MAPLE LANE COFFEE · IGAZGATÓSÁGI ÜLÉS

Tizennyolc kávézóból lett üzlet. Huszonnégy teszi azt *nyereségessé.*

A jövő évi terv: hat új állomás, három működési prioritás, és egy árrés, amely 5%-ról 8%-ra duplázódik.

KÉSZÜLT
Az Igazgatóság részére

DÁTUM
2026. november 16.

IDÉN → JÖVŐRE

KÁVÉZÓK
18 → 24

ÁRBEVÉTEL
8,0M$ → 10,0M$

MŰKÖDÉSI EREDMÉNY
400E$ → 800E$

MŰKÖDÉSI ÁRRÉS
5% → 8%

Szükséges beruházás: 1,6M$ kávézókra, mobilrendelésre és pörkölésre.

NAPIREND

Négy kérdés, amelyre az igazgatóságnak választ kell kapnia ma este.

01

Hol állunk

Az idei 18 kávézó, 8,0M$ árbevétel és egy vékony 5%-os árrés.

02

A célok

24 kávézó, 10,0M$, 800E$ nyereség — és a negyedéves útvonal odáig.

03

A három prioritás

Mobilrendelés, saját pörkölésű kávé, központi beszerzés.

04

Pénz és kockázat

1,6M$ beruházás, és mit teszünk, ha a létszám vagy a kávé szűkössé válik.

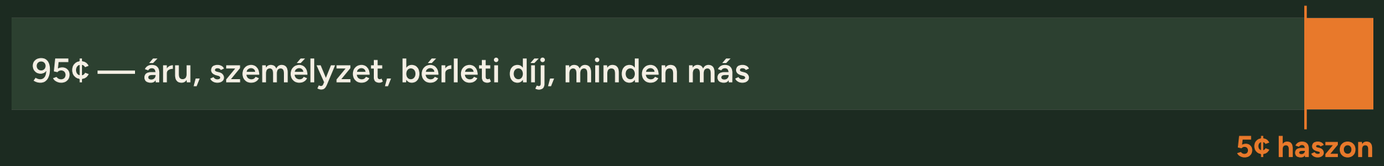
A kért döntés: az 1,6M$-os beruházási program és a 8%-os árréscél jóváhagyása.

HOL ÁLLUNK

Idén méretet növeltünk, de minden dollárból csak öt centet tartottunk meg.

NYITOTT KÁVÉZÓK	ÁRBEVÉTEL	MŰKÖDÉSI EREDMÉNY	ÁTLAGOS SZÁMLA
18	8,0M$	400E$	$5.20

MINDEN EGY DOLLÁR ÁRBEVÉTELBŐL, IDÉN



Tizennyolc helyszín és 8,0M$ forgalom valódi üzlet. De 5%-os működési árrésnél egyetlen rossz negyedév — egy béremelés, egy kávéár-ugrás — eltörli az egész éves nyereséget.

A STRUKTURÁLIS PROBLÉMA

A növekedés önmagában nem javítja az 5%-os árrést.

Több kávézó ugyanazon a költségszerkezeten nagyobb árbevételt és ugyanolyan vékony nyereséget hoz. A jövő évi terv ezért egyszerre céloz költséget, mixet és a kávézók számát.

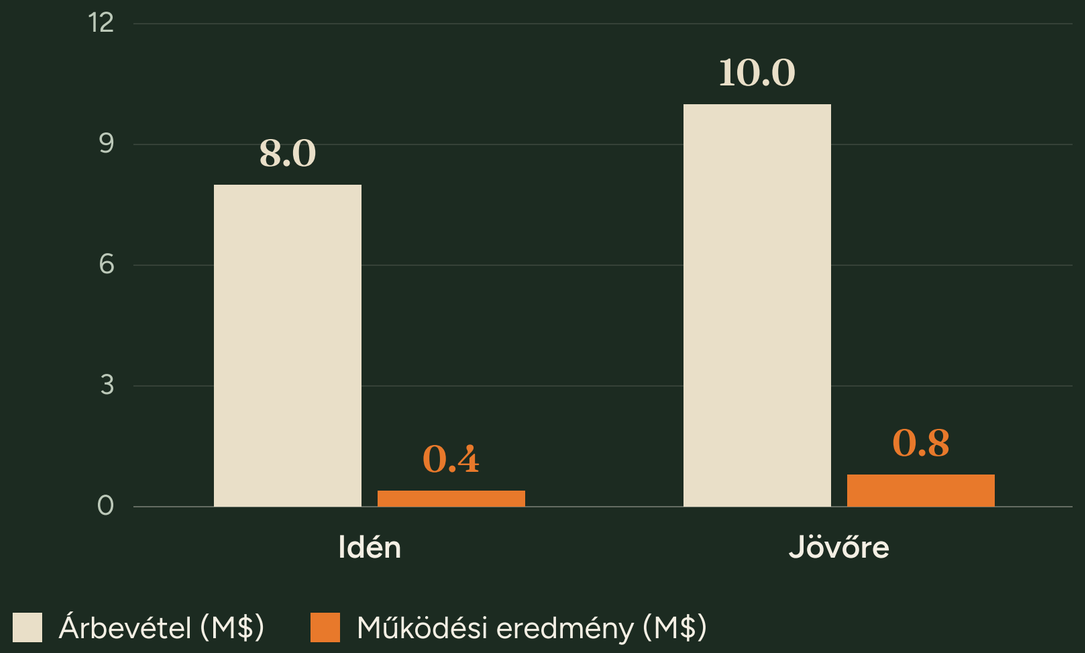
A CÉLOK

Az árbevétel 25%-kal nő. A nyereség megduplázódik. Ez a különbség az egész terv.

MUTATÓ	IDÉN	JÖVŐRE	VÁLTOZÁS
Kávézók	18	24	+6
Árbevétel	8,0M$	10,0M$	+25%
Működési eredmény	400E$	800E$	×2
Működési árrés	5%	8%	+3 pont
Áruköltség	34%	31%	−3 pont

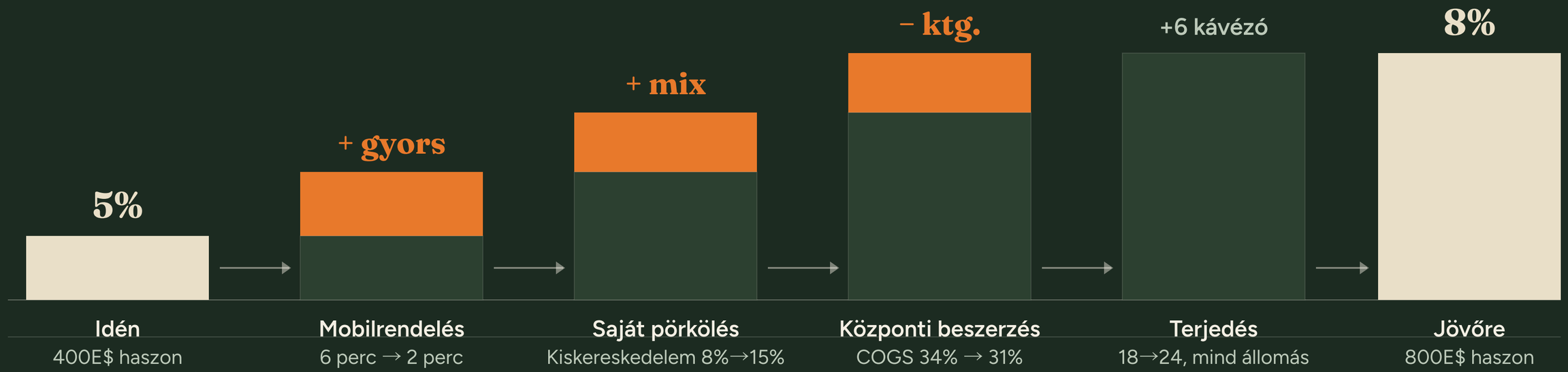
Átlagos számla idén: 5,20$. A hat új kávézó mindegyike vonatállomások közelébe kerül.

ÁRBEVÉTEL ÉS NYERESÉG, EGYMÁS MELLETT



HOGYAN MOZDUL AZ ÁRRÉS

Három tényező vezet el 5%-ról 8%-ra — a bővülés önmagában nem.



Olvassuk balról jobbra: minden narancssárga blokk a három prioritás egyike, amely árrést ad hozzá, és az utolsó lépés a hat új kávézót adja hozzá a már javított költségszerkezet tetejére. Ha a kávézókat a három tényező nélkül nyitnánk meg, 10,0M$ árbevételhez jutnánk a régi 5%-on — feleannyi nyereséggel.

01. PRIORITÁS · SEBESSÉG

A mobilrendelés az átlagos várakozást hat percről kettőre csökkenti.

ÁTLAGOS VÁRAKOZÁS: PULTOS RENDELÉS VS. MOBILRENDELÉS

MA · RENDELÉS A PULTNÁL



6 p.

Sorban állás és rendelés telefonon, érkezés előtt

JÖVŐRE · RENDELÉS MOBILON



2 p.

A sávok méretarányosak: minden szakasz két percet jelent.

MEGTAKARÍTOTT PERC ÜGYFELENKÉNT

4

Négy perccel kevesebb sorban állás minden alkalommal — ez a különbség egy naponta használt állomási kávézó és egy mellette csak elsétáló vendég között.

MIÉRT FONTOS EZ AZ ÁLLOMÁSNÁL

A hat új kávézó mind vonatállomások mellett van, ahol az ügyfélnek fix, szigorú időkerete van a következő vonatig. Egy hatperces várakozás elveszíti ezt az ügyfelet; egy kétperces átvétel megtartja.

BERUHÁZÁS

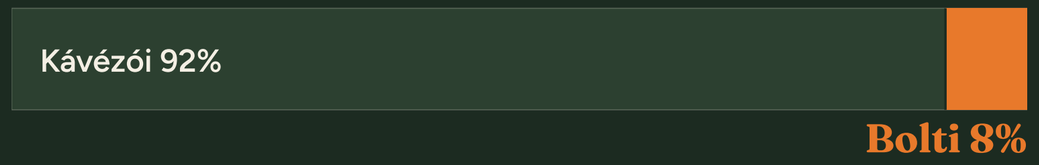
160E$

02. PRIORITÁS · MIX

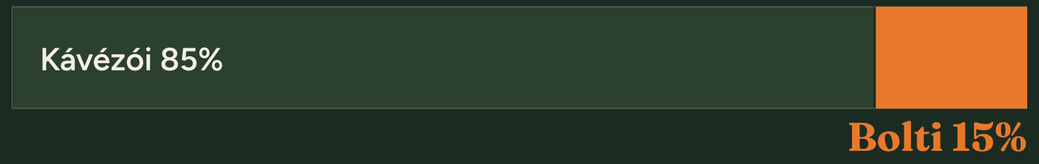
A saját pörkölésű kávé a kiskereskedelmi részt 8%-ról 15%-ra növeli az eladásokból.

ELADÁSOK MEGOSZLÁSA: ITAL & ÉTEL VS. KISKERESKEDELMI KÁVÉ

IDÉN



JÖVŐRE



MIT VÁLTOZTAT A SAJÁT PÖRKÖLÉS

1 **Mi pörköljük**
A pörkölőberendezés házon belülre hozza a kávét, ahelyett hogy készen vennénk.

2 **Kitöltjük és eladjuk**
Ugyanaz a pörkölés kerül a csészébe és a polcra, zacskóban.

3 **A kiskereskedelem közel megduplázza részesedését**
8%-ról 15%-ra az eladásokból, egy olyan termékből, amely nem igényel baristaidőt.

BERUHÁZÁS · PÖRKÖLŐ BERENDEZÉS

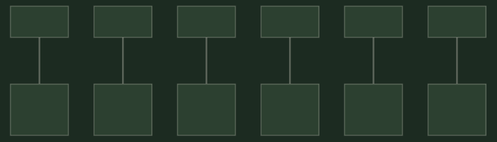
240E$

03. PRIORITÁS · KÖLTSÉG

A központi beszerzés az áruköltséget 34%-ról 31%-ra csökkenti az eladásokból.

24 BESZERZÉSI DÖNTÉSBŐL EGY

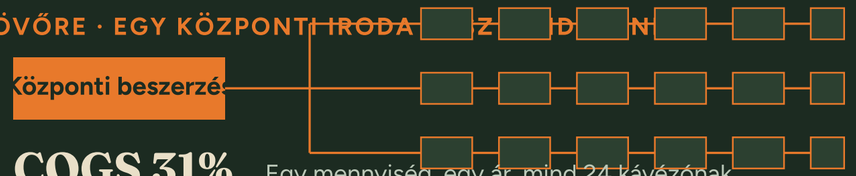
MA · MINDEN KÁVÉZÓ MAGA VESZ



Sok apró rendelés, nincs alkupozíció

COGS 34%

JÖVŐRE · EGY KÖZPONTI IRODA Z D N



COGS 31%

Egy mennyiség, egy ár, mind 24 kávézónak

ÁRUKÖLTSÉG, AZ ELADÁSOK %-ÁBAN	IDÉN	JÖVŐRE
Áruköltség	34%	31%
Beszerzési pontok	Kávézónként	Egy iroda
Ellátott kávézók	18	24

MIÉRT SZÁMÍT ANNYIRA HÁROM PONT

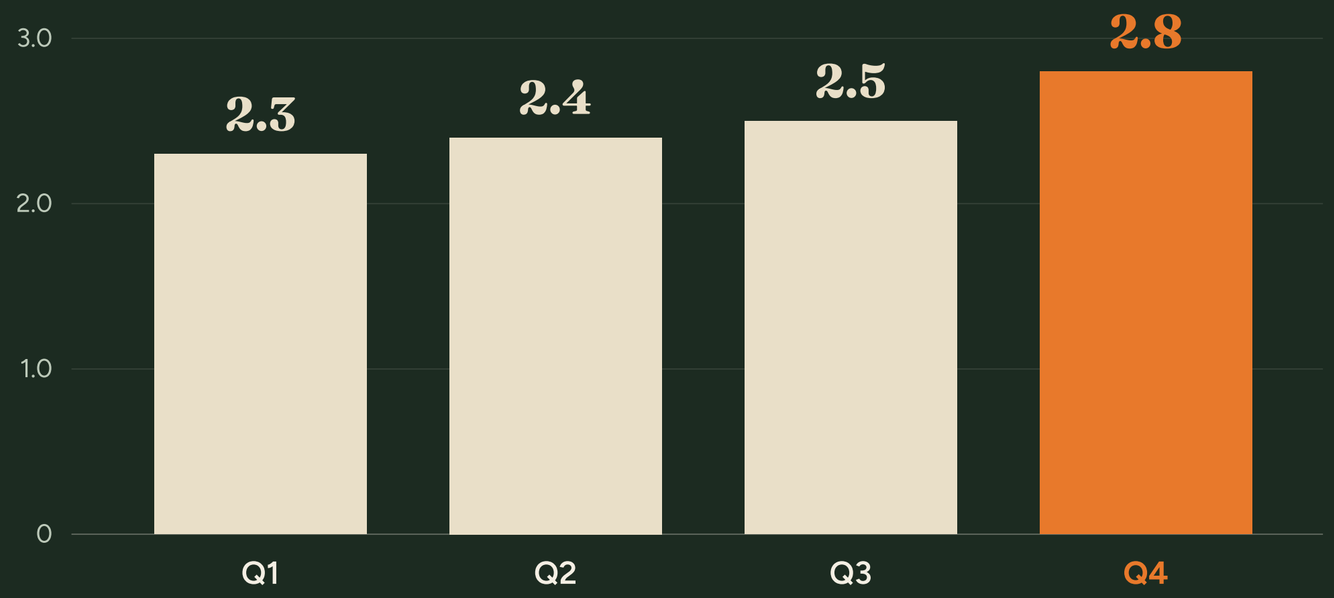
Az áruköltség három pontja a legnagyobb egyedi hozzájárulás az 5%-ról 8%-ra lépéshez — és az új kávézókkal ellentétben, ehhez nem kell tőke. A huszonnégy, együtt vásárló kávézónak olyan ára van, amilyen a tizennyolc, külön vásárlónak soha nem volt.

SZÜKSÉGES BERUHÁZÁS

Nincs — csak szervezeti változás

A NEGYEDÉVES ÚTVONAL

A 10,0M$ hátrasúlyozott: önmagában a Q4 2,8M$-ot visz.



Árbevétel cél, M$ — négy negyedév, összesen 10,0 M$

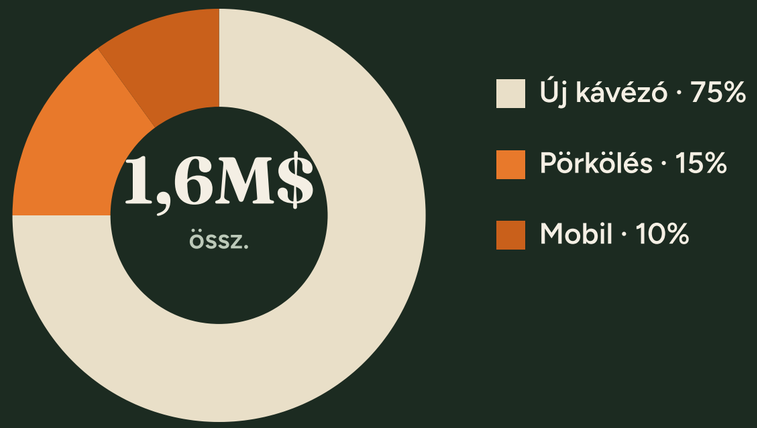
NEGYEDÉV	CÉL (M$)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Teljes év	**10.0**

A görbe emelkedik, amint a hat új kávézó üzembe lép és a mobilrendelés több helyszínre ér el. Ítéljük meg a tervet a Q1 és Q2 számok alapján: ha nem érjük el a 2,3M$-ot és 2,4M$-ot, a Q4 lépés nem fog önmagától megtörténni.

A KÉRÉS

1,6M$ beruházás, melynek háromnegyede a hat új kávézóba megy.

HOVÁ MEGY AZ 1,6M$



Az 1,6M$ összes beruházás megoszlása.

BERUHÁZÁS	ÖSSZEG	MIRE KÖLTJÜK
Új kávézók	1,2M$	Hat helyszín, mind vonatállomások közelében
Pörkölő berendezés	240E$	Kiskereskedelem 8%-ról 15%-ra az eladásokból
Mobilrendelés	160E$	Átlagos várakozás 6 percről 2-re
Összesen	1,6M$	Ma este kért jóváhagyás

JÖVŐRE HOZZÁADOTT NYERESÉG

+400E$

400E$-ról 800E$-ra a működési eredményben.

TŐKE ÚJ KÁVÉZÓNKÉNT

200E$

1,2M$ a hat állomási helyszínen.

KOCKÁZAT

Két dolog törheti meg ezt a tervet, és mindkettőre van válasz.

1. KOCKÁZAT

Létszámhiány, amikor hat kávézót nyitunk egyszerre.

Hat új helyszínnek baristákra és műszakvezetőkre van szüksége, miközben a meglévő tizennyolc egy gyorsabb, mobil-vezérelt reggeli csúcsidőben tovább kereskedik.

→ VÁLASZUNK

Új fizetési skála

Átlátható, közzétett előrelépési rend, hogy felvegyük és megtartsuk az embereket a piaccal szemben.

Műszak-app

Beosztás és helyettesítés mind a 24 kávézón át kezelve, nem helyszínről helyszínre.

2. KOCKÁZAT

Emelkedő kávéárak a 31%-os áruköltség-cél ellen.

A 34%-ról 31%-ra csökkenés feltételezi, hogy tartani tudjuk a bemeneti árat. Egy nyerskávé-ugrás eltalálná mind a csészét, mind a zacskókat, amelyeket el akarunk adni.

→ VÁLASZUNK

Fix árú éves szerződések

A kávéárat egy évre rögzítjük, így a 31%-os cél a piactól védett, nem kitett neki. A központi beszerzés teszi lehetővé egy ilyen méretű szerződést.

ÖSSZEFOGLALVA

Négy vállalás, egy jóváhagyás.

01 **24 kávézóra és 10,0M$ árbevételre növekedünk.**

Hat új helyszín, mind vonatállomások közelében, egy negyedéves úton: 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **Megduplázzuk a működési eredményt 800E$-ra.**

Az árrés 5%-ról 8%-ra nő — ez a szám, amiről ez a terv valójában szól.

03 **Három prioritás hozza az árrést.**

Várakozás 6 percről 2-re · kiskereskedelem 8%-ról 15%-ra · áruköltség 34%-ról 31%-ra.

04 **A kockázatok megnevezve és lefedve vannak.**

Új fizetési skála és műszak-app a létszámra; fix árú éves szerződések a kávéra.

A kért jóváhagyás: 1,6M$ beruházás és a 8%-os működési árrés cél.

TELJES BERUHÁZÁS

1,6M$

MAPLE LANE COFFEE · JÖVŐ ÉV

Egynegyeddel több árbevétel. Kétszer annyi nyereség. Ugyanaz a kávé.

Hat állomási kávézó, mobilrendelés, saját pörkölés és egy beszerzési iroda — 1,6M$, hogy az árrést 5%-ról 8%-ra mozdítsuk.

Készült az Igazgatóság részére · 2026. november 16. · Kérdések és megbeszélés következik.

JÖVŐ ÉV EGY PILLANTÁSRA

24
nyitott kávézó

10,0M$
árbevétel

800E$
működési eredmény, 8%-os árrés

$5.20
mai átlagos számla