MAPLE LANE COFFEE · बोर्ड मीटिंग

# अठारह कैफे एक बिज़नेस बने। चौबीस इसे *मुनाफ़े में बदल देंगे।*

अगले वर्ष की योजना: छह नए स्टेशन, तीन परिचालन प्राथमिकताएँ, और मार्जिन जो 5% से 8% तक दोगुना होगा।

**प्रस्तुत किया गया**
**निदेशक मंडल के लिए**

**तिथि**
16 नवंबर 2026

इस वर्ष → अगले वर्ष

**कैफे**
18 → 24

**राजस्व**
$8.0M → $10.0M

**परिचालन लाभ**
$400K → $800K

**परिचालन मार्जिन**
5% → 8%

आवश्यक निवेश: कैफे, मोबाइल ऑर्डरिंग और रोस्टिंग में मिलाकर $1.6M।

कार्यसूची

# चार सवाल जिनके जवाब बोर्ड को आज रात चाहिए।

01

## हम कहाँ खड़े हैं

इस वर्ष के 18 कैफे, $8.0M राजस्व और एक पतला 5% मार्जिन।

02

## लक्ष्य

24 कैफे, $10.0M, $800K लाभ — और वहाँ तक पहुँचने का त्रैमासिक रास्ता।

03

## तीन प्राथमिकताएँ

मोबाइल ऑर्डरिंग, अपनी रोस्ट की हुई बीन्स, केंद्रीय खरीद।

04

## पैसा और जोखिम

$1.6M का निवेश, और स्टाफ़ या बीन्स की कमी होने पर हम क्या करें।

हम जो फ़ैसला माँग रहे हैं: $1.6M निवेश कार्यक्रम और 8% मार्जिन लक्ष्य की स्वीकृति।

हम कहाँ खड़े हैं

# इस वर्ष हमने आकार बढ़ाया, लेकिन हर डॉलर में से सिर्फ़ पाँच सेंट बचाए।

| चालू कैफे | राजस्व | परिचालन लाभ | औसत बिल |
|---|---|---|---|
| 18 | $8.0M | $400K | $5.20 |

इस वर्ष, राजस्व का हर डॉलर




अठारह स्थान और $8.0M का कारोबार एक असली बिज़नेस है। लेकिन 5% परिचालन मार्जिन पर, एक भी खराब तिमाही — किराये की समीक्षा या बीन की क़ीमत में उछाल — पूरे साल का लाभ मिटा देती है।

संरचनात्मक समस्या

## सिर्फ़ वृद्धि से 5% मार्जिन ठीक नहीं होगा।

वही लागत ढाँचे पर अधिक कैफे ज़्यादा राजस्व देते हैं पर वही पतला लाभ। इसलिए अगले वर्ष की योजना विस्तार के साथ-साथ लागत और मिक्स पर भी काम करती है।

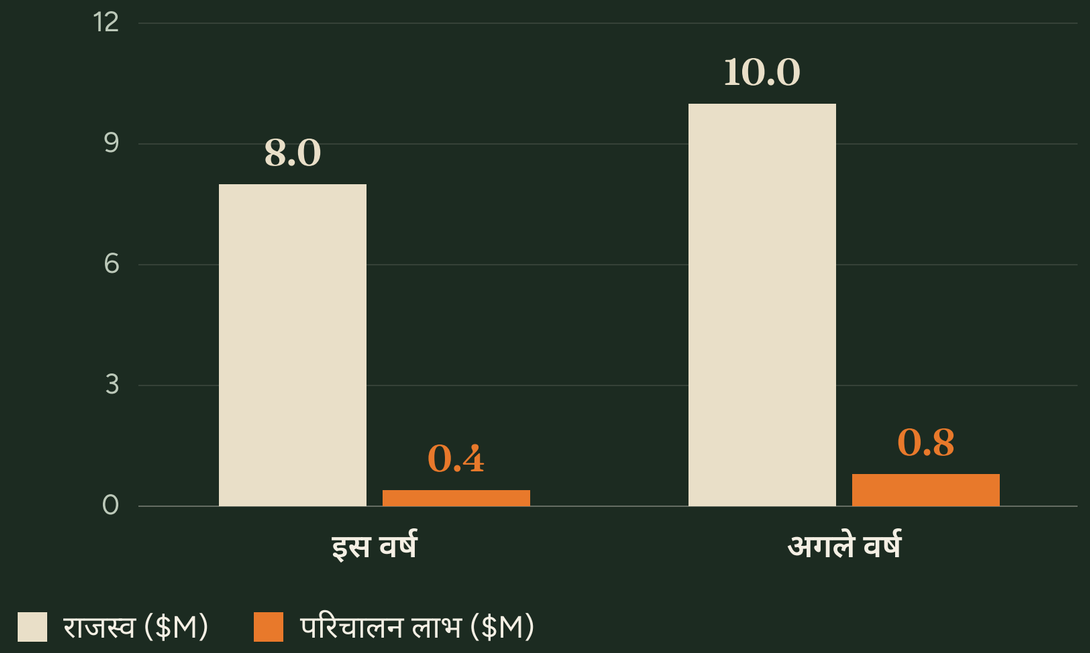
लक्ष्य

# राजस्व 25% बढ़ता है। लाभ दोगुना होता है। यही अंतर पूरी योजना है।

| मापदंड | इस वर्ष | अगले वर्ष | परिवर्तन |
|---|---|---|---|
| कैफे | 18 | 24 | +6 |
| राजस्व | $8.0M | $10.0M | +25% |
| परिचालन लाभ | $400K | $800K | ×2 |
| परिचालन मार्जिन | 5% | 8% | +3 अंक |
| माल लागत | 34% | 31% | −3 अंक |

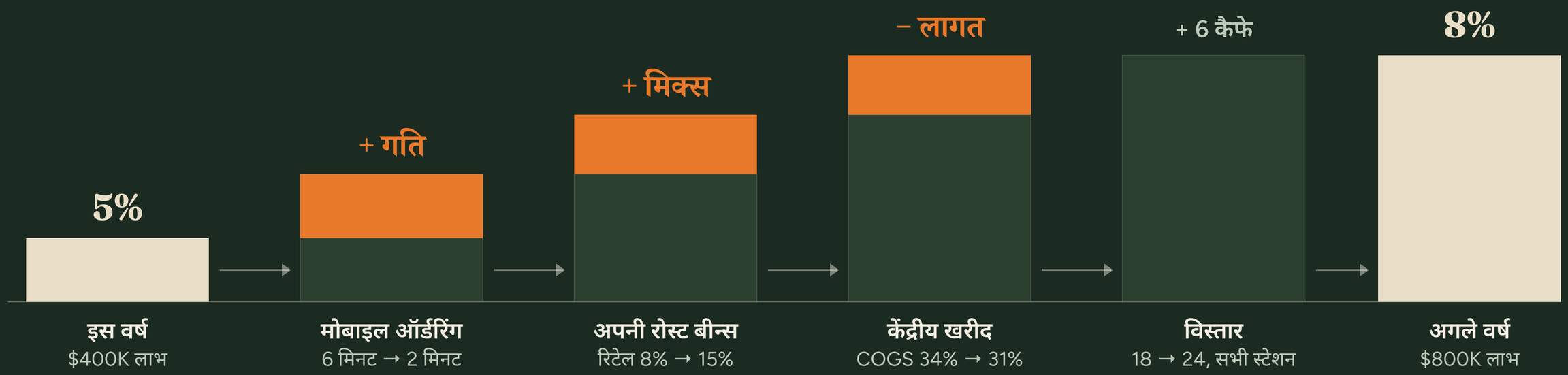
इस वर्ष औसत बिल: $5.20। सभी छह नए कैफे रेलवे स्टेशनों के पास बनाए जाएँगे।

राजस्व और लाभ, साथ-साथ



मार्जिन कैसे बदलता है

# तीन लीवर हमें 5% से 8% तक ले जाते हैं — सिर्फ़ विस्तार से यह नहीं होता।




इसे बाएँ से दाएँ पढ़ें: हर नारंगी ब्लॉक तीन प्राथमिकताओं में से एक है जो मार्जिन जोड़ता है, और आख़िरी चरण बेहतर लागत ढाँचे के ऊपर छह नए कैफे जोड़ता है। बिना तीन लीवर के कैफे खोलने पर हम पुराने 5% पर $10.0M राजस्व तक पहुँचते — आधा लाभ।

प्राथमिकता 01 · गति

# मोबाइल ऑर्डरिंग औसत प्रतीक्षा छह मिनट से दो मिनट कर देता है।

औसत प्रतीक्षा, काउंटर ऑर्डर बनाम मोबाइल ऑर्डर

**आज · काउंटर पर ऑर्डर**

| कतार | ऑर्डर व भुगतान | तैयारी व संग्रह | 6 मिनट |
|---|---|---|---|

कतार व ऑर्डर पहुँचने से पहले फ़ोन पर

**अगले वर्ष · मोबाइल पर ऑर्डर**

| संग्रह | 2 मिनट |
|---|---|

बार स्केल अनुसार: हर खंड ग्राहक के दो मिनट है।

प्रति ग्राहक बचे मिनट

4

हर बार लाइन में चार मिनट कम — यही फ़र्क़ है रोज़ इस्तेमाल होने वाले स्टेशन कैफे और नज़रअंदाज़ होने वाले कैफे में।

स्टेशन पर यह क्यों अहम है

सभी छह नए कैफे रेलवे स्टेशनों के पास हैं, जहाँ ग्राहक के पास अगली ट्रेन से पहले एक तय, सख़्त समय होता है। छह मिनट की प्रतीक्षा ग्राहक को खो देती है; दो मिनट की पिकअप उन्हें जीत लेती है।

निवेश

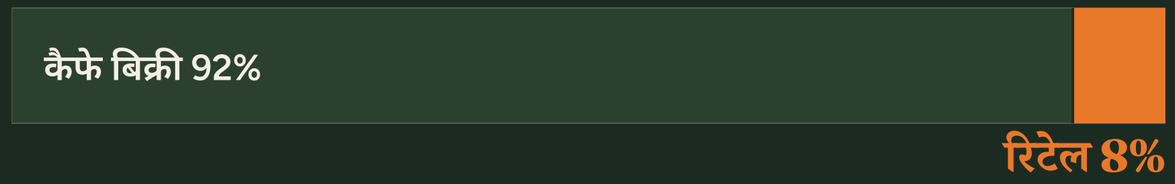
**$160K**

प्राथमिकता 02 · मिक्स

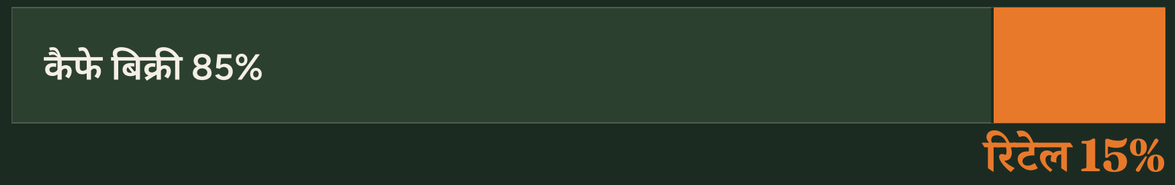
# अपनी रोस्ट बीन्स रिटेल को बिक्री के 8% से 15% तक ले जाती हैं।

बिक्री हिस्सा: पेय व भोजन बनाम रिटेल बीन्स

इस वर्ष




अगले वर्ष




अपनी रोस्टिंग से क्या बदलता है

1 **हम इसे रोस्ट करते हैं**
रोस्टिंग उपकरण बीन को तैयार ख़रीदने के बजाय घर में लाता है।

2 **हम इसे परोसते भी हैं और बेचते भी हैं**
वही रोस्ट कप में और शेल्फ़ पर बैग में जाती है।

3 **रिटेल का हिस्सा लगभग दोगुना होता है**
बिक्री का 8% से 15%, एक ऐसे उत्पाद से जिसे बरिस्ता के समय की ज़रूरत नहीं।

निवेश · रोस्टिंग उपकरण

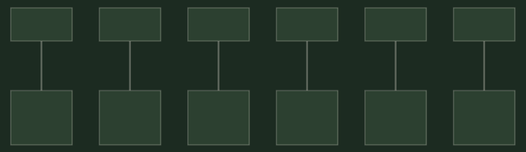
**$240K**

प्राथमिकता 03 · लागत

# केंद्रीय खरीद माल लागत को बिक्री के 34% से 31% तक लाती है।

### 24 खरीद फ़ैसलों से एक तक

आज · हर कैफे अपनी खरीद करे



कई छोटे ऑर्डर,
कोई मोलभाव क़ीमत नहीं

**COGS 34%**

अगले वर्ष · एक डेस्क सबके लिए खरीदे




**COGS 31%** एक मात्रा, एक क़ीमत, 24 कैफे सप्लाई

| माल लागत, बिक्री का % | इस वर्ष | अगले वर्ष |
|---|---|---|
| माल लागत | 34% | 31% |
| खरीद बिंदु | प्रति कैफे | एक डेस्क |
| सप्लाई किए कैफे | 18 | 24 |

तीन अंक इतने अहम क्यों हैं

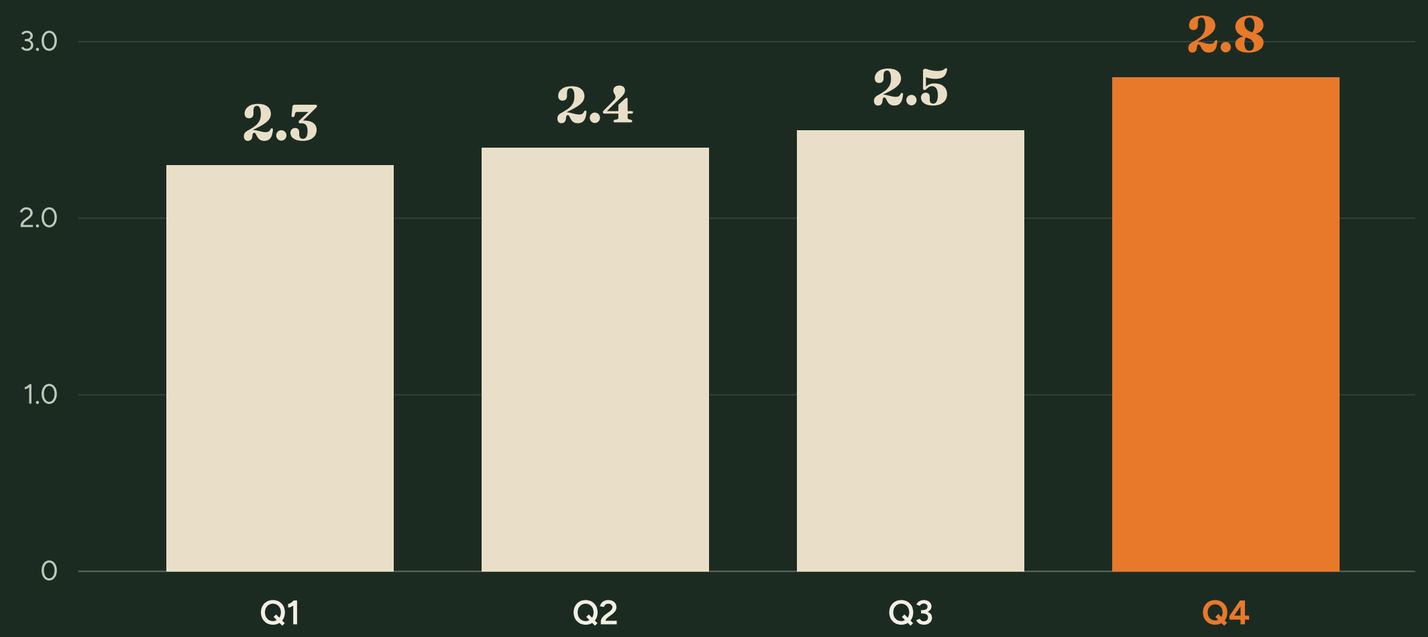
माल लागत के तीन अंक 5% से 8% तक के मार्जिन क़दम में सबसे बड़ा एकल योगदान हैं — और नए कैफे के विपरीत, इसमें कोई पूँजी नहीं लगती। साथ खरीदने वाले चौबीस कैफे की क़ीमत अलग-अलग खरीदने वाले अठारह कैफे को कभी नहीं मिली।

आवश्यक निवेश

**कुछ नहीं — सिर्फ़ संगठनात्मक बदलाव**

त्रैमासिक रास्ता

# $10.0M पीछे की तिमाहियों में भारी है: अकेले Q4 में $2.8M है।




राजस्व लक्ष्य, $M — चार तिमाही, कुल $10.0M

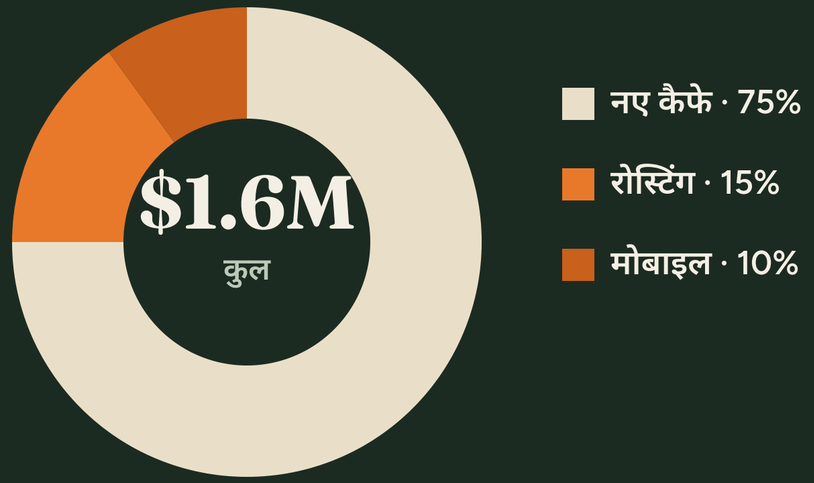
| तिमाही | लक्ष्य ($M) |
|---|---|
| Q1 | 2.3 |
| Q2 | 2.4 |
| Q3 | 2.5 |
| Q4 | 2.8 |
| **पूरा वर्ष** | **10.0** |

जैसे-जैसे छह नए कैफे शुरू होते हैं और मोबाइल ऑर्डरिंग अधिक स्थलों तक पहुँचती है, वक्र ऊपर जाता है। योजना को Q1 और Q2 के आँकड़ों पर परखें: अगर हम $2.3M और $2.4M पर नहीं हैं, तो Q4 का क़दम अपने-आप नहीं होगा।

माँग

# $1.6M का निवेश, जिसका तीन-चौथाई छह नए कैफे में।

## $1.6M कहाँ जाता है




$1.6M कुल निवेश के हिस्से।

| निवेश | राशि | इससे क्या मिलता है |
|---|---|---|
| नए कैफे | $1.2M | छह स्थल, सभी रेलवे स्टेशनों के पास |
| रोस्टिंग उपकरण | $240K | रिटेल बिक्री का 8% से 15% |
| मोबाइल ऑर्डरिंग | $160K | औसत प्रतीक्षा 6 मिनट से 2 |
| **कुल** | **$1.6M** | आज रात माँगी गई स्वीकृति |

अगले वर्ष जोड़ा गया लाभ

**+$400K**

परिचालन लाभ $400K से $800K तक।

प्रति नए कैफे पूँजी

**$200K**

छह स्टेशन स्थलों में $1.2M।

जो खि म

# दो चीज़ें इस योजना को बिगाड़ सकती हैं, और दोनों के लिए जवाब तैयार है।

जोखिम 01

## छह कैफे एक साथ खोलने पर स्टाफ़ की कमी।

छह नए स्थलों को बरिस्ता और शिफ़्ट लीडर चाहिए, जबकि मौजूदा अठारह कैफे तेज़, मोबाइल-चालित सुबह की भीड़ में चलते रहते हैं।

→ हमारा जवाब

### एक नया वेतनमान

स्पष्ट, प्रकाशित प्रगति ताकि हम बाज़ार के मुक़ाबले लोगों को भर्ती करें और बनाए रखें।

### एक शिफ़्ट ऐप

सभी 24 कैफे में रोस्टर और कवर एक साथ संभाला जाए, स्थल-दर-स्थल नहीं।

जोखिम 02

## 31% माल लागत लक्ष्य के सामने बीन की बढ़ती क़ीमतें।

34% से 31% तक की कटौती यह मानती है कि हम इनपुट क़ीमत थामे रख सकते हैं। ग्रीन कॉफ़ी में उछाल कप और हमारी बिक्री वाले बैग दोनों को प्रभावित करेगा।

→ हमारा जवाब

### निश्चित-क़ीमत वार्षिक अनुबंध

साल भर के लिए बीन की क़ीमत तय करें, ताकि 31% लक्ष्य बाज़ार से उजागर होने के बजाय सुरक्षित रहे। केंद्रीय खरीद ही इस आकार का अनुबंध संभव बनाती है।

संक्षेप में

# चार प्रतिबद्धताएँ, एक स्वीकृति।

**01** **हम 24 कैफे और $10.0M राजस्व तक बढ़ते हैं।**

छह नए स्थल, सभी रेलवे स्टेशनों के पास, 2.3 · 2.4 · 2.5 · 2.8 के त्रैमासिक रास्ते पर।

**02** **हम परिचालन लाभ को दोगुना करके $800K करते हैं।**

मार्जिन 5% से 8% तक बढ़ता है — यही आँकड़ा इस योजना का असली मक़सद है।

**03** **तीन प्राथमिकताएँ मार्जिन हासिल करती हैं।**

प्रतीक्षा 6 मिनट → 2 मिनट · रिटेल बिक्री का 8% → 15% · माल लागत 34% → 31%।

**04** **जोखिम बताए गए हैं और उनका समाधान है।**

स्टाफ़िंग के लिए नया वेतनमान और शिफ़्ट ऐप; बीन्स के लिए निश्चित-क़ीमत वार्षिक अनुबंध।

**माँगी गई स्वीकृति: $1.6M का निवेश और 8% परिचालन-मार्जिन लक्ष्य।**

कुल निवेश

**$1.6M**

MAPLE LANE COFFEE · अगला वर्ष

# एक-चौथाई अधिक राजस्व। दोगुना लाभ। वही एक कप कॉफ़ी।

छह स्टेशन कैफे, मोबाइल ऑर्डरिंग, अपनी रोस्ट और एक खरीद डेस्क — मार्जिन को 5% से 8% तक ले जाने के लिए $1.6M।

निदेशक मंडल के लिए प्रस्तुत · 16 नवंबर 2026 · इसके बाद प्रश्न और चर्चा।

## एक नज़र में अगला वर्ष

**24**
चालू कैफे

**$10.0M**
राजस्व

**$800K**
परिचालन लाभ, 8% मार्जिन

**$5.20**
आज का औसत बिल