

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, крипто-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 скоростью оборота, а не наценкой.
2. Upsell — тюнинг и оклейка.
3. Аренда нашей площадки под ивенты, пока там нет выдач.

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 точна безубыточности.

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

Артём: ...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.

Артём: 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!