MAPLE LANE COFFEE · REUNIÃO DO CONSELHO

Dezoito cafés se tornaram um negócio. Vinte e quatro o tornam *lucrativo.*

O plano para o próximo ano: seis novos cafés de estação, três prioridades operacionais e uma margem que dobra de 5% para 8%.

PREPARADO PARA
O Conselho de Administração

DATA
16 de novembro de 2026

ESTE ANO → PRÓXIMO ANO

CAFÉS
18 → 24

RECEITA
$8.0M → $10.0M

LUCRO OPERACIONAL
$400K → $800K

MARGEM OPERACIONAL
5% → 8%

Investimento necessário: $1.6M em cafés, pedidos pelo app e torra própria.

AGENDA

Quatro perguntas que o conselho precisa responder hoje.

01

Onde estamos

Os 18 cafés deste ano, $8.0M de receita e uma margem apertada de 5%.

02

As metas

24 cafés, $10.0M, $800K de lucro — e o caminho trimestral até lá.

03

As três prioridades

Pedidos pelo app, grãos de torra própria, compras centralizadas.

04

Dinheiro e risco

$1.6M de investimento, e o que fazer se faltar pessoal ou grãos.

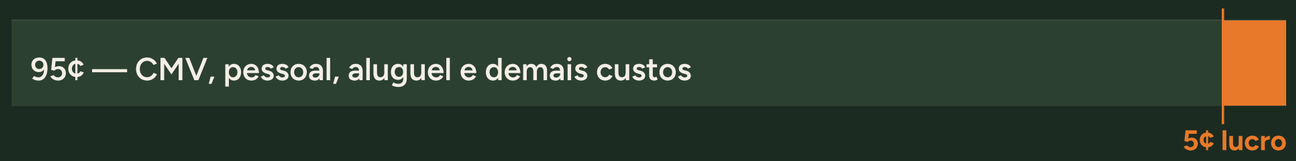
A decisão que pedimos: aprovação do programa de investimento de $1.6M e da meta de margem de 8%.

ONDE ESTAMOS

Este ano ganhamos escala, mas ficamos com só cinco centavos de cada dólar.

CAFÉS EM OPERAÇÃO	RECEITA	LUCRO OPERACIONAL	TICKET MÉDIO
18	$8.0M	$400K	$5.20

CADA DÓLAR DE RECEITA, ESTE ANO



Dezoito unidades e $8.0M em vendas são um negócio de verdade. Mas com uma margem operacional de 5%, um único trimestre ruim — um reajuste de aluguel, um salto no preço do grão — apaga o lucro do ano inteiro.

O PROBLEMA ESTRUTURAL

Crescer sozinho não resolve uma margem de 5%.

Mais cafés sobre a mesma estrutura de custos geram mais receita e o mesmo lucro apertado. Por isso, o plano do próximo ano ataca custo e mix ao mesmo tempo que a expansão.

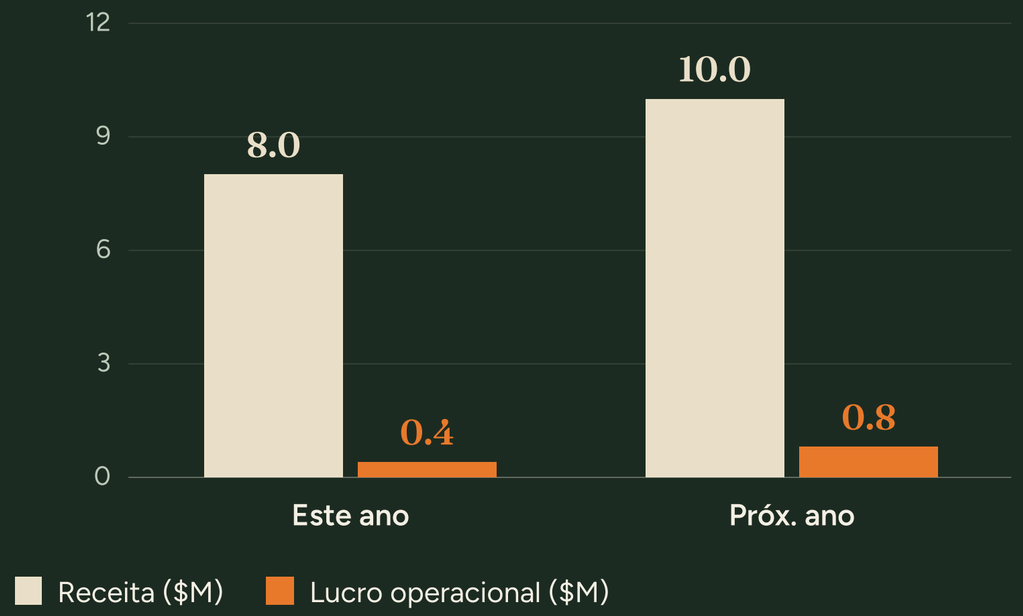
AS METAS

A receita cresce 25%. O lucro dobra. Essa diferença é o plano inteiro.

INDICADOR	ESTE ANO	PRÓX. ANO	VARIAÇÃO
Cafés	18	24	+6
Receita	$8.0M	$10.0M	+25%
Lucro operacional	$400K	$800K	×2
Margem operacional	5%	8%	+3 p.p.
Custo de mercadorias	34%	31%	−3 p.p.

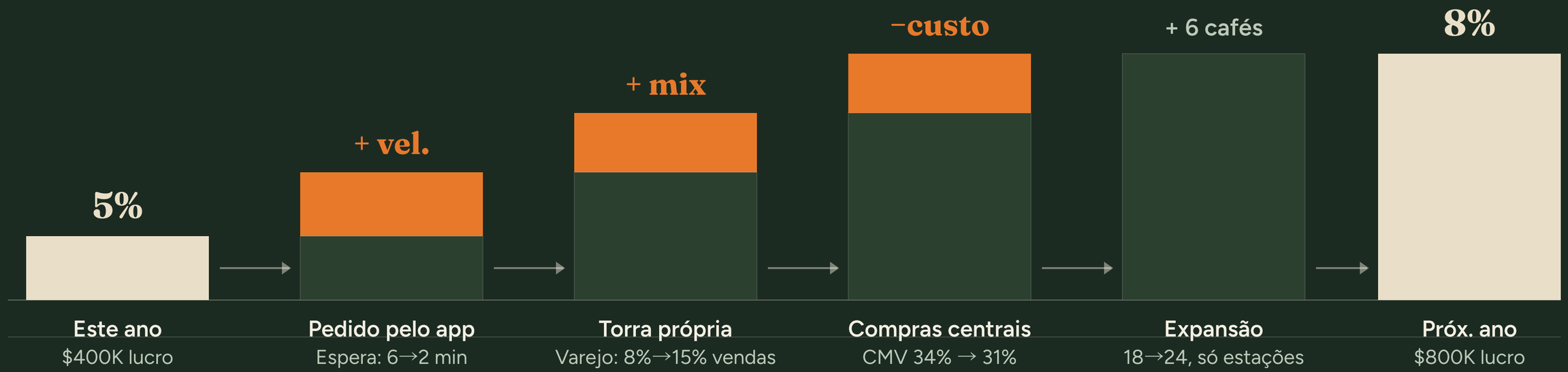
Ticket médio deste ano: $5.20. Os seis novos cafés estão planejados perto de estações de trem.

RECEITA E LUCRO, LADO A LADO



COMO A MARGEM SE MOVE

Três alavancas nos levam de 5% a 8% — a expansão sozinha não bastaria.



Leia da esquerda para a direita: cada bloco laranja é uma das três prioridades somando margem, e o último passo acrescenta os seis novos cafés sobre a estrutura de custos já melhorada. Abrir os cafés sem as três alavancas nos levaria a $10.0M de receita nos mesmos 5% antigos — metade do lucro.

PRIORIDADE 01 · VELOCIDADE

O pedido pelo app reduz a espera média de seis minutos para dois.

ESPERA MÉDIA: PEDIDO NO BALCÃO VS. PEDIDO PELO APP

HOJE · PEDIDO NO BALCÃO



6 min

Fila e pedido pelo celular, antes de chegar

PRÓX. ANO · PEDIDO NO APP



2 min

Barras em escala: cada trecho equivale a dois minutos do cliente.

MINUTOS ECONOMIZADOS POR CLIENTE

4

Quatro minutos menos de fila em cada visita — a diferença entre um café de estação que as pessoas usam todo dia e um que elas simplesmente ignoram.

POR QUE ISSO IMPORTA NA ESTAÇÃO

Os seis novos cafés ficam ao lado de estações de trem, onde o cliente tem uma janela fixa e inflexível antes do próximo trem. Uma espera de seis minutos perde esse cliente; uma retirada de dois minutos o conquista.

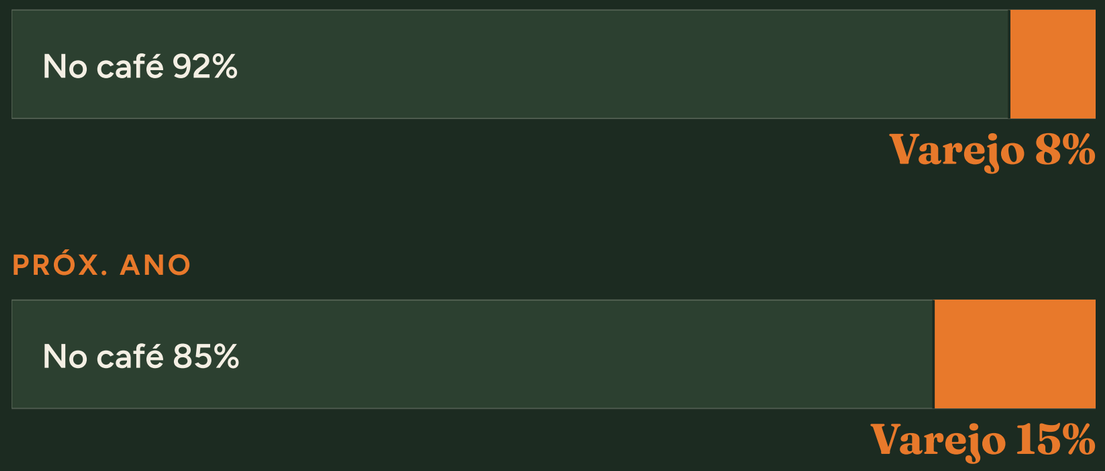
INVESTIMENTO

$160K

PRIORIDADE 02 · MIX

Nossos grãos de torra própria levam o varejo de 8% para 15% das vendas.

PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS: BEBIDAS E COMIDA VS. GRÃOS DE VAREJO



O QUE A TORRA PRÓPRIA MUDA

1 **Nós torramos**
O equipamento de torra traz o grão para dentro de casa em vez de comprá-lo já torrado.

2 **Nós servimos e vendemos**
A mesma torra vai para a xícara e para a prateleira, em pacote.

3 **O varejo quase dobra sua participação**
De 8% para 15% das vendas, com um produto que não precisa do tempo do barista.

INVESTIMENTO · EQUIPAMENTO DE TORRA

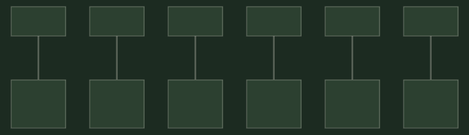
$240K

PRIORIDADE 03 · CUSTO

A compra centralizada leva o custo de mercadorias de 34% para 31% das vendas.

DE 24 DECISÕES DE COMPRA PARA UMA SÓ

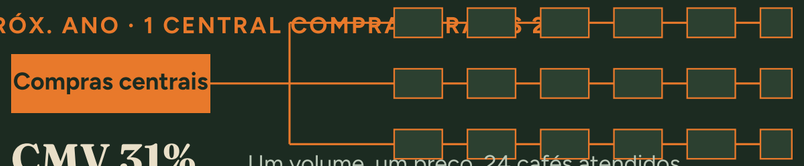
HOJE · CADA CAFÉ COMPRA SÓ



Pedidos pequenos, sem preço negociado

CMV 34%

PRÓX. ANO · 1 CENTRAL COMPRA [illegible]



CMV 31%

Um volume, um preço, 24 cafés atendidos

CUSTO DE MERCADORIAS, EM % DAS VENDAS	ESTE ANO	PRÓX. ANO
Custo de mercadorias	34%	31%
Pontos de compra	Por café	Um só setor
Cafés atendidos	18	24

POR QUE TRÊS PONTOS IMPORTAM TANTO

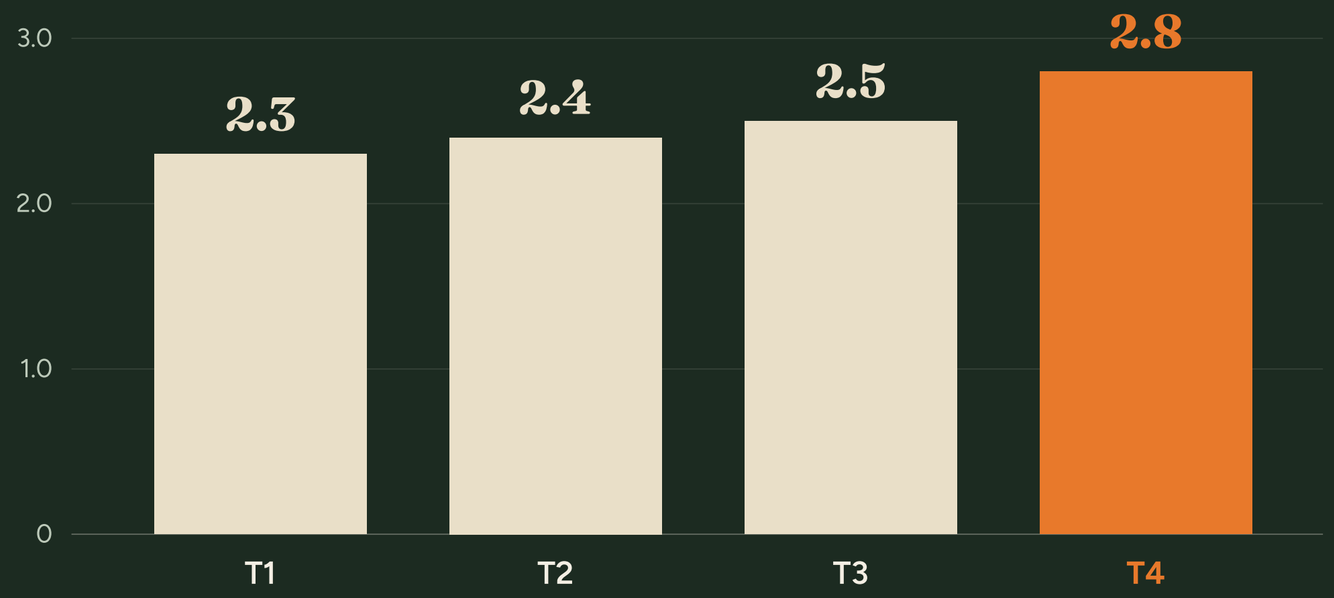
Três pontos no custo de mercadorias são a maior contribuição isolada para o salto de margem de 5% para 8% — e, diferente dos novos cafés, não exige capital. Vinte e quatro cafés comprando juntos conseguem um preço que dezoito comprando separado nunca tiveram.

INVESTIMENTO NECESSÁRIO

Nenhum — só mudança organizacional

O CAMINHO TRIMESTRAL

O $10.0M é concentrado no fim do ano: só o T4 carrega $2.8M.



Meta de receita ($M) — 4 trimestres somam $10.0M

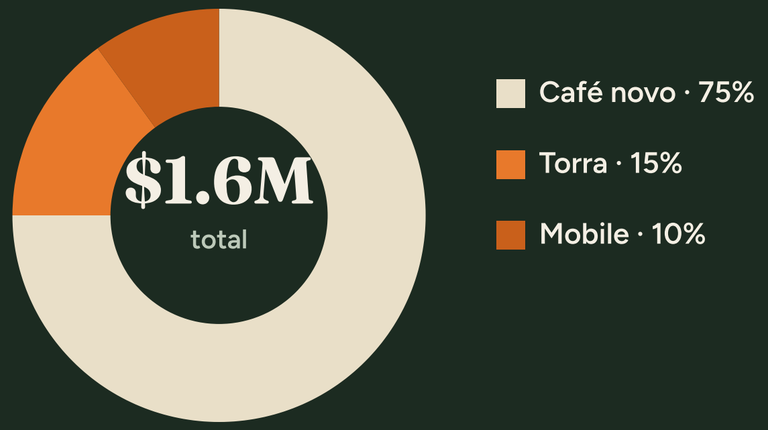
TRIMESTRE	META ($M)
T1	2.3
T2	2.4
T3	2.5
T4	2.8
Ano completo	10.0

A curva sobe conforme os seis novos cafés entram em operação e o pedido pelo app alcança mais pontos. Avaliem o plano pelos números do T1 e T2: se não chegarmos a $2.3M e $2.4M, o salto do T4 não vai acontecer por conta própria.

O PEDIDO

$1.6M de investimento, três quartos dele nos seis novos cafés.

PARA ONDE VAI O $1.6M



Partes do total de $1.6M investido.

INVESTIMENTO	VALOR	O QUE COMPRA
Novos cafés	$1.2M	Seis pontos, todos perto de estações de trem
Equipamento de torra	$240K	Varejo de 8% para 15% das vendas
Pedido pelo app	$160K	Espera média de 6 minutos para 2
Total	$1.6M	Aprovação pedida hoje

LUCRO ADICIONADO NO PRÓXIMO ANO

+$400K

De $400K para $800K de lucro operacional.

CAPITAL POR NOVO CAFÉ

$200K

$1.2M distribuídos em seis pontos de estação.

RISCO

Duas coisas poderiam quebrar esse plano, e as duas já têm resposta pronta.

RISCO 01

Falta de pessoal ao abrir seis cafés de uma vez.

Seis novos pontos precisam de baristas e líderes de turno ao mesmo tempo em que os dezoito já existentes seguem operando num pico matinal mais rápido, puxado pelo app.

→ NOSSA RESPOSTA

Uma nova tabela salarial

Progressão clara e divulgada, para recrutar e reter pessoas frente ao mercado.

Um app de turnos

Escalas e coberturas geridas nos 24 cafés juntos, em vez de loja por loja.

RISCO 02

Alta no preço do grão contra uma meta de 31% no custo de mercadorias.

A redução de custo de 34% para 31% assume que conseguimos manter o preço do insumo. Um salto no café verde atingiria tanto a xícara quanto os pacotes que planejamos vender.

→ NOSSA RESPOSTA

Contratos anuais de preço fixo

Trava o preço do grão para o ano, protegendo a meta de 31% do mercado em vez de deixá-la exposta. É a compra centralizada que viabiliza um contrato desse tamanho.

EM RESUMO

Quatro compromissos, uma aprovação.

01 Crescemos para 24 cafés e $10.0M de receita.

Seis novos pontos, todos perto de estações de trem, num caminho trimestral de 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 Dobramos o lucro operacional para $800K.

A margem sobe de 5% para 8% — o número que este plano realmente busca.

03 Três prioridades entregam a margem.

Espera 6 min → 2 min · varejo 8% → 15% das vendas · custo de mercadorias 34% → 31%.

04 Os riscos estão identificados e cobertos.

Nova tabela salarial e app de turnos para o pessoal; contratos anuais de preço fixo para os grãos.

A aprovação pedida: $1.6M de investimento e a meta de 8% de margem operacional.

INVESTIMENTO TOTAL

$1.6M

MAPLE LANE COFFEE · PRÓXIMO ANO

Um quarto mais de receita. O dobro de lucro. O mesmo café de sempre.

Seis cafés de estação, pedido pelo app, torra própria e um só setor de compras — $1.6M para levar a margem de 5% a 8%.

Preparado para o Conselho de Administração · 16 de novembro de 2026 · Perguntas e discussão a seguir.

O PRÓXIMO ANO EM RESUMO

24
cafés em operação

$10.0M
receita

$800K
lucro operacional, margem de 8%

$5.20
ticket médio hoje