תוכנית עסקית · שנת 2027

מ-18 ל-24 סניפים, ומרווח של 5% ל-8%

שנה אחת, שלוש עדיפויות: הזמנה מהנייד, פולים קלויים משלנו, ורכש מרוכז. השקעה כוללת של 1.6 מיליון דולר.

הכנסות היעד	רווח תפעולי	סניפים חדשים	מוגש לדירקטוריון
$10.0M	**$800K**	**6**	**17 בנובמבר 2026**

מסלול הדיון

שבעה עשר דקות: מאיפה אנחנו יוצאים, לאן, ובאיזה מחיר

01 **נקודת הפתיחה: 2026 במספרים**
18 סניפים, $8.0M, מרווח 5%

02 **היעדים ל-2027**
24 סניפים, $10.0M, מרווח 8%

03 **שלוש העדיפויות**
נייד · קלייה · רכש מרוכז

04 **גשר המרווח: 5% → 8%**
מאיפה מגיעים $400K הנוספים

05 **6 הסניפים החדשים**
כולם בקרבת תחנות רכבת

06 **הכנסות לפי רבעון**
2.3 · 2.4 · 2.5 · 2.8 מיליון דולר

07 **תקציב ההשקעה**
$1.6M בשלושה סעיפים

08 **סיכונים ומענה · ההחלטה**
כוח אדם · מחירי פולים

נקודת הפתיחה · 2026

הרשת מוכרת ב-8 מיליון דולר, אבל שומרת רק 400 אלף מהם

ארבעה מספרים שמתארים את 2026 במלואה — והם הבסיס לכל יעד בתוכנית הזו.

18

בתי קפה פעילים

בסיס הרשת בסוף 2026

$8.0M

הכנסות

כ-444 אלף דולר לסניף בממוצע

$400K

רווח תפעולי

מרווח תפעולי של 5%

5.20$

סל קנייה ממוצע

לכל עסקה בקופה

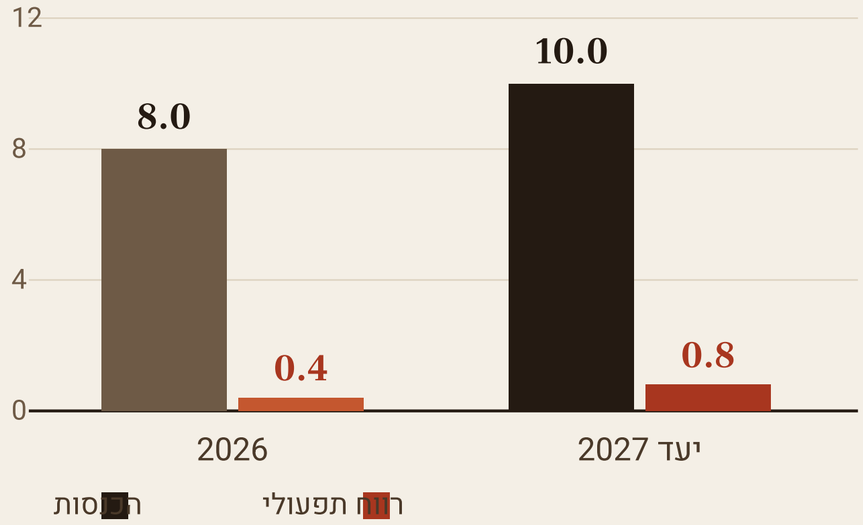
מרווח של 5% משמעותו שכל ירידה קטנה בפדיון או עלייה במחיר הפולים מוחקת את הרווח. התוכנית ל-2027 נבנתה קודם כל כדי להרחיב את הכרית הזו — ורק אחר כך כדי להגדיל את ההכנסות.

היעדים · 2027

25% יותר הכנסות, אבל פי שתיים רווח

הגידול בהכנסות הוא מתון; הקפיצה האמיתית היא במרווח. כך זה נראה שורה מול שורה.

מדד	2026	יעד 2027	שינוי
בתי קפה	18	24	+6
הכנסות	$8.0M	$10.0M	+25%
רווח תפעולי	$400K	$800K	+100%
מרווח תפעולי	5%	8%	+3 נק׳ אחוז
חלק הקמעונאות בפדיון	8%	15%	+7 נק׳ אחוז
עלות המכר	34%	31%	−3 נק׳ אחוז
זמן המתנה ממוצע	6 דק׳	2 דק׳	−4 דק׳



במיליוני דולרים. הרווח התפעולי מוצג באותו סולם כדי להמחיש עד כמה הכרית דקה.

שלוש העדיפויות

שלושה מנועים: מהירות, מוצר משלנו, ורכש אחד

כל עדיפות מוגדרת במספר אחד שאפשר למדוד בסוף כל רבעון.

01

הזמנה מהנייד

הלקוח מזמין ומשלם בדרך לסניף ואוסף בדלפק נפרד. התור בשעת העומס מתפרק.

זמן המתנה ממוצע

2 ← ~~6~~ דקות

02

פולים קלויים משלנו

קלייה עצמית ומכירת שקיות בסניפים הופכת את המותג למוצר שחוזר הביתה.

חלק הקמעונאות בפדיון

15% ← ~~8%~~

03

רכש מרוכז

הזמנה אחת ל-24 הסניפים במקום 24 הזמנות נפרדות — כוח מול הספקים.

עלות המכר

31% ← ~~34%~~

גשר המרווח

שלוש הפעולות הן בדיוק מה שמעלה את המרווח מ-5% ל-8%

מימין נקודת הפתיחה, משמאל היעד, ובאמצע שלושת המנופים שסוגרים את הפער.



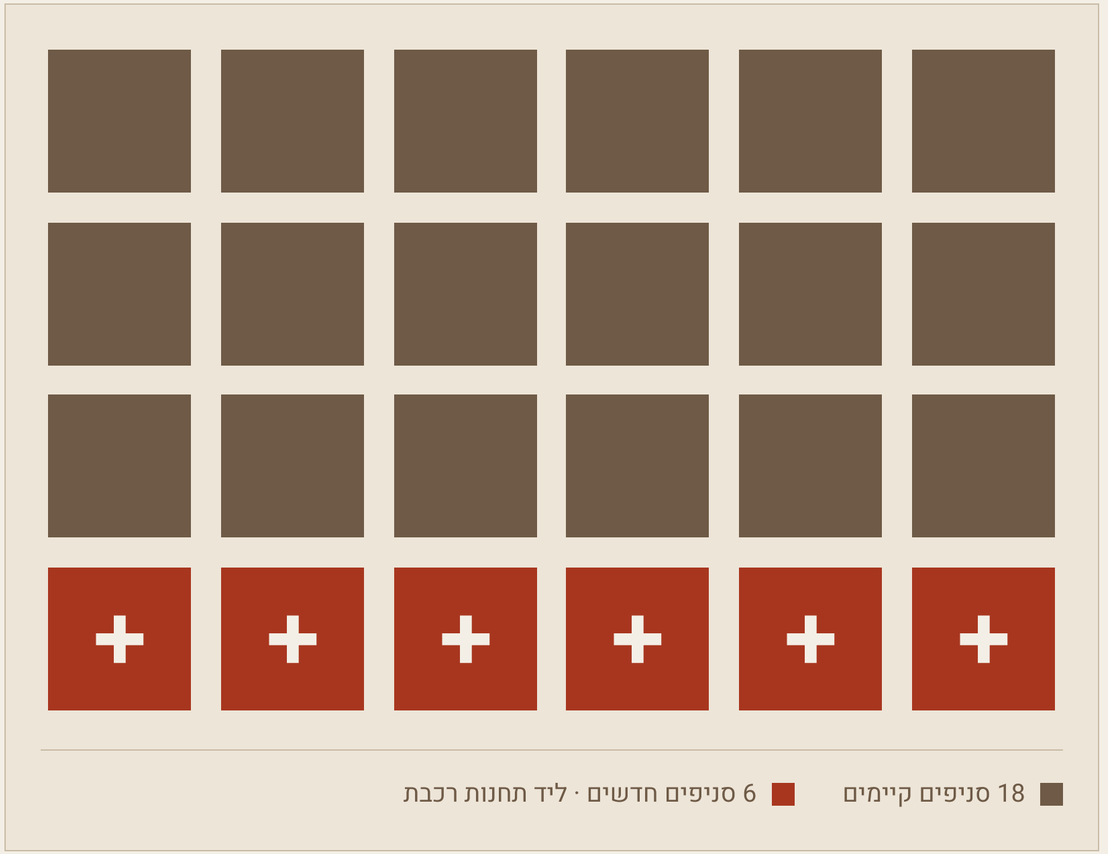
שלושת המנופים פועלים על אותה הכנסה: הראשון מגדיל את מספר העסקאות, השני את הפדיון לעסקה, והשלישי את מה שנשמר מכל עסקה. אין כאן הנחה על גידול שוק — רק על ביצוע.

הרחבת הרשת

ששת הסניפים החדשים יוקמו כולם בקרבת תחנות רכבת

מיקום אחד, סיבה אחת: תנועת נוסעים קבועה בבוקר היא הלקוח של הזמנה מהנייד.

מבנה הרשת: 18 קיימים + 6 חדשים = 24



למה דווקא תחנות רכבת — שרשרת ההיגיון

01 תנועת נוסעים צפויה בבוקר
קהל קבוע באותן שעות, כל יום עבודה.

↓

02 נוסע לא ממתין 6 דקות
בלי הזמנה מהנייד, רוב התור הזה פשוט הולך.

↓

03 איסוף ב-2 דקות הופך אותו ללקוח יומי
ההזמנה נכנסת ברכבת, הכוס מחכה בדלפק.

↓

04 אותו לקוח קונה שקית פולים בדרך חזרה
כך הסניף החדש מזין גם את יעד הקמעונאות.

$1.2M

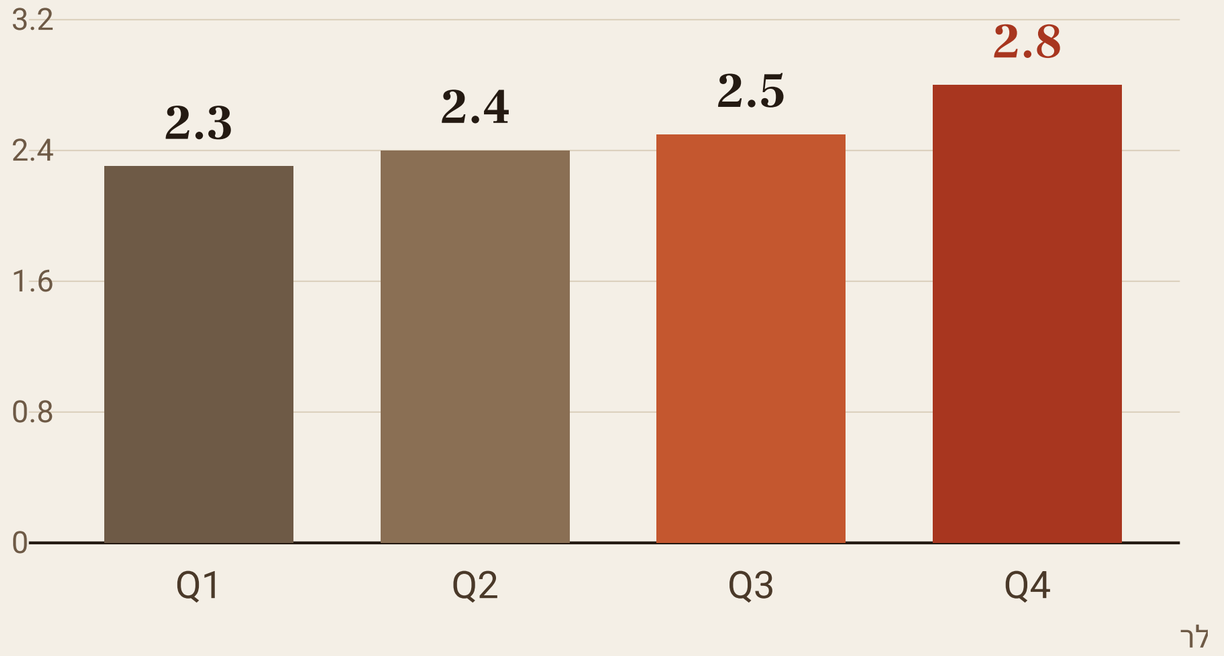
$200K

תוואי ההכנסות

ההכנסות עולות בכל רבעון, והרבעון הרביעי הוא החזק ביותר

2.3 · 2.4 · 2.5 · 2.8 מיליון דולר — סך של 10.0 מיליון דולר.

רבעון	הכנסות	מצטבר
Q1	2.3	2.3
Q2	2.4	4.7
Q3	2.5	7.2
Q4	2.8	10.0
סך שנתי		$10.0M



לר

העלייה לאורך השנה אינה עונתיות: היא קצב הפתיחה. סניף שנפתח ברבעון הראשון תורם פדיון מלא רק ברבעונים שאחריו, ולכן Q4 הוא הרבעון הראשון שבו כל 24 הסניפים עובדים יחד.

תקציב ההשקעה

1.6 מיליון דולר, ושלושה רבעים מהם לפתיחת הסניפים

כל סעיף בתקציב מחובר לאחת משלוש העדיפויות — אין סעיף כללי.



חלוקת 1.6 מיליון דולר ההשקעה לפי סעיף.

סעיף השקעה	סכום	מהתקציב	העדיפות המחוברת	מה זה קונה בפועל
בתי קפה חדשים	$1.2M	75%	הרחבת הרשת	6 סניפים בקרבת תחנות רכבת, $200K לסניף
ציוד קלייה	$240K	15%	פולים קלויים משלנו	קלייה עצמית לשקיות הקמעונאות: 8% → 15% מהפדיון
הזמנה מהנייד	$160K	10%	מהירות השירות	אפליקציה, תשלום ודלפק איסוף: 6 דק' → 2 דק'
סך השקעה	**$1.6M**	**100%**	זהו הסכום המובא לאישור הדירקטוריון	

סיכונים ומענה

שני סיכונים יכולים לעצור את התוכנית, ולשניהם יש מענה מוכן

מחסור בעובדים פוגע בפתיחת הסניפים; עליית מחירי הפולים פוגעת במרווח.

סיכון 01

מחסור בעובדים

בלי צוות מאוכלס, סניף חדש לא נפתח בזמן — וכל עיכוב ברבעון נגרע ישר מתוואי ההכנסות.

המענה

- **טבלת שכר חדשה**
  סולם שקוף עם מסלול קידום, כדי לגייס ולשמר.
- **אפליקציית משמרות**
  סידור עבודה ועדכוני החלפות מהנייד.

סיכון 02

עליית מחירי הפולים

הפולים הם לב עלות המכר. ייקור בשוק מבטל את הירידה המתוכננת מ-34% ל-31%.

המענה

- **חוזים שנתיים במחיר קבוע**
  נעילת מחיר לשנה מוציאה את התנודתיות מהתוכנית.
- **הרכש המרוכז הוא אותו כלי**
  הזמנה אחת ל-24 סניפים היא גם מה שמאפשר לנעול מחיר.

סיכום וההחלטה המבוקשת

24 סניפים, 10 מיליון דולר, 8% מרווח — תמורת 1.6 מיליון דולר

ארבע הטענות של התוכנית, בשורה אחת כל אחת.

01 **הגידול מגיע מ-6 סניפים ליד תחנות רכבת**

18 → 24 סניפים, $1.2M השקעה

02 **הנייד הופך המתנה של 6 דקות לאיסוף של 2**

$160K השקעה · יותר עסקאות בשעות השיא

03 **הפולים שלנו מכפילים את הקמעונאות**

8% → 15% מהפדיון · $240K ציוד קלייה

04 **רכש מרוכז מחזיר 3 נקודות אחוז לרווח**

עלות מכר 34% → 31% · גם הגנה מפני ייקור

הרווח התפעולי

$400K$ → 800K

ההחלטה המבוקשת

אישור $1.6M