MAPLE LANE COFFEE · ZASADNUTIE PREDSTAVENSTVA

Osemnásť kaviarní sa stalo biznisom. Dvadsaťštyri ho urobí *ziskovým.*

Plán na budúci rok: šesť nových staníc, tri prevádzkové priority a marža, ktorá sa zdvojnásobí z 5 % na 8 %.

PRIPRAVENÉ PRE
Predstavenstvo

DÁTUM
16. novembra 2026

TENTO ROK → BUDÚCI ROK

KAVIARNE
18 → 24

TRŽBY
8,0 mil. $ → 10,0 mil. $

PREVÁDZKOVÝ ZISK
400 tis. $ → 800 tis. $

PREVÁDZKOVÁ MARŽA
5% → 8%

Potrebná investícia: 1,6 mil. $ do kaviarní, mobilného objednávania a praženia.

PROGRAM

Štyri otázky, na ktoré potrebuje predstavenstvo dnes odpoveď.

01

Kde stojíme

Tohtoročných 18 kaviarní, tržby 8,0 mil. $ a tesná 5% marža.

02

Ciele

24 kaviarní, 10,0 mil. $, zisk 800 tis. $ — a kvartálna cesta k tomu.

03

Tri priority

Mobilné objednávanie, vlastné pražené zrná, centrálny nákup.

04

Peniaze a riziko

1,6 mil. $ investícií a čo urobíme, ak bude nedostatok personálu alebo zŕn.

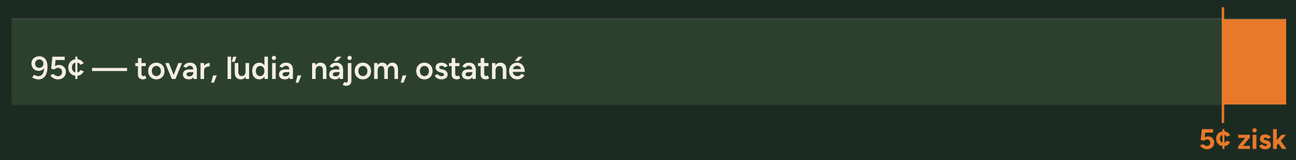
Rozhodnutie, o ktoré žiadame: schválenie investičného programu v hodnote 1,6 mil. $ a cieľovej marže 8 %.

KDE STOJÍME

Tento rok sme vybudovali objem, ale z každého dolára sme si udržali len päť centov.

FUNGUJÚCICH KAVIARNÍ	TRŽBY	PREVÁDZKOVÝ ZISK	PRIEMERNÁ ÚČTOVKA
18	8,0 mil. $	400 tis. $	$5.20

KAŽDÝ DOLÁR TRŽIEB, TENTO ROK



Osemnásť pobočiek a tržby 8,0 mil. $ sú skutočný biznis. Ale pri 5% prevádzkovej marži stačí jeden zlý kvartál — zvýšenie nájmu, skok v cene zrna — a vymaže celoročný zisk.

ŠTRUKTURÁLNY PROBLÉM

Samotný rast 5% marže nenapraví.

Viac kaviarní s rovnakou nákladovou štruktúrou prinesie viac tržieb, ale rovnako tesný zisk. Plán na budúci rok preto rieši náklady a mix súčasne s expanziou.

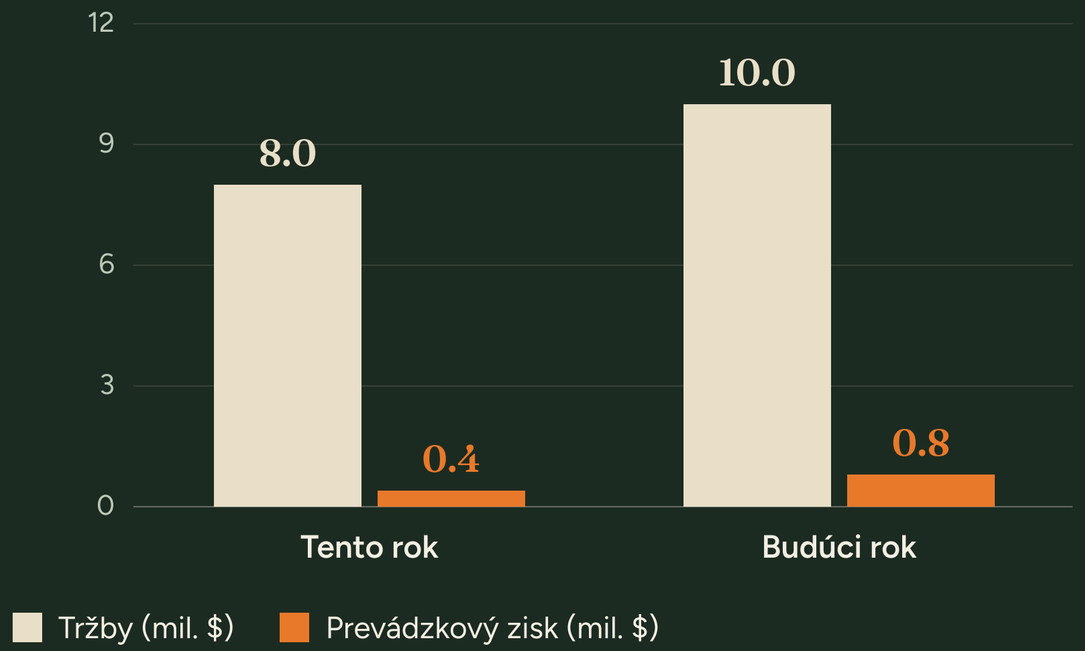
CIELE

Tržby rastú o 25 %. Zisk sa zdvojnásobí. Práve v tomto rozdiele je celý plán.

UKAZOVATEĽ	TENTO ROK	BUDÚCI ROK	ZMENA
Kaviarne	18	24	+6
Tržby	8,0 mil. $	10,0 mil. $	+25%
Prevádzkový zisk	400 tis. $	800 tis. $	×2
Prevádzková marža	5%	8%	+3 b.
Náklady na tovar	34%	31%	−3 b.

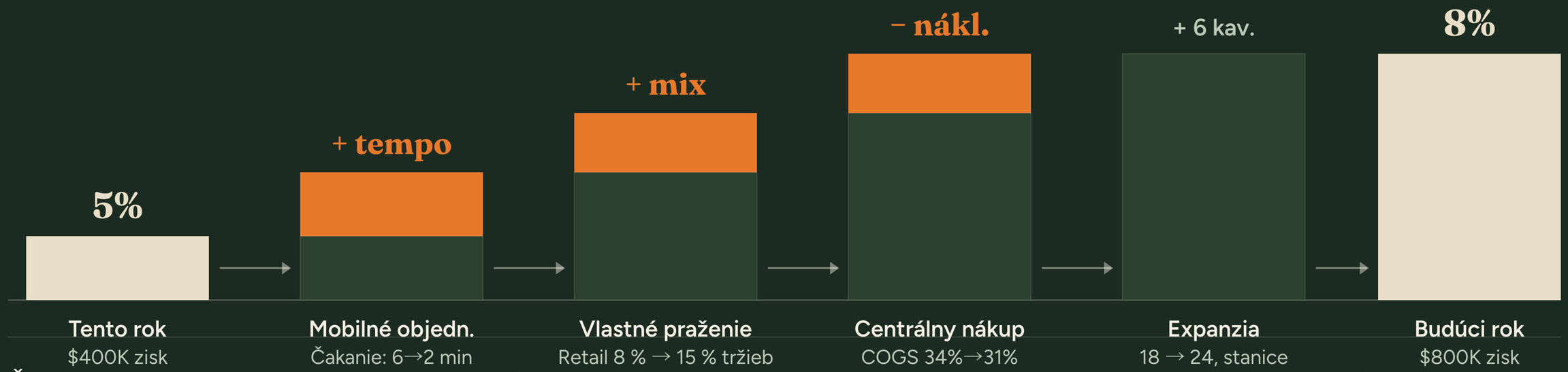
Priemerná účtovka tento rok: 5,20 $. Všetkých šesť nových kaviarní plánujeme pri vlakových staniciach.

TRŽBY A ZISK VEDĽA SEBA



AKO SA MARŽA POSÚVA

Z 5 % na 8 % nás dostanú tri páky — samotná expanzia by nestačila.



Čítajte zľava doprava: každý oranžový blok je jedna z troch priorít, ktorá pridáva maržu, a posledný krok pridáva šesť nových kaviarní na vrch už vylepšenej nákladovej štruktúry. Ak otvoríme kaviarne bez týchto troch pák, skončíme na tržbách 10,0 mil. $ pri starých 5 % — polovičný zisk.

PRIORITA 01 · RÝCHLOSŤ

Mobilné objednávanie skráti priemerné čakanie zo šiestich minút na dve.

PRIEMERNÉ ČAKANIE: OBJEDNÁVKA PRI PULTE VS. MOBILNÁ OBJEDNÁVKA

DNES · OBJEDNÁVKA PRI PULTE



6 min

Rad a objednávka sú v telefóne pred príchodom

BUDÚCI ROK · OBJ. V MOBILE



2 min

Pruhy v merítku: každý úsek predstavuje dve minúty času klienta.

UŠETRENÉ MINÚTY NA KLIENTA

4

O štyri minúty menej v rade pri každej návšteve — rozdiel medzi staničnou kaviarňou, ktorú ľudia využívajú denne, a tou, okolo ktorej len prejdú.

PREČO JE TO NA STANICI DÔLEŽITÉ

Všetkých šesť nových kaviarní je pri vlakových staniciach, kde má klient presné a neúprosné časové okno do odchodu vlaku. Šesťminútové čakanie tohto klienta stratí; dvojminútový výdaj ho získa.

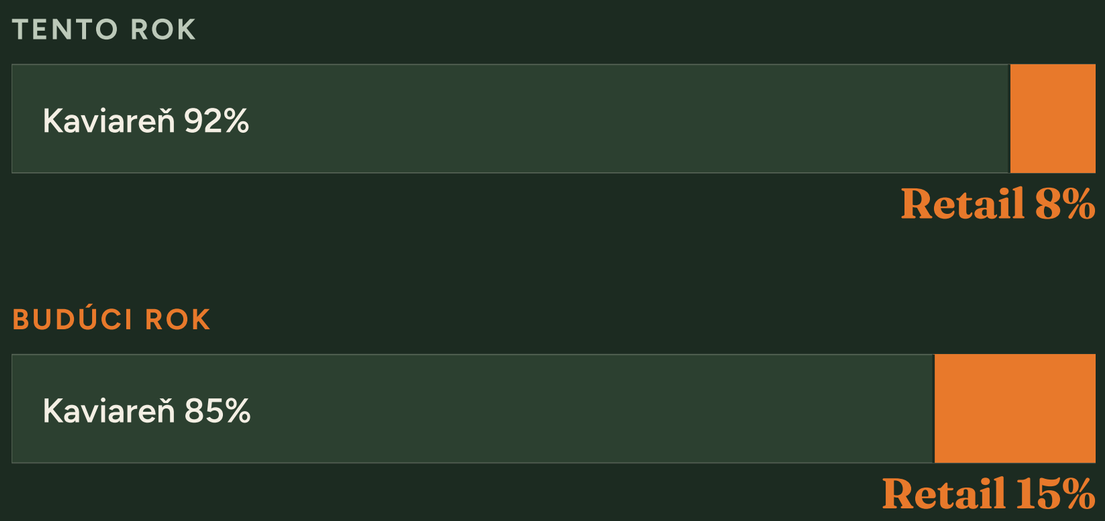
INVESTÍCIA

160 tis. $

PRIORITA 02 · MIX

Vlastné pražené zrná zvýšia podiel retailu z 8 % na 15 % tržieb.

PODIEL NA TRŽBÁCH: NÁPOJE A JEDLO VS. RETAILOVÉ ZRNÁ



ČO ZMENÍ VLASTNÉ PRAŽENIE

1 Pražíme ho

Pražiace zariadenie prinesie zrno do firmy, namiesto kupovania hotového produktu.

2 Nalievame ho a predávame ho

Rovnaká praženica putuje do šálky aj na pult vo vrecku.

3 Retail takmer zdvojnásobí svoj podiel

Z 8 % na 15 % tržieb, a to z produktu, ktorý nepotrebuje čas barmana.

INVESTÍCIA · PRAŽIACE ZARIADENIE

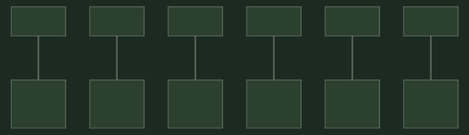
240 tis. $

PRIORITA 03 · NÁKLADY

Centrálny nákup znižuje náklady na tovar z 34 % na 31 % tržieb.

Z 24 NÁKUPNÝCH ROZHODNUTÍ NA JEDNO

DNES · SAMOSTATNÝ NÁKUP



Malé objednávky, bez vyjednanej ceny

COGS 34%

BUDÚCI ROK · CENTRÁLNY NÁKUP



COGS 31%

Jeden objem, jedna cena, 24 kaviarní

NÁKLADY NA TOVAR, % Z TRŽIEB	TENTO ROK	BUDÚCI ROK
Náklady na tovar	34%	31%
Nákupné miesta	Na kaviareň	Jedno miesto
Zásobované kaviarne	18	24

PREČO SÚ TRI BODY TAK DÔLEŽITÉ

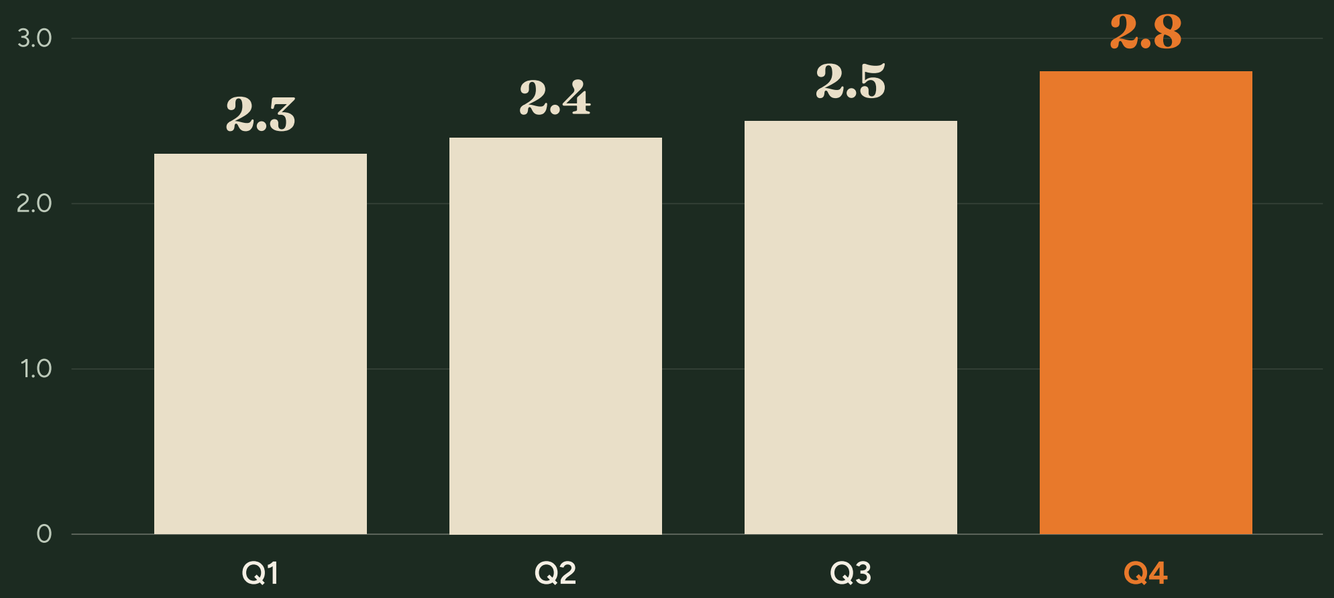
Tri body v nákladoch na tovar sú najväčším jednotlivým príspevkom k posunu marže z 5 % na 8 % — a na rozdiel od nových kaviarní si nevyžadujú žiadny kapitál. Dvadsaťštyri kaviarní nakupujúcich spoločne dosiahne cenu, ktorú osemnásť nakupujúcich samostatne nikdy nemalo.

POTREBNÁ INVESTÍCIA

Žiadna — len organizačná zmena

KVARTÁLNA CESTA

10,0 mil. $ je rozložených s dôrazom na záver: samotný Q4 prináša 2,8 mil. $.



Cieľ tržieb (mil. $) — 4 kvartály, spolu 10,0 mil. $

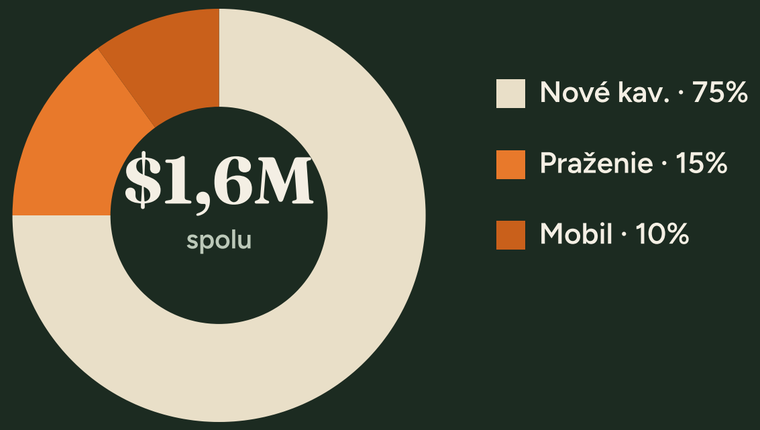
KVARTÁL	CIEĽ (MIL. $)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Celý rok	**10.0**

Krivka rastie postupne, ako sa otvárajú nové kaviarne a mobilné objednávanie sa rozširuje na viac pobočiek. Plán posudzujte podľa čísel za Q1 a Q2: ak nedosiahneme 2,3 a 2,4 mil. $, krok v Q4 sa sám od seba nestane.

ŽIADOSŤ

Investícia 1,6 mil. $, z toho tri štvrtiny do šiestich nových kaviarní.

KAM SMERUJE 1,6 MIL. $



Podiely investície 1,6 mil. $ spolu.

INVESTÍCIA	SUMA	ČO SA ZA TO KÚPI
Nové kaviarne	1,2 mil. $	Šesť pobočiek, všetky pri vlakových staniciach
Pražiace zariadenie	240 tis. $	Retail z 8 % na 15 % tržieb
Mobilné objedn.	160 tis. $	Priemerné čakanie zo 6 minút na 2
Spolu	$1,6M	Dnes žiadame o schválenie

DODATOČNÝ ZISK BUDÚCI ROK

+400 tis. $

Z 400 tis. $ na 800 tis. $ prevádzkového zisku.

KAPITÁL NA NOVÚ KAVIAREŇ

200 tis. $

1,2 mil. $ na šesť staničných pobočiek.

RIZIKO

Tento plán môžu narušiť dve veci, a na obe máme pripravenú odpoveď.

RIZIKO 01

Nedostatok personálu pri otváraní šiestich kaviarní naraz.

Šesť nových pobočiek potrebuje baristov a vedúcich zmien v čase, keď existujúcich osemnásť musí zvládať rýchlejšiu rannú špičku poháňanú mobilným objednávaním.

→ NAŠA ODPOVEĎ

Nová mzdová štruktúra

Jasný, zverejnený kariérny postup, aby sme na trhu získavali a udržali ľudí.

Aplikácia na zmeny

Rozvrhy a zastupovanie riešené pre všetkých 24 kaviarní naraz, nie po jednotlivých pobočkách.

RIZIKO 02

Rastúce ceny zrna oproti cieľu nákladov na tovar na úrovni 31 %.

Zníženie nákladov z 34 % na 31 % predpokladá, že udržíme vstupnú cenu. Skok v cene zelenej kávy by zasiahol aj šálku, aj vrecká, ktoré chceme predávať.

→ NAŠA ODPOVEĎ

Ročné zmluvy s fixnou cenou

Zafixujú cenu zrna na celý rok, takže cieľ 31 % je chránený pred trhom, nie vystavený jeho výkyvom. Zmluvu takéhoto rozsahu umožňuje práve centrálny nákup.

NA ZÁVER

Štyri záväzky, jedno schválenie.

01 **Rastieme na 24 kaviarní a tržby 10,0 mil. $.**

Šesť nových pobočiek, všetky pri vlakových staniciach, s kvartálnou cestou 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **Zdvojnásobujeme prevádzkový zisk na 800 tis. $.**

Marža stúpa z 5 % na 8 % — o toto číslo v pláne naozaj ide.

03 **Maržu prinesú tri priority.**

Čakanie 6 min → 2 min · retail 8 % → 15 % tržieb · náklady na tovar 34 % → 31 %.

04 **Riziká sú identifikované a ošetrené.**

Nová mzdová štruktúra a aplikácia na zmeny pre personál; ročné zmluvy s fixnou cenou pre zrná.

Žiadame o schválenie: investíciu 1,6 mil. $ a cieľovú prevádzkovú maržu 8 %.

CELKOVÁ INVESTÍCIA

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · BUDÚCI ROK

O štvrtinu viac tržieb. Dvojnásobný zisk. Rovnaká šálka kávy.

Šesť staničných kaviarní, mobilné objednávanie, vlastné praženie a jedno nákupné miesto — 1,6 mil. $ na posun marže z 5 % na 8 %.

Pripravené pre predstavenstvo · 16. novembra 2026 · Nasledujú otázky a diskusia.

BUDÚCI ROK V SKRATKE

24
fungujúcich kaviarní

10,0 mil. $
tržby

800 tis. $
prevádzkový zisk, marža 8 %

$5.20
priemerná účtovka dnes