

EXEMPLO DE PLANO DE NEGÓCIOS BÁSICO

DONNY'S FOOD TRUCK

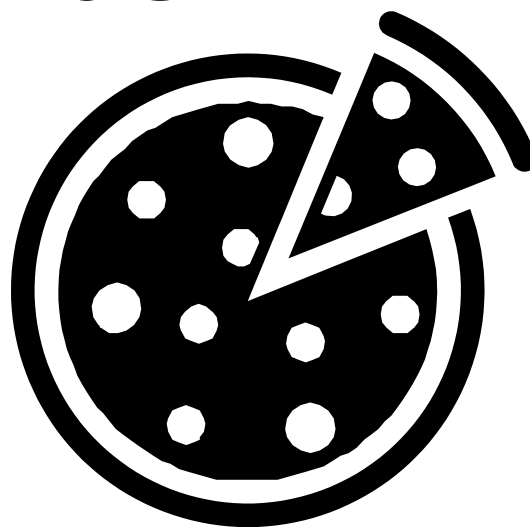
PLANO DE NEGÓCIOS

APRESENTADO PARA

NOME DA EMPRESA OU DA PESSOA

DATA DE ELABORAÇÃO

00/00/0000



CONTATO

Nome do contato

Endereço de e-mail do contato

Número do telefone

Endereço físico

Cidade, estado e CEP

endereçodosite.com

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

ÍNDICE

RESUMO EXECUTIVO	3
VISÃO GERAL DA EMPRESA	4
PRODUTOS E SERVIÇOS	5
OFERTAS	5
FORNECIMENTO	5
ANÁLISE DE MERCADO.....	6
VISÃO GERAL DO MERCADO E DO SETOR	6
MERCADO-ALVO	6
CONCORRÊNCIA.....	6
PLANO DE MARKETING	7
ESTRATÉGIA DE MARKETING.....	7
POSICIONAMENTO	7
PROMOÇÃO.....	7
DISTRIBUIÇÃO.....	7
PLANO DE IMPLEMENTAÇÃO	8
PLANO DE GESTÃO DE FUNCIONÁRIOS	8
ANÁLISE SWOT	8
LINHA DO TEMPO	9
PLANO FINANCEIRO.....	10
PRINCIPAIS PREMISSAS	10
PREVISÃO DE VENDAS	10
VISÃO GERAL DO ORÇAMENTO.....	12
DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS.....	13
LUCRO E PERDA	13
BALANÇO PATRIMONIAL.....	14
FLUXO DE CAIXA	15
ANEXO	16

Nota: os dados e as declarações financeiras fornecidos neste modelo servem apenas como uma referência visual do que está incluído em um plano de negócios básico e nem sempre refletem as informações fornecidas em todo o plano. Não deixe de trabalhar com seu departamento financeiro para garantir que os números fornecidos em seu plano sejam precisos.

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

O objetivo deste plano de negócios é garantir R\$ 50.000,00 para financiar as necessidades de compra, marketing e pessoal para o restaurante Donny's Food Truck em Small Town, CT. O Donny's Food Truck foi fundado pelo chef Donny O'Neal e pelo sous chef Miguel Sanchez em 2020. Os fundos investidos ajudarão a iniciar o negócio e continuar as operações até que o empreendimento seja autossustentável.

Nossa missão

Fornecer alimentos autênticos e de qualidade à nossa comunidade de maneira conveniente e acessível para melhorar a qualidade de vida de nossos clientes.

Nossa visão

Melhorar a felicidade e o conforto dos nossos clientes e da nossa comunidade.

Donny O'Neal e Miguel Sanchez trabalham no setor de restaurantes há 15 anos. Juntos, eles têm 30 anos de experiência combinados para se dedicar ao restaurante (food truck). Através do trabalho intenso, da devoção a um serviço de alta qualidade e dos cursos em várias escolas de culinária, O'Neal e Sanchez construíram uma reputação na comunidade para oferecer um excelente serviço e uma comida deliciosa que têm reconhecimento em toda a cidade.

Os nossos clientes residem, fazem compras e trabalham nas cidades de Small Town, Big City e áreas circundantes em um raio de 24 km. Nosso food truck estará nesses locais variados durante a semana em uma agenda rotativa e ajustará a programação de acordo com o tráfego e a demanda. Prevemos que os clientes de 19 a 35 anos representarão 85% da nossa receita.

Ofereceremos preços mais baixos em nosso cardápio em comparação aos concorrentes, acompanhado de serviços e ofertas de alimentos de alta qualidade. Nosso cardápio principal incluirá pizzas, hambúrgueres, batatas fritas e tacos, todos frescos e feitos sob encomenda. Usaremos uma combinação de ingredientes de origem local e ingredientes cultivados em nossa horta orgânica particular.

O Donny's Food Truck usará uma combinação de métodos de marketing, incluindo mídia social, folhetos, cupons e boca a boca. Também planejamos fazer parcerias com fornecedores locais para divulgar nosso restaurante. Por exemplo, planejamos fornecer amostras na vinícola Vino's e na cervejaria Bob's para aumentar nossa base de clientes principal e gerar conscientização sobre nosso negócio.

Prevemos que chegaremos a um valor projetado de cerca de R\$ 100.000,00 em vendas até o final dos primeiros 12 meses. Até o final do terceiro ano, planejamos atingir um valor projetado de R\$ 212.000,00 em vendas anuais.

Para atingir os objetivos, o Donny's Food Truck está buscando financiamento por meio de investimentos e empréstimo. O empréstimo será pago dentro de três anos a uma taxa de juros de 5%.

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Histórico da empresa

Depois de trabalharem no setor de alimentação por 15 anos, O'Neal e Sanchez decidiram que estavam prontos para assumir um novo empreendimento, fornecendo serviços de alimentação de qualidade para segmentos mais amplos da comunidade. Com base na experiência que ambos tinham, eles compraram um food truck em 2018 e organizaram festas privadas para ganhar experiência e feedback valioso de grupos menores de clientes. Após 2 anos de experiência em pequena escala, O'Neal e Sanchez estão prontos para expandir seus serviços à comunidade em geral.

Ao iniciar as operações, o Donny's Food Truck trabalhará com um amplo cardápio de alimentos. Forneceremos alimentos de alta qualidade e excelente atendimento ao cliente. O que diferenciará o Donny's Food Truck da concorrência é o compromisso de fornecer alimentos e serviços em vários locais para a conveniência dos clientes.

Equipe de gerenciamento

Donny O'Neal, fundador e proprietário

Donny O'Neal é o cofundador e chefe de cozinha do restaurante Donny's Food Truck. Donny obteve mestrado em Artes Culinárias pela Culinary University em 2005. Atualmente, ele é o chefe de cozinha de um restaurante de luxo em Small Town, EUA. Donny deseja se conectar com seus clientes na comunidade, o que o Donny's Food Truck lhe dá a oportunidade de fazer.

Miguel Sanchez, cofundador e proprietário

Miguel Sanchez é o cofundador e sous chef do Donny's Food Truck. Miguel obteve mestrado em Artes Culinárias, juntamente com Donny, na Culinary University em 2005. Ele trabalhou para três restaurantes 5 estrelas ao longo de 15 anos em Small Town, EUA, e está animado para trazer sua experiência para o Donny's Food Truck.

Fundos necessários

O capital inicial obtido por meio de investimentos e empréstimos será usado para equipamentos, suprimentos de cozinha, compras de alimentos e permissões e licenças associadas.

O equipamento totalizará aproximadamente R\$ 30.000,00, e os custos restantes são estimados em cerca de R\$ 20.000,00. Donny e Miguel também investirão R\$ 10.150,00 em dinheiro no início.

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Ofertas

O Donny's Food Truck oferecerá uma ampla variedade de opções de alimentos, incluindo:

- Hambúrgueres gourmet
 - Hambúrgueres
 - Cheeseburgers
 - Hambúrgueres vegetarianos

- Pizza
 - Pepperoni
 - Queijo
 - Havaiana
 - Suprema

- Tacos
- Chips de tortilha
- Batata frita
- Bebidas
 - Produtos da Coca-Cola
 - Limonada
 - Água engarrafada

Suprimento

O Donny's Food Truck planeja obter seus ingredientes de mercados de agricultores locais e pequenas empresas na área de Small Town. Também usaremos ingredientes cultivados em uma horta privada mantida por Miguel contendo vegetais e ervas cultivados organicamente. Garantiremos que os ingredientes que usamos sejam da mais alta qualidade a fim de fornecer um cardápio de alimentos deliciosos.

Planejamos estabelecer e promover relações de trabalho positivas com fornecedores locais com os quais fazemos parceria na área para ajudar a garantir que nossas necessidades de estoque sejam atendidas de maneira econômica.

Com a experiência que Donny e Miguel adquiriram ao operar um restaurante de food truck em várias festas privadas durante os últimos dois anos, juntamente com pesquisas de mercado, é possível garantir que a quantidade de ingredientes necessários seja projetada com precisão a cada semana.

Visão geral do mercado e do setor

Os food trucks têm sido comuns no setor de alimentos desde meados dos anos 1900, com crescente popularidade com o passar do tempo. Atualmente, existem mais de 30.000 food trucks operando em todo o país, e esse número deve aumentar em 20% nos próximos 3 anos. Além disso, prevê-se que o componente de food truck do setor de alimentos valerá R\$ 2,2 bilhões nos próximos 5 anos.

Neste momento, existem 30 food trucks operando em Small Town e nas cidades vizinhas. Esses food trucks oferecem produtos alimentícios limitados a preços inflacionados e ficam abertos somente durante o horário comercial.

Nossa pesquisa de mercado revelou que os consumidores em Small Town querem opções de alimentos mais acessíveis, porções maiores e uma maior variedade de cardápio em um único estabelecimento. Ser capaz de satisfazer esses fatores, em conjunto com a flexibilidade de nosso horário comercial, ajudará a nos diferenciar da concorrência.

Mercado-alvo

Nosso público-alvo reside, faz compras e trabalha nas cidades de Small Town, Big City e áreas circundantes em um raio de 24 km. Nosso food truck estará nesses locais variados durante a semana em uma agenda rotativa e ajustará a programação de acordo com o tráfego e a demanda. Prevemos que os clientes de 19 a 35 anos representarão 85% da nossa receita.

Em uma pesquisa realizada e distribuída aos fornecedores locais de alimentos, descobrimos que aqueles que saem para comer gastam cerca de R\$ 400,00 por mês. Desse total, aproximadamente R\$ 120,00 por mês são gastos em food trucks.

Prevemos que os clientes de 19 a 35 anos representarão 85% da nossa receita. Estes serão profissionais de negócios com uma renda que varia de R\$ 30.000,00 a R\$ 95.000,00. O valor médio gasto em nosso food truck será de aproximadamente R\$ 8.333,00 por mês no primeiro ano.

Concorrência

Atualmente, existem food trucks locais que oferecem produtos alimentícios semelhantes. No entanto, os tamanhos das porções são menores e os preços são mais altos. Aqui estão nossos concorrentes diretos em Small Town:

- Pete's Pizza, especializado em pizza
- Terrific Tacos, especializado em tacos
- Howie's Hamburgers, especializado em hambúrgueres

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Estratégia de marketing

Nossa estratégia de marketing é alavancar relacionamentos com fornecedores locais de alimentos para aumentar nossa base inicial de clientes. Planejamos fazer parcerias com vinícolas e cervejarias locais e participar de eventos públicos para oferecer amostras e descontos promocionais. Além disso, a maioria dos nossos novos clientes serão indicações de clientes existentes através do boca a boca.

O Donny's Food Truck também planeja alcançar clientes novos e existentes por meio de redes sociais e folhetos. Nossos preços serão mais baixos em comparação com nossos concorrentes diretos, e forneceremos porções maiores, mantendo a lucratividade. Além disso, podemos manter nossos preços mais baixos devido ao fornecimento de ingredientes de nossa horta particular e promovendo nossos relacionamentos existentes com os mercados de agricultores locais.

Posicionamento

Para profissionais de negócios entre 19 e 35 anos na área de Small Town, o Donny's Food Truck é a primeira escolha. No Donny's Food Truck, os clientes podem comprar uma refeição feita com ingredientes de alta qualidade e servida em uma grande porção a um preço baixo. Em uma pausa para o almoço com colegas, o Donny's Food Truck atrairá profissionais com tempo limitado para comer que desejam uma gama mais ampla de opções de alimentos em um único local.

Promoção

Nossas parcerias com a vinícola Vino's e com a cervejaria Bob's nos permitem aproveitar a base de clientes desses estabelecimentos para aumentar a nossa. Planejamos oferecer amostras e descontos e distribuir cupons aos clientes que compram bebidas nessas empresas.

Além disso, distribuiremos e colocaremos panfletos em áreas de alto tráfego durante os primeiros meses de operação. Também planejamos utilizar plataformas tradicionais de mídia social para realizar concursos e anunciar eventos promocionais para divulgar nossos negócios.

Distribuição

Atualmente, o ponto de distribuição é o nosso único food truck, que estará em vários locais para satisfazer a demanda. Durante a semana de trabalho, o food truck estará localizado no distrito comercial e, no fim de semana, estaremos localizados na vinícola Vino's ou na cervejaria Bob's. Se a demanda superar a oferta, planejamos abrir um segundo food truck.

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Plano de gestão de funcionários

Neste momento, o plano de gestão de funcionários exige um mínimo de um cozinheiro e um assistente que receberá os clientes, anotará pedidos e ajudará o chef. No momento, Donny O'Neal atuará como chefe de cozinha (ou cozinheiro), enquanto Miguel Sanchez anotará pedidos, receberá pagamentos e auxiliará Donny O'Neal quando necessário.

No primeiro ano, as premissas são de que haverá apenas dois trabalhadores no food truck para executar e gerenciar as operações. À medida que a demanda aumentar, compraremos outro food truck e contrataremos um assistente adicional para dar apoio ao chefe de cozinha.

Tabela: plano de gestão de funcionários

PESSOAL	Ano 1	Ano 2	Ano 3
Chefe de cozinha 1	R\$ XX.500,00	R\$ XX.000,00	R\$ XX.000,00
Chefe/assistente 1	R\$ XX.500,00	R\$ XX.500,00	R\$ XX.000,00
Chefe de cozinha 2		R\$ XX.000,00	R\$ XX.000,00
Chefe/assistente 2		R\$ XX.500,00	R\$ XX.000,00
FOLHA DE PAGAMENTO TOTAL	R\$ XX.000,00	R\$ XX0.000,00	R\$ XX0.000,00

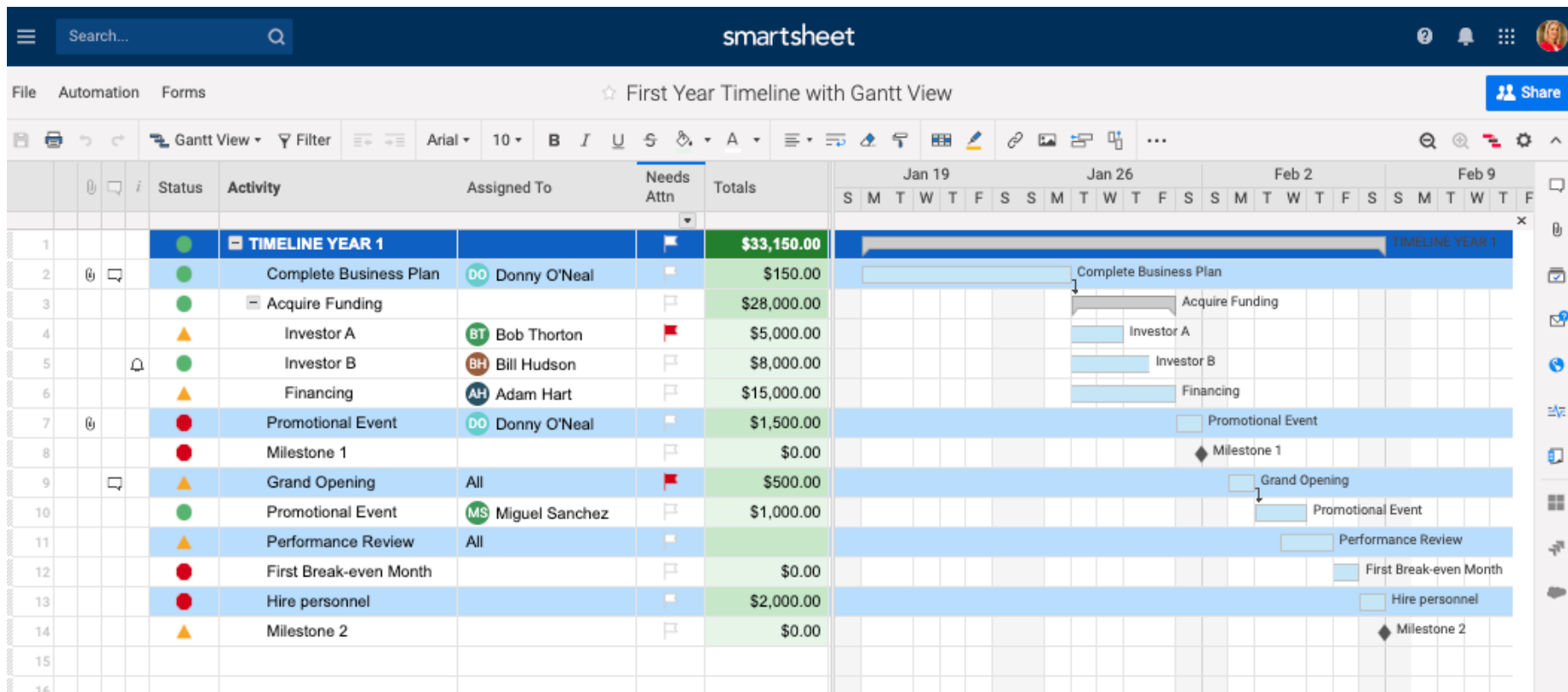
Análise SWOT

- **Pontos fortes**
 - Localização
 - Acesso fácil
 - Serviço rápido
 - Porções grandes
 - Grande variedade de ofertas
 - Alta qualidade
 - Ingredientes frescos
- **Pontos fracos**
 - Sem área exclusiva para sentar
 - Falta de reconhecimento da marca
 - Tempo mais frio durante os meses de inverno
- **Oportunidades**
 - Área de alto tráfego para profissionais de negócios
 - Parcerias com fornecedores locais que oferecem produtos que complementam os nossos
 - Aproveitar os relacionamentos existentes com os mercados de agricultores locais
- **Ameaças**
 - Food trucks existentes adotando nosso modelo de negócios
 - Novos food trucks entrando no mercado e aumentando a concorrência

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Linha do tempo

A linha do tempo ilustrada abaixo mostra as atividades específicas que estão programadas para ocorrer durante o primeiro ano, incluindo propriedade de tarefas, status, marcos e totais de orçamento. Ao longo do ano, monitoraremos o progresso do plano e relataremos a conclusão oportuna de cada atividade e marco.



Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

PLANO FINANCEIRO

Principais premissas

As receitas crescerão a uma taxa anual de cerca de 30%, com um aumento nas vendas de 20% no verão devido a uma elevação histórica durante esta época do ano, quando o clima é mais quente e o tráfego de pedestres é maior. Esperamos que esse aumento permaneça contínuo ao longo do ano seguinte devido ao fluxo antecipado de novos clientes para o Donny's Food Truck.

Para fornecer o cenário de pior caso, as projeções de vendas são deliberadamente calculadas como baixas.

Previsão de vendas

Esperamos o melhor desempenho durante os meses de verão em nossa previsão de vendas, devido à temporada mais quente e à alta taxa de tráfego de pedestres.

Gráfico: previsão de vendas



Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Tabela: previsão de vendas

	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

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Visão geral do orçamento

Tabela: visão geral do orçamento

	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%

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Lucro e perda

Tabela: lucro e perda

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

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Balço patrimonial

Tabela: balanço patrimonial

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

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

Fluxo de caixa

Tabela: fluxo de caixa

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

Você pode utilizar este plano de negócios como um ponto de partida para o seu próprio, mas não tem permissão para reproduzir, copiar, revender, publicar ou distribuir este plano da forma que ele aparece aqui.

ANEXO

Esta seção é onde você colocará qualquer informação ou documentação factual adicional para dar suporte às questões que você levantou em seu plano. Abaixo estão alguns itens comuns a serem incluídos na seção do anexo do seu plano de negócios:

- Licenças e permissões
- Informações do concorrente
- Referências profissionais do negócio
- Relatórios de crédito
- Imagens ou ilustrações de produtos mencionados no plano
- Relatórios de marketing
- Tabelas e gráficos
- Planilhas

AVISO DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Qualquer artigo, modelo ou informação fornecidos pela Smartsheet no site são apenas para referência. Embora nos esforcemos para manter as informações atualizadas e corretas, não fornecemos garantia de qualquer natureza, seja explícita ou implícita, a respeito da integridade, precisão, confiabilidade, adequação ou disponibilidade do site ou das informações, artigos, modelos ou gráficos contidos no site. Portanto, toda confiança que você depositar nessas informações será estritamente por sua própria conta e risco.