MAPLE LANE COFFEE · RIUNIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

Diciotto caffè sono diventati un business. Ventiquattro lo rendono *redditizio.*

Il piano per il prossimo anno: sei nuove stazioni, tre priorità operative e un margine che raddoppia dal 5% all'8%.

PREPARATO PER
Il Consiglio di Amministrazione

DATA
16 novembre 2026

QUEST'ANNO → PROSSIMO ANNO

CAFFÈ
18 → 24

RICAVI
$8,0M → $10,0M

UTILE OPERATIVO
$400K → $800K

MARGINE OPERATIVO
5% → 8%

Investimento richiesto: $1,6M tra caffè, ordini da mobile e tostatura.

AGENDA

Quattro domande a cui il consiglio ha bisogno di risposta stasera.

01

Dove siamo

I 18 caffè di quest'anno, $8,0M di ricavi e un margine ridotto del 5%.

02

Gli obiettivi

24 caffè, $10,0M, $800K di utile — e il percorso trimestrale per arrivarci.

03

Le tre priorità

Ordini da mobile, tostatura propria dei chicchi, acquisti centralizzati.

04

Denaro e rischio

$1,6M di investimento, e cosa facciamo se personale o chicchi scarseggiano.

La decisione che chiediamo: l'approvazione del programma di investimento da $1,6M e dell'obiettivo di margine dell'8%.

DOVE SIAMO

Quest'anno abbiamo costruito scala, ma trattenuto solo cinque centesimi di ogni dollaro.

CAFFÈ OPERATIVI	RICAVI	UTILE OPERATIVO	SCONTRINO MEDIO
18	$8,0M	$400K	$5.20

OGNI DOLLARO DI RICAVI, QUEST'ANNO



Diciotto sedi e $8,0M di fatturato sono un business reale. Ma con un margine operativo del 5%, un solo trimestre negativo — una revisione dell'affitto, un rincaro dei chicchi — azzera l'utile di tutto l'anno.

IL PROBLEMA STRUTTURALE

La crescita da sola non risolve un margine del 5%.

Più caffè sulla stessa struttura di costo producono più ricavi e lo stesso utile ridotto. Il piano del prossimo anno attacca quindi costo e mix insieme all'espansione.

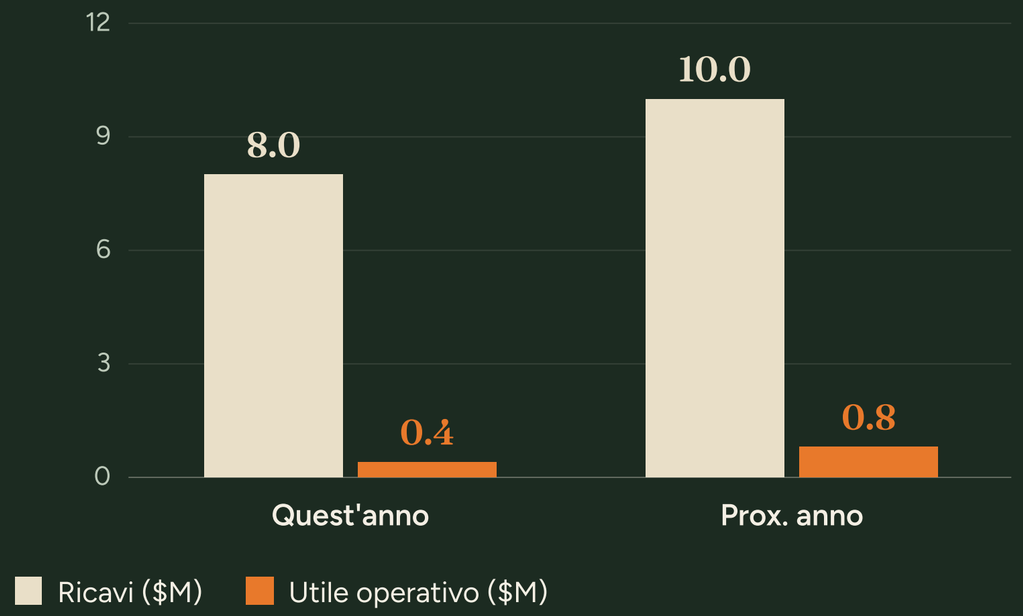
GLI OBIETTIVI

I ricavi crescono del 25%. L'utile raddoppia. Quella differenza è l'intero piano.

INDICATORE	QUEST'ANNO	PROX. ANNO	VARIAZIONE
Caffè	18	24	+6
Ricavi	$8,0M	$10,0M	+25%
Utile operativo	$400K	$800K	×2
Margine operativo	5%	8%	+3 pti
Costo del venduto	34%	31%	−3 pti

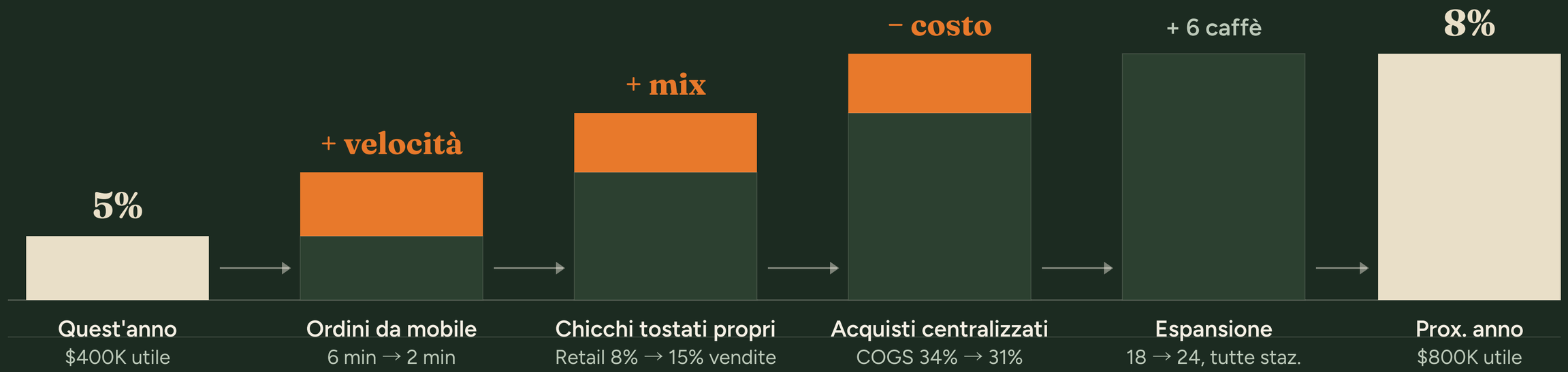
Scontrino medio quest'anno: $5,20. Tutti i sei nuovi caffè sono previsti vicino a stazioni ferroviarie.

RICAVI E UTILE, A CONFRONTO



COME SI MUOVE IL MARGINE

Tre leve ci portano dal 5% all'8% — l'espansione da sola non basterebbe.



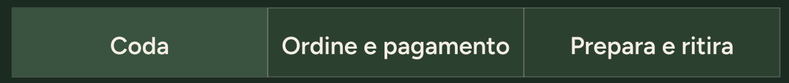
Leggetelo da sinistra a destra: ogni blocco arancione è una delle tre priorità che aggiunge margine, e l'ultimo passo aggiunge i sei nuovi caffè sopra la struttura di costo migliorata. Apriamo i caffè senza le tre leve e arriviamo a $10,0M di ricavi sul vecchio 5% — metà dell'utile.

PRIORITÀ 01 · VELOCITÀ

Gli ordini da mobile riducono l'attesa media da sei minuti a due.

ATTESA MEDIA, ORDINE AL BANCO VS. ORDINE MOBILE

OGGI · ORDINE AL BANCO



6 min

Coda e ordine avvengono sul telefono, prima del

PROX ANNO · ORDINE MOBILE



2 min

Barre in scala: ogni segmento è due minuti del tempo del cliente.

MINUTI RISPARMIATI PER CLIENTE

4

Quattro minuti in meno in fila a ogni visita — la differenza tra un caffè di stazione che le persone usano ogni giorno e uno davanti a cui passano.

PERCHÉ CONTA IN STAZIONE

Tutti i sei nuovi caffè si trovano vicino a stazioni ferroviarie, dove il cliente ha una finestra fissa e inflessibile prima del treno successivo. Un'attesa di sei minuti perde quel cliente; un ritiro di due minuti lo conquista.

INVESTIMENTO

$160K

PRIORITÀ 02 · MIX

I nostri chicchi tostati portano il retail dall'8% al 15% delle vendite.

QUOTA VENDITE: BEVANDE E CIBO VS. CHICCHI RETAIL

QUEST'ANNO



Retail 8%

PROX. ANNO



Retail 15%

COSA CAMBIA TOSTARE IN PROPRIO

1 **Lo tostiamo**
L'attrezzatura di tostatura porta il chicco in casa invece di comprarlo finito.

2 **Lo versiamo e lo vendiamo**
La stessa tostatura finisce nella tazza e sullo scaffale in un sacchetto.

3 **Il retail quasi raddoppia la sua quota**
Dall'8% al 15% delle vendite, da un prodotto che non richiede il tempo di un barista.

INVESTIMENTO · ATTREZZATURA DI TOSTATURA

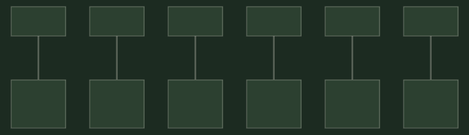
$240K

PRIORITÀ 03 · COSTO

Gli acquisti centralizzati portano il costo del venduto dal 34% al 31% delle vendite.

DA 24 DECISIONI D'ACQUISTO A UNA

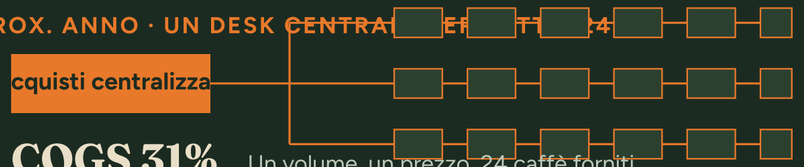
OGGI · OGNI CAFFÈ COMPRA DA SÉ



Molti piccoli ordini, nessun prezzo negoziato

COGS 34%

PROX. ANNO · UN DESK CENTRALIZZATO



COGS 31%

Un volume, un prezzo, 24 caffè forniti

COSTO DEL VENDUTO, % SULLE VENDITE	QUEST'ANNO	PROX. ANNO
Costo del venduto	34%	31%
Punti di acquisto	Per caffè	Un desk
Caffè forniti	18	24

PERCHÉ TRE PUNTI CONTANO COSÌ TANTO

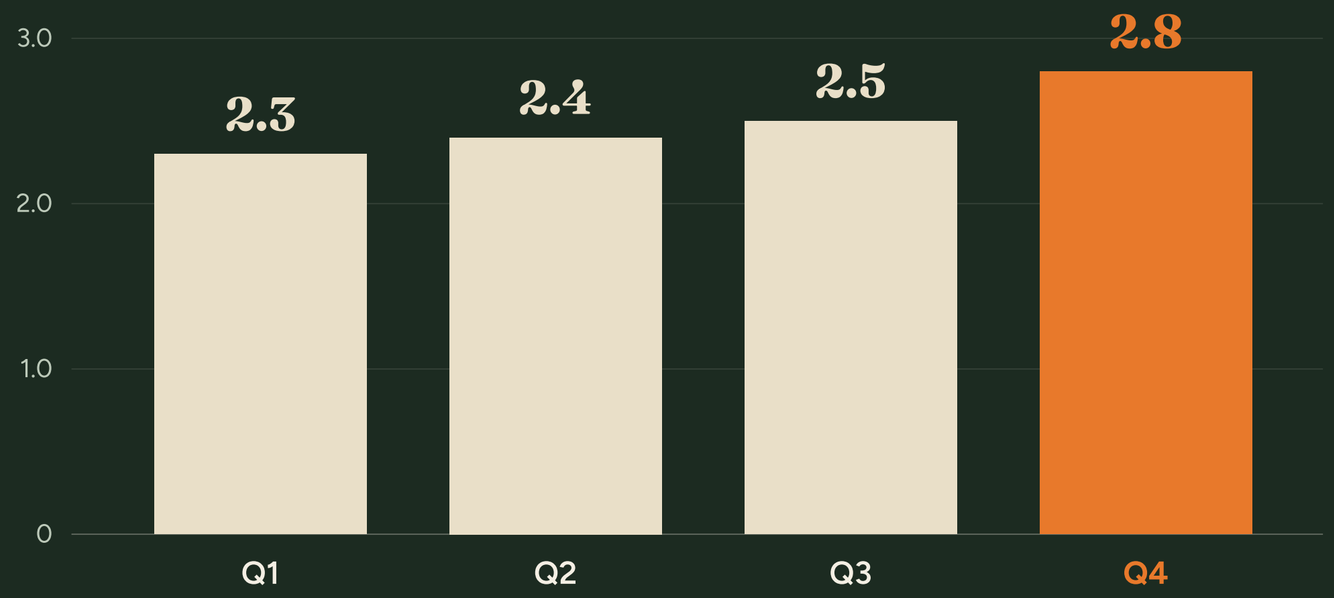
Tre punti di costo del venduto sono il singolo contributo più grande al passaggio di margine dal 5% all'8% — e, a differenza dei nuovi caffè, non richiede capitale. Ventiquattro caffè che acquistano insieme ottengono un prezzo che diciotto che acquistavano separatamente non hanno mai avuto.

INVESTIMENTO RICHIESTO

Nessuno — solo cambiamento organizzativo

IL PERCORSO TRIMESTRALE

I $10,0M sono concentrati verso la fine dell'anno: il solo Q4 porta $2,8M.



Obiettivo ricavi, $M — 4 trimestri, tot. $10,0M

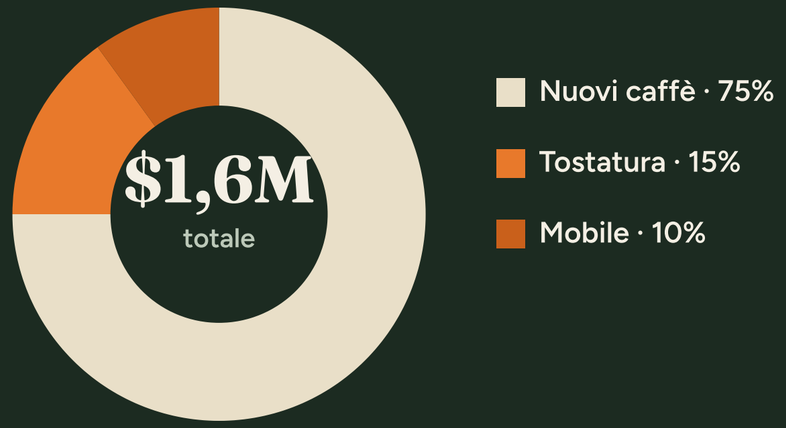
TRIMESTRE	OBIETTIVO ($M)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Anno intero	**10.0**

La curva sale man mano che i sei nuovi caffè entrano in attività e gli ordini da mobile raggiungono più siti. Giudicate il piano sui numeri di Q1 e Q2: se non siamo a $2,3M e $2,4M, il salto di Q4 non accadrà da solo.

LA RICHIESTA

$1,6M di investimento, tre quarti nei sei nuovi caffè.

DOVE VA IL $1,6M



Quote del totale investimento di $1,6M.

INVESTIMENTO	IMPORTO	COSA COMPRA
Nuovi caffè	$1,2M	Sei siti, tutti vicino a stazioni ferroviarie
Attrezzatura di tostatura	$240K	Retail dall'8% al 15% delle vendite
Ordini da mobile	$160K	Attesa media da 6 minuti a 2
Totale	$1,6M	Approvazione richiesta stasera

UTILE AGGIUNTO IL PROSSIMO ANNO

+$400K

Da $400K a $800K di utile operativo.

CAPITALE PER NUOVO CAFFÈ

$200K

$1,2M su sei siti di stazione.

RISCHIO

Due cose potrebbero far fallire questo piano, ed entrambe hanno già una risposta pronta.

RISCHIO 01

Carenza di personale nell'aprire sei caffè contemporaneamente.

Sei nuovi siti hanno bisogno di baristi e capi turno, mentre i diciotto esistenti continuano a operare in un picco del mattino più rapido e guidato dal mobile.

→ LA NOSTRA RISPOSTA

Una nuova scala retributiva

Una progressione chiara e pubblicata, per assumere e trattenere personale rispetto al mercato.

Un'app per i turni

Turni e coperture gestiti su tutti i 24 caffè invece che sito per sito.

RISCHIO 02

Aumento del prezzo dei chicchi rispetto a un obiettivo di costo del venduto del 31%.

La riduzione di costo dal 34% al 31% presuppone di poter mantenere il prezzo di acquisto. Un rincaro del caffè verde colpirebbe sia la tazza che i sacchetti che prevediamo di vendere.

→ LA NOSTRA RISPOSTA

Contratti annuali a prezzo fisso

Blocchiamo il prezzo dei chicchi per l'anno, così l'obiettivo del 31% è protetto dal mercato invece di esservi esposto. Sono gli acquisti centralizzati a rendere possibile un contratto di quella dimensione.

IN SINTESI

Quattro impegni, un'approvazione.

01 Cresciamo a 24 caffè e $10,0M di ricavi.

Sei nuovi siti, tutti vicino a stazioni ferroviarie, su un percorso trimestrale di 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 Raddoppiamo l'utile operativo a $800K.

Il margine sale dal 5% all'8% — il numero di cui questo piano parla davvero.

03 Tre priorità generano il margine.

Attesa 6 min → 2 min · retail 8% → 15% vendite · costo del venduto 34% → 31%.

04 I rischi sono identificati e coperti.

Nuova scala retributiva e app per i turni per il personale; contratti annuali a prezzo fisso per i chicchi.

L'approvazione richiesta: $1,6M di investimento e l'obiettivo di margine operativo dell'8%.

INVESTIMENTO TOTALE

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · PROSSIMO ANNO

Un quarto in più di ricavi. Il doppio dell'utile. Stessa tazza di caffè.

Sei caffè di stazione, ordini da mobile, tostatura propria e un desk acquisti unico — $1,6M per portare il margine dal 5% all'8%.

Preparato per il Consiglio di Amministrazione · 16 novembre 2026 · A seguire domande e discussione.

IL PROSSIMO ANNO IN BREVE

24
caffè operativi

$10,0M
ricavi

$800K
utile operativo, margine 8%

$5.20
scontrino medio oggi