MAPLE LANE COFFEE · SASTANAK UPRAVNOG ODBORA

Osamnaest kafića postalo poslovanje. Dvadeset četiri to čine *profitabilnim.*

Plan za sljedeću godinu: šest novih lokacija na kolodvorima, tri operativna prioriteta i marža koja se s 5% duplicira na 8%.

PRIPREMLJENO ZA
Upravni odbor

DATUM
16. studenoga 2026.

OVA GODINA → SLJEDEĆA GODINA

KAFIĆI
18 → 24

PRIHOD
$8,0M → $10,0M

OPERATIVNA DOBIT
$400K → $800K

OPERATIVNA MARŽA
5% → 8%

Potrebno ulaganje: $1,6M u kafiće, mobilne narudžbe i pečenje kave.

DNEVNI RED

Četiri pitanja na koja Upravni odbor večeras treba odgovor.

01

Gdje se nalazimo

Ovogodišnjih 18 kafića, $8,0M prihoda i tanka marža od 5%.

02

Ciljevi

24 kafića, $10,0M, $800K dobiti — i kvartalni put do toga.

03

Tri prioriteta

Mobilne narudžbe, vlastito pečena zrna, centralna nabava.

04

Novac i rizik

$1,6M ulaganja i što radimo ako nam zaposlenici ili zrna postanu ograničavajući faktor.

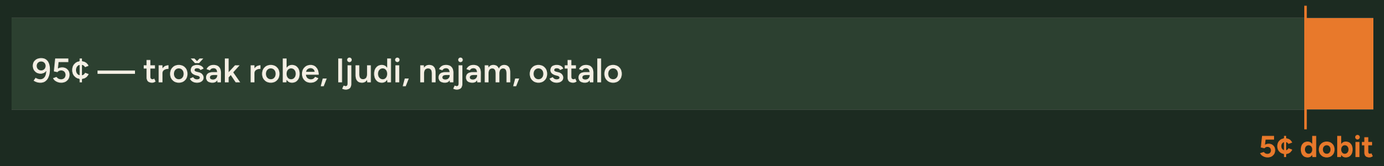
Odluka koju tražimo: odobrenje programa ulaganja od $1,6M i ciljane marže od 8%.

GDJE SE NALAZIMO

Ove godine izgradili smo opseg, ali zadržali samo pet centi od svakog dolara.

KAFIĆI U RADU	PRIHOD	OPERATIVNA DOBIT	PROSJEČNI RAČUN
18	$8,0M	$400K	$5.20

SVAKI DOLAR PRIHODA, OVE GODINE



Osamnaest lokacija i $8,0M trgovine znači stvaran posao. Ali uz operativnu maržu od 5%, jedan loš kvartal — jedna revizija najma, jedan skok cijene zrna — izbriše dobit cijele godine.

STRUKTURNI PROBLEM

Sam rast neće popraviti maržu od 5%.

Više kafića na istoj troškovnoj strukturi donosi više prihoda, ali istu tanku dobit. Plan za sljedeću godinu zato istovremeno napada trošak i asortiman, ne samo broj lokacija.

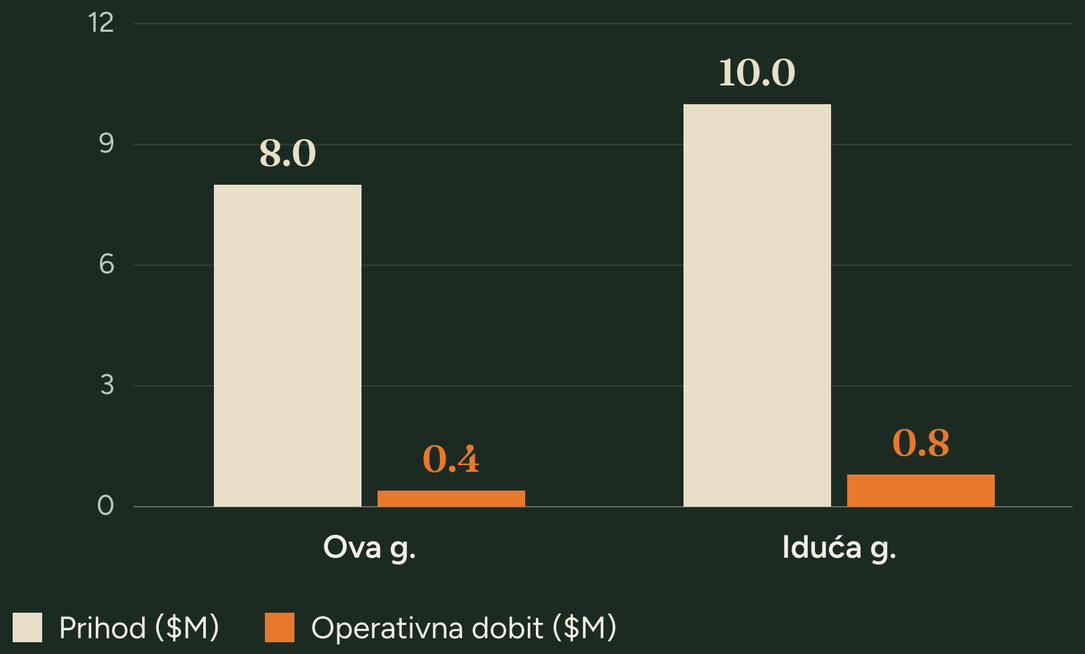
CILJEVI

Prihod raste 25%. Dobit se duplicira. Ta razlika je cijeli plan.

MJERA	OVA G.	IDUĆA G.	PROMJENA
Kafići	18	24	+6
Prihod	$8,0M	$10,0M	+25%
Operativna dobit	$400K	$800K	×2
Operativna marža	5%	8%	+3 p.b.
Trošak robe	34%	31%	−3 p.b.

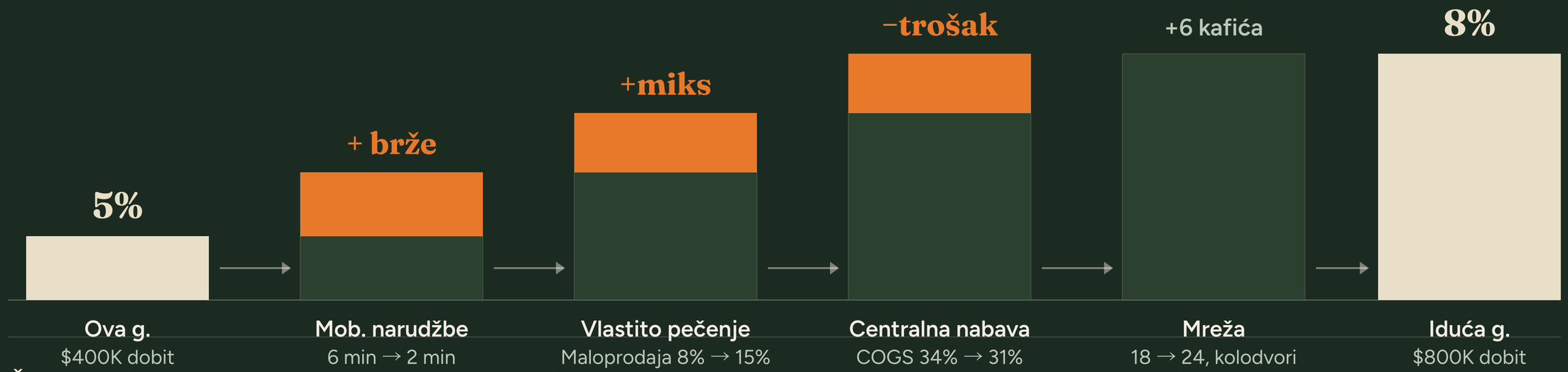
Prosječni račun ove godine: $5,20. Svih šest novih kafića planirano je u blizini kolodvora.

PRIHOD I DOBIT, JEDNO PORED DRUGOG



KAKO SE MARŽA POMIČE

Tri poluge nas vode s 5% na 8% — samo širenje mreže to ne bi postiglo.



Čitajte s lijeva na desno: svaki narančasti blok jedan je od tri prioriteta koji dodaje maržu, a posljednji korak dodaje šest novih kafića na već poboljšanu troškovnu strukturu. Otvorimo li kafiće bez te tri poluge, stižemo do $10,0M prihoda na staroj marži od 5% — pola dobiti.

PRIORITET 01 · BRZINA

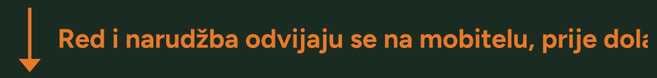
Mobilne narudžbe smanjuju prosječno čekanje s šest minuta na dvije.

PROSJEČNO ČEKANJE: NARUDŽBA NA ŠANKU VS. MOBILNA NARUDŽBA

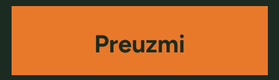
DANAS · NARUDŽBA NA ŠALTERU



6 min



IDUĆA G. · MOBILNA NARUDŽBA



2 min

Stupci su crtani u mjerilu: svaki segment predstavlja dvije minute kupčevog vremena.

MINUTE UŠTEĐENE PO KUPCU

4

Četiri minute manje u redu pri svakom posjetu — razlika između kolodvorskog kafića koji ljudi koriste svaki dan i onog kojeg samo prođu.

ZAŠTO JE TO VAŽNO NA KOLODVORU

Svih šest novih kafića nalazi se uz kolodvore, gdje kupac ima fiksan, nemilosrdan vremenski prozor prije sljedećeg vlaka. Čekanje od šest minuta gubi tog kupca; preuzimanje za dvije minute ga osvaja.

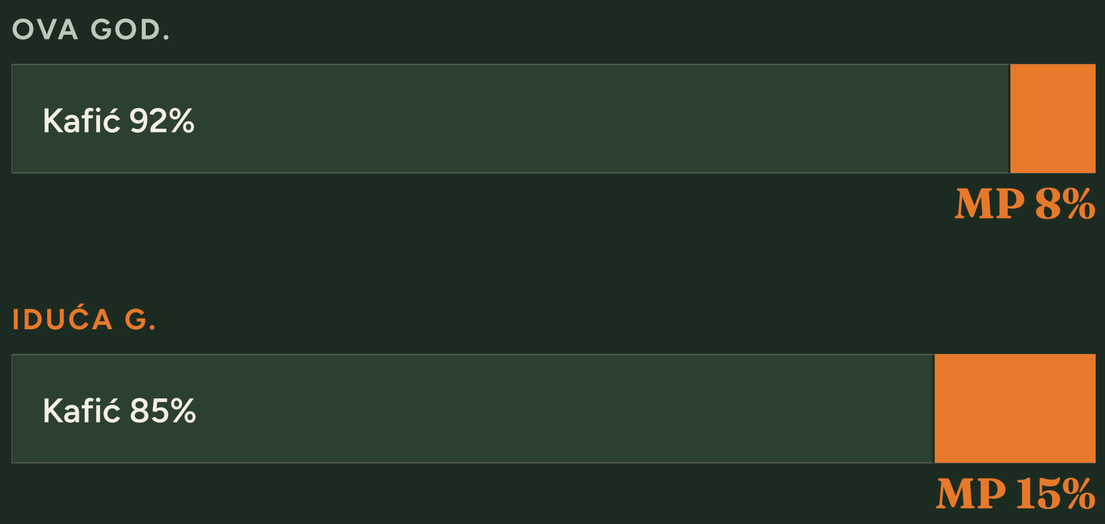
ULAGANJE

$160K

PRIORITET 02 · ASORTIMAN

Vlastito pečena zrna povećavaju maloprodaju s 8% na 15% prodaje.

UDIO PRODAJE: PIĆA I HRANA VS. MALOPRODAJA ZRNA



ŠTO SE MIJENJA KAD PEČEMO VLASTITA ZRNA

1 **Mi je pečemo**
Opremom za pečenje zrno dolazi u kuću umjesto da ga kupujemo već pečeno.

2 **Toči se i prodaje**
Ista pečena kava ide u šalicu i na policu u vrećici.

3 **Maloprodaja gotovo duplicira svoj udio**
S 8% na 15% prodaje, od proizvoda koji ne treba vrijeme bariste.

ULAGANJE · OPREME ZA PEČENJE

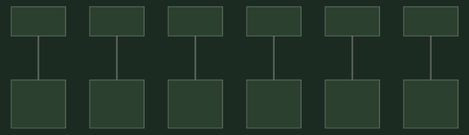
$240K

PRIORITET 03 · TROŠAK

Centralna nabava smanjuje trošak robe s 34% na 31% prodaje.

OD 24 ODLUKE O NABAVI DO JEDNE

DANAS · SVAKI KAFIĆ NABAVLJA



Male narudžbe,
bez posebne cijene

COGS 34%

IDUĆA G. · JEDAN URED NABAVLJA



COGS 31%

Jedna količina, jedna cijena, 24 kafića

TROŠAK ROBE, KAO % PRODAJE	OVA G.	IDUĆA G.
Trošak robe	34%	31%
Mjesta nabave	Po kafiću	Jedan ured
Opskrbljenih kafića	18	24

ZAŠTO SU TRI POSTOTNA BODA TAKO VAŽNA

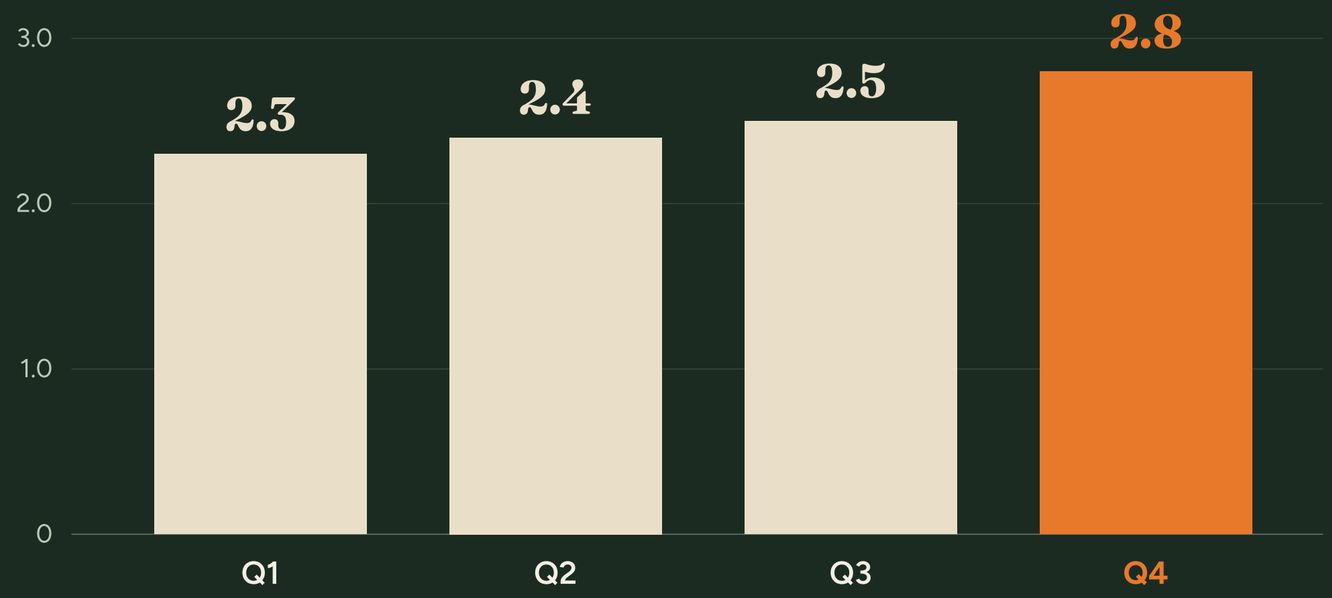
Tri postotna boda troška robe najveći su pojedinačni doprinos pomaku marže s 5% na 8% — i, za razliku od novih kafića, ne traže kapital. Dvadeset četiri kafića koja zajedno kupuju imaju cijenu koju osamnaest kafića koji kupuju zasebno nikad nisu imali.

POTREBNO ULAGANJE

Nijedno — samo organizacijska promjena

KVARTALNI PUT

$10,0M je raspoređeno s naglaskom na kraj godine: samo Q4 nosi $2,8M.



Cilj prihoda, $M — četiri kvartala, ukupno $10,0M

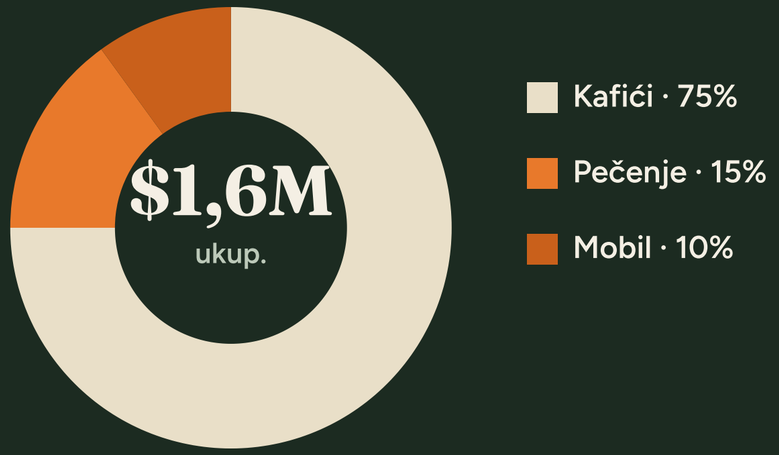
KVARTAL	CILJ ($M)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Cijela godina	**10.0**

Krivulja raste kako šest novih kafića počinje raditi i mobilne narudžbe dosežu više lokacija. Procijenite plan prema brojkama za Q1 i Q2: ako ne budemo na $2,3M i $2,4M, korak u Q4 se neće dogoditi sam od sebe.

ZAHTJEV

$1,6M ulaganja, od čega tri četvrtine u šest novih kafića.

KAMO IDE $1,6M



Udjeli u ukupnom ulaganju od $1,6M.

ULAGANJE	IZNOS	ŠTO SE KUPUJE
Novi kafići	$1,2M	Šest lokacija, sve uz kolodvore
Opreme za pečenje	$240K	Maloprodaja s 8% na 15% prodaje
Mob. narudžbe	$160K	Prosječno čekanje s 6 minuta na 2
Ukupno	$1,6M	Odobrenje traženo večeras

DOBIT DODANA SLJEDEĆE GODINE

+$400K

S $400K na $800K operativne dobiti.

KAPITAL PO NOVOM KAFIĆU

$200K

$1,2M za šest kolodvorskih lokacija.

RIZIK

Dvije stvari mogu poremetiti ovaj plan, i za obje imamo spreman odgovor.

RIZIK 01

Nestašica osoblja dok otvaramo šest kafića odjednom.

Šest novih lokacija treba bariste i voditelje smjena istovremeno dok postojećih osamnaest kafića nastavlja poslovati tijekom brže, mobilno vođene jutarnje gužve.

→ NAŠ ODGOVOR

Nova platna ljestvica

Jasno, objavljeno napredovanje kako bismo zapošljavali i zadržavali ljude konkurentno tržištu.

Aplikacija za smjene

Raspored i zamjene vođeni za svih 24 kafića zajedno, a ne po lokaciji.

RIZIK 02

Rastuće cijene zrna u odnosu na cilj od 31% troška robe.

Smanjenje troška s 34% na 31% pretpostavlja da možemo zadržati ulaznu cijenu. Skok cijene sirove kave pogodio bi i šalicu i vrećice koje planiramo prodavati.

→ NAŠ ODGOVOR

Godišnji ugovori s fiksnom cijenom

Zaključavaju cijenu zrna za cijelu godinu, čime je cilj od 31% zaštićen od tržišta umjesto izložen njemu. Centralna nabava je ono što takav ugovor tih razmjera čini mogućim.

UKRATKO

Četiri obveze, jedno odobrenje.

01 **Rastemo na 24 kafića i $10,0M prihoda.**

Šest novih lokacija, sve uz kolodvore, kvartalnim putem 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **Dupliciramo operativnu dobit na $800K.**

Marža raste s 5% na 8% — brojka oko koje se ovaj plan zapravo vrti.

03 **Tri prioriteta donose maržu.**

Čekanje 6 min → 2 min · maloprodaja 8% → 15% prodaje · trošak robe 34% → 31%.

04 **Rizici su imenovani i pokriveni.**

Nova platna ljestvica i aplikacija za smjene za osoblje; godišnji ugovori s fiksnom cijenom za zrna.

Traženo odobrenje: $1,6M ulaganja i ciljana operativna marža od 8%.

UKUPNO ULAGANJE

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · SLJEDEĆA GODINA

Četvrtina više prihoda. Dvostruka dobit. Ista šalica kave.

Šest kolodvorskih kafića, mobilne narudžbe, vlastito pečenje i jedan ured za nabavu — $1,6M za pomak marže s 5% na 8%.

Pripremljeno za Upravni odbor · 16. studenoga 2026. · Slijede pitanja i rasprava.

SLJEDEĆA GODINA U KRATKIM CRTAMA

24
kafića u radu

$10,0M
prihod

$800K
operativna dobit, marža 8%

$5.20
prosječni račun danas