAC, Churn, Retention, A/B-тесты, CustDev, JTBD, Roadmap, ICE/RICE, Discovery/Delivery.

Управление: Agile/Scrum, Jira/Confluence, управление бэклогом, DoR/DoD.

Аналитика: SQL, Google Analytics, когортный анализ, дашборды.

AI: LLM (API), промпт-инжиниринг, RAG, n8n/Make.

Визуализация: CJM, User Flow, Figma, Miro.

ОПЫТ РАБОТЫ

- **Голосовые роботы, Voice AI, B2B SaaS | Product Manager**

апрель 2025 – настоящее время

<https://www.iilab.ai/>

Продукт: платформа интеллектуальных голосовых роботов на базе ИИ (массовые обзвоны, API, интеграция с CRM) с 60+ активными B2B-клиентами, средний чек 100 тыс руб/мес, объём звонков ~150+ тыс/мес.

Роль: управление продуктом с MRR ~6 млн руб./мес, P&L, бэклог и приоритизация (ICE), работа с разработчиками, аналитика, ведение ключевых клиентов, промпт-инжиниринг, обучение команды, внедрение и контроль SLA.

Результаты:

- Выстроил Agile-процессы с нуля (бэклог, спринт) для команды 7+ человек.
- Еженедельный risk review: количество блокеров, приводящих к задержке / остановке проекта сократилось с 5-6 до 1-2 за квартал.
- Сформулировал и защитил перед CEO продуктовый roadmap на 6 месяцев.
- Внедрил систему A/B-тестирования сценариев диалогов и снизил Churn на 15%.
- Внедрил ИИ в бизнес-процессы компании и сократил время подготовки голосового робота с 3 до 2 часов, а time-to-market проекта с 4 до 3 дней.
- Создал ИИ-агента для аналитики звонков - на 25% ускорил подготовку отчёта роботологом + повысил конверсию в квалифицированные лиды на 15%.
- Создал пошаговую систему обучения роботологов с видео-инструкциями - сократил срок онбординга с 14 до 10 дней. *Пример вышлю по запросу.*
- Создал внутреннюю базу знаний для сотрудников и улучшил соблюдение SLA - время ответов сократилось в среднем до 10 мин.

- **Агентство по продвижению онлайн-школ и инфобизнеса, EdTech, MarTech | Product & Project Manager**

март 2016 – август 2024

<https://vk.com/rocketarget> | [компания на hh.ru](https://hh.ru) | <http://rocket-st.ru>

По запросу могу предоставить контакт руководителя для рекомендации.

Продукт: организация продаж онлайн-курсов под ключ, таргетированная реклама, посадочные страницы, чат-боты, рассылки, продюсирование.

Роль: управлял полным product lifecycle для EdTech-продуктов клиентов от CustDev и формирования ценности до запуска, воронки, оптимизации unit-экономики и масштабирования. Суммарный годовой рекламный бюджет портфеля >\$2 млн.

Результаты:

- Долгосрочная работа с ключевыми клиентами. Пример - курс «[ФЕЙС-ЙОГА](#)». 5+ лет выстраивал отношения с клиентом, отслеживал и улучшал ключевые метрики: ROMI, CPA, LTV, Retention (D1/D7/D14). Анализировал воронку от регистрации до покупки - нашёл точку роста на шаге оплаты, внедрил продажу смежных продуктов и повысил AOV на 30% через оптимизацию допродаж и A/B-тесты. Средний ROMI проекта - 140%.
- Проанализировал воронку от регистрации до покупки, нашёл точку потерь на шаге оплаты → внедрил рассрочку → конверсия выросла на 30%
- Запустил новый продукт в линейке услуг компании - трафик из YouTube - рост выручки компании на 15%.
- Построил систему тестирования и масштабирования рекламных кампаний - автоматизировал отбор эффективных креативов, исключил влияние исторических данных. Результат: 16'000 участников на мастер-класс за 20 дней, ROMI 957% по чистой прибыли.
- Полное продуктовое продюсирование с нуля [курса по мобильной фотографии](#). CustDev, CJM, юнит-экономика, таргетинг, посадочные и продающие страницы, рассылки, чат-бот, приём оплаты, организовал работу команды из 17+ человек, подготовил скрипты общения и продаж, внедрил внутреннюю рассрочку (37% продаж + значительный рост конверсии в покупку дорогого пакета). Итог: более 700 учеников на первом потоке, доля продаж дорогого пакета в 2 раза выше базового, выручка первого потока = 9,1 млн руб., чистая прибыль = 6,7 млн руб., продукт успешно делегирован, сейчас проводятся повторные запуски.

- **В период с августа 2024 по апрель 2025 активно вёл pet-проекты**

РЕТ-ПРОЕКТ: детские персональные книги [Skazkamagic](#)

- Развернул на сервере анкеты для клиентов и админ-панель для генерации книг.
- Протестировал таргетированную рекламу Instagram/VK, партнёрский маркетинг, продвижение через Авито, продвижение в ТГ, продажи на маркетплейсах.

РЕТ-ПРОЕКТ: процесс в n8n с использованием ИИ для обработки БД (RAG)

- Развернул n8n на сервере, протестировал интеграцию нескольких LLM через API. Сравнил стоимость запросов и качество ответов от разных LLM. Выбрал экономически выгодное решение задачи.

ОБРАЗОВАНИЕ

Петрозаводский государственный университет

Лесоинженерный факультет, Машины и оборудование лесного комплекса, 2003 – 2009

Дополнительные курсы, полностью изученные за 2026 год:

- "Путь продакта", Сергей Колосков.
- "Работа с нейросетями, промпт-инжиниринг", Роман Острик.

Английский язык: B2