MAPLE LANE COFFEE · ЗАСЕДАНИЕ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ

Восемнадцать кофеен стали бизнесом. Двадцать четыре сделают его *прибыльным.*

План на следующий год: шесть новых точек у вокзалов, три операционных приоритета и маржа, которая вырастет вдвое — с 5% до 8%.

ПОДГОТОВЛЕНО ДЛЯ
Совета директоров

ДАТА
16 ноября 2026

ЭТОТ ГОД → СЛЕДУЮЩИЙ ГОД

КОФЕЙНИ
18 → 24

ВЫРУЧКА
$8,0 млн → $10,0 млн

ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ
$400 тыс. → $800 тыс.

ОПЕРАЦИОННАЯ МАРЖА
5% → 8%

Требуемые инвестиции: $1,6 млн — кофейни, мобильный заказ и обжарка.

ПОВЕСТКА

Четыре вопроса, на которые совету нужны ответы сегодня.

01

Где мы находимся

18 кофеен в этом году, $8,0 млн выручки и скромная маржа в 5%.

02

Целевые показатели

24 кофейни, $10,0 млн, $800 тыс. прибыли — и поквартальный путь к этому.

03

Три приоритета

Мобильный заказ, собственная обжарка зёрен, централизованные закупки.

04

Деньги и риски

$1,6 млн инвестиций и что мы делаем, если возникнет дефицит персонала или зёрен.

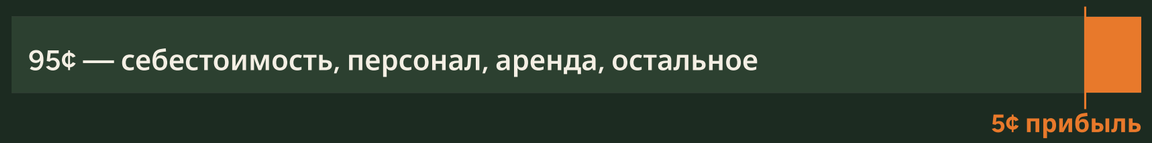
Решение, которое мы запрашиваем: утверждение инвестиционной программы на $1,6 млн и целевой маржи 8%.

ГДЕ МЫ НАХОДИМСЯ

В этом году мы нарастили масштаб, но сохранили лишь пять центов с каждого доллара.

РАБОТАЮЩИХ КОФЕЕН	ВЫРУЧКА	ОПЕРАЦИОННАЯ ПРИБЫЛЬ	СРЕДНИЙ ЧЕК
18	$8,0 млн	$400 тыс.	$5.20

КАЖДЫЙ ДОЛЛАР ВЫРУЧКИ В ЭТОМ ГОДУ



Восемнадцать точек и $8,0 млн оборота — это реальный бизнес. Но при операционной марже 5% один неудачный квартал — пересмотр аренды, скачок цен на зёрна — сводит на ноль прибыль за весь год.

СТРУКТУРНАЯ ПРОБЛЕМА

Один лишь рост не исправит маржу в 5%.

Больше кофеен при той же структуре затрат дают больше выручки, но ту же скромную прибыль. Поэтому план на следующий год одновременно меняет затраты, ассортимент и сеть.

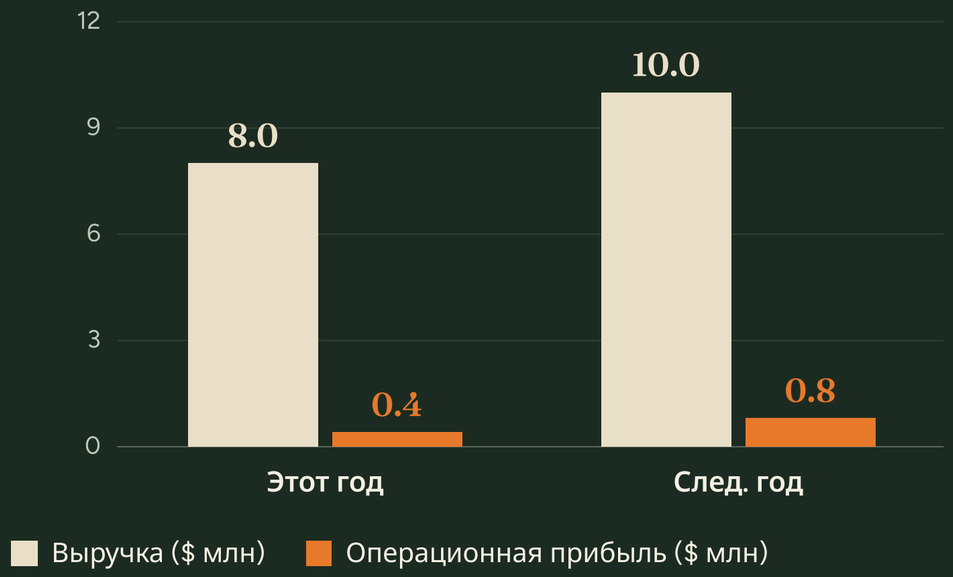
ЦЕЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Выручка растёт на 25%. Прибыль удваивается. Этот разрыв — и есть весь план.

ПОКАЗАТЕЛЬ	ЭТОТ ГОД	СЛЕД. ГОД	ИЗМЕНЕНИЕ
Кофейни	18	24	+6
Выручка	$8,0 млн	$10,0 млн	+25%
Операционная прибыль	$400 тыс.	$800 тыс.	×2
Операционная маржа	5%	8%	+3 п.п.
Себестоимость	34%	31%	−3 п.п.

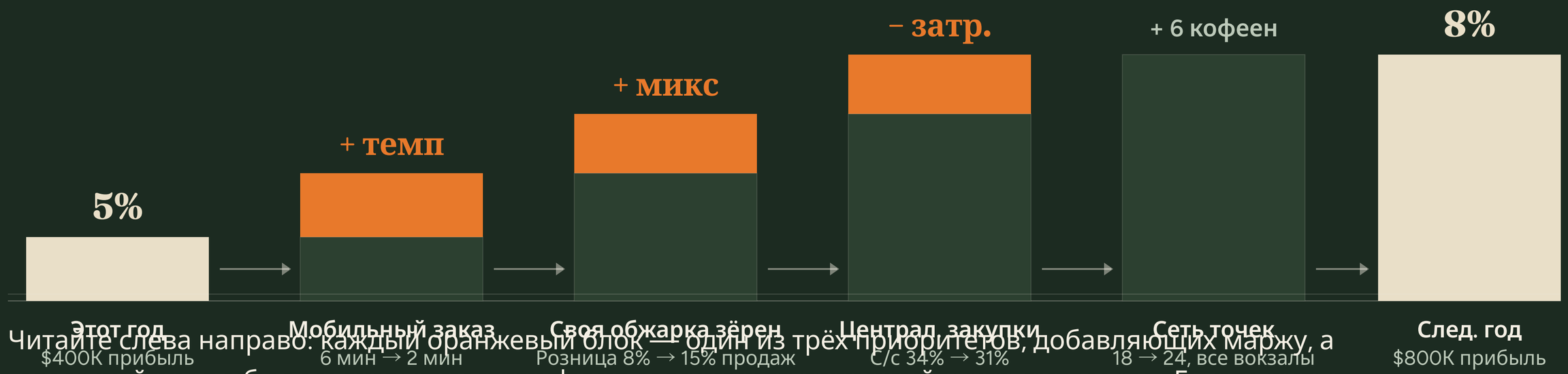
Средний чек в этом году: $5,20. Все шесть новых кофеен планируется открыть у вокзалов.

ВЫРУЧКА И ПРИБЫЛЬ: СРАВНЕНИЕ



КАК МЕНЯЕТСЯ МАРЖА

Три рычага ведут нас от 5% к 8% — одна только сеть кофеен этого не дала бы.



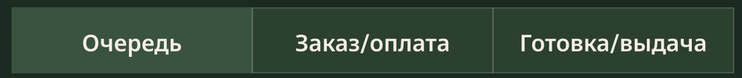
Читайте слева направо: каждый оранжевый блок — один из трёх приоритетов, добавляющих маржу, а последний шаг добавляет шесть новых кофеен поверх уже улучшенной структуры затрат. Если открыть кофейни без этих трёх рычагов, мы получим $10,0 млн выручки при старых 5% — вдвое меньше прибыли.

ПРИОРИТЕТ 01 · СКОРОСТЬ

Мобильный заказ сокращает среднее время ожидания с шести минут до двух.

СРЕДНЕЕ ВРЕМЯ ОЖИДАНИЯ: ЗАКАЗ У КАССЫ VS. МОБИЛЬНЫЙ ЗАКАЗ

СЕГОДНЯ · ЗАКАЗ У КАССЫ



6 мин

Очередь и заказ — через телефон, до прих

СЛЕД. ГОД · ЗАКАЗ ОНЛАЙН



2 мин

Шкала соблюдена: каждый сегмент — две минуты времени клиента.

СЭКОНОМЛЕННЫЕ МИНУТЫ НА КЛИЕНТА

4

На четыре минуты меньше в очереди при каждом визите — разница между вокзальной кофейней, в которую заходят каждый день, и той, что обходят стороной.

ПОЧЕМУ ЭТО ВАЖНО У ВОКЗАЛА

Все шесть новых кофеен расположены у вокзалов, где у клиента есть чёткое и неумолимое окно времени до следующего поезда. Ожидание в шесть минут теряет такого клиента; получение заказа за две минуты — удерживает его.

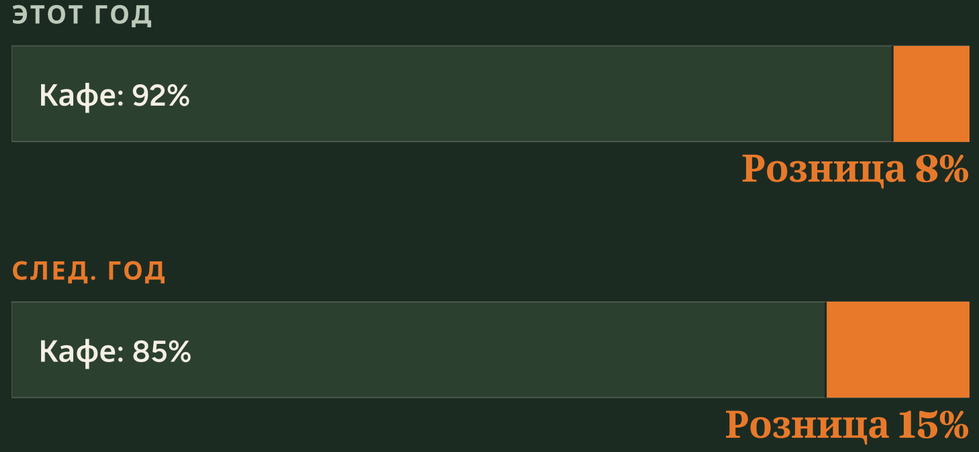
ИНВЕСТИЦИИ

$160 тыс.

ПРИОРИТЕТ 02 · АССОРТИМЕНТ

Собственная обжарка зёрен увеличивает долю розницы в продажах с 8% до 15%.

ДОЛЯ ПРОДАЖ: НАПИТКИ И ЕДА VS. РОЗНИЦА ЗЁРЕН



ЧТО МЕНЯЕТ СОБСТВЕННАЯ ОБЖАРКА

1 Мы её обжариваем
Оборудование для обжарки позволяет получать зерно у себя, а не покупать готовое.

2 Мы варим его и продаём его
Один и тот же сорт обжарки идёт и в чашку, и на полку в пакете.

3 Доля розницы почти удваивается
С 8% до 15% продаж — и это товар, который не требует времени бариста.

ИНВЕСТИЦИИ · ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ОБЖАРКИ

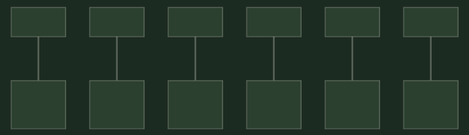
$240 тыс.

ПРИОРИТЕТ 03 · ЗАТРАТЫ

Централизованные закупки снижают себестоимость с 34% до 31% от продаж.

ОТ 24 ЗАКУПОЧНЫХ РЕШЕНИЙ К ОДНОМУ

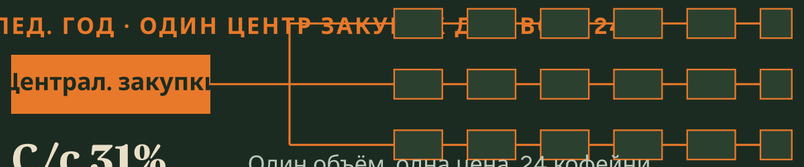
СЕГОДНЯ · КАЖДАЯ КОФЕЙНЯ САМА



Мелкие заказы, без скидок за объём

С/с 34%

СЛЕД. ГОД · ОДИН ЦЕНТР ЗАКУ Д В 2



С/с 31%

Один объём, одна цена, 24 кофейни

СЕБЕСТОИМОСТЬ, % ОТ ПРОДАЖ	ЭТОТ ГОД	СЛЕД. ГОД
Себестоимость	34%	31%
Точки закупки	На кофейню	Один центр
Обслуживаемых кофеен	18	24

ПОЧЕМУ ТРИ ПУНКТА ТАК ВАЖНЫ

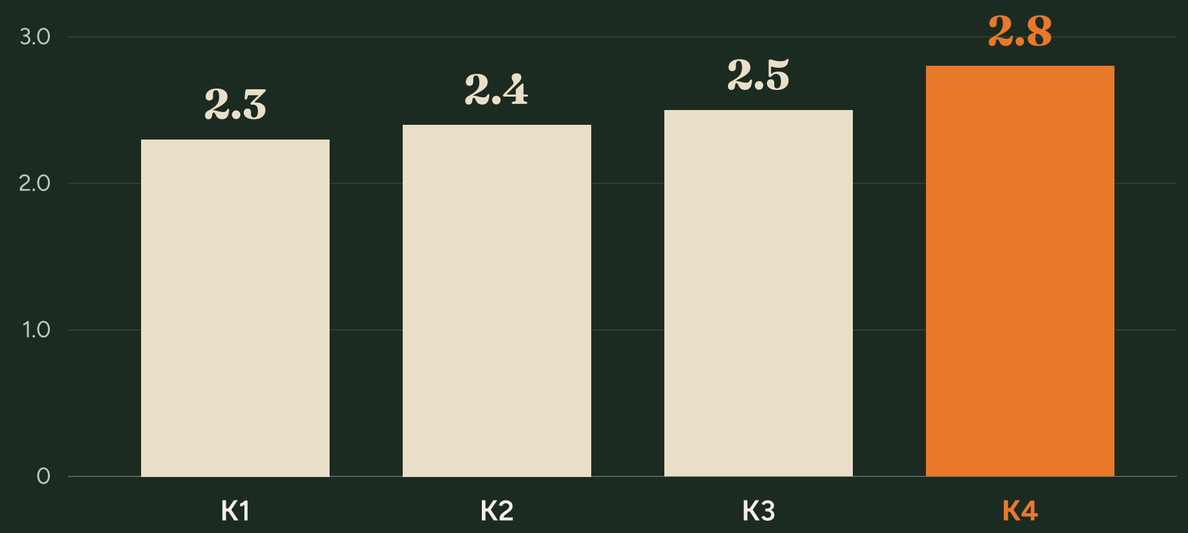
Три пункта себестоимости — крупнейший отдельный вклад в рост маржи с 5% до 8%, и, в отличие от новых кофеен, он не требует капитала. У двадцати четырёх кофеен, закупающих вместе, появляется цена, которой никогда не было у восемнадцати, закупающих по отдельности.

ТРЕБУЕМЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Нет — только организационные изменения

ПОКВАРТАЛЬНЫЙ ПУТЬ

$10,0 млн распределены неравномерно к концу года: один только четвёртый квартал даёт $2,8 млн.



Цель по выручке, $ млн — $10,0 млн за 4 квартала

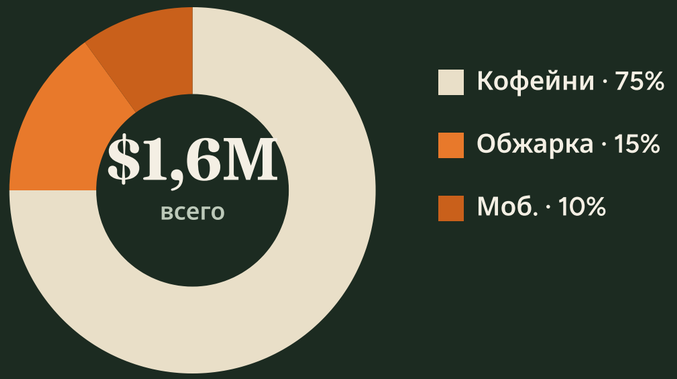
КВАРТАЛ	ЦЕЛЬ ($ МЛН)
К1	2.3
К2	2.4
К3	2.5
К4	2.8
Весь год	10.0

Кривая растёт по мере открытия шести новых кофеен и расширения мобильного заказа на новые точки. Оценивайте план по цифрам К1 и К2: если мы не выйдем на $2,3 млн и $2,4 млн, скачок в К4 сам собой не произойдёт.

ЗАПРОС

$1,6 млн инвестиций, три четверти которых — в шесть новых кофеен.

КУДА ИДУТ $1,6 МЛН



Доли в общей сумме инвестиций $1,6 млн.

ИНВЕСТИЦИИ	СУММА	ЧТО ЭТО ДАЁТ
Новые кофейни	$1,2 млн	Шесть точек, все у вокзалов
Оборудование для обжарки	$240 тыс.	Розница с 8% до 15% продаж
Мобильный заказ	$160 тыс.	Среднее ожидание с 6 до 2 минут
Итого	$1,6M	Утверждение, запрашиваемое сегодня

ПРИРОСТ ПРИБЫЛИ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ

+$400 тыс.

С $400 тыс. до $800 тыс. операционной прибыли.

КАПИТАЛ НА НОВУЮ КОФЕЙНЮ

$200 тыс.

$1,2 млн на шесть точек у вокзалов.

РИСКИ

Два фактора могут сломать этот план, и на оба уже есть ответ.

РИСК 01

Дефицит персонала при одновременном открытии шести кофеен.

Шести новым точкам нужны бариста и смен-лидеры одновременно с тем, что существующие восемнадцать продолжают работать в условиях более быстрого, завязанного на мобильный заказ утреннего пика.

→ НАШ ОТВЕТ

Новая система оплаты

Прозрачная, опубликованная шкала роста, чтобы нанимать и удерживать людей на уровне рынка.

Приложение для смен

Графики и подмены управляются сразу для всех 24 кофеен, а не по отдельности.

РИСК 02

Рост цен на зёрна против цели по себестоимости в 31%.

Снижение затрат с 34% до 31% предполагает, что мы удержим закупочную цену. Скачок цен на зелёный кофе ударит и по чашке, и по пакетам, которые мы планируем продавать.

→ НАШ ОТВЕТ

Годовые контракты с фиксированной ценой

Фиксируем цену на зёрна на год, чтобы цель в 31% была защищена от рынка, а не зависела от него. Именно централизованные закупки делают контракт такого масштаба возможным.

ИТОГО

Четыре обязательства, одно утверждение.

01 Мы вырастем до 24 кофеен и $10,0 млн выручки.

Шесть новых точек у вокзалов, с поквартальным путём 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 Мы удвоим операционную прибыль до $800 тыс.

Маржа вырастет с 5% до 8% — это и есть суть всего плана.

03 Три приоритета обеспечивают эту маржу.

Ожидание 6 → 2 мин · розница 8% → 15% продаж · себестоимость 34% → 31%.

04 Риски названы и закрыты.

Новая система оплаты и приложение для смен — для персонала; годовые контракты с фиксированной ценой — для зёрен.

Запрашиваемое утверждение: $1,6 млн инвестиций и целевая операционная маржа 8%.

ОБЩИЕ ИНВЕСТИЦИИ

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · СЛЕДУЮЩИЙ ГОД

На четверть больше выручки. Вдвое больше прибыли. Та же чашка кофе.

Шесть кофеен у вокзалов, мобильный заказ, своя обжарка и единый отдел закупок — $1,6 млн, чтобы поднять маржу с 5% до 8%.

Подготовлено для Совета директоров · 16 ноября 2026 · далее — вопросы и обсуждение.

СЛЕДУЮЩИЙ ГОД: КРАТКО

24
работающих кофеен

$10,0 млн
выручка

$800 тыс.
операционная прибыль, маржа 8%

$5.20
средний чек сегодня