

Plantilla de plan de negocios para food trucks

¿Pondrás en marcha un negocio de food trucks? Después de pasar innumerables horas reflexionando sobre el concepto, los productos y los servicios de tu negocio, finalmente es hora de hacer realidad tu visión. Sin embargo, ya sea que seas propietario de un nuevo negocio o un emprendedor experimentado, probablemente encontrarás una serie de sorpresas a medida que tu food truck despegue, desde escasez en la cadena de suministro hasta retrasos en las licencias. Afortunadamente, puedes eliminar posibles obstáculos pensando en el futuro y creando un plan de negocios detallado.

Más allá de servir como guía para tu empresa en crecimiento, un plan de negocios exhaustivo también puede atraer socios clave, inversores y empleados de alto nivel. Los planes de negocios resumen todos los aspectos de un negocio, que incluyen el concepto, la misión, la estrategia operativa, el enfoque de marketing y las perspectivas financieras. Cuando se hace bien, descubrirás que un plan de negocios es una herramienta increíblemente útil en tu viaje empresarial. Para guiarte en el proceso de redacción de uno, hemos creado esta plantilla de plan de negocios integral.

|  |
| --- |
| Cómo usar esta plantilla1. Dirígete a **Archivo** > **“Hacer una copia”** O **“Descargar como”** para hacer que esta plantilla sea tu documento de Google privado propio.
2. Inserta el logotipo de tu empresa y la información de contacto en la portada.
3. Ahora tienes todo listo para comenzar a completar cada sección. Lee los consejos instructivos para obtener orientación.
4. Cuando hayas terminado, recuerda eliminar estas secciones que muestran indicaciones instructivas: “consejos”, “introducción”, “conclusión”.
5. Revisa minuciosamente para asegurarte de que no haya errores ni faltas de ortografía.
6. Compártelo con mentores, socios e inversores potenciales para obtener comentarios.
 |

Comencemos.

|  |
| --- |
|  |

|  |
| --- |
| *[Inserta aquí el logotipo o el nombre de tu empresa]***Plan de negocios** |

|  |
| --- |
| **Nombre de la empresa** Calle Ciudad, estado, código postalNúmero de teléfono Correo electrónico Sitio web |

**Qué incluye este plan de negocios**

[I. Resumen ejecutivo 4](#_Toc256000000)

[II. Descripción general del negocio 6](#_Toc256000001)

[Declaración de la misión 8](#_Toc256000002)

[Marca 9](#_Toc256000003)

[Objetivos 10](#_Toc256000005)

[Equipo de gestión del food truck 12](#_Toc256000007)

[Estructura legal 14](#_Toc256000008)

[III. Productos y servicios 16](#_Toc256000009)

[Estructura de precios 18](#_Toc256000010)

[Proveedores 19](#_Toc256000011)

[Ventaja competitiva 21](#_Toc256000012)

[IV. Análisis de la industria 22](#_Toc256000013)

[Análisis de la ubicación 23](#_Toc256000015)

[Clientes objetivo 24](#_Toc256000016)

[Análisis de la competencia 25](#_Toc256000017)

[Regulaciones 28](#_Toc256000018)

[V. Plan de operaciones 29](#_Toc256000019)

[Estructura de la organización 30](#_Toc256000026)

[Políticas de empleo 32](#_Toc256000028)

[Normas de salud y seguridad 33](#_Toc256000029)

[Entrega 34](#_Toc256000038)

[VI. Plan de marketing 36](#_Toc256000039)

[Marketing digital 37](#_Toc256000040)

[Participación de la comunidad 38](#_Toc256000047)

[Retención de clientes 39](#_Toc256000051)

[VII. Análisis financiero 41](#_Toc256000052)

[Gastos iniciales 42](#_Toc256000053)

[Plan de inversión 43](#_Toc256000056)

[Proyección de pérdidas y ganancias 44](#_Toc256000057)

[Flujo de caja esperado 44](#_Toc256000058)

[Análisis del punto de equilibrio 45](#_Toc256000059)

[Conclusión 48](#_Toc256000062)

# I. Resumen ejecutivo

|  |
| --- |
| **Consejos de los profesionales**El resumen ejecutivo es tu oportunidad de presentar una imagen de alto nivel de tu negocio. ¿Qué tipo de comida piensas ofrecer? ¿Dónde planeas vender tu comida? ¿Por qué este tipo de comida tendrá éxito en la zona donde piensas venderla? ¿Cuál es el costo y la ganancia proyectados de tu negocio de food truck? ¿Cuáles son tus objetivos futuros para tu negocio de food truck?Responde estas importantes preguntas desde el principio para brindarles a los lectores y posibles inversionistas una comprensión clara acerca de tu empresa.El resumen ejecutivo debe capturar de manera sucinta las ideas generales que abordarás en el resto de tu plan de negocios. Teniendo esto en cuenta, puede resultarte útil escribir el resumen ejecutivo al final, después de tener una idea clara de tus planes de operaciones, marketing y finanzas, así como de cualquier diferenciador que te distinga de la competencia.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Escribe tu resumen ejecutivo aquí.** |
|  |

# II. Descripción general del negocio

|  |
| --- |
| **Consejos de los profesionales**La descripción general del negocio debe ofrecer una visión más profunda de tu negocio que el resumen ejecutivo, sin dejar de ser de un nivel relativamente alto. Piensa en estas preguntas de descripción de la empresa de food trucks mientras escribes tu plan de negocios: * ¿Qué tipo de food truck será? (camión, remolque o carrito de comida)
* ¿Por qué un food truck en lugar de una ubicación física?
* ¿Prepararás tu comida en el camión o en una cocina segura?
* ¿Cómo competirán los alimentos que ofreces con los artículos del menú de los food trucks o restaurantes existentes en tu área objetivo?
* ¿A qué nicho de consumo específico le prestarás servicio?
* ¿Cuál es tu ventaja competitiva general? (tu cocina única, tu excelente servicio al cliente, tu marketing creativo, etc.)

Este es el lugar perfecto para explicar los elementos únicos de tu marca, el concepto de food truck detrás de tu negocio y comunicar tu misión o valores de la empresa. Si ya reuniste un equipo de gestión y elegiste una estructura legal, también puedes compartir esa información aquí. |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Escribe aquí la descripción general de tu negocio.** |
|  |

## Declaración de la misión

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Una declaración de la misión es un breve resumen (de una a tres oraciones) que explica por qué existe tu empresa. Tu declaración de misión debe responder a qué hace tu empresa, cómo lo hace y por qué. Para inspirarte, [consulta estas declaraciones de misión empresarial](https://get.doordash.com/en-us/blog/cooking-up-a-memorable-restaurant-mission-statement?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate).  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Escribe tu declaración de la misión en unas pocas oraciones.** |
|  |

## Marca

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Consejos de los profesionales**Idealmente, la marca de tu empresa resonará inmediatamente entre los clientes objetivo. Describe los atributos de tu marca, cómo se conectan con tu base de clientes y tus planes para reforzar la identidad de la marca a través de un logotipo, marketing y diseño y ubicación de un camión de comida. Si vas a abrir un food truck, recuerda que la apariencia del camión y el menú exterior son una tarjeta de presentación de tu marca y, posiblemente, de tu estilo de cocina. Lo mismo ocurre con los productos ofrecidos por otros tipos de empresas, como ropa, artículos para el hogar y mercados. Estos son ejemplos de cocinas y atributos de marca:

|  |  |
| --- | --- |
| * Japonesa
* Italiana
* China
* Estadounidense
* Coreana
* Mexicana
* Española
* India
* Griega
* Jamaiquina
 | * Juvenil
* Exclusivo
* Industrial
* Rústico
* Femenino
* Elegante
* Acogedor
* Autoritario
* Divertido
* Serio
 |

 |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Comparte tu visión de marca aquí.** |
|  |

## Objetivos

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Indica cualquier objetivo a corto o largo plazo que hayas identificado. ¿Quieres abrir un segundo food truck o lograr $1 millón en ventas? Explica brevemente tu visión para el futuro de tu negocio. A continuación, haz una lista de tus objetivos individuales en la siguiente tabla, junto con los pasos necesarios para alcanzarlos y cualquier método para medir el progreso.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Haz una lista de tus objetivos a continuación.** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Descripción del objetivo**  | **Cómo planeas alcanzar este objetivo** | **Cómo medirás y rastrearás este objetivo** |
| **Objetivo 1** |  |  |  |
| **Objetivo 2** |  |  |  |
| **Objetivo 3** |  |  |  |

##

## Equipo de gestión del food truck

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Presenta a los miembros del equipo de gestión de tu food truck. Incluso si aún no has contratado a todo tu personal, es beneficioso resaltar a las personas que sí te acompañan. Esto tranquilizará a los inversores y socios al saber que cuentas con un equipo capaz detrás de ti. Los siguientes detalles deben incluirse en la sección de gestión de un plan de negocios para food trucks: * Nombre completo de los gerentes
* Puestos y responsabilidades principales
* Antecedentes educativos
* Empleo anterior y cómo se relaciona con tu puesto dentro de tu empresa
* Experiencia y habilidades importantes que ayudarán a que tu negocio tenga éxito
* Historial pasado con números concretos que lo respaldan
* Reconocimiento de la industria de alimentos
* Participación comunitaria
* Salarios

No dudes en incluir fotografías, biografías y cualquier experiencia relevante. Como un adicional, ten en cuenta los consultores o asesores con los que estés trabajando, así como los planes para llenar los vacíos de experiencia.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Agrega detalles acerca de tu equipo aquí.** |
|  |

## Estructura legal

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales** **Información de propiedad del food truck**Incluye la información de propiedad en la sección de organización y gestión de food trucks de tu plan de negocios. También te recomendamos incluir la estructura legal actual o prevista de tu empresa. ¿Planeas operar una empresa unipersonal, una sociedad de responsabilidad limitada (LLC), una sociedad o una corporación? Si habrá más de un propietario, asegúrate de incluir lo siguiente: * Nombre completo de los propietarios
* Porcentaje de la empresa que posee cada propietario
* Tipo de propiedad (acciones comunes, socio general, etc.)
* Información bursátil
 |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Describe tu estructura legal.** |
|  |

# III. Productos y servicios

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales****Descripción del menú del food truck para tu plan de negocios**Uno de los elementos más importantes de tu negocio será lo que vendas. Como impulsor número uno de las ventas, el menú de tu food truck debe estar bien pensado. Comparte exactamente qué es lo que planeas ofrecer y cómo lo proporcionarás. Considera responder las siguientes preguntas al crear un menú rentable para tu food truck: * ¿Qué tipo de cocina ofrecerás?
* ¿Por qué te apasiona este tipo de comida?
* ¿Por qué los clientes comerán tu comida?
* ¿Cuál es tu ventaja competitiva?
* ¿Tus recetas están bien establecidas o aún están en proceso?

**Línea de productos del food truck**A continuación, debes explicar dónde se encuentran tus productos en términos de ciclo de vida respondiendo las siguientes preguntas:* ¿Lanzarás un producto totalmente nuevo?
* ¿Ya estás ganando popularidad entre tu mercado objetivo?
* ¿Qué podría causar una disminución de la demanda de tu producto?

**Propiedad intelectual del food truck**Analiza cualquier propiedad intelectual que pueda incluirse en los artículos del menú de tu food truck para protegerlos:* ¿Tienes algún secreto comercial o patente en proceso?
* ¿Exigirás a tu personal que firme algún acuerdo de confidencialidad o de no competencia?

**Proyecciones del food truck**Demuestra que has pensado en el futuro del menú de tu food truck con estas preguntas:* ¿Cómo ves la idea de que tu menú cambie con el tiempo?
* ¿Elaborarás nuevos productos?
* ¿Planeas tener una flota de food trucks algún día?
* ¿Ampliarás tu alcance asistiendo a ferias de food trucks o reservando eventos con catering?
 |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Presenta tus productos y servicios aquí.** |
|  |

## Estructura de precios

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Comparte tus planes para fijar el precio de tus productos. Recuerda incluir el precio que cuesta fabricar cada artículo junto con el beneficio previsto de cada oferta. También ayuda a contextualizar estos números dentro del mercado más amplio porque observa si tus precios caen por encima o por debajo del promedio de la industria en tu zona.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Cotiza aquí tus productos o servicios.** |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Producto/servicio** | **Costo de venta** | **Mano de obra** | **Precio de venta** | **Ganancia** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Proveedores

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Si trabajarás con proveedores para suministrar productos a tu empresa, indícalos aquí, junto con su información de contacto y el inventario que te proporcionarán. Es importante mostrarles a los inversores y socios que tus proveedores son confiables. ¿Has trabajado con estos proveedores antes? ¿Trabajan regularmente con otras empresas de food trucks? ¿Cómo sabes que su producto es de alta calidad? Proporciona toda la información que puedas sobre tu estrategia de cadena de suministro.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Haz una lista de tus principales proveedores aquí.** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del proveedor** | **Dirección** | **Dirección** | **Inventario suministrado** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## Ventaja competitiva

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Para administrar un negocio exitoso, deberás distinguirte de la competencia. Hazte las siguientes preguntas:* ¿Cómo competirás con otros food trucks de tu zona?
* ¿Qué es lo que te diferencia de tus competidores?
* ¿Ofrecerás precios más bajos que tus competidores?
* ¿Ofrecerás un producto que nunca antes se haya visto?

Explique qué tienen tus productos que te diferenciarán. |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Explica aquí tu ventaja competitiva.** |
|  |

# IV. Análisis de la industria

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales****Análisis de marketing de food trucks para tu plan de negocios**En esta sección, explica cómo encaja tu empresa en el mercado más amplio. Para hacerlo, deberás realizar una investigación exhaustiva que cubra una variedad de temas: * Describir la industria alimentaria, incluidas las tendencias actuales, la tasa de crecimiento, los principales grupos de consumidores, etc.
* Identificar el grupo de edad, la zona geográfica, el nivel socioeconómico y otra información demográfica clave de tu mercado objetivo.
* Identificar las necesidades de tu mercado objetivo y cualquier tendencia estacional que pueda afectar tu negocio.
* Definir el tamaño y el potencial de crecimiento de tu mercado objetivo.
* Indicar cómo obtendrás un gran porcentaje de la participación de mercado en tu ubicación geográfica.
* Explicar tu estructura de precios, niveles de margen bruto y cualquier otra información financieramente relevante.
* Identificar a tus competidores y explicar cómo harás que tu food truck sea un competidor viable en los mercados actuales y futuros.
* Abordar cualquier obstáculo que puedas encontrar al iniciar tu negocio de food trucks.
* Citar códigos alimentarios y otras regulaciones gubernamentales que afectarán tu negocio.
 |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Resume tu análisis de la industria aquí.** |
|  |

##

## Análisis de la ubicación

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Describe la ubicación que has elegido para tu food truck y comparte información sobre el área que influyó en tu decisión, como la población, la infraestructura y la economía local. ¿Quién compra en la zona? ¿Hay un gran volumen de tráfico peatonal cerca de tu ubicación todos los días? ¿Qué otras tiendas hay cerca? Explica por qué la ubicación que elegiste es adecuada para tu negocio o si la ubicación variará. |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Escribe aquí tu análisis de la ubicación.** |
|  |

## Clientes objetivo

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Tus clientes objetivo son las personas que tienen más probabilidades de pagar por tu producto. Según tu investigación de consumidores, describe quiénes son estas personas. Incluye detalles como cuánto ganan, cuánto están dispuestos a pagar por tu producto y cualquier información relevante sobre sus hábitos de gasto. Ten en cuenta que tus clientes deben vivir cerca o viajar con frecuencia a través de las ubicaciones principales desde las que operará tu food truck.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Define aquí tus clientes objetivo.** |
|  |

## Análisis de la competencia

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Comprender a tus clientes objetivo es solo el primer paso para conseguir un seguimiento constante. También debes saber qué otros negocios frecuentan y por qué. Explica cuántos competidores (restaurantes y food trucks) hay en la zona circundante y comparte cualquier cosa que pueda brindarte una ventaja competitiva, como horarios de atención más largos. Agrega notas a la matriz de la competencia a continuación.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Detalla aquí tu análisis de la competencia.** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **[Nombre de tu negocio]** | **Competencia 1** | **Competencia 2** |
| **Ubicación** |  |  |  |
| **Horas** |  |  |  |
| **Calidad** |  |  |  |
| **Precio** |  |  |  |
| **Servicio** |  |  |  |
| **Reputación** |  |  |  |
| **Experiencia** |  |  |  |
| **Otro** |  |  |  |

## Regulaciones

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**¿Qué regulaciones locales, estatales y federales se aplican a tu negocio? Además de una licencia comercial, es posible que necesites permisos para comprar o alquilar un food truck, vender comida o alcohol de un espacio a otro, o colgar carteles en espacios públicos.Es importante familiarizarte con estas regulaciones desde el principio para no caer en ningún problema legal inesperado. Es más, compartir estos detalles mostrará a los inventores y socios que has hecho los deberes.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Reúne aquí las regulaciones actualizadas que sean relevantes para tu negocio.** |
|  |

# V. Plan de operaciones

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Esta sección debe proporcionar una descripción general de las operaciones diarias de tu empresa. Describe las responsabilidades de cada miembro del personal, cuánto se les pagará y las políticas y procedimientos relacionados con los empleados. A continuación, profundiza en las otras políticas de la empresa, desde los días de operación hasta los procedimientos de servicio al cliente.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Presenta aquí tu plan de operaciones.** |
|  |

##

##

##

##

##

##

## Estructura de la organización

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Los negocios prosperan bajo una cadena de mando clara. Si solidificas tu estructura de la organización desde el principio, puedes crear responsabilidad y un camino para el progreso de los empleados. Utiliza este espacio para detallar las responsabilidades y requisitos de cada puesto. Para obtener ayuda visual, no dudes en editar el siguiente organigrama.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Completa la estructura de tu organización a continuación.** |

*Haz doble clic para editar el organigrama.*

Personal

Personal

Personal

Personal

Liderazgo

Gerencia

Gerencia

Gerencia

Personal

Personal

##

## Políticas de empleo

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Consejos de los profesionales**Es importante tener políticas y procedimientos claramente definidos para tus empleados. Detalla cómo se les pagará a los empleados (por horas o asalariados), los beneficios que recibirán y las políticas de bonificaciones u horas extras. Las consideraciones adicionales de recursos humanos incluyen las siguientes:

|  |  |
| --- | --- |
| * Pautas de contratación
* Descripciones de trabajos
* Preguntas para las entrevistas
* Procesos de reclutamiento
 | * Manual del empleado
* Hojas de horas
* Recursos de capacitación
* Presentación de reclamos
 |

 |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Especifica aquí tus políticas de empleo.** |
|  |

## Normas de salud y seguridad

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Si diriges un food truck, existen una serie de normas de salud y seguridad que tú y tu personal deberán cumplir, desde la alimentación hasta la seguridad laboral. Diseña un plan para cumplir con ellas y detállalo aquí.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Identifica aquí tus normas de salud y seguridad.** |
|  |

##

##

##

##

##

##

##

##

## Entrega

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**En varias industrias, la entrega a domicilio ha ganado rápidamente popularidad como una forma de brindar comodidad y llegar a nuevos clientes. ¿Tu food truck aceptará órdenes en línea? Si es así, ¿quién las preparará y entregará tu producto? Explica tu plan de servicio de entrega, ya sea que contratarás a tus propios conductores o utilizarás [una plataforma de entregas como DoorDash](https://get.doordash.com/en-us?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate).  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Diseña tu plan de servicio de entrega aquí.** |
|  |

# VI. Plan de marketing

|  |
| --- |
| **Consejos de los profesionales**Independientemente de lo maravilloso que sea tu producto, no generarás ventas, a menos que los clientes sepan que existes. Piensa en cualquier cobertura de noticias locales que hayas obtenido, esfuerzos publicitarios recientes o tu estrategia de marketing digital, y descríbelos aquí. ¿Tienes acceso a una lista de clientes potenciales con los que puedes contactarte para anunciar una gran inauguración?Los consumidores también quieren saber que el food truck que les gusta se preocupa por su comunidad. Elaborar un plan puede ayudarte a identificar formas de hacer de la participación comunitaria una prioridad.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Escribe aquí una introducción a tu plan de marketing.** |
|  |

## Marketing digital

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**En esta época, una [presencia sólida en línea](https://get.doordash.com/en-us/resources/restaurant-website-marketing) es una parte integral de la construcción de un negocio exitoso. Los clientes utilizan con frecuencia motores de búsqueda, redes sociales y plataformas de reseñas generadas por usuarios para encontrar lugares en los que comprar y cenar. ¿Cuál es tu plan para responder a reseñas en línea sobre tu negocio? ¿Qué plataformas de redes sociales utilizarás? Utiliza esta sección para describir tu plan.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Escribe aquí tu plan de marketing digital.** |
|  |

##

##

##

##

##

##

## Participación de la comunidad

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Piensa en cómo querrás hacer crecer tu negocio. Cuanto más tiempo operes y más personas [hablen bien sobre tu food truck](https://get.doordash.com/en-us/blog/how-to-nail-your-restaurants-local-marketing-strategy?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate), comenzarás a ver oportunidades de expansión. Comparte tu plan respondiendo las siguientes preguntas:* ¿Cómo harás crecer tu negocio?
* ¿Contratarás a más empleados?
* ¿Adquirirás más food trucks?
* ¿Ampliarás la zona geográfica a la que presta servicios tu camión?
* ¿Cómo distribuirás tus productos?
* ¿Venderás solo desde tu camión?
* ¿Asistirás a ferias o festivales de food trucks?
 |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Planifica aquí tus estrategias de participación de la comunidad.** |
|  |

##

##

##

## Retención de clientes

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Una vez que consigas un flujo constante de clientes que acudan a tu food truck, ¿cómo harás para que vuelvan? En un mercado abarrotado, es importante estar en lo más alto de la mente de los consumidores. Quizás tengas planes de crear una base de datos de correos electrónicos de clientes o un programa de fidelización para obtener beneficios. Explica los detalles en esta sección, incluido cómo funcionaría cada estrategia, el equipo que necesitas para hacerla posible y las promociones que planeas ofrecer.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Escribe aquí tus planes de retención de clientes.** |
|  |

# VII. Análisis financiero

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**La sección de análisis financiero es tu oportunidad de utilizar los números para conquistar a inversores potenciales. Comparte cualquier inversión que se haya realizado en tu negocio o préstamos que hayas obtenido. A continuación, comparte proyecciones clave sobre el desempeño y el crecimiento de tu food truck durante los próximos años. ¿Cuántos ingresos necesitas para alcanzar el punto de equilibrio? ¿Cuánto para obtener ganancias? Recuerda que todos tus números deben ser realistas y estar respaldados por datos. Utiliza cuadros, gráficos y otras ayudas visuales para ayudar a contar la historia.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Escribe aquí una introducción a tu análisis financiero.** |
|  |

## Gastos iniciales

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Por supuesto, antes de abrir tu ventana a los clientes, necesitarás mucho capital para alquilar o comprar un food truck, abastecerte, comprar materias primas, pagar al personal y más. Sin embargo, aunque probablemente hayas considerado estos gastos iniciales, ten en cuenta que es posible que no seas rentable de inmediato. Calcula cuándo será rentable tu food truck y asegúrate de tener fondos para cubrir los costos iniciales. Registra los gastos previstos en la siguiente tabla.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Detalla aquí tus gastos iniciales.** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Gastos del 1.° año** | **Gastos del 2.° año** | **Gastos del 3.° año** |
| **Alquiler** | $ -- | $ -- | $ -- |
| **Servicios públicos**  | $ -- | $ -- | $ -- |
| **Seguro**  | $ -- | $ -- | $ -- |
| **Tecnología** | $ -- | $ -- | $ -- |
| **Mano de obra** | $ -- | $ -- | $ -- |
| **Permisos** | $ -- | $ -- | $ -- |
| **Marketing**  | $ -- | $ -- | $ -- |
| **Mercancía/****materias primas** | $ -- | $ -- | $ -- |

##

##

## Plan de inversión

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Cuando los inversores evalúan un nuevo negocio, quieren saber adónde irá exactamente su dinero. Si esperas obtener financiamiento, comparte cuánto capital necesitas y dónde planeas gastarlo, ya sea en equipos, una fiesta de lanzamiento o costos operativos iniciales.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Estipula aquí tus planes de inversión.** |
|  |

## Proyección de pérdidas y ganancias

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Incluso si aún no has realizado ninguna venta, todavía puedes diseñar una [declaración de pérdidas y ganancias](https://get.doordash.com/en-us/blog/understanding-your-business-pl?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate) proyectada estimando ingresos y costos futuros. Realiza una investigación de la industria sobre la cantidad de producto que puedes esperar vender y calcula todos los gastos previstos.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Calcula aquí tus pérdidas y ganancias.** |
| Para obtener más ayuda acerca de cómo calcular tus pérdidas y ganancias proyectadas, [descarga la plantilla gratuita de pérdidas y ganancias de DoorDash.](https://get.doordash.com/en-us/resources/profit-loss-statement-template?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate) |

## Flujo de caja esperado

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**No hace falta decir que debes intentar generar más dinero del que gastas. Para determinar el flujo de caja neto esperado, elige un período y resta tus gastos anticipados de tus ingresos anticipados. Asegúrate de demostrar cómo llegaste a ambos números.  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Calcula aquí tu flujo de caja esperado.** |
| El [plan presupuestario de tu restaurante](https://get.doordash.com/en-us/blog/budgeting-101-how-to-create-and-follow-a-restaurant-budget-plan?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate) puede ser un buen recurso a la hora de completar esta sección.  |

## Análisis del punto de equilibrio

|  |
| --- |
| **Consejo de los profesionales**Un análisis del punto de equilibrio muestra cuántas unidades debes vender para cubrir los costos fijos y variables. Cuanto más bajos sean tus costos, menos ventas necesitarás para alcanzar el punto de equilibrio. Para calcularlo, consulta la estructura de precios que describiste en la [sección de productos y servicios](#d0h7gmjrgwyf), y los gastos que calculaste en tu [declaración de pérdidas y ganancias](https://get.doordash.com/en-us/resources/profit-loss-statement-template?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate).  |
| *Elimina estos consejos cuando termines.* |

|  |
| --- |
| **Presenta aquí tu análisis del punto de equilibrio.** |
|  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| *[Inserta aquí el logotipo la empresa]* | **Nombre de la empresa**CalleCiudad, estado, código postalNúmero de teléfonoCorreo electrónicoSitio web |

|  |
| --- |
|  |

#

#

# Conclusión

¡Felicidades! Completaste la plantilla del plan de negocios para food trucks. Ahora estás listo para atraer inversores, socios y empleados y afrontar los días más difíciles del lanzamiento de un negocio: los primeros.

Antes de distribuir este documento, recuerda regresar y eliminar la introducción, la conclusión y todas las instrucciones. Si puedes, busca un amigo o familiar para que revise tu trabajo y te haga preguntas aclaratorias. Esto te ayudará a refinar tus ideas y desarrollar cualquier suposición.

¿Necesitas ayuda adicional a fin de posicionar tu negocio para alcanzar el éxito? DoorDash ayuda a las empresas de las industrias de restaurantes, mercados, tiendas de conveniencia, flores y mascotas a llegar a nuevos clientes a través de sus servicios de entrega y retiro. Obtén más información acerca de [**cómo comenzar a usar DoorDash**](https://get.doordash.com/en-us?utm_source=Web&utm_medium=Direct&utm_campaign=MX_GL_DIR_OCT_OTH_MKT_RES_TOF_SSM_ENG_5_CUSXXX___2024FoodTruckBusinessPlanTemplate).