MAPLE LANE COFFEE · ȘEDINȚA CONSILIULUI DE ADMINISTRAȚIE

Optsprezece cafenele au devenit o afacere. Douăzeci și patru o fac *profitabilă.*

Planul pentru anul viitor: șase stații noi, trei priorități operaționale și o marjă care se dublează de la 5% la 8%.

PREGĂTIT PENTRU
Consiliul de Administrație

DATA
16 noiembrie 2026

ANUL ACESTA → ANUL VIITOR

CAFENELE
18 → 24

VENITURI
8,0 mil. $ → 10,0 mil. $

PROFIT OPERAȚIONAL
400 mii $ → 800 mii $

MARJĂ OPERAȚIONALĂ
5% → 8%

Investiție necesară: 1,6 mil. $ în cafenele, comenzi mobile și prăjirea cafelei.

AGENDA

Patru întrebări la care consiliul are nevoie de răspuns în seara aceasta.

01

Unde ne aflăm

Cele 18 cafenele de anul acesta, 8,0 mil. $ venituri și o marjă firavă de 5%.

02

Țintele

24 de cafenele, 10,0 mil. $, 800 mii $ profit — și traseul trimestrial până acolo.

03

Cele trei priorități

Comenzi mobile, cafea prăjită proprie, achiziții centralizate.

04

Bani și risc

1,6 mil. $ investiție și ce facem dacă personalul sau cafeaua devin insuficiente.

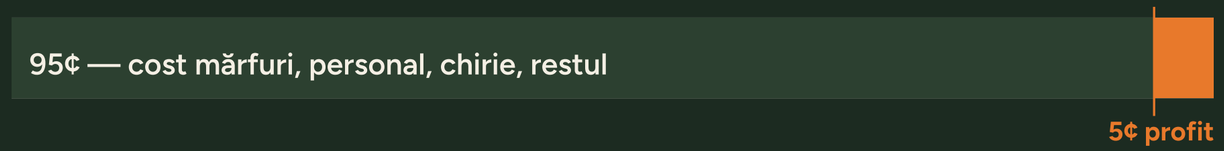
Decizia pe care o cerem: aprobarea programului de investiții de 1,6 mil. $ și a țintei de marjă de 8%.

UNDE NE AFLĂM

Am construit scară anul acesta, dar am păstrat doar cinci cenți din fiecare dolar.

CAFENELE ACTIVE	VENITURI	PROFIT OPERAȚIONAL	BON MEDIU
18	8,0 mil. $	400 mii $	$5.20

FIECARE DOLAR DE VENIT, ANUL ACESTA



Optsprezece locații și 8,0 mil. $ în vânzări reprezintă o afacere reală. Dar la o marjă operațională de 5%, un singur trimestru nefavorabil — o renegociere de chirie, un salt al prețului cafelei — șterge profitul întregului an.

PROBLEMA STRUCTURALĂ

Creșterea, de una singură, nu va repara o marjă de 5%.

Mai multe cafenele pe aceeași structură de costuri produc mai multe venituri și același profit firav. De aceea, planul de anul viitor atacă simultan costurile, mixul de vânzări și numărul de locații.

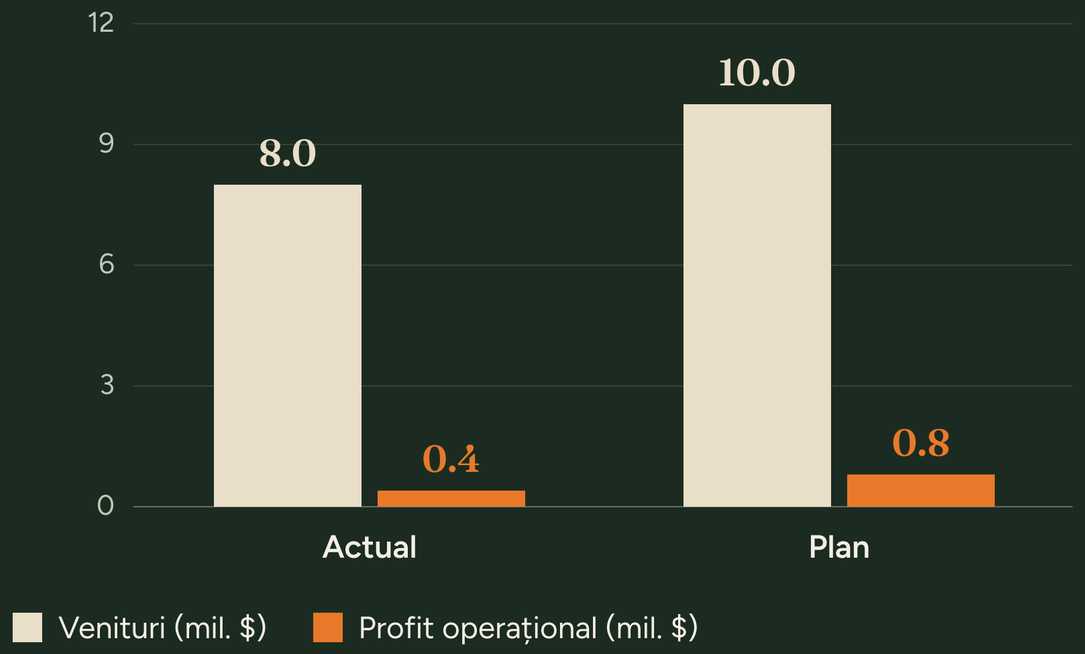
ȚINTELE

Veniturile cresc cu 25%. Profitul se dublează. Acel decalaj este întregul plan.

INDICATOR	ACTUAL	PLAN	VARIAȚIE
Cafenele	18	24	+6
Venituri	8,0 mil. $	10,0 mil. $	+25%
Profit operațional	400 mii $	800 mii $	×2
Marjă operațională	5%	8%	+3 pp
Costul mărfurilor	34%	31%	−3 pp

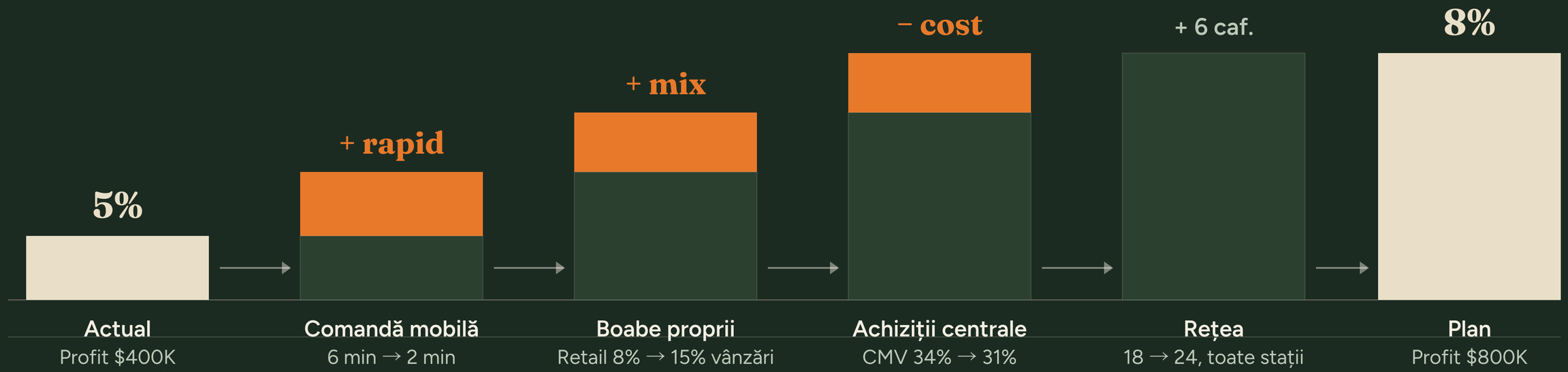
Bonul mediu anul acesta: 5,20 $. Toate cele șase cafenele noi sunt planificate lângă gări.

VENITURI ȘI PROFIT, UNUL LÂNGĂ ALTUL



CUM SE MIȘCĂ MARJA

Trei pârghii ne duc de la 5% la 8% — numai numărul de locații nu ar fi suficient.



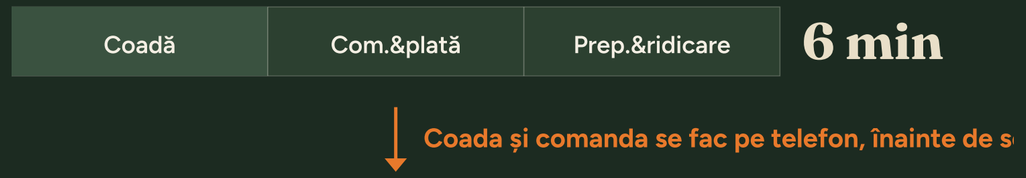
Citiți de la stânga la dreapta: fiecare bloc portocaliu este una dintre cele trei priorități care adaugă marjă, iar ultimul pas adaugă cele șase cafenele noi peste structura de costuri deja îmbunătățită. Dacă deschidem cafenelele fără cele trei pârghii, ajungem la 10,0 mil. $ venituri la vechea marjă de 5% — jumătate din profit.

PRIORITATEA 01 · VITEZĂ

Comanda mobilă reduce timpul mediu de așteptare de la șase minute la două.

AȘTEPTARE MEDIE, COMANDĂ LA GHIȘEU VS. COMANDĂ MOBILĂ

AZI · COMANDĂ LA TEJGHEA



ANUL VIITOR · COMANDĂ MOBIL



Barele la scară: fiecare segment = două minute din timpul clientului.

MINUTE ECONOMISITE PER CLIENT

4

Patru minute mai puțin la coadă la fiecare vizită — diferența dintre o cafenea de stație folosită zilnic și una pe lângă care oamenii trec.

DE CE CONTEAZĂ LA GARĂ

Toate cele șase cafenele noi sunt lângă gări, unde clientul are o fereastră fixă și fără îngăduință până la următorul tren. O așteptare de șase minute pierde acel client; o ridicare de două minute îl câștigă.

INVESTIȚIE

160 mii $

PRIORITATEA 02 · MIX

Cafeaua noastră proprie prăjită duce retailul de la 8% la 15% din vânzări.

COTA DIN VÂNZĂRI: BĂUTURI ȘI PRODUSE VS. CAFEA LA PACHET

ACTUAL



Retail 8%

PLAN



Retail 15%

CE SCHIMBĂ PRĂJIREA PROPRIE

1 **O prăjim noi**
Echipamentul de prăjire aduce boaba în casă, în loc să o cumpărăm finită.

2 **O turnăm și o vindem**
Aceeași prăjire ajunge și în ceașcă, și pe raft, în pungă.

3 **Retailul își dublează aproape cota**
De la 8% la 15% din vânzări, dintr-un produs care nu necesită timpul unui barista.

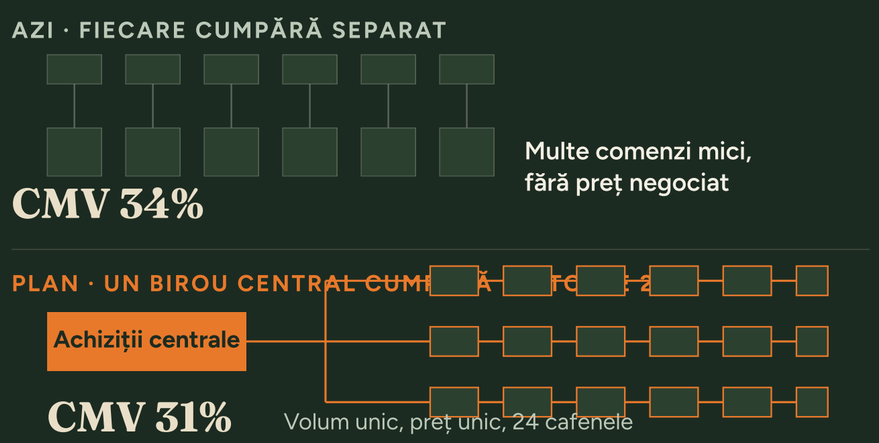
INVESTIȚIE · ECHIPAMENT DE PRĂJIRE

240 mii $

PRIORITATEA 03 · COST

Achizițiile centralizate duc costul mărfurilor de la 34% la 31% din vânzări.

DE LA 24 DE DECIZII DE ACHIZIȚIE LA UNA SINGURĂ



COSTUL MĂRFURILOR, CA % DIN VÂNZĂRI	ACTUAL	PLAN
Costul mărfurilor	34%	31%
Puncte de achiziție	Pe cafenea	Un birou
Cafenele aprovizionate	18	24

DE CE TREI PUNCTE CONTEAZĂ ATÂT DE MULT

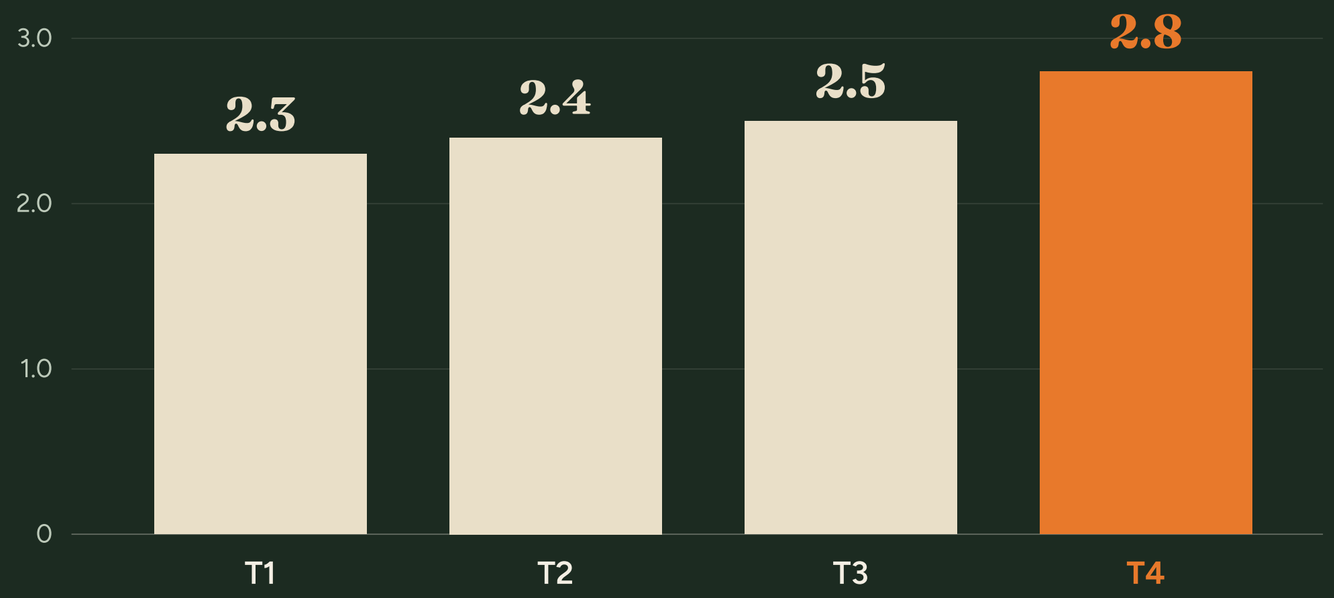
Trei puncte din costul mărfurilor reprezintă cea mai mare contribuție unică la pasul de marjă de la 5% la 8% — și, spre diferență de cafenelele noi, nu necesită capital. Douăzeci și patru de cafenele care cumpără împreună au un preț pe care optsprezece, cumpărând separat, nu l-au avut niciodată.

INVESTIȚIE NECESARĂ

Niciuna — doar schimbare organizațională

TRASEUL TRIMESTRIAL

Cei 10,0 mil. $ sunt concentrați spre final: doar T4 aduce 2,8 mil. $.



Țintă venituri, mil.$ — total 10,0 mil.$ pe 4 trim.

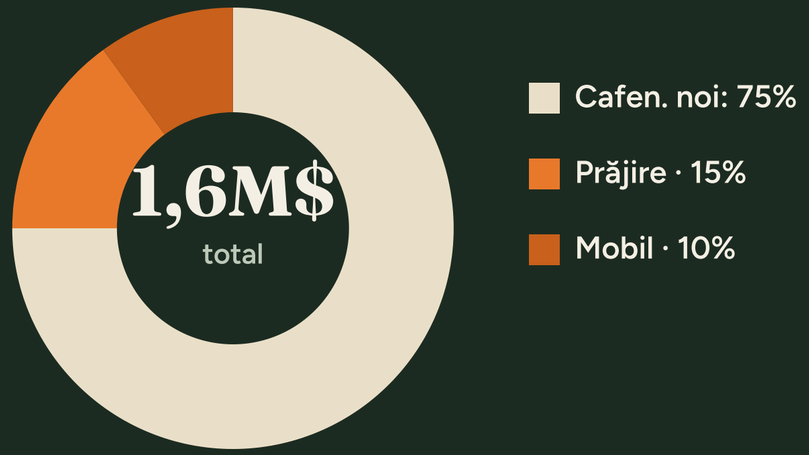
TRIMESTRU	ȚINTĂ (MIL. $)
T1	2.3
T2	2.4
T3	2.5
T4	2.8
Anul întreg	**10.0**

Curba crește pe măsură ce cele șase cafenele noi intră în funcțiune și comanda mobilă ajunge la mai multe locații. Judecați planul după cifrele din T1 și T2: dacă nu suntem la 2,3 mil. $ și 2,4 mil. $, pasul din T4 nu se va produce de la sine.

CEREREA

1,6 mil. $ investiție, trei pătrimi din aceasta în cele șase cafenele noi.

UNDE SE DUC CEI 1,6 MIL. $



Cote din investiția totală de 1,6M$.

INVESTIȚIE	SUMĂ	CE CUMPĂRĂ
Cafenele noi	1,2 mil. $	Șase locații, toate lângă gări
Echipament de prăjire	240 mii $	Retail de la 8% la 15% din vânzări
Comandă mobilă	160 mii $	Așteptare medie de la 6 minute la 2
Total	1,6M$	Aprobare cerută în această seară

PROFIT ADĂUGAT ANUL VIITOR

+400 mii $

De la 400 mii $ la 800 mii $ profit operațional.

CAPITAL PER CAFENEA NOUĂ

200 mii $

1,2 mil. $ pe șase locații de gară.

RISC

Două lucruri ar putea strica acest plan, și ambele au deja un răspuns pregătit.

RISC 01

Lipsă de personal odată cu deschiderea simultană a șase cafenele.

Șase locații noi au nevoie de baristi și șefi de tură în același timp în care celelalte optsprezece continuă să funcționeze într-o dimineață de vârf mai rapidă, condusă de comenzile mobile.

→ RĂSPUNSUL NOSTRU

O grilă de salarizare nouă

Progresie clară și publicată, pentru a recruta și păstra personalul în fața pieței.

O aplicație de tură

Programele și acoperirea gestionate pentru toate cele 24 de cafenele, nu locație cu locație.

RISC 02

Creșterea prețului cafelei față de ținta de 31% cost al mărfurilor.

Reducerea costului de la 34% la 31% presupune că putem ține prețul materiei prime. Un salt al prețului cafelei verzi ar afecta și ceașca, și pungile pe care intenționăm să le vindem.

→ RĂSPUNSUL NOSTRU

Contracte anuale cu preț fix

Blocăm prețul cafelei pentru un an, astfel încât ținta de 31% este protejată de piață, nu expusă ei. Achizițiile centralizate sunt cele care fac posibil un contract de această mărime.

ÎN REZUMAT

Patru angajamente, o singură aprobare.

01 **Creștem la 24 de cafenele și 10,0 mil. $ venituri.**

Șase locații noi, toate lângă gări, pe un traseu trimestrial de 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **Dublăm profitul operațional la 800 mii $.**

Marja crește de la 5% la 8% — cifra despre care este, de fapt, acest plan.

03 **Trei priorități generează marja.**

Așteptare 6 min → 2 min · retail 8% → 15% din vânzări · cost mărfuri 34% → 31%.

04 **Riscurile sunt numite și acoperite.**

Grilă de salarizare nouă și aplicație de tură pentru personal; contracte anuale cu preț fix pentru cafea.

Aprobarea cerută: 1,6 mil. $ investiție și țința de marjă operațională de 8%.

INVESTIȚIE TOTALĂ

1,6M$

MAPLE LANE COFFEE · ANUL VIITOR

Un sfert mai multe venituri. Dublul profitului. Aceeași ceașcă de cafea.

Șase cafenele de gară, comandă mobilă, prăjire proprie și un singur birou de achiziții — 1,6 mil. $ pentru a duce marja de la 5% la 8%.

Pregătit pentru Consiliul de Administrație · 16 noiembrie 2026 · Vor urma întrebări și discuții.

ANUL VIITOR, DINTR-O PRIVIRE

24
cafenele active

10,0 mil. $
venituri

800 mii $
profit operațional, marjă de 8%

$5.20
bon mediu astăzi