

# **Сценарий выступления на конференции "Science for Life"**

**Проект:** Social Status Drop (Импорт авто с цифровыми сервисами)

**Спикеры:** Игорь (CEO — стратегия, маркетинг), Артем (COO — операции, финансы).

**Время:** ~5-7 минут.

---

## **Вступление и Приветствие**

(Слайд еще не переключен, логотип конкурса или черный экран)

**Игорь:** Добрый день, уважаемые эксперты. Меня зовут Тихонов Игорь.

**Артем:** А меня — Мкртчян Артем. Мы представляем 10-й класс Школы № 1324.

**Игорь:** Скажите, вы замечали, как сложно сейчас купить хорошую машину? Официальные дилеры ушли, а то, что осталось — это либо заоблачные цены, либо страх купить "кота в мешке".

**Артем:** Мы решили исправить это и превратить покупку авто из головной боли в главное событие месяца. Встречайте проект **Social Status Drop**.

---

## **Слайд 1: Титульный (Social Status Drop)**

[Игорь и Артем встают по краям от экрана]

**Игорь:** Наша тема — **Импорт премиальных авто с использованием цифровых инструментов.**

**Артем:** Мы не просто «пригоняем машины». Мы меняем саму модель потребления для нового поколения.

---

## **Слайд 2: Описание бизнес-идеи (Проблема/Решение)**

[Артем делает жест рукой в сторону части слайда с "Проблемой"]

**Артем:** Давайте посмотрим правде в глаза. Рынок премиум-авто сейчас — это хаос.

- Первое: Ждать машину нужно **30–45 дней.**

- Второе: Сервис у «серых» продавцов застрял в 90-х. Никакой прозрачности.

**Игорь:** (*перехватывает слово*) И главное — это скучно. Наша аудитория не хочет просто «забрать ключи». Им нужны эмоции. Поэтому наше решение — это **«Быстрый доступ»**.

- Мы сократили доставку до **18 дней**.
  - И внедрили формат **«Drop»**. Мы продаем машины партиями, как кроссовки лимитированных серий. Кто успел — тот получил лучшее из наличия в Москве.
- 

## Слайд 3: Анализ рынка (Целевая аудитория)

[Игорь указывает на портрет клиента на слайде]

**Игорь:** Кто наш клиент? Посмотрите на экран. Это не чиновник, которому важна «многолетняя история бренда». Наш клиент — это IT-предприниматель, криpto-инвестор или успешный блогер. Ему от 25 до 35 лет.

**Артем:** Для этих людей автомобиль — это гаджет. Это статус. Им не важны «кожаные кресла в офисе продаж», им важны технологии и скорость.

**Игорь:** Именно. И тренды на нашей стороне. Доля параллельного импорта уже превысила 10% и растет. Рынок освободился, и мы заходим в эту нишу с предложением «Экономики впечатлений». Люди покупают не железо, они покупают контент.

---

## Слайд 4: Ценностное предложение (Digital & Content)

[Артем указывает на скриншот интерфейса]

**Артем:** Как мы это делаем технически? Мы убрали лишние встречи. Заказ происходит в один клик через Telegram. Но самое крутое — это наша **AI-примерка**.

**Игорь:** Да, Артем, это моя любимая часть. Клиент не ждет фото машины из Китая. Нейросеть за **7 секунд** показывает, как будет выглядеть его BMW в любом цвете и тюнинге прямо на улицах Москвы. Это вовлекает.

**Артем:** Но и это не всё.

**Игорь:** Главная боль блогера — купить крутую тачку и... искать фотографа, чтобы выложить пост. Мы решаем это за него. В цену машины уже включен **профессиональный контент-пакет**. Видео вручения, фотосессия — клиент получает ключи и готовую папку для Instagram одновременно.

---

## Слайд 5: Бизнес-модель

*[Артем выходит чуть вперед, тон становится более деловым]*

**Артем:** Теперь о деньгах. Как мы на этом зарабатываем? Наша модель называется "Минимум активов". Посмотрите на схему. Нам не нужны "стеклянные дворцы" дилеров с огромной арендой.

**Игорь:** Мы снимаем стильный лофт на территории креативного кластера. Это в **5 раз дешевле**, но при этом создает атмосферу закрытого клуба, а не склада.

**Артем:** Точно. Команда — всего 5 человек. Источники дохода простые и надежные:

1. Маржа с продажи авто (8–12%). Мы берем скорость оборота, а не наценкой.
  2. Upsell — тюнинг и оклейка.
  3. Аренда нашей площадки под ивенты, пока там нет выдачи.
- 

## **Слайд 6: Операционный план (Логистика и Безопасность)**

*[Игорь обращается к жюри]*

**Игорь:** Самый частый вопрос — а где гарантии? Как машина доедет?

**Артем:** Логистика — это фундамент нашего проекта. Забудьте про автовозы, которые едут месяц и собирают сколы на трассе. Мы используем **прямой контейнерный поезд** Китай — Москва.

- Срок: 18–22 дня. Железная дорога работает как часы.
- Безопасность: Машина едет в закрытом контейнере. Сохранность 99.9%.

**Игорь:** И важный юридический момент. Сейчас многие везут через Киргизию по "серым" схемам с занижением цены. Это риск аннулирования документов. Мы работаем только в белый. Прямой ввоз в РФ, полная уплата утильсбора. Мы продаем клиенту не только скорость, но и спокойный сон.

---

## **Слайд 7: Финансовая модель**

*[Артем указывает на цифры на слайде]*

**Артем:** Давайте посчитаем экономику одной сделки на примере популярного BMW M5. Посмотрите на расчеты. Даже с уплатой всех налогов, полная себестоимость машины — около **26 млн рублей**. Продаем мы её за **28.5 млн**.

**Игорь:** Это ниже рынка, поэтому машины улетают быстро.

**Артем:** Чистая прибыль с одной сделки — **2.5 млн рублей**. Но самое интересное — это наша точка безубыточности.

**Игорь:** (с акцентом) Чтобы окупить аренду, зарплаты и рекламу за месяц, нам нужно продать...

**Артем:** ...Всего **одну машину**.

**Игорь:** Продали одну — мы в "нуле". Продали две — мы уже в хорошем плюсе. Это супер-устойчивая модель.

---

## **Слайд 8: Финал (Social Status Drop)**

*[Оба спикера делают шаг вперед к жюри]*

**Игорь:** Подводя итог. **Social Status Drop** — это ответ на запрос рынка. Мы не конкурируем с дилерами прошлого. Мы создаем культуру владения автомобилем будущего.

**Артем:** У нас есть:

1. Скорость логистики.
2. Юридическая безопасность.
3. И крутой контент, который так нужен нашим клиентам.

**Игорь:** Мы готовы ответить на ваши вопросы! Спасибо за внимание!