

ESEMPIO DI BUSINESS PLAN DI BASE

Prova  gratis

DONNY'S FOOD TRUCK

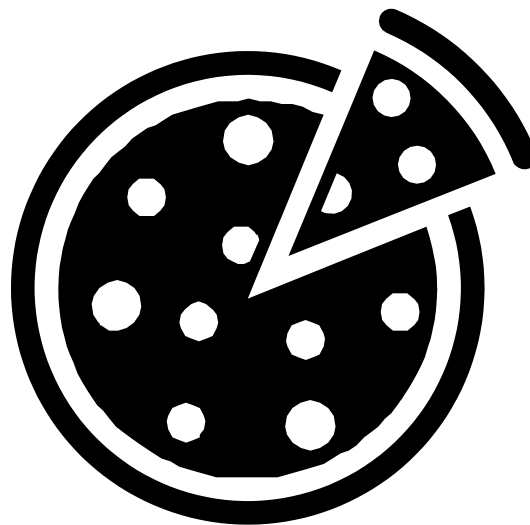
BUSINESS PLAN

PRESENTATO A

NOME DELL'INDIVIDUO O DELL'AZIENDA

DATA DI PREPARAZIONE

00/00/0000



CONTATTI

Nome del contatto

Indirizzo e-mail contatto

Numero di telefono

Indirizzo (via, numero)

Città, Stato e CAP

indirizzoweb.com

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

SOMMARIO

EXECUTIVE SUMMARY	3
PANORAMICA DELL'AZIENDA	4
PRODOTTI E SERVIZI	5
OFFERTE	5
APPROVVIGIONAMENTO	5
ANALISI DI MERCATO.....	6
PANORAMICA DEL MERCATO E DEL SETTORE	6
MERCATO DI RIFERIMENTO	6
CONCORRENZA	6
PIANO MARKETING	7
STRATEGIA DI MARKETING	7
POSIZIONAMENTO	7
PROMOZIONE	7
DISTRIBUZIONE.....	7
PIANO DI IMPLEMENTAZIONE.....	8
PIANO DEL PERSONALE	8
ANALISI SWOT	8
TIMELINE	9
PIANO FINANZIARIO	10
IPOTESI CHIAVE.....	10
PREVISIONI DI VENDITA	10
PANORAMICA DEL BUDGET	12
DICHIARAZIONI FINANZIARIE.....	13
PROFITTI E PERDITE	13
FOGLIO DI BILANCIO	14
FLUSSO DI CASSA	15
APPENDICE.....	16

Nota: i dati e i rendiconti finanziari forniti in questo modello servono solo come riferimento visivo di ciò che è incluso in un business plan di base e potrebbero non riflettere sempre le informazioni fornite durante il piano. Assicurati di collaborare con il tuo reparto finanziario per assicurarti che i numeri forniti nel tuo piano siano accurati.

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

Lo scopo di questo piano aziendale è quello di garantire 50.000 \$ per finanziare l'acquisto, il marketing e i requisiti di personale per il ristorante Donny's Food Truck a Small Town, CT. Donny's Food Truck è stato fondato dallo chef Donny O'Neal e dal sous chef Miguel Sanchez nel 2020. I fondi investiti aiuteranno a lanciare l'attività e continuare le operazioni fino a quando l'azienda non sarà autosufficiente.

La nostra missione

Fornire cibo autentico e di qualità alla nostra comunità in modo conveniente al fine di migliorare la qualità della vita dei nostri clienti.

La nostra visione

Migliorare la felicità e il comfort dei nostri clienti e della comunità.

Donny O'Neal e Miguel Sanchez lavorano nel settore della ristorazione da 15 anni. Insieme, hanno 30 anni di esperienza da dedicare al ristorante su food truck. Attraverso il duro lavoro, la devozione al servizio di alta qualità e la frequenza di più scuole di cucina, O'Neal e Sanchez hanno sviluppato una reputazione nella comunità per fornire un servizio eccellente e deliziose offerte alimentari ben note in tutta la città.

I nostri clienti risiedono, acquistano e lavorano nelle città di Small Town, Big City e aree circostanti entro un raggio di 15 miglia. Il nostro food truck sarà in queste varie località per tutta la settimana a rotazione e regolerà la programmazione in base al traffico elevato e alla forte domanda. Prevediamo che i clienti dai 19 ai 35 anni costituiranno l'85% delle nostre entrate.

Offriremo prezzi più bassi sul nostro menu rispetto ai concorrenti, insieme a cibo e a un servizio di alta qualità. Le nostre offerte principali includeranno pizze fresche e preparate su ordinazione, hamburger, patatine fritte e tacos. Utilizzeremo una combinazione di ingredienti di provenienza locale e ingredienti coltivati nel nostro orto biologico di proprietà privata.

Donny's Food Truck utilizzerà una combinazione di metodi di marketing, tra cui social media, volantini, coupon e passaparola. Abbiamo anche in programma di collaborare con venditori locali per far conoscere il nostro ristorante. Ad esempio, abbiamo in programma di fornire campioni presso Vino's Winery e Bob's Brewery per aumentare la nostra base di clienti principali e far conoscere la nostra attività.

Prevediamo di raggiungere un importo di circa 100.000 \$ di vendite annuali entro la fine dei primi 12 mesi. Entro la fine del terzo anno, prevediamo di raggiungere un importo di 212.000 \$ in vendite annuali.

Per raggiungere i nostri traguardi, Donny's Food Truck è alla ricerca di finanziamenti attraverso investimenti e finanziamenti in prestito. Il prestito sarà rimborsato entro tre anni a un tasso di interesse del 5%.

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

Background aziendale

Dopo aver lavorato nel settore della ristorazione per 15 anni ciascuno, O'Neal e Sanchez hanno deciso di avviare una nuova attività fornendo servizi di ristorazione di qualità a segmenti più ampi della comunità. Basandosi sulla loro esperienza, hanno acquistato un food truck nel 2018 e ospitato feste private per acquisire esperienza e preziosi feedback da gruppi più piccoli di clienti. Dopo 2 anni di esperienza su piccola scala, O'Neal e Sanchez sono pronti a espandere le loro offerte e il servizio alla comunità in generale.

All'inizio delle operazioni, Donny's Food Truck venderà una vasta gamma di offerte alimentari. Forniremo cibo di alta qualità e un servizio clienti eccellente. Ciò che distinguerà Donny's Food Truck dalla concorrenza è il nostro impegno a fornire cibo e servizi in più luoghi per la comodità dei nostri clienti.

Team di management

Donny O'Neal, fondatore e proprietario

Donny O'Neal è il co-fondatore e chef del ristorante Donny's Food Truck. Donny ha conseguito un master in Culinary Arts presso la Culinary University nel 2005. Attualmente è il capo chef di un ristorante di lusso a Small Town, negli Stati Uniti. Donny ha il desiderio di connettersi con i suoi clienti nella comunità, cosa che Donny's Food Truck gli dà l'opportunità di fare.

Miguel Sanchez, co-fondatore e proprietario

Miguel Sanchez è il co-fondatore e sous chef di Donny's Food Truck. Miguel ha conseguito un master in Culinary Arts insieme a Donny presso la Culinary University nel 2005. Ha lavorato per tre ristoranti a 5 stelle nel corso di 15 anni a Small Town, negli Stati Uniti, ed è entusiasta di portare la sua esperienza nel Donny's Food Truck.

Fondi richiesti

Il capitale iniziale ottenuto attraverso investimenti e prestiti sarà utilizzato per attrezzature, forniture per cucine, acquisti di cibo e permessi e licenze associati.

Le attrezzature ammontano a circa 30.000 \$ e i costi rimanenti sono stimati in circa 20.000 \$. Donny e Miguel investiranno anche 10.150 \$ in denaro contante alla data di inizio.

Offerte

Donny's Food Truck offrirà una vasta gamma di opzioni di cibo, tra cui:

- Panini
 - Hamburger
 - Cheeseburger
 - Panini vegetariani

- Pizza
 - Salame piccante
 - Formaggio
 - Hawaiiiana
 - Suprema

- Tacos
- Tortillas
- Patatine fritte
- Bevande
 - Bevande gassate
 - Limonata
 - Acqua in bottiglia

Approvvigionamento

Donny's Food Truck prevede di procurarsi i suoi ingredienti dai mercati degli agricoltori locali e dalle piccole imprese nella zona di Small Town. Utilizzeremo anche ingredienti coltivati in un orto privato gestito da Miguel che produce verdure ed erbe coltivate biologicamente. Ci assicuriamo che gli ingredienti che utilizziamo siano della massima qualità al fine di fornire deliziose offerte alimentari.

Abbiamo in programma di stabilire e promuovere relazioni di lavoro positive con i fornitori locali con cui collaboriamo nell'area per garantire che le nostre esigenze di inventario siano soddisfatte in modo economicamente efficiente.

Con l'esperienza che Donny e Miguel hanno acquisito gestendo un ristorante su food truck in più feste private negli ultimi due anni, combinata con ricerche di mercato, possono garantire che la quantità degli ingredienti necessari sia accuratamente proiettata di settimana in settimana.

ANALISI DI MERCATO

Panoramica del mercato e del settore

I food truck si sono imposti nell'industria alimentare dalla metà del 1900, con una crescente popolarità con il passare del tempo. Attualmente ci sono oltre 30.000 food truck che operano a livello nazionale (negli USA) e si prevede che il numero aumenterà del 20% nei prossimi 3 anni. Inoltre, si prevede che la componente di food truck dell'industria alimentare varrà 2,2 miliardi di dollari entro i prossimi 5 anni.

In questo momento, ci sono 30 food truck che operano a Small Town e nelle città circostanti. Questi food truck offrono prodotti alimentari limitati a prezzi gonfiati e sono aperti durante orari di lavoro limitati.

La nostra ricerca di mercato ci ha rivelato che i consumatori di Small Town vogliono opzioni alimentari più convenienti, porzioni più grandi e una più ampia varietà di offerte alimentari in un unico stabilimento. Essere in grado di soddisfare questi fattori, in combinazione con la flessibilità del nostro orario di lavoro, ci aiuterà a distinguerci dalla concorrenza.

Mercato di riferimento

I nostri acquirenti di riferimento risiedono, acquistano e lavorano nelle città di Small Town, Big City e aree circostanti entro un raggio di 15 miglia. Il nostro food truck sarà in queste varie località per tutta la settimana a rotazione e regolerà la programmazione in base al traffico elevato e alle aree con forte domanda. Prevediamo che i clienti dai 19 ai 35 anni costituiranno l'85% delle nostre entrate.

In un sondaggio condotto e distribuito ai venditori di cibo locali, abbiamo scoperto che coloro che escono a mangiare spendono circa 400 \$ al mese. Di questi, circa 120 \$ ogni mese vengono spesi in food truck.

Prevediamo che i clienti dai 19 ai 35 anni costituiranno l'85% delle nostre entrate. Si tratta di professionisti del business con un reddito che va da 30.000 \$ a 95.000 \$. L'importo medio speso presso il nostro food truck sarà di circa 8.333 \$ al mese per il primo anno.

Concorrenza

Attualmente, ci sono food truck a livello locale che offrono prodotti alimentari simili. Tuttavia, le dimensioni delle porzioni sono più piccole e i prezzi sono più alti. Ecco i nostri concorrenti diretti in Small Town:

- Pete's Pizza, specializzato in pizza
- Terrific Tacos, specializzato in tacos
- Howie's Hamburgers, specializzato in hamburger

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

Strategia di marketing

La nostra strategia di marketing è quella di sfruttare le relazioni con i fornitori di alimenti locali al fine di far crescere la nostra base di clienti iniziale. Abbiamo in programma di collaborare con cantine locali, birrerie e partecipare a eventi pubblici per offrire campioni e sconti promozionali. Inoltre, la maggior parte dei nostri nuovi clienti ci conosceranno grazie ai clienti esistenti tramite passaparola.

Donny's Food Truck prevede anche di raggiungere clienti nuovi ed esistenti attraverso social media e volantini. I nostri prezzi saranno inferiori rispetto ai nostri concorrenti diretti e forniremo anche porzioni più grandi mantenendo la redditività. Inoltre, possiamo mantenere i nostri prezzi più bassi grazie all'approvvigionamento di ingredienti dal nostro orto di proprietà e promuovendo le nostre relazioni esistenti con i mercati degli agricoltori locali.

Posizionamento

Per i professionisti di età compresa tra 19 e 35 anni nella zona di Small Town, Donny's Food Truck è la prima scelta del cliente. Al Donny's Food Truck, i clienti possono acquistare un pasto preparato con ingredienti di alta qualità, servito in porzioni abbondanti a un prezzo basso. Durante una pausa pranzo con i colleghi, Donny's Food Truck si rivolge ai professionisti che hanno poco tempo per mangiare e desiderano una gamma più ampia di opzioni alimentari in un unico posto.

Promozione

Le nostre partnership con Vino's Winery e Bob's Brewery ci consentono di sfruttare la base clienti di questi esercizi per far crescere la nostra. Abbiamo in programma di offrire campioni e sconti e distribuire coupon ai clienti che acquistano bevande in tali attività.

Inoltre, distribuiremo e appenderemo volantini nelle aree ad alto traffico durante i primi mesi di attività. Abbiamo anche in programma di utilizzare piattaforme di social media tradizionali per organizzare concorsi e pubblicizzare eventi promozionali per far conoscere la nostra attività.

Distribuzione

Attualmente, il punto di distribuzione è il nostro unico food truck, che sarà situato in varie località per soddisfare la domanda. Durante la settimana lavorativa, il food truck sarà situato nel quartiere finanziario, e nel fine settimana ci troveremo presso Vino's Winery o Bob's Brewery. Se la domanda supera l'offerta, prevediamo di aprire un secondo food truck.

Piano del personale

In questo momento, il piano del personale prevede un minimo di un cuoco e un assistente che accoglieranno i clienti, prenderanno gli ordini e assisteranno lo chef. Attualmente, Donny O'Neal opera come chef (o cuoco), mentre Miguel Sanchez prende gli ordini ed effettua i pagamenti e assiste Donny O'Neal dove necessario.

Nel primo anno, si presume che ci saranno solo due lavoratori nel food truck per eseguire e gestire le operazioni. Con l'aumento della domanda, acquisteremo un altro food truck e assumeremo un assistente aggiuntivo per supportare lo chef.

Tabella: Piano del personale

PERSONALE	Anno 1	Anno 2	Anno 3
Chef 1	\$ XX.500	\$ XX.000	\$ XX.000
Sous chef/Assistente 1	\$ XX.500	\$ XX.500	\$ XX.000
Chef 2		\$ XX.000	\$ XX.000
Sous chef/Assistente 2		\$ XX.500	\$ XX.000
TOTALE BUSTA PAGA	\$ XX.000	\$ XX0.000	\$ XX0.000

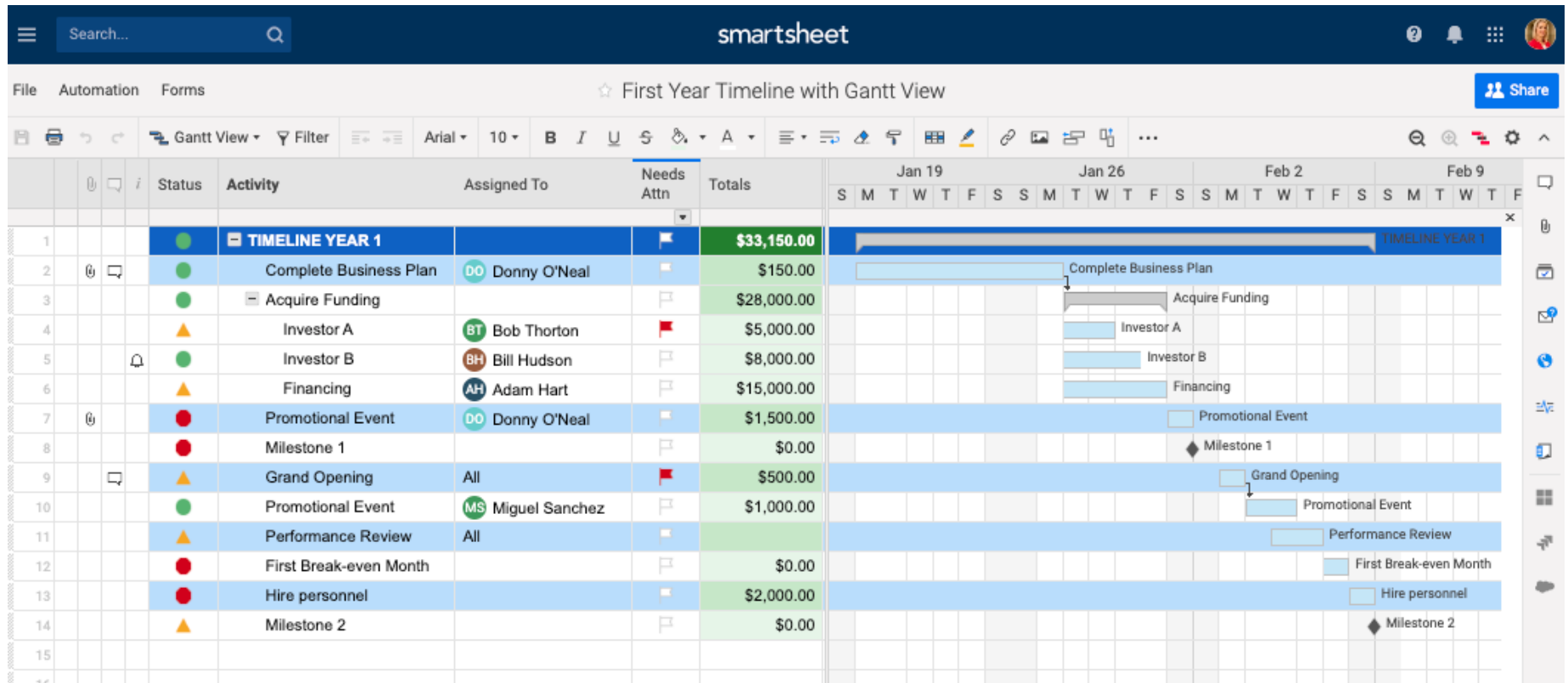
Analisi SWOT

- **Punti di forza**
 - Ubicazione
 - Accesso facile
 - Servizio veloce
 - Grandi porzioni
 - Ampia varietà di offerte
 - Alta qualità
 - Ingredienti freschi
- **Punti deboli**
 - Nessuna area tavoli dedicata
 - Mancanza di riconoscimento del marchio
 - Clima più freddo durante i mesi invernali
- **Opportunità**
 - Area ad alto traffico per i professionisti del business
 - Collaborare con fornitori locali che offrono prodotti complementari ai nostri
 - Sfruttare le relazioni esistenti con i mercati degli agricoltori locali
- **Minacce**
 - Food truck esistenti che adottano il nostro modello di business
 - Nuovi food truck che entrano nel mercato e aumentano la concorrenza

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

Timeline

La timeline illustrata di seguito mostra le attività specifiche programmate per il primo anno, tra cui la proprietà delle attività, lo stato, le milestone e i totali del budget. Durante l'anno terremo traccia dei progressi del piano e riferiremo sul completamento tempestivo di ogni attività e milestone.



Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

PIANO FINANZIARIO

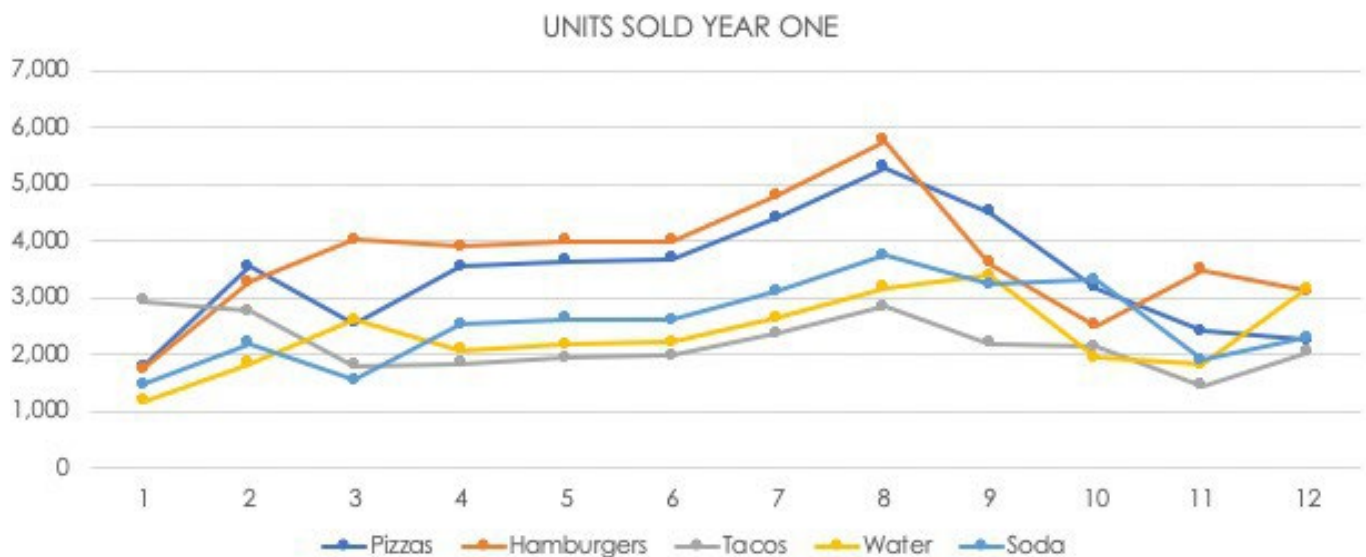
Ipotesi chiave

I ricavi aumenteranno a un tasso annuo di circa il 30%, con un aumento delle vendite del 20% a luglio e agosto per via di un'impennata storica durante questo periodo dell'anno in cui il clima è più caldo e il traffico pedonale è più elevato. Prevediamo che questo aumento rimarrà continuo per tutto l'anno successivo a causa del flusso previsto di nuovi clienti presso il Donny's Food Truck.

Per fornire un'esposizione dello scenario peggiore, le proiezioni di vendita sono deliberatamente calcolate al ribasso.

Previsioni di vendita

Ci aspettiamo la massima performance durante i mesi di luglio e agosto nelle nostre previsioni di vendita, per via della stagione estiva e dell'alto tasso di traffico pedonale.

Grafico: previsioni di vendita

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

Tabella: previsioni di vendita

	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

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

Panoramica del budget

Tabella: panoramica del budget

	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%

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

DICHIARAZIONI FINANZIARIE

Profitti e perdite

Tabella: profitti e perdite

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

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

Foglio di bilancio

Tabella: foglio di bilancio

ASSETS	YEAR 1	YEAR 2	LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	YEAR 1	YEAR 2
CURRENT ASSETS			CURRENT LIABILITIES		
Cash	\$ 10,152.00	\$ 13,633.00	Accounts Payable	\$ 3,500.00	\$ 3,650.00
Accounts Receivable	\$ 7,656.00	\$ 9,322.00	Short-Term Loans	\$ 50,000.00	\$ 30,000.00
Inventory	\$ 10,000.00	\$ 12,000.00	Income Taxes Payable	\$ -	\$ -
Prepaid Expenses	\$ -	\$ -	Accrued Salaries and Wages	\$ -	\$ 12,000.00
Short-Term Investments	\$ -	\$ -	Unearned Revenue	\$ 308.00	\$ 500.00
TOTAL CURRENT ASSETS	\$ 27,808.00	\$ 34,955.00	Current Portion of Long-Term Debt	\$ -	\$ -
FIXED (LONG TERM) ASSETS			TOTAL CURRENT LIABILITIES	\$ 53,808.00	\$ 46,150.00
Long-Term Investments	\$ -	\$ -	LONG TERM LIABILITIES		
Property / Equipment	\$ 70,000.00	\$ 72,000.00	Long-Term Debt	\$ 20,000.00	\$ 22,000.00
(Less Accumulated Depreciation) <i>insert negative amount</i>	\$ 26,000.00	\$ 28,000.00	Deferred Income Tax	\$ -	\$ 1,805.00
Intangible Assets	\$ -	\$ -	Other	\$ -	\$ -
TOTAL FIXED ASSETS	\$ 96,000.00	\$ 100,000.00	TOTAL LONG-TERM LIABILITIES	\$ 20,000.00	\$ 23,805.00
OTHER ASSETS			OWNER'S EQUITY		
Deferred Income Tax	\$ -	\$ -	Owner's Investment	\$ 50,000.00	\$ 65,000.00
Other	\$ -	\$ -	Retained Earnings	\$ -	\$ -
TOTAL OTHER ASSETS	\$ -	\$ -	Other	\$ -	\$ -
TOTAL ASSETS	\$ 123,808.00	\$ 134,955.00	TOTAL OWNER'S EQUITY	\$ 50,000.00	\$ 65,000.00
			TOTAL LIABILITIES AND OWNER'S EQUITY	\$ 123,808.00	\$ 134,955.00

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

Flusso di cassa

Tabella: flusso di cassa

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

Puoi utilizzare questo business plan come punto di partenza per te, ma non hai il permesso di riprodurre, copiare, rivendere, pubblicare o distribuire questo piano così com'è.

APPENDICE

In questa sezione verranno inserite ulteriori informazioni fattuali o documentazioni a supporto dei punti che hai inserito nel tuo piano. Di seguito sono riportati alcuni elementi comuni da includere nella sezione appendice del tuo business plan:

- Licenze e permessi
- Informazioni sulla concorrenza
- Referenze aziendali professionali
- Report di credito
- Immagini o illustrazioni dei prodotti menzionati nel piano
- Report di marketing
- Diagrammi e grafici
- Fogli di calcolo

DICHIARAZIONE DI NON RESPONSABILITÀ

Qualsiasi articolo, modello o informazione è fornito da Smartsheet sul sito web solo come riferimento. Pur adoperandoci a mantenere le informazioni aggiornate e corrette, non offriamo alcuna garanzia o dichiarazione di alcun tipo, esplicita o implicita, relativamente alla completezza, l'accuratezza, l'affidabilità, l'idoneità o la disponibilità rispetto al sito web o le informazioni, gli articoli, i modelli o della relativa grafica contenuti nel sito. Qualsiasi affidamento si faccia su tali informazioni è pertanto strettamente a proprio rischio.