****

**EJEMPLO DE PLAN DE NEGOCIOS BÁSICO**

CAMIÓN DE COMIDA DE DONNY

PLAN DE NEGOCIOS

PRESENTADO A

Nombre de la persona física o jurídica

FECHA DE PREPARACIÓN

00/00/0000

CONTACTO

Nombre del contacto

Dirección de correo electrónico de contacto

Número de teléfono

Dirección de la calle

Ciudad, Estado y Zip

webaddress.com

TABLA DE CONTENIDOS

[RESUMEN EJECUTIVO3](#_Toc36745530)

[VISIÓN GENERAL DE LA EMPRESA3](#_Toc36745531)

[PRODUCTOS Y SERVICIOS3](#_Toc36745532)

[OFERTAS3](#_Toc36745533)

[ABASTECIMIENTO3](#_Toc36745534)

[ANÁLISIS DE MERCADO3](#_Toc36745535)

[VISIÓN GENERAL DEL MERCADO Y LA INDUSTRIA3](#_Toc36745536)

[MERCADO OBJETIVO3](#_Toc36745537)

[COMPETENCIA3](#_Toc36745538)

[PLAN DE MARKETING3](#_Toc36745539)

[ESTRATEGIA DE MARKETING3](#_Toc36745540)

[POSICIONAMIENTO3](#_Toc36745541)

[PROMOCIÓN3](#_Toc36745542)

[DISTRIBUCIÓN3](#_Toc36745543)

[PLAN DE IMPLEMENTACIÓN3](#_Toc36745544)

[PLAN DE PERSONAL3](#_Toc36745545)

[ANÁLISIS DAFO3](#_Toc36745546)

[CRONOLOGÍA3](#_Toc36745547)

[PLAN FINANCIERO3](#_Toc36745548)

[SUPUESTOS CLAVE3](#_Toc36745549)

[PREVISIÓN DE VENTAS3](#_Toc36745550)

[RESUMEN DEL PRESUPUESTO3](#_Toc36745551)

[ESTADOS FINANCIEROS3](#_Toc36745552)

[GANANCIAS Y PÉRDIDAS3](#_Toc36745553)

[BALANCE3](#_Toc36745554)

[FLUJO DE CAJA3](#_Toc36745555)

[APÉNDICE3](#_Toc36745556)

|  |
| --- |
| **Nota:** Los datos financieros y los estados de cuenta proporcionados en esta plantilla sirven solo como una referencia visual de lo que se incluye en un plan de negocios básico y es posible que no siempre reflejen la información proporcionada a lo largo del plan. Asegúrese de trabajar con su departamento de finanzas para asegurarse de que los números en su plan sean precisos. |

# RESUMEN EJECUTIVO

|  |
| --- |
| El propósito de este plan de negocios es asegurar $ 50,000 para financiar la compra de los requisitos de marketing y personal para Donny's Food Truck en [Ciudad / Ciudad, Estado]. Donny's Food Truck fue fundada por el chef Donny O'Neal y el sous chef Miguel Sánchez en 2020. La inversión ayudará al negocio a lanzar y continuar las operaciones hasta que la entidad sea autosostenible.**Nuestra Misión** Nuestra misión es proporcionar alimentos auténticos y de calidad a nuestra comunidad de una manera conveniente y asequible para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes.**Nuestra Visión**Nuestra visión es enriquecer y consolar a nuestros clientes y a la comunidad. Donny O'Neal y Miguel Sánchez han trabajado en la industria de restaurantes durante los últimos 15 años. Juntos, aportan 30 años de experiencia, incluida la educación culinaria, al camión de comida. A través del trabajo duro, la devoción por el servicio de alta calidad y un fuerte compromiso con el profesionalismo, O'Neal y Sánchez han adquirido una reputación en todo [Pueblo / Ciudad, Estado] por brindar un excelente servicio y deliciosas ofertas de alimentos. Nuestros clientes residen, compran y trabajan en [Ciudad / Ciudad] y las áreas circundantes dentro de un radio de 15 millas. Según la demanda y el tráfico, nuestro camión de comida se estacionará en varios lugares durante toda la semana y ajustará el horario en consecuencia. Anticipamos que los clientes de 19 a 35 años representarán el 85% de nuestros ingresos.Nuestro menú ofrecerá precios más bajos que los de nuestros competidores. Ese excelente valor acompañará el servicio de alta calidad y las ofertas de alimentos. Nuestro menú principal incluirá pizzas frescas, hechas a pedido, hamburguesas, papas fritas y tacos. Utilizaremos una combinación de ingredientes de origen local, así como ingredientes que cultivamos en nuestro jardín orgánico de propiedad privada.Donny's Food Truck utilizará una combinación de métodos de marketing, incluidas las redes sociales, folletos, cupones y el boca a boca. También planeamos asociarnos con proveedores locales para correr la voz sobre nuestro negocio. Por ejemplo, planeamos proporcionar muestras en Vino's Winery y Bob's Brewery para aumentar nuestra base de clientes principales y generar conciencia sobre nuestro camión de comida.Anticipamos que alcanzaremos un proyectado $ 100,000 en ventas anuales para el final de los primeros 12 meses. Para el final del tercer año, planeamos alcanzar un proyectado de $ 212,000 en ventas anuales.Para lograr nuestros objetivos, Donny's Food Truck está buscando financiamiento a través de inversiones y financiamiento de préstamos. Pagaremos el préstamo (a una tasa de interés del 5%) dentro de tres años.  |

# Visión general de la EMPRESA

|  |
| --- |
| **Antecedentes de la empresa**Después de trabajar en la industria de servicios de alimentos durante 30 años combinados, O'Neal y Sánchez decidieron que estaban listos para asumir una nueva empresa: proporcionar un servicio de alimentos de calidad a segmentos más amplios de la comunidad. Basándose en su experiencia, compraron un camión de comida en 2018 y organizaron fiestas privadas para obtener experiencia y valiosos comentarios de grupos más pequeños de clientes. Después de dos años de experiencia a pequeña escala, O'Neal y Sánchez están listos para expandirse y servir a la comunidad en general.Al comenzar a operar, Donny's Food Truck ofrecerá una amplia gama de opciones de alimentos. Proporcionaremos comida de alta calidad y un excelente servicio al cliente. ¿Qué distinguirá a Donny's Food Truck de la competencia? Nuestro compromiso de proporcionar nuestros alimentos y servicios en múltiples ubicaciones para la comodidad de nuestros clientes.**Equipo Directivo****Donny O'Neal, cofundador y propietario**Donny O'Neal es el cofundador y jefe de cocina de Donny's Food Truck. En 2005, Donny recibió una Maestría en Artes Culinarias de la Universidad de Gastronomía. Actualmente es el jefe de cocina del restaurante Fancy-Foodie en [Ciudad / Ciudad, Estado]. Donny tiene el deseo de conectarse con sus clientes en la comunidad; Donny's Food Truck le dará la oportunidad de hacerlo.**Miguel Sanchez, Cofundador y Propietario**Miguel Sánchez es el cofundador y Sous Chef de Donny's Food Truck. En 2005, junto a Donny, Miguel recibió una Maestría en Artes Culinarias de la Universidad de Gastronomía. En el transcurso de 15 años en [Ciudad / Ciudad, Estado], ha trabajado para tres restaurantes de cinco estrellas. Está emocionado de aportar su experiencia a Donny's Food Truck.**Fondos requeridos**Utilizaremos el capital inicial que obtengamos a través de inversiones y préstamos para equipos, suministros de cocina, compras de alimentos y permisos y licencias asociados.El equipo costará aproximadamente $30,000. Estimamos que los costos restantes son de aproximadamente $ 20,000. En la fecha de inicio, Donny y Miguel juntos también invertirán $ 10,150 para tener efectivo a mano. |

# PRODUCTOS Y SERVICIOS

|  |
| --- |
| **Ofertas**Donny's Food Truck ofrecerá una amplia gama de opciones de alimentos, incluidos los siguientes artículos:* Hamburguesas
	+ Hamburguesas
	+ Hamburguesas
	+ Hamburguesas vegetarianas
* Pizza
	+ Peperoni
	+ Queso
	+ Hawaiano
	+ Supremo
* Tacos
* Chips de Tortilla
* Papas fritas
* Bebestibles
	+ Productos de Coca-Cola
	+ Limonada
	+ Agua embotellada

**Abastecimiento**Donny's Food Truck planea obtener sus ingredientes de los mercados de agricultores locales y pequeñas empresas en el área [Pueblo / Ciudad]. También utilizaremos ingredientes del jardín orgánico privado de Miguel, donde cultiva verduras y hierbas. Garantizamos que nuestros alimentos contendrán ingredientes de la más alta calidad. Utilizando los ingredientes más frescos y mejores, proporcionaremos a nuestros clientes deliciosa comida. Planeamos establecer y fomentar relaciones de trabajo positivas y asociaciones con proveedores locales para asegurarnos de satisfacer nuestras necesidades de inventario de una manera rentable.Donny y Miguel han adquirido una experiencia invaluable al operar un camión de comida en múltiples fiestas privadas durante los últimos dos años. Esta experiencia, combinada con la investigación de mercado, asegurará que proyectemos con precisión la cantidad necesaria de provisiones de alimentos de semana en semana. |

# ANÁLISIS DE MERCADO

|  |
| --- |
| **Visión general del mercado y la industria**Los camiones de comida han prevalecido en la industria alimentaria desde mediados de la década de 1900, y su popularidad continúa aumentando con el tiempo. Actualmente hay más de 30,000 camiones de comida operando en todo el país, y los expertos de la industria esperan que ese número aumente en un 20% en los próximos tres años. Además, los expertos predicen que el componente de camiones de comida de la industria alimentaria tendrá un valor de $ 2.2 mil millones en los próximos cinco años.En este momento, hay 30 camiones de comida operando en [Ciudad / Ciudad] y las áreas circundantes. Estos camiones de comida ofrecen opciones limitadas de alimentos a precios inflados. También mantienen horarios comerciales limitados.Nuestra investigación de mercado revela que los consumidores en [Ciudad / Ciudad] quieren opciones de alimentos más asequibles, tamaños de porciones más grandes, una variedad más amplia de ofertas de alimentos y horarios comerciales más flexibles, todo en un solo establecimiento. Ser capaces de satisfacer esas necesidades en el mercado nos ayudará a diferenciarnos de la competencia.**Mercado objetivo**Nuestros compradores objetivo residen, compran y trabajan en [Ciudad / Ciudad] y las áreas circundantes dentro de un radio de 15 millas. Según la demanda y el tráfico, nuestro camión de comida se estacionará en varios lugares durante toda la semana y ajustará el horario en consecuencia. Anticipamos que los clientes de 19 a 35 años representarán el 85% de nuestros ingresos.En una encuesta realizada y distribuida a vendedores locales de alimentos, descubrimos que una persona local que sale a comer gasta aproximadamente $ 400 al mes. De esa cantidad, este cliente gasta aproximadamente $ 120 en camiones de comida. Como se mencionó, anticipamos que los clientes de 19 a 35 años representarán el 85% de nuestros ingresos. Este grupo demográfico consistirá en profesionales de negocios que obtienen un ingreso que oscila entre $ 30,000 y $ 95,000. Estimamos que el ingreso mensual de nuestro camión de comida para el primer año será de aproximadamente $ 8,333.**Competición**Actualmente, hay camiones de comida locales que ofrecen menús similares. Sin embargo, estos competidores venden porciones más pequeñas a precios más altos. Aquí están nuestros competidores directos en [Ciudad / Ciudad]:* Pete's Pizza, especializada en pizza
* Terrific Tacos, especializado en tacos
* Howie's Hamburgers, especializada en hamburguesas
 |

# MARKETING PLAN

|  |
| --- |
| **Estrategia de Marketing**Nuestra estrategia de marketing es aprovechar las relaciones con los vendedores locales de alimentos para hacer crecer nuestra base de clientes inicial. Planeamos asociarnos con bodegas y cervecerías locales y planeamos asistir a eventos públicos para ofrecer muestras y descuentos promocionales. Además, ampliaremos nuestra base de clientes a través de referencias y el boca a boca de nuestros clientes existentes. Donny's Food Truck también planea llegar a clientes nuevos y existentes a través de las redes sociales y volantes. Ofreceremos precios más bajos que los de nuestros competidores directos. También proporcionaremos porciones más grandes mientras mantenemos la rentabilidad. Además, podremos mantener estos precios más bajos mediante el abastecimiento de ingredientes de nuestro jardín de propiedad privada y el fomento de nuestras relaciones existentes con los mercados de agricultores locales.**Posicionamiento**Para los profesionales de negocios con sede en [Ciudad / Ciudad] entre las edades de 19 y 35 años, Donny's Food Truck es la primera opción del cliente. En Donny's Food Truck, los clientes pueden comprar una comida que obtenemos de ingredientes de alta calidad y servir en una gran porción a un precio bajo. Para los colegas profesionales en una pausa para el almuerzo, Donny's Food Truck presenta una opción muy atractiva: una opción rápida y de una sola parada que ofrece un menú más grande. **Promoción**Nuestras asociaciones con Vino's Winery y Bob's Brewery nos permiten aprovechar la base de clientes de esos establecimientos para hacer crecer la nuestra. Planeamos ofrecer muestras, descuentos y cupones a los clientes que compren bebidas en esos negocios. Para correr la voz sobre nuestro negocio, repartiremos y colgaremos volantes en áreas de alto tráfico durante los primeros meses de operación. También utilizaremos plataformas de redes sociales tradicionales para celebrar concursos y anunciar eventos promocionales. **Distribución**Actualmente, el punto de distribución es nuestro único camión de comida, que estacionaremos en varios lugares para satisfacer la demanda. Durante la semana de trabajo, estacionaremos el camión de comida en el distrito de negocios. El fin de semana, aparcaremos en Vino's Winery o Bob's Brewery. Si la demanda supera a la oferta, planeamos abrir un segundo camión de comida. |

# PLAN DE IMPLEMENTACIÓN

|  |
| --- |
| **Plan de Personal**En este momento, el plan de personal requiere un mínimo de un cocinero y un asistente que saludará a los clientes, tomará pedidos y ayudará al chef. Actualmente, Donny O'Neal opera como jefe de cocina (o cocinero), mientras que Miguel Sánchez toma pedidos y pagos y ayuda a Donny O'Neal cuando es necesario.En el primer año, estamos operando bajo el supuesto de que solo habrá dos trabajadores en el camión de comida para ejecutar y administrar las operaciones. A medida que aumenta la demanda, compraremos otro camión de comida y contrataremos a un asistente adicional para apoyar al jefe de cocina.  |

**Tabla: Plan de Personal**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PERSONAL** | **Año 1** | **Año 2** | **Año 3** |
| Jefe de cocina 1 | $XX.500 | $XX.000 | $XX.000 |
| Chef/Asistente 1 | $XX.500 | $XX.500 | $XX.000 |
| Jefe de cocina 2 |  | $XX.000 | $XX.000 |
| Chef/Asistente 2 |  | $XX.500 | $XX.000 |
| **NÓMINA TOTAL** | **$XX.000** | **$XX 0.000** | **$XX 0.000** |

## **Análisis DAFO**

* **Fortalezas**
	+ Ubicación
	+ Fácil acceso
	+ Servicio rápido
	+ Porciones grandes
	+ Amplia variedad de ofertas
	+ Alta calidad
	+ Ingredientes frescos
* **Debilidades**
	+ No hay zona de estar dedicada
	+ Falta de reconocimiento de marca
	+ Clima más frío durante los meses de invierno
* **Oportunidades**
	+ Coloque el camión en un área de alto tráfico para profesionales de negocios.
	+ Asóciese con proveedores locales que ofrecen productos que complementan los nuestros.
	+ Aprovechar las relaciones existentes con los mercados de agricultores locales.
* **Amenazas**
	+ Otros camiones de comida están adoptando nuestro modelo de negocio.
	+ Nuevos camiones de comida están entrando en el mercado y aumentando la competencia.

|  |
| --- |
| **Línea de tiempo**El cronograma a continuación muestra las actividades específicas que están programadas para llevarse a cabo durante el primer año, incluida la propiedad de la tarea, el estado, los hitos y los totales de presupuesto. A lo largo del año, haremos un seguimiento del progreso del plan e informaremos sobre la finalización oportuna de cada actividad e hito. |



# PLAN financiero

|  |
| --- |
| **Supuestos clave**Los ingresos aumentarán a una tasa anual de aproximadamente el 30%. Debido a un aumento histórico durante julio y agosto (debido al clima más cálido y al mayor tráfico peatonal), las ventas aumentarán un 20% durante esos meses. Esperamos que este aumento se mantenga continuo durante todo el próximo año, ya que anticipamos un flujo de nuevos clientes al camión de comida. Para mostrar el peor de los casos, hemos calculado deliberadamente las proyecciones de ventas utilizando números inusualmente bajos. **Pronóstico de ventas**En nuestro pronóstico de ventas, esperamos el mayor rendimiento durante los meses de julio y agosto, debido al clima más cálido y al mayor tráfico peatonal.  |

**Gráfico: Previsión de ventas**



**Tabla: Pronóstico de ventas**



## **Resumen del presupuesto**

**Tabla: Resumen del presupuesto**



#

# estados financieros

|  |
| --- |
| **Ganancias y pérdidas** |

**Tabla: Ganancias y pérdidas**



|  |
| --- |
| **Balance** |

**Tabla: Balance**



|  |
| --- |
| **Flujo de caja** |

**Tabla: Flujo de caja**



#

# apéndice

|  |
| --- |
| Esta sección es donde colocará cualquier información o documentación fáctica adicional para respaldar los puntos que ha hecho en su plan. A continuación se presentan algunos elementos comunes para incluir en la sección del apéndice de su plan de negocios:* Licencias y permisos
* Información de la competencia
* Referencias profesionales de negocios
* Informes de crédito
* Imágenes o ilustraciones de productos que has mencionado en el plan
* Informes de marketing
* Tablas y gráficos
* Cálculo
 |

|  |
| --- |
| **RENUNCIA**Cualquier artículo, plantilla o información proporcionada por Smartsheet en el sitio web es solo para referencia. Si bien nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos representaciones o garantías de ningún tipo, expresas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, artículos, plantillas o gráficos relacionados contenidos en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo. |