

Вадим Евграфов

РУКОВОДИТЕЛЬ D2C-НАПРАВЛЕНИЯ

Интернет-магазины · продукт · e-commerce · автоматизация

vadimevgrafov.ru · inthe-loop.ru · @vadim_evgrafov
vadim@evgrafov.biz



ПРОФИЛЬ

С 2010 года создаю и развиваю собственные интернет-магазины. Каждый проект начинал с нуля и отвечал за коммерческую, продуктовую и техническую части: от идеи, аудитории и экономики до устройства сайта, продвижения, операций и дальнейшего развития.

Моя сильная сторона - сочетание продуктового и инженерного мышления. Могу взять D2C-магазин целиком: определить его роль рядом с маркетплейсами, проверить экономику, спроектировать клиентский путь и технический контур, организовать запуск и развитие.

ОПЫТ

Проект KuklaPups.ru

2016 - н. в.

Руководитель проекта / D2C, e-commerce и развитие продукта

Собственный проект по производству и продаже одежды для кукол. Отвечаю за продукт, производство, экономику, онлайн-продажи, веб-ресурсы и операции. Координировал 4-5 сотрудников и 2-3 подрядчиков.

- Исторические продажи через магазин (розница и мелкий опт): 12-15 тыс. единиц в год; выручка от 700 тыс. до 1,2 млн руб. в месяц в зависимости от сезона.
- Перевёл производство с аутсорса внутрь: 30% через 1,5 месяца, 65% через год, сейчас - 100% продукции.
- В 2016-2022 годах развивал kuklapups.ru как самостоятельный D2C-канал; сейчас готовлю его перезапуск.
- Работаю с API Ozon, Яндекс Маркета, Wildberries и Shop-Script, связывая данные каналов для анализа и решений.

Проект «Наш Сезон»

2012 - 2016

Руководитель проекта / продукт, магазин и производство

Запустил с нуля собственный бренд, интернет-магазин и производство одежды.

- Первая коллекция из 52 артикулов была выпущена за один месяц.
- За три года доля собственной продукции в продажах выросла до 40%.

Проекты Shop-sezon и Opt-sezon

2011 - 2012

Руководитель проекта / розничный и оптовый магазины

Развивал розничный магазин и запустил с нуля оптовое направление.

- За полгода выручка оптового направления достигла 1 млн руб. в месяц; 30% оптовых клиентов пришли через интернет.

Проект Shop-sezon

2010 - 2011

Руководитель проекта / запуск интернет-магазина

Запустил с нуля интернет-магазин женской одежды.

- В первый год посещаемость достигла примерно 1000 человек в день, выручка - около 200 тыс. руб. в месяц.

КЛЮЧЕВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

D2C-стратегия

Роль канала, аудитория, сегменты и ценностное предложение.

Экономика

Юнит-экономика, воронка, маржинальность, CAC, LTV и AOV.

Продукт и UX

Ассортимент, клиентский путь, контент и ключевые сценарии.

Технический контур

CMS, CRM, платежи, доставка, аналитика и эксплуатация.

Интеграции

API маркетплейсов, Shop-Script, данные и автоматизация процессов.

Запуск и развитие

Требования, риски, stage, проверка, выпуск, метрики и улучшения.

ОБРАЗОВАНИЕ

Школа 21

Образовательный проект Сбера
Основное обучение завершено в 2026 году; дополнительное продолжается.
Изучал C, SQL, DevOps, тестирование и бизнес-анализ.

ФОРМАТ

Полная занятость, удалённо. Готов к редким командировкам.

Ожидания: от 200 000 руб. на руки.

Основные полномочия по управлению собственным бизнесом делегировал семье. Готов приступить после согласования условий.

Полный контур D2C-проекта

Начинаю с задачи бизнеса и потребностей покупателя. Техническое решение появляется после проверки роли канала и его экономики.

01

От бизнес-задачи к экономике

[Аудитория](#) · [сегменты](#) · [ценность](#) · [юнит-экономика](#)

Разбираю цели и ограничения компании, текущие каналы, процессы и данные. Исследую потребности покупателей, определяю сегменты и причину покупать напрямую. Считаю маржинальность, CAC, LTV, AOV и сценарии повторных продаж до выбора решения.

Результат этапа: понятная роль D2C-канала, проверяемые гипотезы и критерии запуска.

02

От продукта к техническому контуру

[UX](#) · [CMS](#) · [CRM](#) · [данные](#) · [интеграции](#)

Проектирую ассортимент, контент и путь покупателя, затем выбираю CMS, CRM, платежи, доставку и аналитику. Связываю магазин с Ozon, Wildberries, Яндекс Маркетом и внутренними данными. Учитываю SEO, 152-ФЗ, «Честный знак» и эксплуатацию.

Организирую реализацию с помощью специализированных AI-агентов и лично принимаю результат.

03

От управляемого запуска к развитию

[Stage](#) · [проверка](#) · [выпуск](#) · [метрики](#) · [автоматизация](#)

Разбиваю работу на проверяемые этапы, готовлю stage, backup и rollback. После запуска слежу за воронкой, экономикой и обратной связью, развиваю канал по данным и автоматизирую повторяющиеся процессы только после проверки их логики.

Фокус: работающий и измеримый канал, который можно безопасно развивать.

ТЕКУЩАЯ ПРАКТИКА

KuklaPups.ru. Готовлю возвращение магазину роли прямого D2C-канала: исследование потребностей, экономика привлечения и повторных продаж, новая структура, checkout, доставка и эксплуатационный контур. Полноценный перезапуск ещё не состоялся.

«Я в курсе!» / intheloop. Развиваю управляемый AI-контур действующего бизнеса, который должен связать маркетплейсы, D2C-магазин, товары, маркировку, CRM и аналитику. Отвечаю за продуктовый образ, границы, архитектурные решения и организацию реализации.

[kuklapups.ru](#) · [intheloop.ru](#)

ДОСТИЖЕНИЯ В DIGITAL-ПРОЕКТАХ

ИТ-Спринт 2025. Абсолютный чемпион в составе команды. MTS True Tech Hack 2026. В составе команды: 3-е место в задаче и 6-е в общем зачёте. ИИ для образования. Соло-финалист с TeacherFlow.

КОНТАКТЫ И МАТЕРИАЛЫ

[Портфолио](#) · [Текущий проект](#) · [Telegram](#) · [Email](#)