MAPLE LANE COFFEE · ZASEDÁNÍ PŘEDSTAVENSTVA

Osmnáct kaváren se staly byznysem. Dvacet čtyři z něj udělá *ziskový.*

Plán na další rok: šest nových poboček u nádraží, tři provozní priority a marže, která se zdvojnásobí z 5 % na 8 %.

PŘIPRAVENO PRO
Představenstvo

DATUM
16. listopadu 2026

LETOS → PŘÍŠTÍ ROK

KAVÁRNY
18 → 24

TRŽBY
8,0 mil. $ → 10,0 mil. $

PROVOZNÍ ZISK
400 tis. $ → 800 tis. $

PROVOZNÍ MARŽE
5% → 8%

Potřebná investice: 1,6 mil. $ do kaváren, mobilních objednávek a pražení.

PROGRAM

Čtyři otázky, na které dnes potřebuje představenstvo odpověď.

01

Kde stojíme

Letošních 18 kaváren, tržby 8,0 mil. $ a tenká 5% marže.

02

Cíle

24 kaváren, 10,0 mil. $, zisk 800 tis. $ – a čtvrtletní cesta k tomu.

03

Tři priority

Mobilní objednávky, vlastní pražení zrnkové kávy, centrální nákup.

04

Peníze a riziko

Investice 1,6 mil. $ a co uděláme, pokud bude nedostatek lidí nebo kávy.

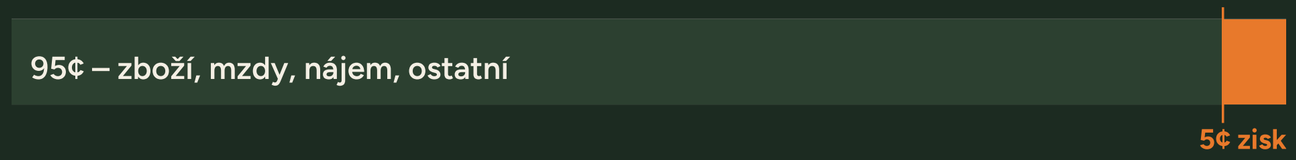
Rozhodnutí, o které žádáme: schválení investičního programu ve výši 1,6 mil. $ a cíle 8% marže.

KDE STOJÍME

Letos jsme vybudovali velikost, ale z každého dolaru nám zůstalo jen pět centů.

FUNGUJÍCÍCH KAVÁREN	TRŽBY	PROVOZNÍ ZISK	PRŮMĚRNÁ ÚČTENKA
18	8,0 mil. $	400 tis. $	$5.20

KAŽDÝ DOLAR TRŽEB, LETOS



Osmnáct poboček a obrat 8,0 mil. $ je skutečný byznys. Ale při 5% provozní marži stačí jedno špatné čtvrtletí – zvýšení nájmu nebo skok v ceně kávy – a celoroční zisk je pryč.

STRUKTURÁLNÍ PROBLÉM

Samotný růst 5% marži nespraví.

Více kaváren se stejnou nákladovou strukturou přinese více tržeb, ale stejně tenký zisk. Plán na další rok proto řeší náklady a sortiment současně s rozšiřováním sítě.

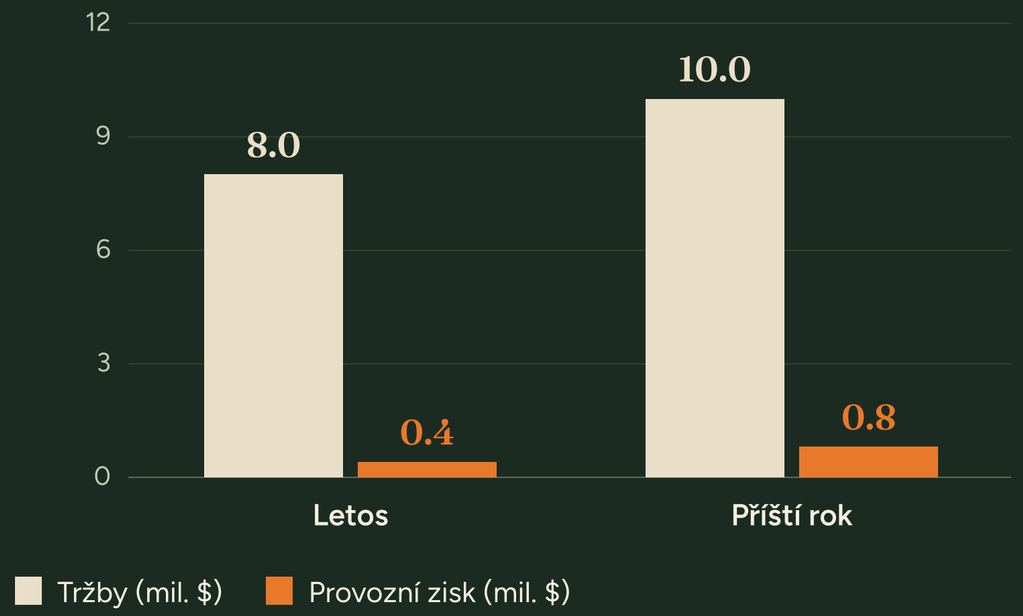
CÍLE

Tržby rostou o 25 %. Zisk se zdvojnásobí. Právě v tom rozdílu je celý plán.

UKAZATEL	LETOS	PŘÍŠTÍ ROK	ZMĚNA
Kavárny	18	24	+6
Tržby	8,0 mil. $	10,0 mil. $	+25%
Provozní zisk	400 tis. $	800 tis. $	×2
Provozní marže	5%	8%	+3 p.b.
Náklady na zboží	34%	31%	−3 procentní body

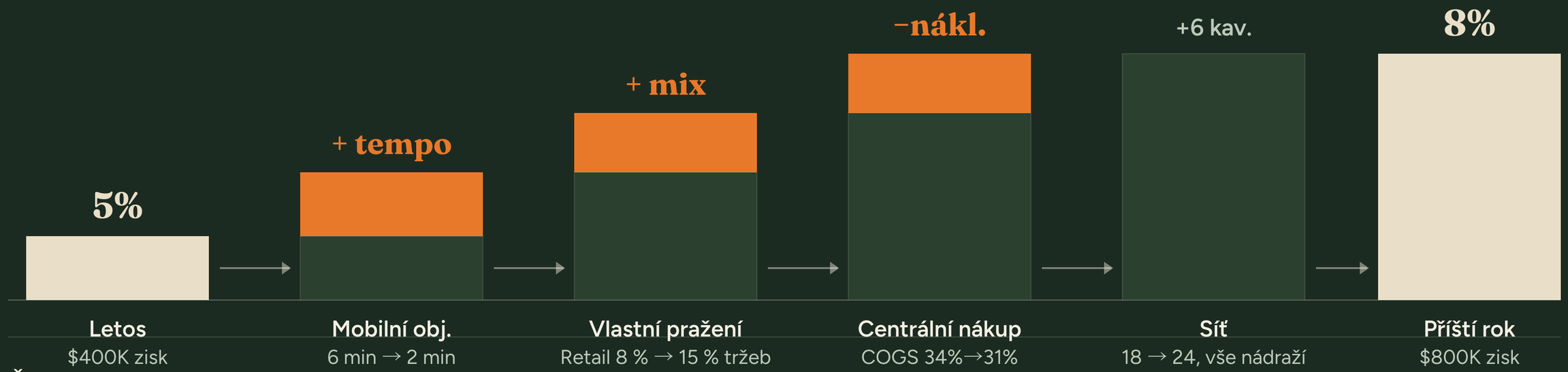
Průměrná účtenka letos: 5,20 $. Všech šest nových kaváren je plánováno u vlakových nádraží.

TRŽBY A ZISK VEDLE SEBE



JAK SE POSOUVÁ MARŽE

Z 5 % na 8 % nás dostanou tři páky – samotné rozšiřování sítě by nestačilo.



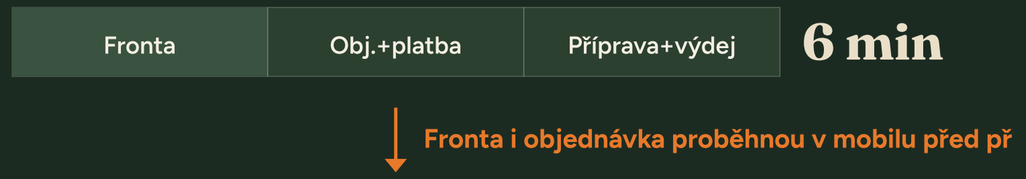
Čtěte zleva doprava: každý oranžový blok je jedna ze tří priorit, která přidává marži, a poslední krok přidává šest nových kaváren navrch zlepšené nákladové struktury. Pokud bychom otevřeli kavárny bez těch tří pák, dostaneme se na tržby 10,0 mil. $ při staré 5% marži – tedy na poloviční zisk.

PRIORITA 01 · RYCHLOST

Mobilní objednávky zkrátí průměrné čekání ze šesti minut na dvě.

PRŮMĚRNÉ ČEKÁNÍ: OBJEDNÁVKA U PULTU VS. MOBILNÍ OBJEDNÁVKA

DNES · OBJEDNÁVKA U PULTU



Fronta i objednávka proběhnou v mobilu před př

PŘÍŠTĚ · OBJEDNÁVKA MOBILEM



Sloupce jsou v měřítku: každý úsek je dvě minuty času klienta.

UŠETŘENÉ MINUTY NA KLIENTA

4

O čtyři minuty méně v řadě při každé návštěvě – rozdíl mezi nádražní kavárnou, kterou lidé využívají denně, a tou, kolem které jen projdou.

PROČ JE TO U NÁDRAŽÍ DŮLEŽITÉ

Všech šest nových kaváren leží u vlakových nádraží, kde má klient pevné a nemilosrdné časové okno před odjezdem dalšího vlaku. Šestiminutové čekání takového klienta ztratí; dvouminutové vyzvednutí si ho získá.

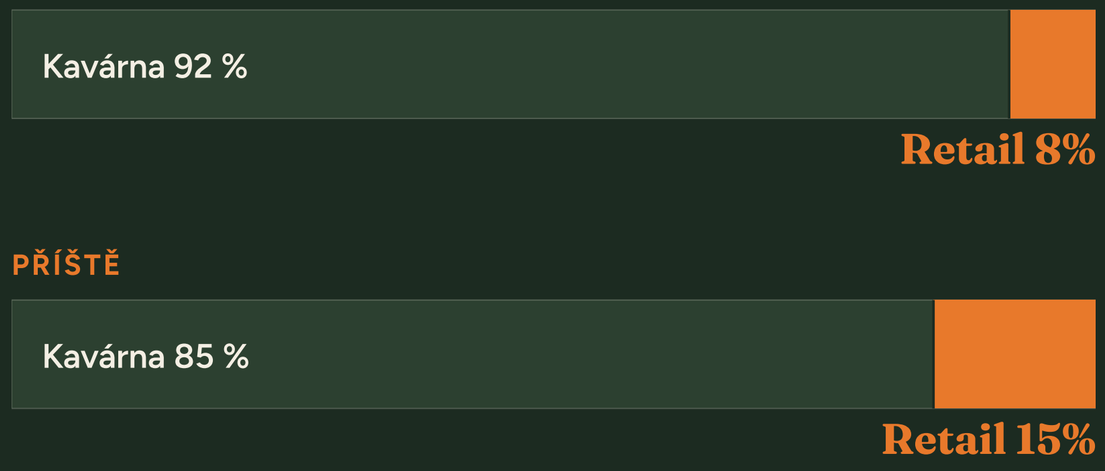
INVESTICE

160 tis. $

PRIORITA 02 · SORTIMENT

Vlastní pražená káva zvýší podíl retailu z 8 % na 15 % tržeb.

PODÍL NA TRŽBÁCH: NÁPOJE A JÍDLO VS. ZRNKOVÁ KÁVA V RETAILU



CO ZMĚNÍ VLASTNÍ PRAŽENÍ

1 Pražíme ji sami

Pražicí zařízení přesune zrno dovnitř firmy, místo abychom kupovali hotovou kávu.

2 Čepujeme ji a zároveň prodáváme

Stejné praženo skončí v šálku i na regálu v sáčku.

3 Podíl retailu se téměř zdvojnásobí

Z 8 % na 15 % tržeb – u produktu, který nepotřebuje čas baristy.

INVESTICE · PRAŽICÍ ZAŘÍZENÍ

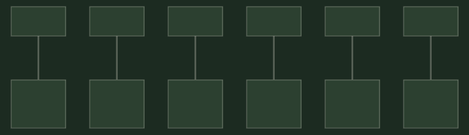
240 tis. $

PRIORITA 03 · NÁKLADY

Centrální nákup snižuje náklady na zboží z 34 % na 31 % tržeb.

Z 24 NÁKUPNÍCH ROZHODNUTÍ NA JEDNO

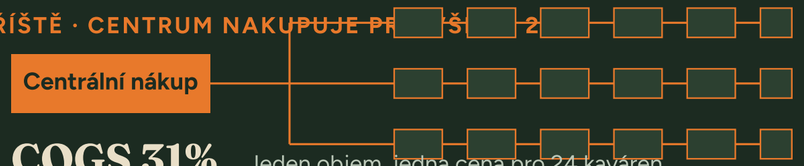
DNES · KAŽDÁ NAKUPUJE SAMA



Malé objednávky, bez sjednané ceny

COGS 34%

PŘÍŠTĚ · CENTRUM NAKUPUJE PRO 24



COGS 31%

Jeden objem, jedna cena pro 24 kaváren

NÁKLADY NA ZBOŽÍ, JAKO % TRŽEB	LETOS	PŘÍŠTÍ ROK
Náklady na zboží	34%	31%
Nákupní místa	Na kavárnu	Jedno centrum
Zásobené kavárny	18	24

PROČ JSOU TŘI PROCENTNÍ BODY TAK DŮLEŽITÉ

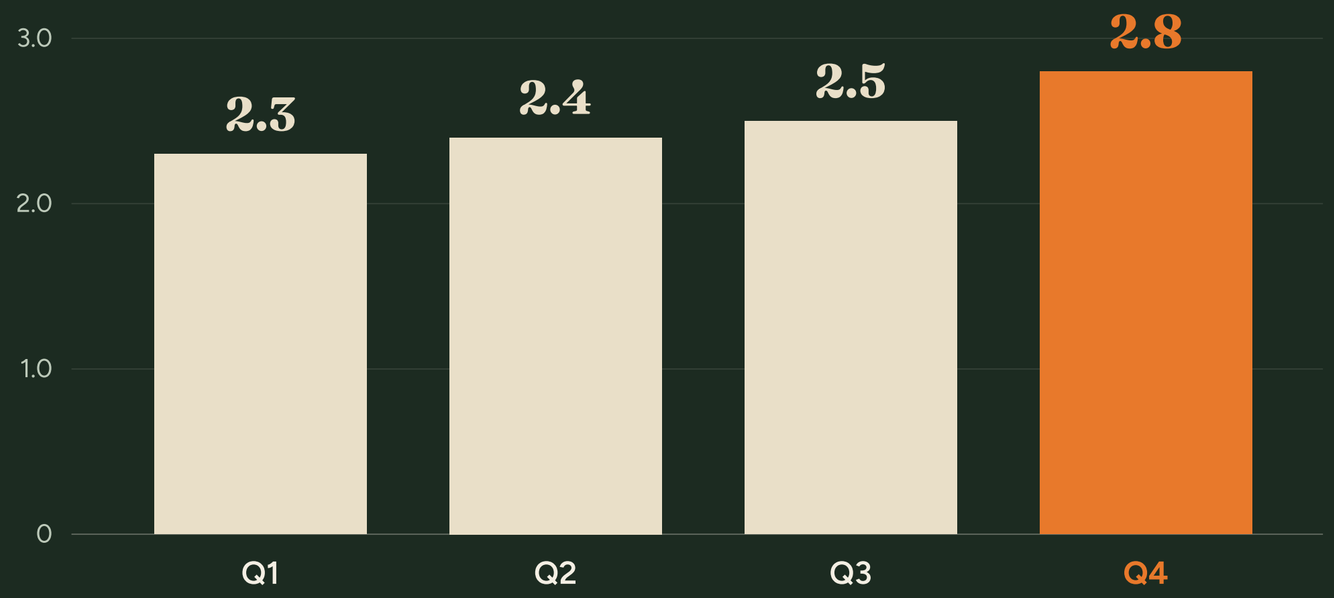
Tři procentní body v nákladech na zboží jsou jediný největší příspěvek k posunu marže z 5 % na 8 % – a na rozdíl od nových kaváren nevyžadují žádný kapitál. Dvacet čtyři kaváren nakupujících společně dosáhne ceny, kterou osmnáct nakupujících zvlášť nikdy nemělo.

POTŘEBNÁ INVESTICE

Žádná – jen organizační změna

ČTVRTLETNÍ CESTA

10,0 mil. $ je rozloženo nerovnoměrně: samotné 4. čtvrtletí nese 2,8 mil. $.



Cíl tržeb, mil. $ — 4 čtvrtletí, celkem 10,0 mil. $

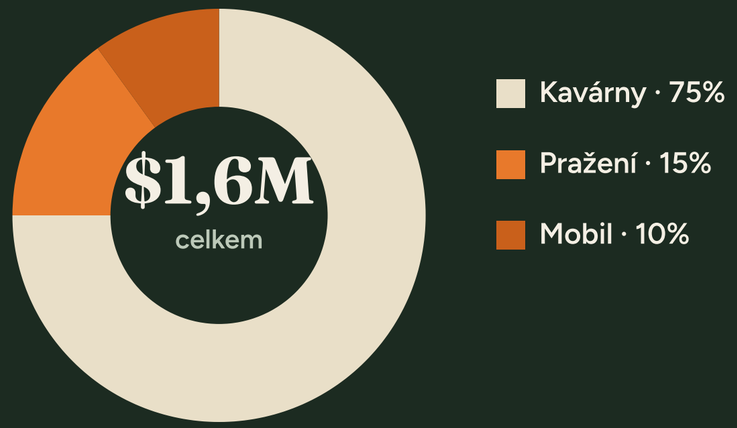
ČTVRTLETÍ	CÍL (MIL. $)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Celý rok	**10.0**

Křivka roste, jak se šest nových kaváren postupně otevírá a mobilní objednávky se rozšiřují na další pobočky. Plán posuzujte podle čísel za Q1 a Q2: pokud nebudeme na 2,3 mil. $ a 2,4 mil. $, skok ve 4. čtvrtletí se sám od sebe nestane.

ŽÁDOST

Investice 1,6 mil. $, z toho tři čtvrtiny do šesti nových kaváren.

KAM PŮJDE 1,6 MIL. $



Podíly na celkové investici 1,6 mil. $.

INVESTICE	ČÁSTKA	CO SE ZA TO ZÍSKÁ
Nové kavárny	1,2 mil. $	Šest poboček, všechny u vlakových nádraží
Pražicí zařízení	240 tis. $	Retail z 8 % na 15 % tržeb
Mobilní obj.	160 tis. $	Průměrné čekání ze 6 minut na 2
Celkem	$1,6M	Dnes žádáme o schválení

PŘÍRŮSTEK ZISKU PŘÍŠTÍ ROK

+400 tis. $

Z 400 tis. $ na 800 tis. $ provozního zisku.

KAPITÁL NA NOVOU KAVÁRNU

200 tis. $

1,2 mil. $ na šest poboček u nádraží.

RIZIKO

Tento plán mohou narušit dvě věci, na obě máme připravenou odpověď.

RIZIKO 01

Nedostatek personálu při otevření šesti kaváren najednou.

Šest nových poboček potřebuje baristy a vedoucí směn ve chvíli, kdy stávajících osmnáct kaváren zároveň zvládá rychlejší ranní špičku poháněnou mobilními objednávkami.

→ NAŠE ODPOVĚĎ

Nová mzdová tabulka

Jasný a zveřejněný kariérní postup, který nám pomůže nabírat i udržet lidi v konkurenci s trhem.

Aplikace na směny

Rozvrhy a zástupy řešené napříč všemi 24 kavárnami, ne po jednotlivých pobočkách.

RIZIKO 02

Rostoucí ceny kávy proti cíli 31% nákladů na zboží.

Snížení nákladů ze 34 % na 31 % předpokládá, že udržíme vstupní cenu. Skok v ceně zelené kávy by zasáhl jak šálek, tak sáčky, které chceme prodávat.

→ NAŠE ODPOVĚĎ

Roční smlouvy s pevnou cenou

Zafixujeme cenu kávy na celý rok, aby byl cíl 31 % chráněn před trhem, a ne na něm závislý. Smlouvu takového rozsahu umožňuje právě centrální nákup.

SHRNUTÍ

Čtyři závazky, jedno schválení.

01 **Rozrosteme se na 24 kaváren a tržby 10,0 mil. $.**

Šest nových poboček u vlakových nádraží, po čtvrtletích 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **Zdvojnásobíme provozní zisk na 800 tis. $.**

Marže stoupne z 5 % na 8 % – o to v tomto plánu skutečně jde.

03 **Tři priority dodají marži.**

Čekání 6 min → 2 min · retail 8 % → 15 % tržeb · náklady na zboží 34 % → 31 %.

04 **Rizika jsou pojmenovaná a ošetřená.**

Nová mzdová tabulka a aplikace na směny pro personál; roční smlouvy s pevnou cenou na kávu.

Žádáme o schválení: investice 1,6 mil. $ a cíl 8% provozní marže.

CELKOVÁ INVESTICE

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · PŘÍŠTÍ ROK

O čtvrtinu vyšší tržby. Dvojnásobný zisk. Stejný šálek kávy.

Šest nádražních kaváren, mobilní objednávky, vlastní pražení a jedno nákupní centrum – 1,6 mil. $ na posun marže z 5 % na 8 %.

Připraveno pro představenstvo · 16. listopadu 2026 · Následují dotazy a diskuse.

PŘÍŠTÍ ROK V KOSTCE

24
fungujících kaváren

10,0 mil. $
tržby

800 tis. $
provozní zisk, 8% marže

$5.20
průměrná účtenka dnes