MAPLE LANE COFFEE · การประชุมคณะกรรมการ

สิบแปดร้าน กลายเป็นธุรกิจ ยี่สิบสี่ร้านจะทำให้ *มีกำไร*

แผนสำหรับปีหน้า: สถานีใหม่ 6 แห่ง ลำดับความสำคัญในการดำเนินงาน 3 ข้อ และอัตรากำไรที่เพิ่มขึ้นสองเท่าจาก 5% เป็น 8%

จัดทำเพื่อ
คณะกรรมการบริษัท

วันที่
16 พฤศจิกายน 2026

ปีนี้ → ปีหน้า

ร้านกาแฟ
18 → 24

รายได้
$8.0M → $10.0M

กำไรจากการดำเนินงาน
$400K → $800K

อัตรากำไรจากการดำเนินงาน
5% → 8%

เงินลงทุนที่ต้องใช้: $1.6M สำหรับร้านกาแฟ การสั่งซื้อผ่านมือถือ และการคั่วกาแฟ

วาระการประชุม

สี่คำถามที่คณะกรรมการต้องการคำตอบในคืนนี้

01

เราอยู่ตรงไหน

18 ร้านในปีนี้ รายได้ $8.0M และอัตรากำไรที่บางเพียง 5%

02

เป้าหมาย

24 ร้าน $10.0M $800K กำไร — และแนวทางรายไตรมาสเพื่อไปให้ถึง

03

สามลำดับความสำคัญ

การสั่งซื้อผ่านมือถือ เมล็ดกาแฟคั่วเอง และการจัดซื้อแบบรวมศูนย์

04

เงินทุนและความเสี่ยง

เงินลงทุน $1.6M และแผนรองรับหากพนักงานหรือเมล็ดกาแฟขาดแคลน

การตัดสินใจที่เราขอ: การอนุมัติโครงการลงทุน $1.6M และเป้าหมายอัตรากำไร 8%

เราอยู่ตรงไหน

ปีนี้เราขยายขนาดธุรกิจ แต่เก็บได้เพียงห้าเซนต์จากทุกดอลลาร์

ร้านที่เปิดดำเนินการ	รายได้	กำไรจากการดำเนินงาน	ยอดซื้อเฉลี่ย
18	$8.0M	$400K	$5.20

ทุกดอลลาร์ของรายได้ ปีนี้



สิบแปดสาขาและรายได้ $8.0M คือธุรกิจที่แท้จริง แต่ด้วยอัตรากำไร 5% ไตรมาสที่แย่เพียงไตรมาสเดียว — การปรับค่าเช่าครั้งเดียว หรือราคาเมล็ดกาแฟพุ่งขึ้นครั้งเดียว — ก็ลบกำไรทั้งปีได้

ปัญหาเชิงโครงสร้าง

การเติบโตเพียงอย่างเดียวไม่สามารถแก้ปัญหาอัตรากำไร 5% ได้

ร้านที่มากขึ้นบนโครงสร้างต้นทุนเดิมสร้างรายได้มากขึ้น แต่กำไรยังบางเท่าเดิม ดังนั้นแผนปีหน้าจึงแก้ไขทั้งต้นทุนและสัดส่วนสินค้าไปพร้อมกับการขยายสาขา

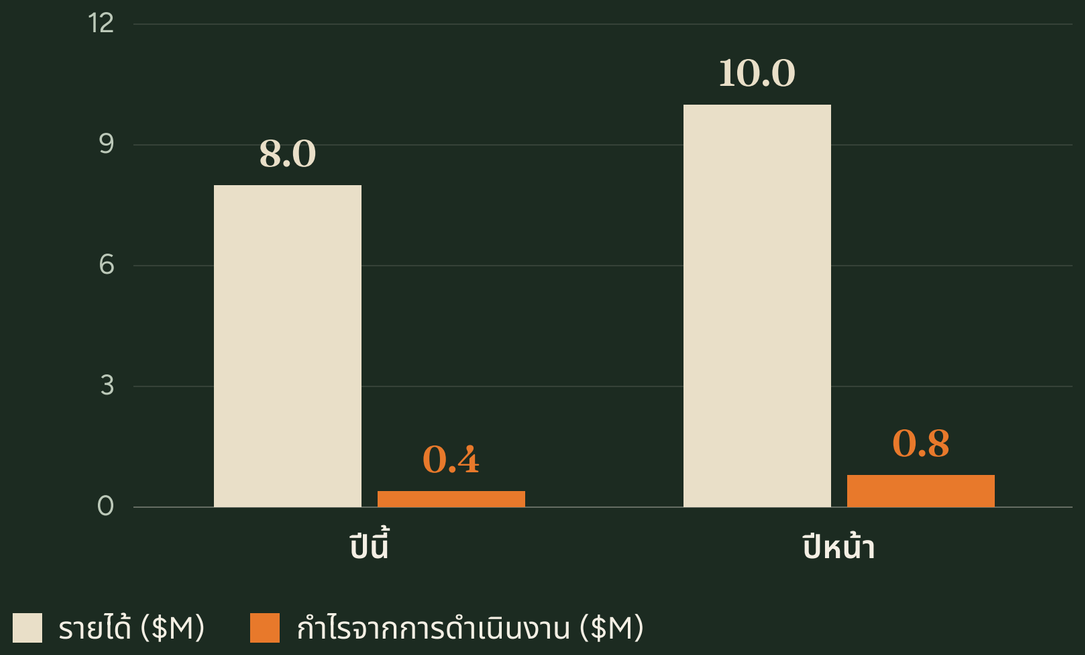
เป้าหมาย

รายได้เติบโต 25% กำไรเพิ่มขึ้นสองเท่า ช่องว่างนั้นคือแผนทั้งหมด

ตัวชี้วัด	ปีนี้	ปีหน้า	การเปลี่ยนแปลง
ร้านกาแฟ	18	24	+6
รายได้	$8.0M	$10.0M	+25%
กำไรจากการดำเนินงาน	$400K	$800K	×2
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน	5%	8%	+3 pts
ต้นทุนสินค้า	34%	31%	−3 pts

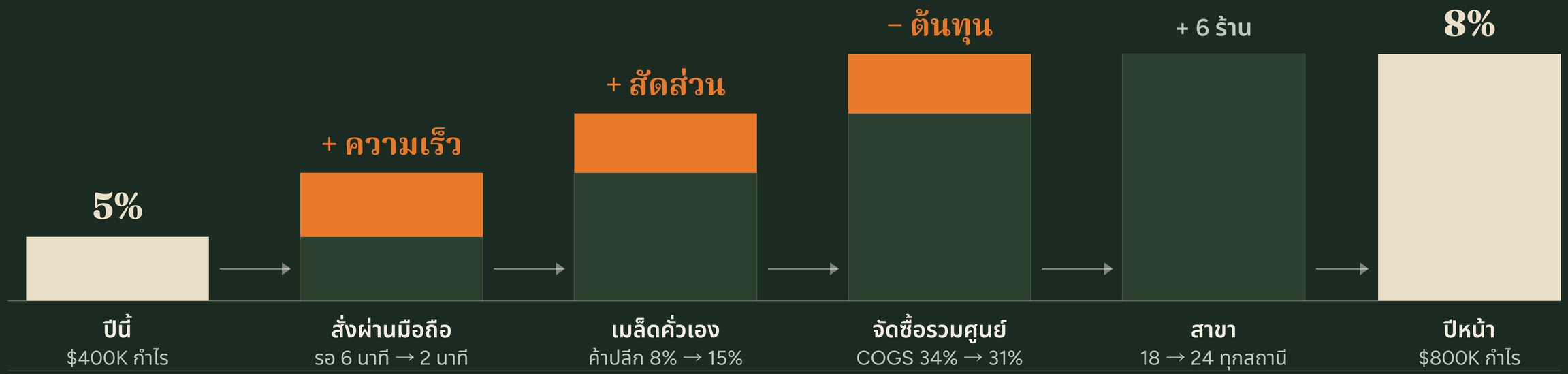
ยอดซื้อเฉลี่ยปีนี้: $5.20 ร้านใหม่ทั้งหกแห่งวางแผนไว้ใกล้สถานีรถไฟ

รายได้และกำไร เทียบกัน



อัตรากำไรเปลี่ยนแปลงอย่างไร

สามกลไกนำเราจาก 5% ไปสู่ 8% — การขยายสาขาเพียงอย่างเดียวทำไม่ได้



อ่านจากซ้ายไปขวา: แต่ละบล็อกสีส้มคือหนึ่งในสามลำดับความสำคัญที่เพิ่มอัตรากำไร และขั้นตอนสุดท้ายคือการเพิ่มร้านใหม่หกแห่งบนโครงสร้างต้นทุนที่ดีขึ้นแล้ว หากเปิดร้านโดยไม่มีสามกลไกนี้ เราจะได้รายได้ $10.0M บนอัตรากำไรเดิม 5% — กำไรเพียงครึ่งเดียว

ลำดับความสำคัญ 01 · ความเร็ว

การสั่งผ่านมือถือลดเวลารอเฉลี่ยจากหกนาทีเป็นสองนาที

เวลารอเฉลี่ย: สั่งที่เคาน์เตอร์ เทียบกับ สั่งผ่านมือถือ

วันนี้ · สั่งที่เคาน์เตอร์



6 นาที

คิวและสั่งผ่านมือถือก่อนมาถึง

ปีหน้า · สั่งผ่านมือถือ



2 นาที

แท่งกราฟตามสัดส่วนจริง: แต่ละช่วงคือสองนาทีของลูกค้า

นาทีที่ประหยัดต่อลูกค้า

4

ลดเวลารอสี่นาทีทุกครั้งที่มา — ความแตกต่างระหว่างร้านริมสถานีที่คนใช้ทุกวันกับร้านที่คนเดินผ่านไปเฉยๆ

เหตุใดจึงสำคัญที่สถานี

ร้านใหม่ทั้งหกแห่งตั้งอยู่ข้างสถานีรถไฟ ซึ่งลูกค้ามีเวลาจำกัดแน่นอนก่อนรถไฟเที่ยวต่อไป การรอหกนาทีจะเสียลูกค้ารายนั้นไป แต่การรับสินค้าภายในสองนาทีจะรักษาลูกค้าไว้ได้

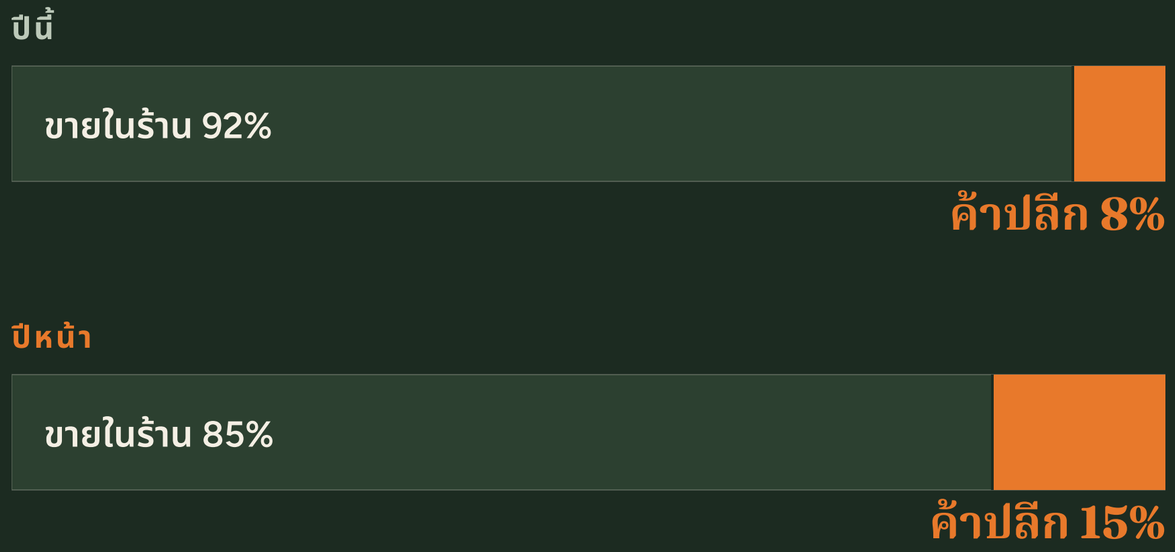
เงินลงทุน

$160K

ลำดับความสำคัญ 02 · สัดส่วนสินค้า

เมล็ดกาแฟคั่วเองทำให้ยอดขายปลีกเพิ่มจาก 8% เป็น 15%

สัดส่วนยอดขาย: เครื่องดื่ม&อาหาร เทียบกับ เมล็ดกาแฟปลีก



สิ่งที่การคั่วเองเปลี่ยนแปลง

1 เราคั่วเอง

เครื่องคั่วทำให้เราคั่วเมล็ดเองภายใน ไม่ต้องซื้อที่คั่วสำเร็จแล้ว

2 เราชงมันและเราขายมัน

การคั่วแบบเดียวกันลงไปทั้งในถ้วยและในถุงบนชั้นวาง

3 สัดส่วนค้าปลีกเพิ่มขึ้นเกือบสองเท่า

จาก 8% เป็น 15% ของยอดขาย จากสินค้าที่ไม่ต้องใช้เวลาบาริสต้า

เงินลงทุน · เครื่องคั่วกาแฟ

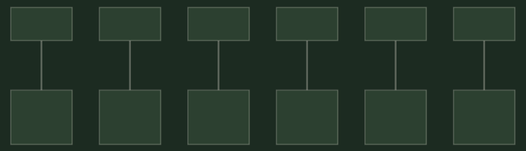
$240K

ลำดับความสำคัญ 03 · ต้นทุน

การจัดซื้อแบบรวมศูนย์ลดต้นทุนสินค้าจาก 34% เป็น 31% ของยอดขาย

จาก 24 การตัดสินใจซื้อ เหลือเพียงหนึ่ง

วันนี้ · แต่ละร้านซื้อเอง

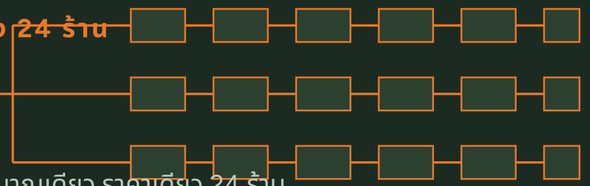


คำสั่งซื้อเล็กจำนวนมาก
ไม่มีราคาต่อรอง

COGS 34%

ปีหน้า · ศูนย์กลางซื้อแทนทั้ง ~~24 ร้าน~~

จัดซื้อรวมศูนย์



COGS 31%

ปริมาณเดียว ราคาเดียว 24 ร้าน

ต้นทุนสินค้า เป็น % ของยอดขาย	ปีนี้	ปีหน้า
ต้นทุนสินค้า	34%	31%
จุดจัดซื้อ	ต่อร้าน	ศูนย์เดียว
ร้านที่รับสินค้า	18	24

เหตุใดสามจุดนี้จึงสำคัญมาก

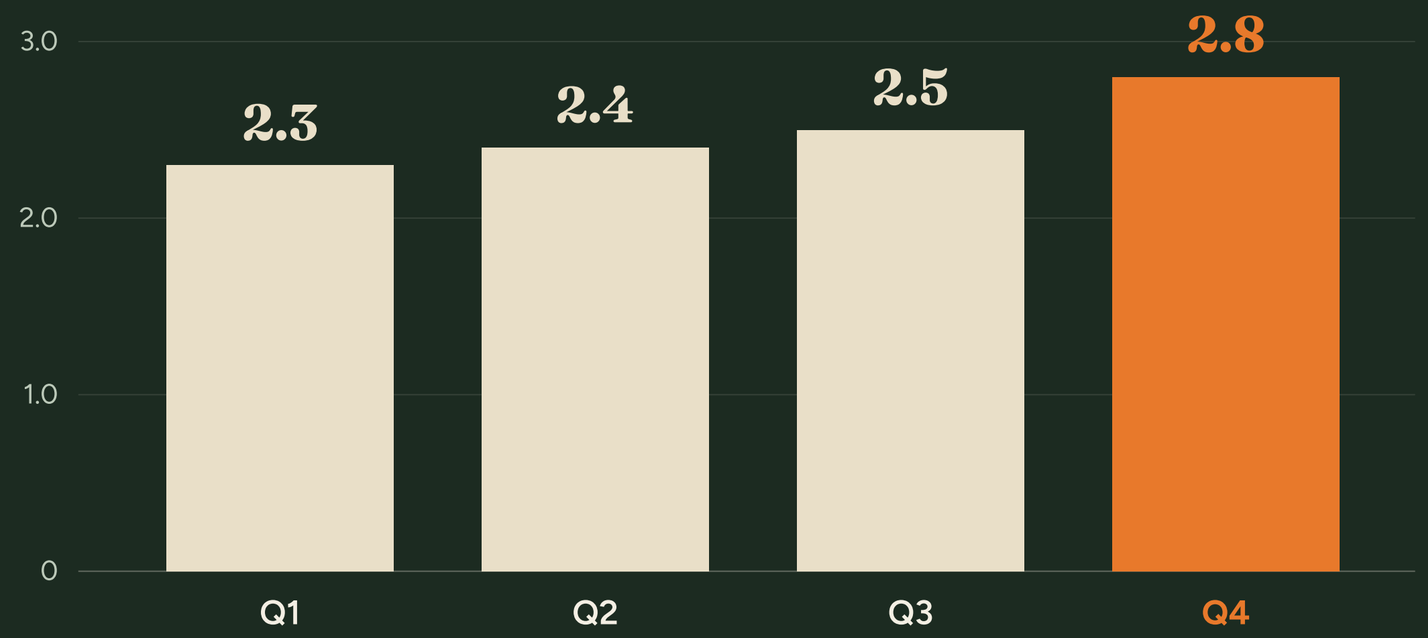
ต้นทุนสินค้าที่ลดลงสามจุดเป็นปัจจัยเดียวที่ส่งผลมากที่สุดต่อการเพิ่มอัตรากำไรจาก 5% เป็น 8% — และไม่เหมือนร้านใหม่ มันไม่ต้องใช้เงินลงทุนเลย ยี่สิบสี่ร้านที่ซื้อร่วมกันได้ราคาที่สิบแปดร้านที่ซื้อแยกกันไม่เคยได้

เงินลงทุนที่ต้องใช้

ไม่มี — เป็นเพียงการเปลี่ยนแปลงองค์กร

แนวทางรายไตรมาส

$10.0M หนักไปทางปลายปี: ไตรมาส 4 เพียงไตรมาสเดียวมี $2.8M



เป้ารายได้ $M — รวม 4 ไตรมาส $10.0M

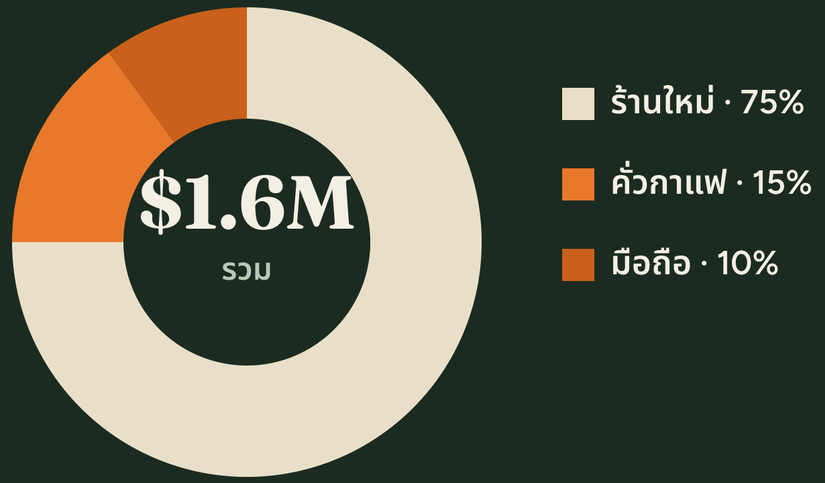
ไตรมาส	เป้าหมาย ($M)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
ทั้งปี	**10.0**

เส้นกราฟสูงขึ้นเมื่อร้านใหม่ทั้งหกแห่งเริ่มดำเนินการ และการสั่งผ่านมือถือขยายไปยังสาขาเพิ่มขึ้น ให้ประเมินแผนนี้จากตัวเลขไตรมาส 1 และ 2: หากเราไม่ถึง $2.3M และ $2.4M การก้าวกระโดดในไตรมาส 4 จะไม่เกิดขึ้นเอง

สิ่งที่เราขอ

เงินลงทุน $1.6M โดยสามในสี่ส่วนใช้กับร้านใหม่ทั้งหกแห่ง

$1.6M ถูกใช้ไปที่ไหน



สัดส่วนเงินลงทุนรวม $1.6M

เงินลงทุน	จำนวนเงิน	ใช้ซื้ออะไร
ร้านใหม่	$1.2M	หกสาขา ทั้งหมดใกล้สถานีรถไฟ
เครื่องคั่วกาแฟ	$240K	ค้าปลีกจาก 8% เป็น 15% ของยอดขาย
สั่งผ่านมือถือ	$160K	เวลารอเฉลี่ยจาก 6 นาทีเป็น 2 นาที
รวม	**$1.6M**	ขออนุมัติในคืนนี้

กำไรที่เพิ่มขึ้นปีหน้า

+$400K

จาก $400K เป็น $800K ของกำไรจากการดำเนินงาน

เงินลงทุนต่อร้านใหม่

$200K

$1.2M สำหรับหกสาขาริมสถานี

ความเสี่ยง

สองสิ่งที่อาจทำให้แผนนี้ล้มเหลว และทั้งสองมีแผนรองรับพร้อมแล้ว

ความเสี่ยง 01

การขาดแคลนพนักงานขณะเปิดร้านใหม่หกแห่งพร้อมกัน

ร้านใหม่ทั้งหกแห่งต้องการบาริสต้าและหัวหน้าเวรในเวลาเดียวกับที่สิบแปดร้านเดิมยังต้องดำเนินงานผ่านช่วงเร่งเช้าที่เร็วขึ้นจากการสั่งผ่านมือถือ

→ แนวทางรับมือของเรา

โครงสร้างเงินเดือนใหม่

เส้นทางความก้าวหน้าที่ชัดเจนและเปิดเผย เพื่อให้เราแข่งขันในตลาดแรงงานได้ทั้งการสรรหาและการรักษาคน

แอปจัดเวร

จัดตารางเวรและคนทดแทนครอบคลุมทั้ง 24 ร้าน แทนการจัดการทีละร้าน

ความเสี่ยง 02

ราคาเมล็ดกาแฟที่สูงขึ้นเทียบกับเป้าหมายต้นทุนสินค้า 31%

การลดต้นทุนจาก 34% เป็น 31% อยู่บนสมมติฐานว่าเราสามารถควบคุมราคาวัตถุดิบได้ หากราคาเมล็ดกาแฟดิบพุ่งขึ้น จะกระทบทั้งกาแฟที่ชงขายและถุงกาแฟที่เราวางแผนจะขาย

→ แนวทางรับมือของเรา

สัญญาราคาคงที่รายปี

ล็อกราคาเมล็ดกาแฟไว้ทั้งปี เพื่อให้เป้าหมาย 31% ได้รับการปกป้องจากความผันผวนของตลาด ไม่ใช่เผชิญกับมันตรงๆ การจัดซื้อแบบรวมศูนย์คือสิ่งที่ทำให้สัญญาขนาดนี้เป็นไปได้

สรุป

สี่ข้อผูกพัน หนึ่งการอนุมัติ

01 **เราเติบโตเป็น 24 ร้าน และรายได้ $10.0M**

หกสาขาใหม่ ทั้งหมดใกล้สถานีรถไฟ ตามแนวทางรายไตรมาส 2.3 · 2.4 · 2.5 · 2.8

02 **เราเพิ่มกำไรจากการดำเนินงานเป็นสองเท่าเป็น $800K**

อัตรากำไรเพิ่มจาก 5% เป็น 8% — ตัวเลขที่แผนนี้มุ่งเน้นอย่างแท้จริง

03 **สามลำดับความสำคัญคือสิ่งที่สร้างอัตรากำไร**

รอ 6 นาที → 2 นาที · ค้าปลีก 8% → 15% · ต้นทุนสินค้า 34% → 31%

04 **ความเสี่ยงถูกระบุและมีแผนรองรับแล้ว**

โครงสร้างเงินเดือนใหม่และแอปจัดเวรสำหรับพนักงาน สัญญาราคาคงที่รายปีสำหรับเมล็ดกาแฟ

สิ่งที่ขออนุมัติ: เงินลงทุน $1.6M และเป้าหมายอัตรากำไรจากการดำเนินงาน 8%

เงินลงทุนรวม

$1.6M

MAPLE LANE COFFEE · ปีหน้า

รายได้เพิ่มขึ้นหนึ่งในสี่ กำไรเพิ่มขึ้นสองเท่า กาแฟถ้วยเดิม

ร้านริมสถานีหกแห่ง การสั่งผ่านมือถือ การคั่วเอง และศูนย์จัดซื้อแห่งเดียว — $1.6M เพื่อขยับอัตรากำไรจาก 5% เป็น 8%

จัดทำเพื่อคณะกรรมการบริษัท · 16 พฤศจิกายน 2026 · ตามด้วยคำถามและการอภิปราย

ภาพรวมปีหน้า

24
ร้านที่เปิดดำเนินการ

$10.0M
รายได้

$800K
กำไรจากการดำเนินงาน อัตรากำไร 8%

$5.20
ยอดซื้อเฉลี่ยวันนี้