

Турапбай Балнур Айдоскызы

+8777-832-36-46 | ✉ turapbay.balnur@mail.ru | About me: <https://balnurturapbay.github.io/PORTFOLIO/> / LinkedIn: [https://www.linkedin.com/in/balnur-turapbay-aa371936a?utm](https://www.linkedin.com/in/balnur-turapbay-aa371936a?utm_source=profile&utm_campaign=profile&utm_medium=profile&utm_content=profile&utm_source=profile&utm_campaign=profile&utm_medium=profile&utm_content=profile)

Образование

- Курс «Product Bee» (16/06/2025-16/08/2025)
- Вошла в **топ-5** лучших выпускников
- Алматинский технологический университет (01/06/2022-01/07/2026)
- Специальность: **продакт-менеджер**, инженер-разработчик
- Курс «Kolesa PM Upgrade» (01/02/2024-01/03/2024)

Опыт работы

Онлайн продуктовый приложения: Halal Plus (HL++). Маркетплейс халяль-товаров и услуг (01/05/2025- настоящее время). Etan Discovery

- Исследовала рынок: провела бенчмаркинг, изучила аналоги, проанализировала их фишки и бизнес-модели, выделила 3+ конкурентов.
- Провела CustDev: 7+ глубинных интервью (по \~5 вопросов каждое), 15+ опросов с пользователями.
- Работала с блогерами и охватила потенциальную аудиторию около 75 000 пользователей.
- Сегментировала ЦА
- Разрабатываю MVP-версию: ставлю задачи разработчикам и контролирую сроки.
- Создаю прототип интерфейса, провожу UX-тесты (конверсия 62%, n=25).
- Провожу тестирование первых сценариев на пользователях.

Приложения связывающий водителей фур и логистические компании с заказчиками (15/08/2025-настоящее время) Etan Discovery:

- Описываю пользовательские сценарии для 3 сегментов.
- Анализирую рынок и тарифные модели, формирую value proposition.
- Сегментирую ЦА по JTBD и потребностям.
- Готовлю CustDev план, провожу 15+ интервью.
- Запускаю количественные опросы , для проверки гипотез.
- Создаю Customer Journey Map с ключевыми метриками.

Проект: Arbut.kz (курс по Product Bee)

- Разработала и протестировала продуктовые гипотезы для увеличения конверсии из корзины в заказ на 15% за 6 месяцев.
- Провела анализ CJM и выявила 3 ключевые точки оттока пользователей (сравнение цен, недоверие к продавцам, недостаток информации о доставке).
- Сформулировала гипотезы: бесплатная доставка и внедрение статуса «проверенный продавец».
- Определила метрики успеха (CR корзины → заказ, NPS, ARPU) и рассчитала ожидаемое влияние на выручку (+3,15 млн ₸/мес).
- Подготовила план A/B-тестов с выборкой, доверительными интервалами и оценкой статистической значимости.
- Результат: кейс заняли ТОП-1 лучших решений на курсе

Стартап (стадия MVP): Jobby платформа для подработок

- Разработала полную структуру продукта: роли (работник, заказчик), сценарии использования, CJM, Use Case, UI/UX в Figma.
- Провела 7+ глубинных интервью с реальными пользователями (аудитория 16–40 лет) для выявления болей и потребностей. Изначально, 4 гипотеза подтвердилась.
- Настроила систему метрик (Acquisition, Activation, Retention) и проработала ICE-анализ для фокусировки на наиболее ценных фичах.
- Результат: готовый дизайн MVP, структурированная продуктовая документация, подготовка к тестированию с первой группой пользователей.

Hard skills: Jira, Miro, MS Office, Figma, Canva, Amplitude, Python, HTML, CSS (основы)

Soft skills: Коммуникабельность и командная работа, ответственность и внимание к деталям, пунктуальность, перфекционизм

Языки Казахский, русский, английский