

EJEMPLO DE PLAN DE NEGOCIOS BÁSICO

Pruebe  smartsheet gratis

DONNY'S FOOD TRUCK

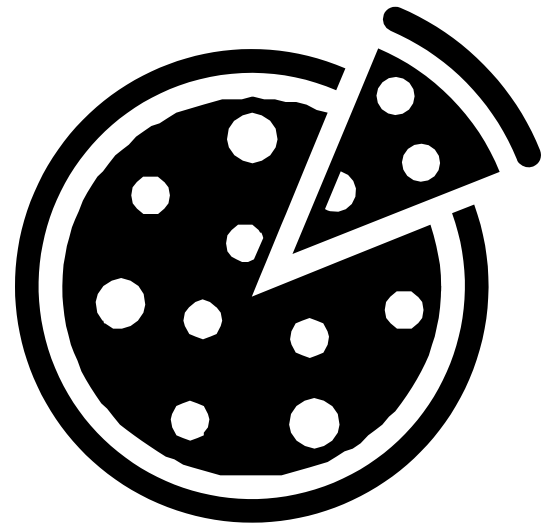
PLAN DE NEGOCIOS

PRESENTADO A

NOMBRE DE LA PERSONA O EMPRESA

FECHA DE PREPARACIÓN

00/00/0000



CONTACTO

Nombre del contacto

Dirección de correo electrónico de contacto

Número de teléfono

Domicilio

Ciudad, estado y código postal

direcciónweb.com

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| RESUMEN EJECUTIVO | 3 |
| DESCRIPCIÓN GENERAL DE LA EMPRESA | 4 |
| PRODUCTOS Y SERVICIOS | 5 |
| OFERTAS | 5 |
| ABASTECIMIENTO | 5 |
| ANÁLISIS DE MERCADO | 6 |
| DESCRIPCIÓN GENERAL DEL MERCADO Y LA INDUSTRIA | 6 |
| MERCADO DE DESTINO | 6 |
| COMPETENCIA | 6 |
| PLAN DE MARKETING | 7 |
| ESTRATEGIA DE MARKETING | 7 |
| POSICIONAMIENTO | 7 |
| PROMOCIÓN | 7 |
| DISTRIBUCIÓN | 7 |
| PLAN DE IMPLEMENTACIÓN | 8 |
| PLAN DE PERSONAL | 8 |
| ANÁLISIS FODA | 8 |
| LÍNEA DE TIEMPO | 9 |
| PLAN FINANCIERO | 10 |
| SUPOSICIONES CLAVE | 10 |
| PREVISIÓN DE VENTAS | 10 |
| DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PRESUPUESTO | 12 |
| ESTADOS FINANCIEROS | 13 |
| GANANCIAS Y PÉRDIDAS | 13 |
| BALANCE GENERAL | 14 |
| FLUJO DE CAJA | 15 |
| APÉNDICE | 16 |

Nota: Los datos y estados financieros proporcionados en esta plantilla sirven solo como 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. Trabaje con el Departamento de Finanzas para garantizar que las cifras descritas en el plan sean precisas.

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

El propósito de este plan de negocios es obtener \$ 50 000 para financiar los requisitos de compra, marketing y personal del restaurante Donny's Food Truck en Small Town, CT. Donny's Food Truck fue fundada por el chef Donny O'Neal y el asistente de chef Miguel Sánchez en 2020. Los fondos invertidos contribuirán al inicio del negocio y la continuidad de las operaciones hasta que sea autosostenible.

Nuestra misión

Ofrecer alimentos auténticos y de calidad a la comunidad de una manera práctica y asequible para mejorar la calidad de vida de nuestros clientes.

Nuestra visión

Aumentar la felicidad y la comodidad de nuestros clientes y de la comunidad.

Donny O'Neal y Miguel Sánchez trabajan en la industria gastronómica desde hace 15 años. Juntos tienen 30 años de experiencia para dedicar a la atención del tráiler de comidas. Gracias al trabajo arduo, la dedicación a un servicio de calidad y la asistencia a diferentes escuelas culinarias, O'Neal y Sánchez se ganaron su reputación en la comunidad por el excelente servicio que brindan y la deliciosa oferta de platos muy conocidos en toda la ciudad.

Nuestros clientes residen, compran y trabajan en las ciudades de Small Town, Big City y alrededores dentro de un radio de 25 kilómetros. Nuestro tráiler de comidas estará en estos diversos lugares durante la semana siguiendo un cronograma rotativo, que se ajustará según los niveles altos de tránsito y demanda. Prevemos que los clientes de entre 19 y 35 años representarán el 85% de nuestros ingresos.

Ofreceremos en nuestro menú precios más bajos en comparación con la competencia, acompañados de productos gastronómicos y atención de alta calidad. Nuestras ofertas principales incluirán pizzas, hamburguesas, papas fritas y tacos recién hechos a pedido. Usaremos una combinación de ingredientes de origen local e ingredientes cultivados en nuestra huerta orgánica privada.

Donny's Food Truck empleará diferentes métodos de marketing, como publicaciones en redes sociales, folletos, cupones y recomendaciones de boca en boca. También planeamos asociarnos con proveedores locales para dar a conocer nuestro restaurante. Por ejemplo, ofreceremos muestras gratis en Vino's Winery y Bob's Brewery para aumentar la base de clientes principal y dar a conocer el negocio.

Anticipamos que alcanzaremos una cantidad proyectada de aproximadamente \$ 100 000 en ventas anuales al final de los primeros 12 meses. Al final del tercer año, planeamos alcanzar una cantidad proyectada de \$ 212 000 en ventas anuales.

Para alcanzar los objetivos, Donny's Food Truck está buscando financiación a través de inversiones y préstamos. El préstamo se devolverá en tres años con una tasa de interés del 5%.

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

Antecedentes de la empresa

Después de trabajar en la industria gastronómica durante 15 años cada uno, O'Neal y Sánchez decidieron que estaban listos para emprender un nuevo negocio que ofreciera un servicio de calidad a segmentos más amplios de la comunidad. A partir de su experiencia, compraron un tráiler de comidas en 2018 y organizaron fiestas privadas para adquirir experiencia y conocer la repercusión en los grupos más pequeños de clientes. Después de dos años de experiencia a pequeña escala, O'Neal y Sánchez están listos para extender sus productos y servicios a la comunidad en general.

Al comienzo de las operaciones, Donny's Food Truck ofrecerá una amplia gama de comidas. Proporcionaremos comida de calidad y un excelente servicio al cliente. Lo que diferenciará a Donny's Food Truck de la competencia es nuestro compromiso con la oferta de alimentos y servicios en varias ubicaciones para la comodidad de nuestros clientes.

Equipo directivo

Donny O'Neal, fundador y propietario

Donny O'Neal es cofundador y chef del restaurante Donny's Food Truck. Donny obtuvo una maestría en Artes Culinarias de la Universidad Gastronómica en 2005. En la actualidad, es jefe de cocina en un restaurante de lujo en Small Town, EE. UU. Donny tiene el deseo de conectarse con sus clientes en la comunidad, algo que Donny's Food Truck le permitirá hacer.

Miguel Sánchez, cofundador y propietario

Miguel Sánchez es cofundador y asistente de chef de Donny's Food Truck. Miguel obtuvo una maestría en Artes Culinarias en la Universidad Gastronómica junto con Donny en 2005. Trabajó en tres restaurantes de cinco estrellas en el transcurso de 15 años en Small Town, EE. UU., y le entusiasma aportar su experiencia a Donny's Food Truck.

Fondos necesarios

El capital inicial obtenido a través de inversiones y préstamos se utilizará para equipos, suministros de cocina, compras de alimentos y permisos y licencias asociados.

El equipo ascenderá aproximadamente a \$ 30 000, y se estima que los costos restantes serán de alrededor de \$ 20 000. Donny y Miguel también invertirán \$ 10 150 para contar con efectivo en caja en la fecha de inicio.

Ofertas

Donny's Food Truck ofrecerá una amplia gama de opciones de alimentos, entre ellas:

- Hamburguesas
 - Hamburguesas de carne vacuna
 - Hamburguesas con queso
 - Hamburguesas vegetarianas

- Pizzas
 - Salame
 - Queso
 - Hawaiana
 - Suprema

- Tacos
- Tortillas fritas
- Papas fritas
- Bebidas
 - Gaseosas
 - Limonada
 - Agua en botellas

Abastecimiento

Donny's Food Truck planea obtener sus ingredientes de mercados de agricultores locales y pequeñas empresas en el área de Small Town. También usaremos ingredientes cultivados en una huerta privada a cargo de Miguel que produce verduras y hierbas orgánicas. Nos aseguraremos de que los ingredientes que utilicemos sean de la más alta calidad para proporcionar una deliciosa oferta gastronómica.

Planeamos establecer y fomentar relaciones de trabajo positivas con proveedores locales con quienes trabajaremos para que nuestro inventario se mantenga completo de manera rentable.

Con la experiencia que adquirieron llevando adelante un tráiler de comidas en varias fiestas privadas durante los últimos dos años y gracias a investigaciones de mercado, Donny y Miguel pueden garantizar que la cantidad de ingredientes necesarios se proyecte con precisión de una semana a otra.

Descripción general del mercado y la industria

Los tráileres de comida están presentes en la industria gastronómica desde mediados de la década de 1900 y su popularidad crece a medida que pasa el tiempo. En la actualidad, existen más de 30 000 tráileres de comidas en actividad en todo el país y se espera que ese número aumente un 20% en los próximos tres años. Además, se prevé que el componente que representan los tráileres de comidas en la industria gastronómica ascenderá a 2200 millones de dólares en los próximos cinco años.

En este momento, hay 30 tráileres de comidas en actividad en Small Town y ciudades aledañas. Estos tráileres de comidas ofrecen productos alimenticios limitados a precios excesivos y están abiertos en horario comercial reducido.

En nuestra investigación de mercado, se revela que los consumidores de Small Town quieren opciones de alimentos más asequibles, tamaños de porciones más grandes y una variedad más amplia de ofertas gastronómicas en un solo establecimiento. Ser capaces de satisfacer esos factores, junto con la flexibilidad de nuestro horario comercial, nos permitirá diferenciarnos de la competencia.

Mercado de destino

Los clientes a quienes apuntamos residen, compran y trabajan en las ciudades de Small Town, Big City y alrededores dentro de un radio de 25 kilómetros. Nuestro tráiler de comidas estará en estos diversos lugares a lo largo de la semana siguiendo un cronograma rotativo, que se ajustará en función de las áreas con altos niveles de tránsito y demanda. Prevemos que los clientes de entre 19 y 35 años representarán el 85% de nuestros ingresos.

En una encuesta realizada a proveedores de alimentos locales, descubrimos que las personas que comen fuera de su casa gastan aproximadamente \$ 400 al mes. De ese monto, alrededor de \$ 120 por mes se gastan en tráileres de comidas.

Prevemos que los clientes de entre 19 y 35 años representarán el 85% de nuestros ingresos. Se trata de profesionales de negocios con ingresos de entre \$ 30 000 y \$ 95 000. La cantidad promedio gastada en nuestro tráiler de comidas será de aproximadamente \$ 8333 al mes durante el primer año.

Competencia

Actualmente, hay tráileres de comidas en el área local que ofrecen productos alimenticios similares. Sin embargo, los tamaños de las porciones son más pequeños y los precios son más altos. Estos son nuestros competidores directos en Small Town:

- Pete's Pizza, que se especializa en pizzas
- Terrific Tacos, que se especializa en tacos
- Howie's Hamburgers, que se especializa en hamburguesas

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

Estrategia de marketing

Nuestra estrategia de marketing consiste en aprovechar las relaciones con los proveedores de alimentos locales para aumentar el tamaño de nuestra base de clientes inicial. Planeamos asociarnos con bodegas y cervecerías locales, y asistir a eventos públicos para ofrecer muestras gratis y descuentos promocionales. Además, la mayoría de los clientes nuevos vendrán por las recomendaciones de boca en boca de nuestros clientes actuales.

Donny's Food Truck también planea llegar a clientes nuevos y existentes a través de folletos y publicaciones en redes sociales. Ofreceremos precios más bajos que los de la competencia directa y también porciones más grandes sin perder la rentabilidad. Además, podremos mantener los precios más bajos gracias a que obtenemos los ingredientes de nuestra huerta privada y fomentamos las relaciones existentes con los mercados de agricultores locales.

Posicionamiento

Donny's Food Truck es la primera opción para los clientes que son profesionales de negocios de entre 19 y 35 años en el área de Small Town. En Donny's Food Truck, los clientes pueden comprar comidas que contienen ingredientes de alta calidad, en porciones de gran tamaño a un precio bajo. Donny's Food Truck atraerá a los profesionales que tienen poco tiempo para comer con sus colegas durante la hora del almuerzo y desean tener una gama más amplia de opciones en un solo lugar.

Promoción

Nuestras asociaciones con Vino's Winery y Bob's Brewery nos permiten aprovechar la base de clientes de esos establecimientos para impulsar el crecimiento de la nuestra. Planeamos ofrecer muestras gratis y descuentos, además de entregar cupones a los clientes que compren bebidas en esos negocios.

Además, repartiremos y pegaremos folletos en zonas de mucho tránsito durante los primeros meses de actividad. También planeamos utilizar las plataformas de redes sociales tradicionales para organizar concursos y anunciar eventos promocionales a fin de dar a conocer nuestro negocio.

Distribución

En la actualidad, el punto de distribución es nuestro único tráiler de comidas, que estará ubicado en diferentes lugares para satisfacer la demanda. Durante la semana laboral, el tráiler de comidas estará ubicado en el distrito comercial y, el fin de semana, en Vino's Winery o Bob's Brewery. Si la demanda supera la oferta, planeamos abrir un segundo tráiler de comidas.

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

Plan de personal

En este momento, el plan de personal incluye un cocinero y un asistente como mínimo que recibirán a los clientes, tomarán los pedidos y ayudarán al chef. Actualmente, Donny O'Neal se desempeñará como chef (o cocinero), mientras que Miguel Sánchez recibirá los pedidos y pagos, y asistirá a Donny O'Neal cuando sea necesario.

Se prevé que, durante el primer año, solo habrá dos trabajadores en el tráiler de comidas para ejecutar y gestionar las operaciones. A medida que aumente la demanda, compraremos otro tráiler de comidas y contrataremos a un asistente adicional para ayudar al chef principal.

Tabla: Plan de personal

| PERSONAL | Año 1 | Año 2 | Año 3 |
|---------------------|------------------|-------------------|-------------------|
| Chef principal 1 | \$ XX 500 | \$ XX 000 | \$ XX 000 |
| Chef/asistente 1 | \$ XX 500 | \$ XX 500 | \$ XX 000 |
| Chef principal 2 | | \$ XX 000 | \$ XX 000 |
| Chef/asistente 2 | | \$ XX 500 | \$ XX 000 |
| NÓMINA TOTAL | \$ XX 000 | \$ XX0 000 | \$ XX0 000 |

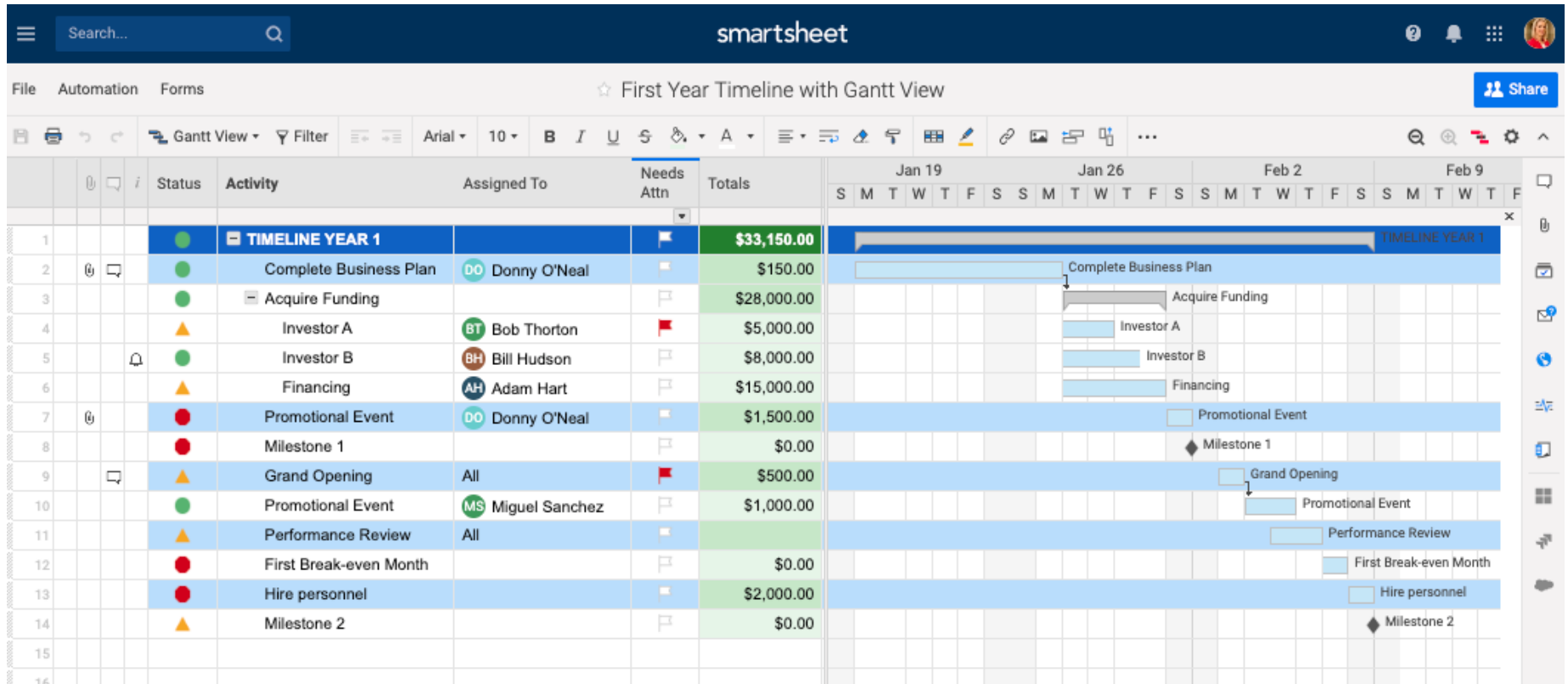
Análisis FODA

- **Fortalezas**
 - Ubicación
 - Acceso sencillo
 - Servicio rápido
 - Porciones grandes
 - Amplia variedad de productos
 - Alta calidad
 - Ingredientes frescos
- **Debilidades**
 - Falta de área de mesas exclusiva
 - Falta de reconocimiento de la marca
 - Clima más frío durante los meses de invierno
- **Oportunidades**
 - Área de mucho tránsito de profesionales de negocios
 - Asociaciones con proveedores locales cuyos productos complementan los nuestros
 - Aprovechamiento de las relaciones existentes con los mercados de agricultores locales
- **Amenazas**
 - Tráileres de comidas existentes que podrían adoptar nuestro modelo de negocios
 - Nuevos tráileres de comidas que ingresen al mercado y aumenten la competencia

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

Línea de tiempo

En la línea de tiempo que figura a continuación, se muestran las actividades específicas programadas para llevarse a cabo durante el primer año, incluida la responsabilidad de las tareas, el estado, los hitos y los totales de presupuesto. A lo largo del año, haremos un seguimiento del progreso del plan y elaboraremos informes sobre la finalización oportuna de cada hito y actividad.



Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

PLAN FINANCIERO

Suposiciones clave

Los ingresos aumentarán a una tasa anual de aproximadamente el 30%, con un aumento en las ventas del 20% en julio y agosto debido al aumento histórico de esta época del año en que el clima es más cálido y la cantidad de peatones es más alta. Esperamos que este aumento se mantenga constante a lo largo del año siguiente debido al flujo de nuevos clientes que prevemos para Donny's Food Truck.

Para ser prudentes con los pronósticos, las proyecciones de ventas se calcularon deliberadamente bajas.

Previsión de ventas

Esperamos obtener el mayor rendimiento durante los meses de julio y agosto según nuestra previsión de ventas, debido a la temporada de verano y a la gran cantidad de peatones.

Gráfico: Previsión de ventas



Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

Tabla: Previsión de ventas

| | OPERATING DAYS | | |
|--------------------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|
| | 350 | | |
| CUSTOMERS | YEAR 1 | YEAR 2 | YEAR 3 |
| EST. FOOTFALL PASSING STORE / DAY | 5,000 | 5,150 | 5,300 |
| % of FOOTFALL ENTERING STORE | 1.70% | 1.80% | 2.50% |
| TOTAL CUSTOMERS PER DAY | 85 | 93 | 133 |
| SALES | | | |
| % of CUSTOMERS WHO PURCHASE | 25.00% | 26.00% | 27.00% |
| TOTAL NUMBER OF SALES PER DAY | 21 | 24 | 36 |
| REVENUE | | | |
| AVERAGE SALE VALUE | \$ 10.00 | \$ 11.50 | \$ 10.00 |
| REVENUE PER DAY | \$ 212.50 | \$ 277.17 | \$ 357.75 |
| REVENUE PER YEAR TOTAL | \$ 74,375.00 | \$ 97,010.55 | \$ 125,212.50 |
| OTHER REVENUE | | | |
| OTHER SOURCE 1 | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 150.00 |
| OTHER SOURCE 2 | \$ - | \$ - | \$ - |
| OTHER SOURCE 3 | \$ - | \$ - | \$ - |
| OTHER SOURCE 4 | \$ - | \$ - | \$ - |
| OTHER SOURCE 5 | \$ - | \$ - | \$ - |
| OTHER REVENUE TOTAL | \$ 150.00 | \$ 150.00 | \$ 150.00 |
| TOTAL REVENUE | \$ 74,525.00 | \$ 97,160.55 | \$ 125,362.50 |

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

Descripción general del presupuesto

Tabla: Descripción general del presupuesto

| | YEAR 1 BUDGET | YEAR 2 BUDGET | % Change |
|--------------------------------|---------------------|---------------------|------------|
| Total Income | \$ 59,625.00 | \$ 77,728.00 | 30% |
| Total Expenses | \$ 49,000.00 | \$ 53,700.00 | 10% |
| NET Income | \$ 10,625.00 | \$ 24,028.00 | 126% |
| INCOME | | | |
| Salary/Wages | \$ 25,000.00 | \$ 30,000.00 | 20% |
| Interest Income | \$ 500.00 | \$ 800.00 | 60% |
| Dividends | \$ 625.00 | \$ 715.00 | 14% |
| Refunds/Reimbursements | \$ 6,000.00 | \$ 8,000.00 | 33% |
| Business | \$ 18,000.00 | \$ 25,250.00 | 40% |
| Pension | \$ 500.00 | \$ 800.00 | 60% |
| Misc. | \$ 9,000.00 | \$ 12,163.00 | 35% |
| TOTAL | \$ 59,625.00 | \$ 77,728.00 | 30% |
| EXPENSES | | | |
| General & Admin | | | |
| Wages & Salaries | \$ 30,000.00 | \$ 32,000.00 | 7% |
| Outside Services | | | |
| Supplies | \$ 600.00 | \$ 850.00 | 42% |
| Meals & Entertainment | | | |
| Rent | | | |
| Telephone | \$ 500.00 | \$ 600.00 | 20% |
| Utilities | | | |
| Depreciation | | | |
| Insurance | \$ 10,000.00 | \$ 11,000.00 | 10% |
| Repairs/Maintenance | \$ 4,000.00 | \$ 4,500.00 | 13% |
| Maintenance/Improvements | | | |
| Other | | | |
| | \$ 45,100.00 | \$ 48,950.00 | 9% |
| SALES & MARKETING | | | |
| Advertising | \$ 2,000.00 | \$ 2,500.00 | 25% |
| Direct Marketing | | | |
| Print Advertising | | | |
| Events/Tradeshows/Sponsorships | \$ 700.00 | \$ 900.00 | 29% |
| Marketing Collateral | \$ 700.00 | \$ 800.00 | 14% |
| Prospects Lists | | | |
| Other | | | |
| | \$ 3,400.00 | \$ 4,200.00 | 24% |
| OTHER | | | |
| Other | \$ 500.00 | \$ 550.00 | 10% |
| Other | | | |
| Other | | | |
| | \$ 500.00 | \$ 550.00 | 10% |
| TOTAL | \$ 49,000.00 | \$ 53,700.00 | 10% |

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

ESTADOS FINANCIEROS

Ganancias y pérdidas

Tabla: Ganancias y pérdidas

| TIME PERIOD COVERED | | NET INCOME | |
|--|----------------------|---|---------------------|
| Year 1 | | <i>equals (sales minus CoGS) minus total expenses</i> | \$ 10,625.00 |
| REVENUE | | EXPENSES | |
| SALES | | LABOR EXPENSE | |
| Pizza | \$ 40,841.00 | Salary | \$ 30,000.00 |
| Tacos | \$ 26,288.00 | Hourly | \$ - |
| Hamburgers | \$ 44,241.00 | Benefits | \$ - |
| Water | \$ 28,236.00 | Other | \$ - |
| Soda | \$ 30,627.00 | TOTAL LABOR EXPENSE | \$ 30,000.00 |
| Other Income | \$ - | OTHER EXPENSE | |
| Other Income | \$ - | Direct Operating Expenses | \$ - |
| Other Income | \$ - | Marketing | \$ 3,400.00 |
| TOTAL SALES | \$ 170,233.00 | Telephone | \$ 500.00 |
| COST OF GOODS SOLD | | Repairs | \$ 4,000.00 |
| Beef | \$ 25,000.00 | Insurance | \$ 10,000.00 |
| Tortillas | \$ 15,015.00 | Maintenance | \$ - |
| Buns | \$ 7,103.00 | Supplies | \$ 600.00 |
| Cheese | \$ 12,000.00 | Equipment Lease | \$ - |
| French fries | \$ 11,000.00 | Overhead | \$ - |
| Lettuce | \$ 14,995.00 | Depreciation & Amortization | \$ - |
| Tomatoes | \$ 10,495.00 | Interest Expense | \$ - |
| Other goods | \$ 15,000.00 | Other Expense | \$ 500.00 |
| TOTAL CoGS | \$ 110,608.00 | TOTAL OTHER EXPENSE | \$ 19,000.00 |
| GROSS PROFIT Sales minus CoGS | \$ 59,625.00 | TOTAL EXPENSES | \$ 49,000.00 |

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

Balance general

Tabla: Balance general

| ASSETS | YEAR 1 | YEAR 2 |
|---|----------------------|----------------------|
| CURRENT ASSETS | | |
| Cash | \$ 10,152.00 | \$ 13,633.00 |
| Accounts Receivable | \$ 7,656.00 | \$ 9,322.00 |
| Inventory | \$ 10,000.00 | \$ 12,000.00 |
| Prepaid Expenses | \$ - | \$ - |
| Short-Term Investments | \$ - | \$ - |
| TOTAL CURRENT ASSETS | \$ 27,808.00 | \$ 34,955.00 |
| FIXED (LONG TERM) ASSETS | | |
| Long-Term Investments | \$ - | \$ - |
| Property / Equipment | \$ 70,000.00 | \$ 72,000.00 |
| (Less Accumulated Depreciation) <i>insert negative amount</i> | \$ 26,000.00 | \$ 28,000.00 |
| Intangible Assets | \$ - | \$ - |
| TOTAL FIXED ASSETS | \$ 96,000.00 | \$ 100,000.00 |
| OTHER ASSETS | | |
| Deferred Income Tax | \$ - | \$ - |
| Other | \$ - | \$ - |
| TOTAL OTHER ASSETS | \$ - | \$ - |
| TOTAL ASSETS | \$ 123,808.00 | \$ 134,955.00 |

| LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY | YEAR 1 | YEAR 2 |
|---|----------------------|----------------------|
| CURRENT LIABILITIES | | |
| Accounts Payable | \$ 3,500.00 | \$ 3,650.00 |
| Short-Term Loans | \$ 50,000.00 | \$ 30,000.00 |
| Income Taxes Payable | \$ - | \$ - |
| Accrued Salaries and Wages | \$ - | \$ 12,000.00 |
| Unearned Revenue | \$ 308.00 | \$ 500.00 |
| Current Portion of Long-Term Debt | \$ - | \$ - |
| TOTAL CURRENT LIABILITIES | \$ 53,808.00 | \$ 46,150.00 |
| LONG TERM LIABILITIES | | |
| Long-Term Debt | \$ 20,000.00 | \$ 22,000.00 |
| Deferred Income Tax | \$ - | \$ 1,805.00 |
| Other | \$ - | \$ - |
| TOTAL LONG-TERM LIABILITIES | \$ 20,000.00 | \$ 23,805.00 |
| OWNER'S EQUITY | | |
| Owner's Investment | \$ 50,000.00 | \$ 65,000.00 |
| Retained Earnings | \$ - | \$ - |
| Other | \$ - | \$ - |
| TOTAL OWNER'S EQUITY | \$ 50,000.00 | \$ 65,000.00 |
| TOTAL LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY | \$ 123,808.00 | \$ 134,955.00 |

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

Flujo de caja

Tabla: Flujo de caja

| TIME PERIOD COVERED | CASH FLOW TYPE | | |
|---|----------------|---------------|---------------|
| | PESSIMISTIC | EXPECTED | OPTIMISTIC |
| Year 1 | | | |
| BEGINNING BALANCE CASH ON HAND | \$ 10,152.00 | \$ 15,000.00 | \$ 19,500.00 |
| (+) CASH RECEIPTS | | | |
| CASH SALES | \$ 170,233.00 | \$ 180,000.00 | \$ 195,000.00 |
| CUSTOMER ACCOUNT COLLECTIONS | \$ - | \$ - | \$ - |
| LOAN / CASH INJECTION | \$ - | \$ - | \$ - |
| INTEREST INCOME | \$ - | \$ - | \$ - |
| TAX REFUND | \$ - | \$ - | \$ - |
| OTHER CASH RECEIPTS | \$ - | \$ - | \$ - |
| OTHER | \$ 5,000.00 | \$ 8,000.00 | \$ 12,000.00 |
| TOTAL CASH RECEIPTS | \$ 175,233.00 | \$ 188,000.00 | \$ 207,000.00 |
| (-) CASH PAYMENTS | | | |
| (-) COST OF GOODS SOLD | | | |
| PAYROLL TAXES / BENEFITS - DIRECT | \$ 65,000.00 | \$ 60,000.00 | \$ 55,000.00 |
| SALARIES - DIRECT | \$ 40,000.00 | \$ 50,000.00 | \$ 60,000.00 |
| SUPPLIES | \$ 8,000.00 | \$ 6,000.00 | \$ 4,000.00 |
| OTHER | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL COST OF GOODS SOLD | \$ 113,000.00 | \$ 116,000.00 | \$ 119,000.00 |
| (-) OPERATING EXPENSES | | | |
| ACCOUNT FEES | \$ 8,000.00 | \$ 7,000.00 | \$ 6,000.00 |
| ADVERTISING | \$ 9,000.00 | \$ 8,000.00 | \$ 7,500.00 |
| BANK FEES | \$ - | \$ - | \$ - |
| CONTINUING EDUCATION | \$ - | \$ - | \$ - |
| DUES / SUBSCRIPTIONS | \$ - | \$ - | \$ - |
| INSURANCE | \$ - | \$ - | \$ - |
| OTHER | \$ - | \$ - | \$ - |
| TOTAL OPERATING EXPENSES | \$ 17,000.00 | \$ 15,000.00 | \$ 13,500.00 |
| TOTAL CASH PAYMENTS | \$ 130,000.00 | \$ 131,000.00 | \$ 132,500.00 |
| NET CASH CHANGE (CASH RECEIPTS - CASH PAYMENTS) | \$ 45,233.00 | \$ 57,000.00 | \$ 74,500.00 |
| END-OF-PERIOD CASH POSITION (CASH ON HAND + CASH RECEIPTS - CASH PAYMENTS) | \$ 55,385.00 | \$ 72,000.00 | \$ 94,000.00 |

Puede utilizar este plan de negocios como punto de partida para crear el suyo, pero no tiene permiso para reproducir, copiar, revender, publicar ni distribuir este plan tal como se presenta aquí.

APÉNDICE

En esta sección, puede incluir cualquier información fáctica o documentación adicional para respaldar los puntos que haya indicado en su plan. A continuación, encontrará elementos comunes que puede incluir en el apéndice de su plan de negocios:

- Licencias y permisos
- Información de la competencia
- Referencias de negocios profesionales
- Informes de crédito
- Imágenes o ilustraciones de los productos mencionados en el plan
- Informes de marketing
- Diagramas y gráficos
- Hojas de cálculo

DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Todos los artículos, las plantillas o la información que proporcione Smartsheet en el sitio web son solo de referencia. Mientras nos esforzamos por mantener la información actualizada y correcta, no hacemos declaraciones ni garantías de ningún tipo, explícitas o implícitas, sobre la integridad, precisión, confiabilidad, idoneidad o disponibilidad con respecto al sitio web o la información, los artículos, las plantillas o los gráficos relacionados que figuran en el sitio web. Por lo tanto, cualquier confianza que usted deposite en dicha información es estrictamente bajo su propio riesgo.