**Biznesplan dla Food Trucka: Wzór do Wypełnienia od ShineTrailers**

**Jak Korzystać z Tego Szablonu?**

Przed Tobą kompleksowy szablon biznesplanu, stworzony specjalnie dla branży mobilnej gastronomii. Jego celem jest pomoc w uporządkowaniu Twojej wizji, zidentyfikowaniu potencjalnych wyzwań i, co najważniejsze, stworzeniu dokumentu, który przekona banki, leasingodawców czy urzędy pracy do zainwestowania w Twoje marzenie.

Wypełnij każdą sekcję, odpowiadając na pytania i uzupełniając pola oznaczone jako [Wpisz tutaj...]. Pamiętaj, im bardziej szczegółowe i realistyczne będą Twoje odpowiedzi, tym silniejszy będzie Twój biznesplan. Powodzenia!

**1. Streszczenie (Executive Summary)**

*Ta sekcja to wizytówka Twojego biznesplanu. Napisz ją na samym końcu, ale umieść na początku. Powinna być zwięzła (maksymalnie 1 strona) i zawierać esencję całego dokumentu.*

**1.1. Nazwa Food Trucka:** [Wpisz tutaj nazwę Twojego food trucka]

1.2. Misja Firmy: (W jednym zdaniu – co, dla kogo i dlaczego robisz?)

[Np. "Serwujemy autentyczne, rzemieślnicze burgery premium dla świadomych smakoszy w Warszawie, stawiając na najwyższą jakość lokalnych składników i niezapomniane doznania."]

1.3. Opis Konceptu: (Krótki opis Twojej oferty kulinarnej i tego, co Cię wyróżnia.)

[Wpisz tutaj...]

**1.4. Kluczowe Cele Biznesowe (na pierwsze 12 miesięcy):**

1. [Np. Osiągnięcie progu rentowności w ciągu 6 miesięcy.]
2. [Np. Obsłużenie 5 dużych festiwali w sezonie letnim.]
3. [Np. Zbudowanie społeczności 2000 obserwujących na Instagramie.]

1.5. Potrzeby Finansowe: (Całkowita kwota potrzebna na start i jej przeznaczenie.)

[Np. "Potrzebujemy 120 000 PLN na start, z czego 90 000 PLN zostanie przeznaczone na leasing przyczepy gastronomicznej ShineTrailers model Spring, a 30 000 PLN na pierwsze zatowarowanie, marketing i kapitał obrotowy."]

**2. Opis Firmy i Konceptu**

**2.1. Pełna Nazwa Firmy i Forma Prawna:** [Np. Smak na Kółkach Jan Kowalski; Jednoosobowa działalność gospodarcza]

**2.2. Dane Kontaktowe:** [Adres, telefon, e-mail, strona WWW/social media]

2.3. Unikalna Propozycja Wartości (USP - Unique Selling Proposition): (Co sprawia, że klienci wybiorą Ciebie, a nie konkurencję?)

[Np. "Jesteśmy jedynym food truckiem w regionie specjalizującym się w 100% wegańskich daniach kuchni meksykańskiej, używając tylko ekologicznych i lokalnych składników."]

2.4. Wizja Długoterminowa: (Gdzie widzisz swoją firmę za 3-5 lat?)

[Np. "Stworzenie rozpoznawalnej marki, posiadanie 3 food trucków w różnych miastach i uruchomienie franczyzy."]

**3. Menu i Oferta Produktowa**

**3.1. Szczegółowe Menu:** (Wypisz wszystkie pozycje wraz z krótkim opisem i proponowaną ceną sprzedaży.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Kategoria** | **Nazwa Dania/Napoju** | **Opis** | **Cena (PLN)** |
| Dania Główne | [Np. Klasyk Burger] | [180g wołowiny, sałata, pomidor, ogórek, sos autorski] | [32.00] |
| Dodatki | [Np. Frytki Belgijskie] | [Grubo krojone, podwójnie smażone] | [12.00] |
| Napoje | [Np. Lemoniada domowa] | [Świeżo wyciskana, z miętą] | [10.00] |

3.2. Dostawcy: (Wymień głównych dostawców kluczowych produktów, np. mięsa, pieczywa, warzyw. Podkreśl lokalnych partnerów.)

[Wpisz tutaj...]

3.3. Sezonowość i Rozwój Menu: (Jak planujesz dostosowywać menu do pór roku lub wprowadzać nowe pozycje?)

[Wpisz tutaj...]

**4. Analiza Rynku i Konkurencji**

**4.1. Grupa Docelowa:** (Opisz swojego idealnego klienta.)

* **Demografia:** [Wiek, płeć, dochód, lokalizacja]
* **Psychografia:** [Styl życia, wartości, zainteresowania, potrzeby (np. szuka szybkich, zdrowych opcji lunchowych)]

**4.2. Analiza Konkurencji:** (Wymień 3-5 głównych konkurentów – inne food trucki lub restauracje stacjonarne z podobną ofertą.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Konkurent** | **Mocne Strony** | **Słabe Strony** | **Jak się wyróżnisz?** |
| [Np. BurgerTruck X] | [Dobra lokalizacja, niskie ceny] | [Słaba jakość mięsa, brak opcji wege] | [Oferując jakość premium i opcje dla wegetarian] |
| [... ] | [...] | [...] | [...] |

**4.3. Analiza SWOT:**

* **Strengths (Mocne strony):** [Np. Unikalny koncept, doświadczenie kulinarne, przyciągający design przyczepy ShineTrailers]
* **Weaknesses (Słabe strony):** [Np. Brak rozpoznawalności na początku, uzależnienie od pogody]
* **Opportunities (Szanse):** [Np. Rosnąca popularność festiwali, moda na kuchnię wegańską, możliwość obsługi imprez firmowych]
* **Threats (Zagrożenia):** [Np. Rosnące ceny składników, duża konkurencja, zmiany w przepisach]

**5. Plan Operacyjny i Zarządzanie**

**5.1. Lokalizacje:** (Wymień potencjalne stałe i tymczasowe lokalizacje Twojego food trucka.)

* **Dni powszednie:** [Np. Centrum biurowe przy ul. Domaniewskiej w Warszawie]
* **Weekendy:** [Np. Bulwary Wiślane, lokalne targi śniadaniowe]
* **Wydarzenia:** [Lista festiwali i eventów, w których planujesz wziąć udział]

**5.2. Przyczepa i Wyposażenie:**

* **Model przyczepy:** [Np. ShineTrailers model Summer, zapewniający luksusowy wygląd idealny dla naszego konceptu premium.]
* **Kluczowe wyposażenie:** [Grill, frytownica, lodówki, system kasowy, etc.]

5.3. Procesy Codzienne: (Opisz typowy dzień pracy – od zaopatrzenia, przez przygotowanie, sprzedaż, po sprzątanie.)

[Wpisz tutaj...]

**5.4. Personel:** (Opisz strukturę zespołu.)

* **Właściciel/Szef Kuchni:** [Twoje imię i nazwisko, kluczowe kompetencje]
* **Pracownicy:** [Liczba potrzebnych pracowników, ich role i wymagania]

5.5. Kwestie Prawne i Sanepid: (Potwierdzenie znajomości wymogów.)

[Np. "Firma zostanie zarejestrowana z kodem PKD 56.10.B. Przyczepa ShineTrailers zostanie wyposażona zgodnie z wymogami Sanepidu, w tym w pełen obieg wody i powierzchnie ze stali nierdzewnej, aby zapewnić bezproblemowy odbiór."]

**6. Strategia Marketingowa i Sprzedażowa**

**6.1. Branding:** (Opisz identyfikację wizualną Twojej marki.)

* **Logo i kolory:** [Wpisz tutaj...]
* **Wygląd przyczepy:** [Np. Przyczepa zostanie oklejona zgodnie z identyfikacją wizualną, z dużym, czytelnym logo i menu.]

6.2. Strategia Cenowa: (Jak ustalisz ceny? Np. w oparciu o koszty, ceny konkurencji, postrzeganą wartość.)

[Wpisz tutaj...]

**6.3. Promocja i Reklama:**

* **Online:**
* **Social Media:** [Główne kanały (np. Instagram, Facebook), rodzaj publikowanych treści (zdjęcia jedzenia, relacje zza kulis, informowanie o lokalizacji).]
* **Współpraca z influencerami:** [Np. Zaproszenie lokalnych blogerów kulinarnych na degustację.]
* **Offline:**
* **Obecność na eventach:** [Aktywny udział w festiwalach.]
* **Marketing lokalny:** [Ulotki, współpraca z pobliskimi biurami, programy lojalnościowe.]

**7. Plan Finansowy**

**7.1. Koszty Startowe (Inwestycja Początkowa):**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kategoria** | **Szacowany Koszt (PLN)** |
| Zakup/Leasing przyczepy (np. ShineTrailers) | [Wpisz tutaj...] |
| Wyposażenie gastronomiczne | [Wpisz tutaj...] |
| Pierwsze zatowarowanie | [Wpisz tutaj...] |
| Rejestracja firmy, pozwolenia | [Wpisz tutaj...] |
| Marketing początkowy (oklejenie, strona WWW) | [Wpisz tutaj...] |
| "Poduszka finansowa" (kapitał obrotowy na 3 mies.) | [Wpisz tutaj...] |
| **SUMA** | **[... PLN]** |

**7.2. Prognozowane Miesięczne Koszty Stałe:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kategoria** | **Szacowany Koszt (PLN)** |
| Rata leasingowa / kredytu | [Wpisz tutaj...] |
| Składki ZUS | [Wpisz tutaj...] |
| Wynagrodzenia pracowników | [Wpisz tutaj...] |
| Księgowość | [Wpisz tutaj...] |
| Opłaty za stałe miejsce postoju | [Wpisz tutaj...] |
| Telefon, internet | [Wpisz tutaj...] |
| **SUMA KOSZTÓW STAŁYCH** | **[... PLN]** |

**7.3. Prognozowane Miesięczne Koszty Zmienne (przy założeniu sprzedaży X porcji):**

|  |  |
| --- | --- |
| **Kategoria** | **Szacowany Koszt (PLN)** |
| Koszt produktów (Food Cost, np. 30% przychodu) | [Wpisz tutaj...] |
| Opakowania jednorazowe | [Wpisz tutaj...] |
| Paliwo / gaz | [Wpisz tutaj...] |
| Opłaty za udział w eventach | [Wpisz tutaj...] |
| **SUMA KOSZTÓW ZMIENNYCH** | **[... PLN]** |

**7.4. Analiza Progu Rentowności (Break-Even Point):**

* **Przychód, który musisz osiągnąć, aby wyjść "na zero".**
* **Formuła:** Próg Rentowności (wartościowo) = Koszty Stałe / (1 - (Koszty Zmienne / Przychody))
* **Twoje obliczenia:** [Wpisz tutaj...]

**7.5. Prognoza Przychodów i Zysków (na pierwsze 12 miesięcy):**

* *Stwórz tabelę z prognozowanymi przychodami, kosztami i zyskiem netto dla każdego z pierwszych 12 miesięcy, uwzględniając sezonowość (np. wyższe przychody w lecie, niższe w zimie).*

**Gratulacje!** Ukończenie tego biznesplanu to ogromny krok na drodze do własnego, dochodowego biznesu na kółkach.