

ПАСПОРТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРОЕКТА
НАПРАВЛЕНИЯ «ШАГ В БИЗНЕС» ОТКРЫТОЙ ГОРОДСКОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
«НАУКА ДЛЯ ЖИЗНИ»

Название проекта	Организация параллельного импорта премиальных автомобилей с использованием цифровых инструментов персонализации.
Авторы работы	1. Тихонов Игорь Павлович 2. Мкртчян Артем Арменович
Руководители работы	1. Чубарова Мария Владимировна
Секция	Предпринимательство в сфере услуг
Название образовательной организации	1. ГБОУ Школа № 1324 2. 111558, г. Москва, Федеративный проспект, 27 3. e-mail: 1324@edu.mos.ru
Краткое описание проекта (не более 0,5 страницы)	<p>1. Цель проекта: Создание высокотехнологичного сервиса по продаже и доставке премиальных автомобилей (BMW, Mercedes-Benz, Porsche) для аудитории молодых предпринимателей. Проект трансформирует классическую модель автодилера в формат мгновенной покупки лимитированных предложений с использованием нейросетей для визуализации тюнинга.</p> <p>2. Краткое описание процесса: — Логистика: Прямые контейнерные Ж/Д перевозки из Китая (18–22 дня) без использования «серых» схем через страны СНГ. Полная уплата таможенных платежей в РФ. — Цифровой сервис: Telegram бот с AI-инструментами, позволяющий клиенту сгенерировать дизайн автомобиля за 7 секунд до покупки. — Выдача: Организация вручения автомобиля в формате закрытого мероприятия (шоу) с созданием профессионального медиаконтента (фото/видео) для социальных сетей клиента.</p> <p>3. География сбыта: г. Москва (основной хаб и шоурум), с возможностью доставки в города-миллионники РФ.</p>
Ценностное предложение	<p>1. Актуальность: После ухода официальных брендов рынок наполнился «серыми» дилерами с долгими сроками поставки (30–45 дней) и юридическими рисками (доначисления утильсбора). Классические автосалоны бюрократизированы и не отвечают запросам поколения 20–35 лет на скорость и цифровой сервис.</p> <p>2. Выгоды для клиента: — Скорость: Получение авто за 24 часа (со склада) или 3 недели (под заказ), вместо 1,5 месяцев. — Безопасность: 100% легальный ввоз с полной уплатой налогов, исключая риск изъятия авто. — Эмоции и контент: Клиент получает не просто машину, а готовый контент-пак (видео/фото) для своих соцсетей, что критически важно для целевой аудитории.</p>

Целевая аудитория	Молодые предприниматели, инвесторы, представители IT-сферы и медиа-индустрии (блогеры). Возраст: 25–35 лет. Характеристика: Высокий доход, ценят время выше денег, активно ведут социальные сети, рассматривают автомобиль как элемент имиджа.
Потребность в инвестициях в проекте, рублей*	6 000 000 рублей. (Включает: ремонт и оборудование лофт-пространства для выдачи, разработку ПО/Telegram-бота, маркетинговый запуск).
Предполагаемые источники финансирования, рублей	— Личные средства / Средства семьи: 1 000 000 руб. — Частные инвестиции (займ): 5 000 000 руб. Общая стоимость запуска: 6 000 000 руб. Закупка автомобилей финансируется за счет предоплаты клиентов (70-100%) и краткосрочных оборотных займов.
Срок реализации, лет	Бессрочный (операционная деятельность). Срок запуска (подготовка): 2 месяца.
Срок окупаемости, лет	Менее 0,1 года (1 месяц). При выходе на плановую мощность (4 авто/мес) чистая прибыль составляет ~8,5 млн руб./мес, что перекрывает стартовые инвестиции в первый же месяц активных продаж.
Планируемые доходы	Выручка: ~114 000 000 руб./мес. (при продаже 4 автомобилей BMW M5). Чистая прибыль: ~8 500 000 руб./мес. Источники дохода: 1. Маржа с продажи автомобилей (8–12%). 2. Дополнительные услуги (тюнинг, оклейка, страхование). 3. Сдача лофт-пространства в аренду под мероприятия (в свободное от выдач время).
Планируемая организационно-правовая форма ведения бизнеса	ООО (Общество с ограниченной ответственностью) с НДС 20% (для возможности работы с лизинговыми компаниями и юридическими лицами).

* Заполняется, если в проекте есть инвестиционная стадия

** Краудфандинг — это практика финансирования проекта или предприятия путем привлечения небольших сумм денег от большого числа людей, как правило, через Интернет. Краудфандинг — это форма краудсорсинга и альтернативного финансирования.