****

**EXEMPLO BÁSICO DE PLANO EXECUTIVO**

CAMINHÃO DE COMIDA DE DONNIE

PLANO EXECUTIVO

APRESENTADO A

Nome individual ou da empresa

DATA PREPARADA

00/00/0000

CONTATO

Nome do contato

Endereço de e-mail de contato

Número de telefone

Endereço de rua

Cidade, Estado e CEP

webaddress.com

TABELA DE CONTEÚDO

[RESUMO EXECUTIVO3](#_Toc36745530)

[VISÃO GERAL DA EMPRESA3](#_Toc36745531)

[PRODUTOS E SERVIÇOS3](#_Toc36745532)

[OFERTAS3](#_Toc36745533)

[SOURCING3](#_Toc36745534)

[ANÁLISE DE MERCADO3](#_Toc36745535)

[VISÃO GERAL DO MERCADO E DO SETOR3](#_Toc36745536)

[MERCADO DE DESTINO3](#_Toc36745537)

[COMPETIÇÃO3](#_Toc36745538)

[PLANO DE MARKETING3](#_Toc36745539)

[ESTRATÉGIA DE MARKETING3](#_Toc36745540)

[POSICIONAMENTO3](#_Toc36745541)

[PROMOÇÃO3](#_Toc36745542)

[DISTRIBUIÇÃO3](#_Toc36745543)

[IMPLEMENTAÇÃO DO PLANO3](#_Toc36745544)

[PLANO DE PESSOAL3](#_Toc36745545)

[ANÁLISE DE SWOT3](#_Toc36745546)

[CRONOGRAMA3](#_Toc36745547)

[PLANO FINANCEIRO3](#_Toc36745548)

[HIPÓTESES-CHAVE3](#_Toc36745549)

[PREVISÃO DE VENDAS3](#_Toc36745550)

[VISÃO GERAL DO ORÇAMENTO3](#_Toc36745551)

[DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS3](#_Toc36745552)

[LUCRO E PERDAS3](#_Toc36745553)

[BALANÇO PLANILHA3](#_Toc36745554)

[FLUXO DE CAIXA3](#_Toc36745555)

[APÊNDICEX3](#_Toc36745556)

|  |
| --- |
| **Nota: Os** dados financeiros e extratos fornecidos neste modelo servem apenas como uma referência visual do que está incluído em um plano executivo básico e nem sempre podem refletir as informações fornecidas ao longo do plano. Certifique-se de trabalhar com seu departamento financeiro para garantir que os números do seu plano sejam precisos. |

# RESUMO

|  |
| --- |
| O objetivo deste plano de negócios é garantir US$ 50.000 para financiar a compra de requisitos de marketing e pessoal para o Food Truck da Donnie em [Cidade/Cidade do Estado]. O Donnie's Food Truck foi fundado pelo chef Donnie O'Neal e pelo sous chef Miguel Sanchez em 2020. O investimento ajudará o negócio a lançar e continuar as operações até que a entidade seja auto-sustentável.**Nossa missão** Nossa missão é fornecer alimentos autênticos e de qualidade à nossa comunidade de maneira conveniente e acessível, a fim de melhorar a qualidade de vida de nossos clientes.**Nossa visão**Nossa visão é enriquecer e consolar nossos clientes e comunidade. Donnie O'Neal e Miguel Sanchez trabalharam na indústria de restaurantes nos últimos 15 anos. Juntas, elas agregam 30 anos de experiência, incluindo a escolaridade culinária, ao food truck. Através do trabalho duro, da devoção ao serviço de alta qualidade, e de um forte compromisso com o profissionalismo, O'Neal e Sanchez adquiriram uma reputação em toda [Cidade/Cidade, Estado] por fornecer excelente serviço e ofertas de alimentos deliciosos. Nossos clientes residem, fazem compras e trabalham em [Cidade/Cidade] e arredores dentro de um raio de 15 milhas. Com base na demanda e no trânsito, nosso food truck irá estacionar em vários locais ao longo da semana e ajustar a programação de acordo. Prevíamos que os patronos de 19 a 35 anos responderão por 85% de nossa receita.Nosso menu oferecerá preços mais baixos que os de nossos concorrentes. Esse excelente valor acompanhará as ofertas de serviços e alimentos de alta qualidade. Nosso menu principal incluirá pizzas novas, feitas à pedido, hambúrguer, batata frita e pizzas. Usaremos uma combinação de ingredientes de origem local, bem como ingredientes que crescemos em nosso jardim orgânica de propriedade privada.O Food Truck de Donnie usará uma combinação de métodos de marketing, incluindo mídia social, passageiros, cupons e boca a boca. Também planejamos fazer parcerias com fornecedores locais para obter a notícia sobre nossos negócios. Por exemplo, planejamos fornecer amostras na Vino's Winery e na Bob's Brewery, a fim de aumentar nossa principal base de clientes e gerar conscientização sobre nosso food truck.Prevejo que chegaremos a us$ 100.000 em vendas anuais previstos até o final dos primeiros 12 meses. Até o final do terceiro ano, planejamos chegar a uma projeção de US$ 212.000 em vendas anuais.Para alcançar nossos objetivos, a Food Truck da Donnie está buscando financiamento por meio de investimentos e financiamento de empréstimos. Pagaremos o empréstimo (a uma taxa de juros de 5%) dentro de três anos.  |

# Visão geral da EMPRESA

|  |
| --- |
| **Histórico da empresa**Depois de trabalhar na indústria de serviços alimentícios por um conjunto de 30 anos, O'Neal e Sanchez decidiram que estavam prontos para assumir um novo empreendimento: fornecer serviços alimentícios de qualidade para segmentos mais amplos da comunidade. Baseando-se em sua especialização, eles adquiriram um food truck em 2018 e organizaram festas privadas para obter experiência e feedback valioso de grupos menores de clientes. Após dois anos de experiência em pequena escala, O'Neal e Sanchez estão prontos para expandir e servir a comunidade em geral.Ao iniciar as operações, o Food Truck do Donnie oferecerá uma ampla variedade de opções de alimentos. Forneceremos alimentos de alta qualidade e um excelente serviço ao cliente. O que distinguirá o Food Truck de Donnie da competição? Nosso compromisso em fornecer nossa comida e serviços em vários locais para a conveniência de nossos clientes.**Equipe de Gerenciamento****Donnie O'Neal, co-fundador e proprietário**Donnie O'Neal é o co-fundador e chefe de cozinha no Donnie's Food Truck. Em 2005, Donnie concluiu seu mestrado em Artes Culinárias pela Gastronomia University. Ele é atualmente o Chefe de Cozinha no Restaurante Fancy-Foodie em [Cidade/Cidade, Estado]. Donnie tem o desejo de se conectar com seus clientes na comunidade; O Food Truck de Donnie lhe dará a oportunidade de fazê-lo.**Miguel Sanchez, cofundador e proprietário**Miguel Sanchez é o co-fundador e sous chef no Donnie's Food Truck. Em 2005, ao lado de Donnie, Miguel concluiu seu mestrado em Artes Culinárias pela Gastronomia University. Ao longo de 15 anos em [Cidade/Cidade, Estado], ele trabalhou em três restaurantes cinco estrelas. Ele está animado em trazer sua especialização para o Food Truck de Donnie.**Fundos Obrigatórios**Usaremos o capital inicial que obtemos por meio de investimentos e empréstimos para equipamentos, suprimentos de cozinha, compra de alimentos e permissões e licenciamento associados.O equipamento custará aproximadamente $30.000. Estimamos que os custos restantes sejam de aproximadamente US$ 20.000. Na data de início, Donnie e Miguel juntos também investirão US$ 10.150 para ter dinheiro em mãos. |

# PRODUTOS E SERVIÇOS

|  |
| --- |
| **Ofertas**O Food Truck da Donnie oferecerá uma ampla variedade de opções de alimentos, incluindo os seguintes itens:* Hambúrgueres
	+ Hambúrgueres
	+ Cheeseburgers
	+ Hambúrguer vegetal
* Pizza
	+ Pepperoni
	+ Queijo
	+ Havaiano
	+ Supremo
* Tacos
* Chips de tortilla
* Batatas fritas
* Bebidas
	+ Produtos de Coca-Cola
	+ Limonada
	+ Água garrafada

**Sourcing**O Food Truck de Donnie planeja obter seus ingredientes de mercados de agricultores locais e pequenas empresas na área [Cidade/Cidade]. Também usaremos ingredientes do jardim orgânica privado de Miguel, onde ele cresce vegetais e batatas. Garantimos que nossos alimentos contenham a mais alta qualidade de ingredientes. Usando os ingredientes mais frescos e melhores, forneceremos aos nossos clientes uma comida delicioso. Planejamos estabelecer e adotar relacionamentos de trabalho positivos e parcerias com fornecedores locais para garantir que atendamos às nossas necessidades de inventário de maneira econômica.Donnie e Miguel ganharam uma experiência inestimável ao operar um caminhão de alimentos em várias partes privadas nos últimos dois anos. Essa experiência, combinada com pesquisas de mercado, garantirá que projetemos com precisão a quantidade necessária de alimentos de semana para semana. |

# ANÁLISE DE MERCADO

|  |
| --- |
| **Visão geral do mercado e da indústria**Os caminhões de alimentação têm estado na indústria alimentícia desde meados da década de 1900, e sua popularidade continua aumentando com o tempo. Atualmente, há mais de 30.000 food trucks operando em todo o país, e especialistas do setor esperam que esse número aumente 20% nos próximos três anos. Além disso, especialistas prevêem que o componente de food truck da indústria alimentícia valerá US$ 2,2 bilhões nos próximos cinco anos.No momento, há 30 food trucks operando em [Cidade/Cidade] e nas áreas ao redor. Esses food trucks oferecem opções alimentares limitadas a preços inflados. Eles também mantêm horários comerciais limitados.Nossa pesquisa de mercado revela que os consumidores em [Town/City] querem opções de alimentos mais acessíveis, porções maiores, uma variedade maior de ofertas de alimentos e horários comerciais mais flexíveis, tudo em um único estabelecimento. Ser capaz de satisfazer essas necessidades no mercado nos ajudará a nos diferenciar da concorrência.**Mercado de destino**Nossos compradores alvo residem, fazem compras e trabalham em [Cidade/Cidade] e nas áreas ao redor dentro de um raio de 15 milhas. Com base na demanda e no trânsito, nosso food truck irá estacionar em vários locais ao longo da semana e ajustar a programação de acordo. Prevíamos que os patronos de 19 a 35 anos responderão por 85% de nossa receita.Em uma pesquisa realizada e distribuída a fornecedores locais de alimentos, descobrimos que uma pessoa local que sai para comer gasta cerca de US$ 400 por mês. Desse valor, este patrono gasta aproximadamente $120 em food trucks. Como mencionado, antecipamos que os patronos de 19 a 35 anos responderão por 85% de nossa receita. Essa demografia será composta por profissionais de negócios que ganham uma renda que varia de US$ 30.000 a US$ 95.000. Estimamos que a renda mensal de nosso food truck para o primeiro ano será de aproximadamente US $ 8.333.**Competição**Atualmente, há food trucks locais que oferecem menus semelhantes. No entanto, esses concorrentes vendam tamanhos de porções menores a preços mais altos. Aqui estão nossos concorrentes diretos em [Town/City]:* Pete's Pizza, especializado em pizza
* Ótimos Tacos, especializados em tacos
* Howie's Hamburgers, especializado em hamburguers
 |

# PLANO DE MARKETING

|  |
| --- |
| **Estratégia de marketing**Nossa estratégia de marketing é alavancar os relacionamentos com fornecedores locais de alimentos a fim de aumentar nossa base de clientes inicial. Planejamos fazer parcerias com vinícolas e cervejarias locais e planejamos participar de eventos públicos a fim de oferecer amostras e descontos promocionais. Além disso, expandiremos nossa base de clientes por meio de indicações e boca a boca de nossos clientes existentes. O Food Truck da Donnie também planeja alcançar clientes novos e existentes por meio das mídias sociais e dos passageiros. Ofereceremos preços mais baixos que os de nossos concorrentes diretos. Também forneceremos partes maiores, mantendo a lucratividade. Além disso, poderemos manter esses preços mais baixos fornecendo ingredientes de nosso jardim privado e promovendo nossas relações existentes com os mercados de agricultores locais.**Posicionamento**Para profissionais de negócios com idades entre 19 e 35 anos, o Food Truck de Donnie é a primeira escolha do cliente. No Food Truck da Donnie, os clientes podem comprar uma refeição que obtemos de ingredientes de alta qualidade e servimos em uma grande porção a um preço baixo. Para colegas profissionais em um intervalo de almoço, o Donnie's Food Truck apresenta uma escolha altamente atraente: uma opção única e rápida que oferece um menu maior. **Promoção**Nossas parcerias com a Vino's Winery e a Bob's Brewery nos capacitam a alavancar a base de clientes desses estabelecimentos para ampliar a nossa. Planejamos oferecer amostras, descontos e cupons aos clientes que comprarem bebidas nessas empresas. Para obter a notícia sobre nossos negócios, vamos distribuir e pendurar passageiros em áreas de alto tráfego durante os primeiros meses de operação. Também usaremos plataformas tradicionais de mídia social para realizar concursos e anunciar eventos promocionais. **Distribuição**Atualmente, o ponto de distribuição é o nosso único food truck, que estacionamos em vários locais para atender à demanda. Durante a semana de trabalho, vamos colocar o caminhão de alimentos no distrito comercial. No fim de semana, estacionamos na Vino's Winery ou na Bob's Brewery. Se a demanda superar a oferta, planejamos abrir um segundo caminhão de alimentos. |

# PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO

|  |
| --- |
| **Plano de pessoal**Neste momento, o plano de pessoal exige um mínimo de um cozinheiro e um assistente que vai cumprimentar os clientes, receber pedidos e ajudar o chef. Atualmente, Donnie O'Neal opera como chef (ou cozinheiro), enquanto Miguel Sanchez recebe pedidos e pagamento e auxilia Donnie O'Neal quando necessário.No primeiro ano, operamos sob a suposição de que haverá apenas dois trabalhadores no caminhão de alimentos para executar e gerenciar as operações. À medida que a demanda aumenta, vamos comprar outro food truck e contratar um assistente adicional para apoiar o chef chefe.  |

**Tabela: Plano pessoal**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **PESSOAL** | **Ano 1** | **2º ano** | **3º ano** |
| Chefe Chef 1 | $XX.500 | $XX.000 | $XX.000 |
| Chef/assistente 1 | $XX.500 | $XX.500 | $XX.000 |
| Chef 2 |  | $XX.000 | $XX.000 |
| Chef/assistente 2 |  | $XX.500 | $XX.000 |
| **FOLHA DE PAGAMENTO TOTAL** | **$XX.000** | **$XX 0.000** | **$XX 0.000** |

## **Análise SWOT**

* **Pontos fortes**
	+ Localização
	+ Fácil acesso
	+ Serviço rápido
	+ Porções grandes
	+ Grande variedade de ofertas
	+ Alta qualidade
	+ Ingredientes frescos
* **Fraquezas**
	+ Sem área de assentos dedicada
	+ Falta de reconhecimento de marca
	+ Tempo mais frio durante os meses de inverno
* **Oportunidades**
	+ Posicione o caminhão em uma área de alto tráfego para profissionais de negócios.
	+ Faça parcerias com fornecedores locais que oferecem produtos que complementam os nossos.
	+ Potencializar as relações existentes com os mercados de agricultores locais.
* **Ameaças**
	+ Outros food trucks estão adotando nosso modelo de negócios.
	+ Novos food trucks estão entrando no mercado e aumentando a concorrência.

|  |
| --- |
| **Cronograma**O cronograma abaixo mostra as atividades específicas programadas para ocorrer durante o primeiro ano, incluindo a propriedade de tarefas, status, marcos e totais orçamentários. Ao longo do ano, acompanharemos o progresso e o relatório do plano sobre a conclusão oportuna de cada atividade e marco. |



# PLANO FINANCEIRO

|  |
| --- |
| **Suposições-chave**As receitas aumentarão a uma taxa anual de cerca de 30%. Devido a um aumento histórico durante julho e agosto (devido ao clima mais quente e tráfego de pés mais altos), as vendas aumentarão 20% durante esses meses. Esperamos que esse aumento permaneça contínuo durante todo o ano seguinte, à medida que antecipamos um fluxo de novos clientes para o food truck. Para mostrar o pior cenário, calculamos deliberadamente as projeções de vendas usando números extraordinariamente baixos. **Previsão de vendas**Em nossa previsão de vendas, esperamos o maior desempenho durante os meses de julho e agosto, devido ao clima mais quente e tráfego de pés mais alto.  |

**Gráfico: Previsão de vendas**



**Tabela: Previsão de vendas**



## **Visão geral do orçamento**

**Tabela: Visão geral do orçamento**



#

# demonstrações financeiras

|  |
| --- |
| **Lucro e Perda** |

**Tabela: Lucro e Perdas**



|  |
| --- |
| **Balanço** |

**Tabela: Planilha de balanço**



|  |
| --- |
| **Fluxo** |

**Tabela: Fluxo de caixa**



#

# Apêndice

|  |
| --- |
| Esta seção é onde você colocará qualquer informação ou documentação adicional para apoiar os pontos que você fez em seu plano. Abaixo estão alguns itens comuns a serem incluídos na seção de anexos do seu plano de negócios:* Licenças e permissões
* Informações sobre concorrentes
* Referências de negócios profissionais
* Relatórios de crédito
* Imagens ou ilustrações de produtos que você mencionou no plano
* Relatórios de marketing
* Gráficos e gráficos
* Planilhas
 |

|  |
| --- |
| **DISCLAIMER**Todos os artigos, modelos ou informações fornecidos pelo Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fazemos representações ou garantias de qualquer tipo, expressas ou implícitos, sobre a completude, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade em relação ao site ou às informações, artigos, modelos ou gráficos relacionados contidos no site. Qualquer dependência que você deposita em tais informações está, portanto, estritamente em seu próprio risco. |