****

**基本ビジネスプランのサンプル**

ドニーズ・トラック

事業計画

に提示

個人名または会社名

準備日

00/00/0000

接触

連絡先名

連絡先の電子メール アドレス

電話番号

番地

市、州、およびジップ

webaddress.com

目次

[エグゼクティブサマリー3](#_Toc36745530)

[会社概要 3](#_Toc36745531)

[製品・サービス 3](#_Toc36745532)

[オファリングS3](#_Toc36745533)

[ソーシング 3](#_Toc36745534)

[市場分析 3](#_Toc36745535)

[市場・業界概要 3](#_Toc36745536)

[ターゲット市場 3](#_Toc36745537)

[コンペティション 3](#_Toc36745538)

[マーケティング計画 3](#_Toc36745539)

[マーケティング戦略 3](#_Toc36745540)

[ポジショニング 3](#_Toc36745541)

[プロモーション 3](#_Toc36745542)

[ディストリビューション 3](#_Toc36745543)

[実装計画 3](#_Toc36745544)

[人事計画 3](#_Toc36745545)

[SWOT分析 3](#_Toc36745546)

[タイムライン 3](#_Toc36745547)

[財務計画 3](#_Toc36745548)

[主な仮定 3](#_Toc36745549)

[売上予測 3](#_Toc36745550)

[予算の概要 3](#_Toc36745551)

[財務諸表 3](#_Toc36745552)

[損益 3](#_Toc36745553)

[貸借対照表 3](#_Toc36745554)

[キャッシュフロー3](#_Toc36745555)

[付録 3](#_Toc36745556)

|  |
| --- |
| **注:** このテンプレートで提供される財務データおよび財務諸表は、基本ビジネスプランに含まれるものの視覚的な参照としてのみ機能し、常に計画全体に提供される情報を反映しているわけではありません。財務部門と協力して、計画の数値が正確であることを確認してください。 |

# エグゼクティブサマリー

|  |
| --- |
| この事業計画の目的は、[タウン/シティ、州]のドニーズフードトラックのマーケティングと人員要件の購入に資金を提供するために50,000ドルを確保することです。ドニーのフードトラックは、2020年にシェフのドニー・オニールとスーシェフのミゲル・サンチェスによって設立されました。この投資は、事業が自己持続可能になるまで事業の立ち上げと事業継続に役立ちます。**私たちの使命** 私たちの使命は、お客様の生活の質を高めるために、便利で手頃な方法で私たちのコミュニティに品質、本物の食べ物を提供することです。**私たちのビジョン**私たちのビジョンは、お客様と地域社会を豊かにし、慰めすることです。 ドニー・オニールとミゲル・サンチェスは過去15年間、レストラン業界で働いてきました。一緒に、彼らはフードトラックに料理の学校教育を含む30年の経験をもたらします。勤勉、質の高いサービスへの献身、プロフェッショナリズムへの強いコミットメントを通じて、オニールとサンチェスは優れたサービスとおいしい食べ物を提供することで[タウン/シティ、州]全体で評判を得ています。 当社のお客様は、半径15マイル以内の[町/市]とその周辺地域に居住し、買い物をしています。需要と交通に基づいて、私たちのフードトラックは週を通して様々な場所に駐車し、それに応じてスケジュールを調整します。19歳から35歳の常連客が収益の85%を占める見込み。私たちのメニューは、競合他社のものよりも低価格を提供します。その優れた価値は、高品質のサービスと食品の提供に伴います。私たちのコアメニューには、新鮮なオーダーメイドのピザ、ハンバーガー、フライドポテト、タコスが含まれます。私たちは、地元産の食材だけでなく、私たちの個人所有の有機庭園で栽培する食材の組み合わせを使用します。ドニーズ・トラックは、ソーシャルメディア、チラシ、クーポン、口コミなどのマーケティング手法を組み合わせて使用します。また、私たちのビジネスについての言葉を得るために地元のベンダーと提携する予定です。例えば、当社は、主要な顧客基盤を高め、フードトラックに対する意識を高めるために、ヴィーノのワイナリーとボブの醸造所でサンプルを提供する予定です。最初の12ヶ月の終わりまでに年間売上高が10万ドルになると予想しています。3年目の終わりまでに、年間売上高は212,000ドルに達する予定です。私たちの目標を達成するために、ドニーズフードトラックは投資と融資融資を通じて資金調達を求めています。3年以内に5%の金利でローンを返済します。  |

# 会社概要

|  |
| --- |
| **会社の背景**複合30年間、外食産業で働いた後、オニールとサンチェスは、コミュニティのより広いセグメントに質の高いフードサービスを提供するという新しいベンチャーに挑戦する準備ができていると判断しました。専門知識に基づいて、2018年にフードトラックを購入し、小規模な顧客グループからの経験と貴重なフィードバックを得るためにプライベートパーティーを主催しました。2年間の小規模な経験の後、オニールとサンチェスは、コミュニティを拡大し、奉仕する準備ができています。作業を開始すると、ドニーズトラックは幅広い食品オプションを提供します。高品質の食品と優れた顧客サービスを提供します。ドニーのフードトラックと競争を区別するものは何ですか?お客様の便宜のために、複数の場所で当社の食品やサービスを提供するという当社のコミットメント。**マネジメントチーム****ドニー・オニール、共同創設者兼オーナー**ドニー・オニールは、ドニーのフードトラックの共同創設者兼ヘッドシェフです。2005年、ドニーは美食大学で料理芸術の修士号を取得しました。現在は「タウン/シティ」のファンシー・フーティー・レストランの料理長を務めている。ドニーは、コミュニティで彼の顧客と接続する願望を持っています。ドニーのフードトラックは彼にそうする機会を与えるでしょう。**ミゲル・サンチェス 共同創業者兼オーナー**ミゲル・サンチェスは、ドニーのフードトラックの共同創設者兼スーシェフです。2005年、ドニーと並んで、ミゲルはガストロノミー大学で料理芸術の修士号を取得しました。[タウン/シティ、州]で15年間、彼は3つの5つ星レストランで働いてきました。彼はドニーズフードトラックに彼の専門知識をもたらすことに興奮しています。**必要な資金**私たちは、設備、台所用品、食品購入、および関連する許可とライセンスのための投資やローンを通じて得たスタートアップ資本を使用します。機器の費用は約30,000ドルです。残りのコストは約20,000ドルと見積もっています。開始日時には、ドニーとミゲルも現金を手元に持つために10,150ドルを投資します。 |

# 製品・サービス

|  |
| --- |
| **製品**ドニーズ・フード・トラックは、以下の商品を含む幅広い食品オプションを提供します。* ハンバーガー
	+ ハンバーガー
	+ チーズ
	+ 野菜バーガー
* ピザ
	+ ペパロニ
	+ チーズ
	+ ハワイ語
	+ 最高
* タコス
* トルティーヤチップス
* フライドポテト
* 飲料
	+ コークス製品
	+ レモネード
	+ ボトルウォーター

**ソーシング**ドニーズ・フード・トラックは、地元の農家市場や[タウン/シティ]地域の中小企業から食材を調達する予定です。また、ミゲルのプライベートでオーガニックな庭園の食材を使用し、野菜やハーブを栽培します。私たちは、私たちの食品が成分の最高品質が含まれることを保証します。新鮮で最高の食材を使用して、お客様においしい料理を提供します。 私たちは、コスト効率の高い方法で在庫ニーズを満たしていることを確認するために、地元のベンダーとの積極的な労働関係とパートナーシップを確立し、育成する予定です。ドニーとミゲルは、過去2年間に複数のプライベートパーティーでフードトラックを運営して貴重な経験を積んできました。この経験と市場調査を組み合わせることで、必要な量の食品を週ごとに正確に予測することができます。 |

# 市場分析

|  |
| --- |
| **市場と業界の概要**1900年代半ばから食品業界でフードトラックが普及し、その人気は時間とともに増加し続けています。現在、全国で3万台以上のフードトラックが稼働しており、業界の専門家は、今後3年間で20%増加すると予想しています。さらに、専門家は、食品業界のフードトラックコンポーネントは、今後5年以内に22億ドルの価値があると予測しています。この時点で、30台のフードトラックが[町/市]とその周辺地域で運行しています。これらのフードトラックは、膨らんだ価格で限られた食品の選択肢を提供しています。彼らはまた、限られた営業時間を維持します。私たちの市場調査は、[Town/City]の消費者がより手頃な価格の食品オプション、より大きな部分のサイズ、より多様な食品の提供、そしてより柔軟な営業時間をすべて単一の施設で望んでいることを明らかにしています。市場でそれらのニーズを満たすことは、競争から私たちを区別するのに役立ちます。**ターゲット市場**居住し、買い物をし、働いています。[タウン/シティ]とその周辺地域に当社のターゲットバイヤーは、半径15マイル以内の需要と交通に基づいて、私たちのフードトラックは週を通して様々な場所に駐車し、それに応じてスケジュールを調整します。19歳から35歳の常連客が収益の85%を占める見込み。地元の食品ベンダーに配布された調査では、地元の人が食べに行く人は月に約400ドルを費やすことがわかりました。その金額のうち、このパトロンはフードトラックで約120ドルを費やしています。 前述のように、 19歳から35歳の常連客が収益の85%を占める見込み。 この人口統計は、30,000ドルから95,000ドルの収入を得るビジネスプロフェッショナルで構成されます。私たちのフードトラックの最初の年の月収は約$8,333になると見積もっています。**競争**現在、同様のメニューを提供する地元のフードトラックがあります。しかし、これらの競合他社は、より高い価格でより小さな部分サイズを販売しています。[タウン/シティ]の直接の競合他社は次のとおりです。* ピートのピザ、ピザを専門とする
* タコスに特化した素晴らしいタコス
* ハウィーのハンバーガー、ハンバーガーを専門とする
 |

# マーケティング計画

|  |
| --- |
| **マーケティング戦略**当社のマーケティング戦略は、最初の顧客基盤を拡大するために、地元の食品ベンダーとの関係を活用することです。私たちは地元のワイナリーや醸造所と提携し、サンプルやプロモーション割引を提供するために公開イベントに参加する予定です。また、既存のお客様からの紹介や口コミを通じて、お客様基盤を拡大します。 ドニーズトラックはまた、ソーシャルメディアやチラシを通じて新規および既存の顧客にリーチする予定です。当社は、直接の競合他社よりも低価格を提供します。また、収益性を維持しながら、より大きな部分を提供します。さらに、個人所有の庭園から食材を調達し、地元の農家市場との既存の関係を促進することで、これらの低価格を維持することができます。**ポジショニング**19歳から35歳までの[タウン/シティ]ベースのビジネスプロフェッショナルにとって、ドニーズフードトラックはお客様の最初の選択肢です。ドニーズフードトラックでは、高品質の食材から調達した食事を購入し、大きな部分を低価格で提供することができます。昼休みにプロの同僚のために、ドニーズフードトラックは非常に魅力的な選択肢を提示します:より大きなメニューを提供するワンストップ、クイックオプション。 **振興**ヴィーノのワイナリーとボブの醸造所とのパートナーシップにより、これらの施設の顧客基盤を活用して成長を可能にします。これらの事業で飲み物を購入するお客様にサンプル、割引、クーポンを提供する予定です。 事業に関する言葉を得るために、最初の数ヶ月間に交通量の多い地域でチラシを配り、電話を切ります。また、従来のソーシャルメディアプラットフォームを活用してコンテストを開催し、プロモーションイベントを宣伝します。 **流通**現在、物流ポイントは、我々は需要を満たすために様々な場所に駐車する私たちの唯一のフードトラックです。平日は、フードトラックをビジネス地区に配置します。週末にはヴィーノのワイナリーまたはボブの醸造所に駐車します。需要が供給を上回る場合は、2台目のフードトラックをオープンする予定です。 |

# 実装計画

|  |
| --- |
| **人事計画**現時点では、人員計画では、少なくとも1人の料理人と1人のアシスタントが顧客に挨拶し、注文を受け、シェフを支援する必要があります。現在、ドニー・オニールは料理長(または料理人)として運営され、ミゲル・サンチェスは注文と支払いを受け取り、必要に応じてドニー・オニールを支援しています。最初の年には、食品トラックに2人の労働者しか事業を実行し、管理できないという前提で事業を行っています。需要が高まるに応じて、別のフードトラックを購入し、料理長をサポートするために追加のアシスタントを雇います。  |

**表: 人事計画**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **人員** | **1年目** | **2年目** | **3年目** |
| ヘッドシェフ1 | $XX,500 | $XX,000 | $XX,000 |
| シェフ/アシスタント 1 | $XX,500 | $XX,500 | $XX,000 |
| ヘッドシェフ2 |  | $XX,000 | $XX,000 |
| シェフ/アシスタント2 |  | $XX,500 | $XX,000 |
| **給与合計** | **$XX,000** | **$XX 0,000** | **$XX 0,000** |

## **SWOT分析**

* **強み**
	+ 場所
	+ 簡単なアクセス
	+ 高速サービス
	+ 大きな部分
	+ 多種多様な製品
	+ 高品質
	+ 新鮮な食材
* **弱点**
	+ 専用シーティングエリアなし
	+ ブランド認知度の欠如
	+ 冬の間の寒い天候
* **機会**
	+ ビジネスの専門家のための交通量の多いエリアにトラックを配置します。
	+ 当社を補完する製品を提供する地元のベンダーと提携してください。
	+ 地元の農家市場との既存の関係を活用する。
* **脅威**
	+ 他のフードトラックがビジネスモデルを採用しています。
	+ 新しいフードトラックが市場に参入し、競争が激化しています。

|  |
| --- |
| **タイムライン**次のタイムラインには、タスクの所有権、ステータス、マイルストーン、予算の合計など、最初の年に実行される予定の特定のアクティビティが表示されます。年間を通じて、計画の進捗状況を追跡し、各活動とマイルストーンのタイムリーな完了を報告します。 |



# 財務計画

|  |
| --- |
| **主な前提**収益は年率約30%の割合で増加します。7月と8月の歴史的な盛り上がりのために(暖かい天候と足の交通量が高いため)、売上はそれらの月の間に20%増加します。この増加は、フードトラックへの新規顧客の流れを予想するため、翌年を通じて継続的に推移すると予想しています。 最悪のシナリオを示すために、異常に低い数値を使用して意図的に売上予測を計算しました。 **売上予測**、7月と8月の間に最も高いパフォーマンスを期待しています売上予測では、暖かい天候と足の交通量が高いため。  |

**グラフ: 売上予測**



**表: 売上予測**



## **予算の概要**

**表: 予算の概要**



#

# 財務諸表

|  |
| --- |
| **損益** |

**表: 損益**



|  |
| --- |
| **貸借対照表** |

**表: 貸借対照表**



|  |
| --- |
| **キャッシュフロー** |

**表: キャッシュフロー**



#

# 虫垂

|  |
| --- |
| このセクションでは、計画で作成したポイントをサポートするために、事実に基づく情報やドキュメントを追加する場所です。以下は、ビジネスプランの付録セクションに含める一般的な項目です。* ライセンスと許可
* 競合他社情報
* プロフェッショナルなビジネス参照
* クレジットレポート
* プランに記載されている製品の画像またはイラスト
* マーケティングレポート
* チャートとグラフ
* スプレッドシート
 |

|  |
| --- |
| **免責事項**Web サイト上で Smartsheet から提供される記事、テンプレート、または情報は参照用です。情報を最新かつ正確に保つよう努めていますが、当サイトまたはウェブサイトに含まれる情報、記事、テンプレート、関連するグラフィックスに関する完全性、正確性、信頼性、適合性、または可用性について、明示または黙示的ないかなる表明も保証も行いません。したがって、そのような情報に対する信頼は、お客様の責任で厳重に行われます。 |