

Антон Чепуришкін

HEAD OF MARKETING · ЗАМІСЬКА НЕРУХОМІСТЬ · ДОВГІЙ ЦИКЛ УГОДИ

Побудував 5 будинків. Тепер будує маркетинг, який продає нерухомість.

9 років будував сам, 3 роки вів performance у найконкурентнішій ніші за трафік, з грудня 2025 по вересень 2026 — Head of Marketing у DFD, девелопері трьох котеджних містечок під Києвом. Поєдную рекламу, контент, що формує попит, і бренд засновника в одну систему, яка звітує угодами.

- +38 067 457 97 26
- antonchepuryshkin@gmail.com
- Telegram @Anton_lucky_man
- Сайт з кейсами: anton-chepuryshkin.github.io/anton-head-cv



СПЕЦИФІКАЦІЯ Результати DFD, грудень 2025 — вересень 2026

80% До кінця вересня компанія виконала 80% річного плану продажів на 2026 рік, витративши 60% маркетингового бюджету (без зарплат команди): вартість угоди — на 25% нижча за план.		2 000+ Органічних підписників у Telegram-воронках.	\$0 Вивів засновника в спікери: \$0 замість \$3–5k за участь.
×4 Збільшив конверсію в кваліфікований лід: 5% → 20%.	×6 Збільшив конверсію кваліфікованого ліда в перегляд: 2% → 12%.	65 тис. Знайшов формат через AI-трендвотчінг: перегляди відео на YouTube.	6 + 2 Керував командою: 6 людей і 2 підрядники.

ЕТАПИ Досвід

12.2025 — 09.2026

DFD (Diachuk Family Development) — Head of Marketing

Девелопер котеджних містечок під Києвом: Montana City (комфорт+), Zoloche Provance (бізнес), Золочів Ліс (преміум)

- До кінця вересня компанія виконала 80% річного плану продажів на 2026 рік, витративши 60% маркетингового бюджету (реклама, digital, продакшн, підрядники; без зарплат команди): вартість угоди — на 25% нижча за план.
- Збільшив конверсію: лід → кваліфікований з 5% до 20%, кваліфікований → перегляд з 2% до 12% — через контент, що формує попит.
- Синхронізував маркетинг і продажі: спільний критерій якісного ліда, причини відмов у CRM. Впровадив наскрізну аналітику від трафіку до угоди і бюджет план-факт.
- Спланував і провів перезапуск Gran Montaña → Montana City під розширення з 5 до 20 га: ребренд, новий сайт montana.city, комунікація інфраструктури, кампанія запуску — борди, таргет, контент-серія.
- Організував благодійне барбекю із засновником у Montana City: 25+ гостей, збір на дрони-перехоплювачі; один з гостей купив будинок.
- Побудував власні медіа з AI-продакшном: AI-відео в Higgsfield і Seedance замість постановочної зйомки (економія від \$10 000 і 1–2 місяців), AI-трендвотчінг — 65 000 органічних переглядів на YouTube, AI-контент для воронки — 2 000+ підписників. Засновника запрошують спікером замість \$3–5k за участь.
- Керував командою з 6 людей і 2 постійних підрядників. Перебудував оргструктуру: ролі, KPI, OKR і звітність по кожному напрямку.

Slots City — Traffic Manager

iGaming — одна з найконкурентніших ніш performance-маркетингу

- Залучив 110 000+ цільових підписників у Telegram-канал (найкращі зв'язки — по \$0,3) і утримував ERR понад 25% через ігрові механіки й ситуативний контент.
- Отримав срібну кнопку YouTube: 20 000+ нових підписників на місяць. Знизив вартість підписника з \$2 до \$1,2.

«Дом еко-хутра» — засновник

Власний e-commerce проєкт

- Запустив проєкт з нуля: аналіз попиту й конкурентів, сегментація ЦА, лендінг з магазином, Instagram і Facebook. Знизив CPL на 40% через багатоетапний прогрів і нативні креативи в Meta.
- Вийшов на друге місце за обсягом закупівель у постачальника з першого сезону — обігнав магазини, які працюють по 10 років.

Власний бізнес: будинки й ремонт під ключ

Власник

- Побудував 5 будинків і зробив 2 квартири під ключ — найбільші проєкти.
- Сам вибудував лідогенерацію: запустив лендінг із квізом для кваліфікації лідів і знизив вартість ліда.

РОЗРІЗ 1-1 Як я будую маркетинг

 Дах	Дослідження та сегментація ЦА, позиціонування, медіаплан.
 Фасад	Особистий бренд засновника, ребренд, зовнішня реклама.
 Інженерні мережі	Наскрізна аналітика, OKR і звітність по напрямках, план-факт.
 Утеплення	Прогрів, що знімає заперечення: YouTube, Telegram, чат-боти.
 Стіни	Performance: Meta Ads, Google Ads, Telegram Ads.
 Фундамент	9 років у будівництві: 5 будинків і ремонти під ключ.

БРИГАДА Команда і процеси

- ◇ Команда 6 + 2 підрядники; OKR і звітність по кожному напрямку.
- ◇ Спільний з продажами критерій якісного ліда, причини відмов у CRM.

Швидкість дій. «Ти швидко дієш, тільки поговорили — одразу впроваджуєш, дієш.»

Найм. «Зміг знайти і найняти достойного копірайтера... досить оперативно.»

КОМЕРЦІЙНИЙ ДИРЕКТОР

ГРАФІК РОБІТ Перші 90 днів у вашій компанії

ДНІ 1-30 Фундамент Аудит і ресерч: воронка від кліку до угоди, обробка лідів і SLA з продажами, канали, бюджет і команда; сегментація ЦА, заперечення, конкуренти. Перші тести реклами. Карта втрат, критерії SQL і список гіпотез з оцінкою ефекту	ДНІ 31-60 Стіни Покращую комунікацію з потенційним клієнтом на кожному етапі воронки: прогрів, чат-боти, фолоапи. Ставлю цілі й KPI кожному напрямку. Цілі й KPI по кожному напрямку, погоджені з власником; щотижневий звіт по воронці	ДНІ 61-90 Дах Оргструктура відділу під цілі, OKR і звітність для кожного напрямку. Медіаплан і контент-план воронки, які формують попит і закривають заперечення ЦА. План на рік з прогнозом лідів, переглядів, угод і бюджетом
--	--	--

Освіта

ДУІКТ, спеціаліст із систем захисту інформації (2010). Курси 2020-2021: Media Buyer Pro (Таргеторіум), Units, Offerleaks.

Інструменти

Meta Ads, Google Ads, Telegram Ads, GA4, GTM, CRM, Webflow, Tilda, Notion. AI: Higgsfield, Seedance, GPT, Make, парсер соцмереж.

Мови і особисте

Українська — рідна, англійська — Pre-Intermediate. Бігаю 30 км на тиждень, у 2019 році пробіг марафон.