MAPLE LANE COFFEE · YÖNETİM KURULU TOPLANTISI

On sekiz kafe bir işletmeye dönüştü. Yirmi dört kafe onu *kârlı hale getiriyor.*

Gelecek yılın planı: altı yeni istasyon, üç operasyonel öncelik ve %5'ten %8'e ikiye katlanan bir kâr marjı.

KİME SUNULDU
Yönetim Kurulu

TARİH
16 Kasım 2026

BU YIL → GELECEK YIL

KAFELER
18 → 24

GELİR
8,0 milyon $ → 10,0 milyon $

FAALİYET KÂRI
400 bin $ → 800 bin $

FAALİYET KÂR MARJI
5% → 8%

Gerekli yatırım: kafeler, mobil sipariş ve kavurma için 1,6 milyon $.

GÜNDEM

Kurulun bu akşam yanıt beklediği dört soru.

01

Nerede duruyoruz

Bu yılın 18 kafesi, 8,0 milyon $ geliri ve ince bir %5 marjı.

02

Hedefler

24 kafe, 10,0 milyon $, 800 bin $ kâr — ve buraya giden çeyreklik yol.

03

Üç öncelik

Mobil sipariş, kendi kavurduğumuz çekirdekler, merkezi satın alma.

04

Para ve risk

1,6 milyon $ yatırım ve personel veya çekirdek sıkışırsa ne yapacağımız.

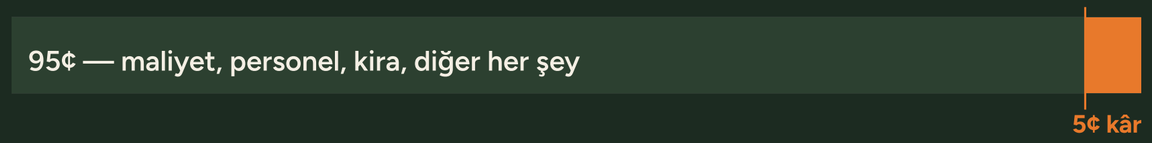
İstediğimiz karar: 1,6 milyon $'lık yatırım programının ve %8 marj hedefinin onaylanması.

NEREDE DURUYORUZ

Bu yıl ölçeği büyüttük, ama her dolardan sadece beş sent elde tuttuk.

FAALİYETTEKİ KAFELER	GELİR	FAALİYET KÂRI	ORTALAMA FİŞ
18	8,0 milyon $	400 bin $	$5.20

BU YIL GELİRİN HER DOLARI



On sekiz lokasyon ve 8,0 milyon $'lık ciro gerçek bir işletme demek. Ama %5 faaliyet marjında, kötü bir çeyrek — bir kira artışı, bir çekirdek fiyatı sıçraması — yılın tüm kârını silip götürür.

YAPISAL SORUN

Sadece büyüme %5 marjı düzeltmez.

Aynı maliyet yapısıyla daha fazla kafe, daha fazla gelir ama aynı ince kâr demektir. Bu nedenle gelecek yılın planı, mağaza sayısıyla birlikte maliyeti ve ürün karmasını da hedefliyor.

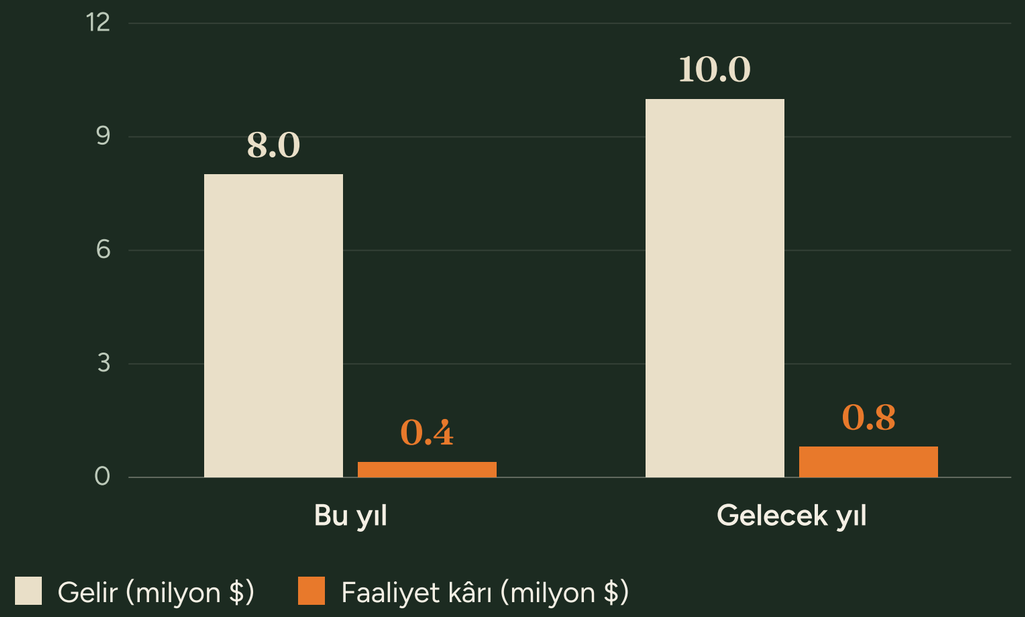
HEDEFLER

Gelir %25 artıyor. Kâr ikiye katlanıyor. İşte bu fark, planın tamamı.

ÖLÇÜT	BU YIL	GELECEK YIL	DEĞİŞİM
Kafeler	18	24	+6
Gelir	8,0 milyon $	10,0 milyon $	+25%
Faaliyet kârı	400 bin $	800 bin $	×2
Faaliyet kâr marjı	5%	8%	+3 puan
Satış maliyeti	34%	31%	−3 puan

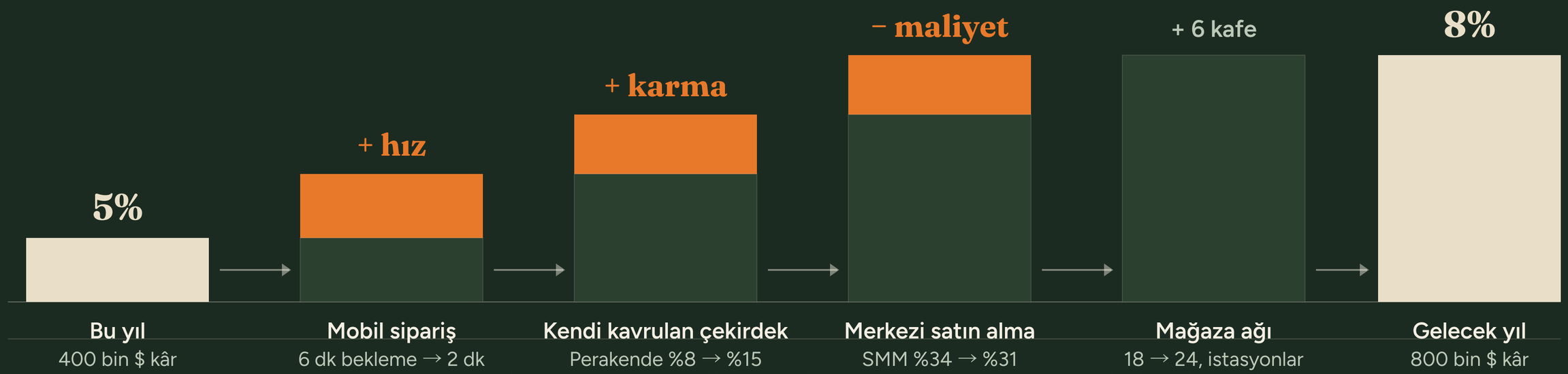
Bu yılki ortalama fiş: 5,20 $. Altı yeni kafenin tümü tren istasyonlarının yakınında planlanıyor.

GELİR VE KÂR, YAN YANA



MARJ NASIL HAREKET EDİYOR

Bizi %5'ten %8'e taşıyan üç kaldıraç var — sadece mağaza sayısı bunu yapamaz.



Soldan sağa okuyun: her turuncu blok, marja katkı sağlayan üç öncelikten biri; son adım ise geliştirilmiş maliyet yapısının üzerine altı yeni kafeyi ekliyor. Bu üç kaldıraç olmadan kafeleri açsaydık, eski %5 marjla 10,0 milyon $ gelire ulaşırdık — kârın yarısı kadar.

ÖNCELİK 01 · HIZ

Mobil sipariş ortalama bekleme süresini altı dakikadan ikiye indiriyor.

ORTALAMA BEKLEME: TEZGAHTAN SİPARİŞ İLE MOBİL SİPARİŞ

BUGÜN · TEZGAHTAN SİPARİŞ



Sıra ve sipariş, varıştan önce telefonda yapılır

GELECEK YIL · MOBİL SİPARİŞ



Çubuklar ölçekli: her segment müşterinin iki dakikasını temsil eder.

MÜŞTERİ BAŞINA KAZANILAN DAKİKA

4

Her ziyarette dört dakika daha az sırada bekleme — insanların her gün kullandığı bir istasyon kafesi ile önünden geçtiği bir kafe arasındaki fark bu.

İSTASYONDA NEDEN ÖNEMLİ

Altı yeni kafenin tamamı tren istasyonlarının yanında; müşterinin bir sonraki trene kadar sabit ve esnek olmayan bir zaman penceresi var. Altı dakikalık bekleme o müşteriyi kaybettirir; iki dakikalık teslim ise onu kazandırır.

YATIRIM

160 bin $

ÖNCELİK 02 · KARMA

Kendi kavurduğumuz çekirdekler, perakendeyi satışların %8'inden %15'ine çıkarıyor.

SATIŞ PAYI: İÇECEK & YİYECEK İLE PERAKENDE ÇEKİRDEK

BU YIL



Perakende %8

GELECEK YIL



Perakende %15

KENDİ KAVURMAMIZ NEYİ DEĞİŞTİRİYOR

1 Kavuruyoruz
Kavurma ekipmanı, hazır almak yerine çekirdeği şirket içine taşıyor.

2 Hem servis ediyoruz hem satıyoruz
Aynı kavurma, hem fincana hem de raftaki pakete gidiyor.

3 Perakende payı neredeyse ikiye katlanıyor
Barista süresine ihtiyaç duymayan bir üründen satışların %8'i yerine %15'i.

YATIRIM · KAVURMA EKİPMANI

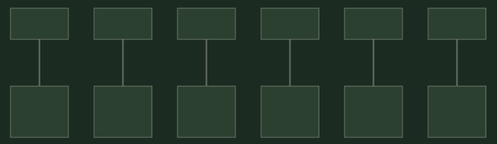
240 bin $

ÖNCELİK 03 · MALİYET

Merkezi satın alma, satış maliyetini satışların %34'ünden %31'ine indiriyor.

24 SATIN ALMA KARARINDAN BİRE

BUGÜN · HER KAFE KENDİ ALIR



Çok küçük sipariş, pazarlıksız fiyat

SMM %34

GELECEK YIL · 1 MERKEZİ MASA, 24 KAFE



SMM %31

Tek hacim, tek fiyat, 24 kafeye tedarik

SATIŞ MALİYETİ, SATIŞLARIN %'Sİ OLARAK	BU YIL	GELECEK YIL
Satış maliyeti	34%	31%
Satın alma noktaları	Kafe başına	Tek masa
Tedarik edilen kafeler	18	24

ÜÇ PUAN NEDEN BU KADAR ÖNEMLİ

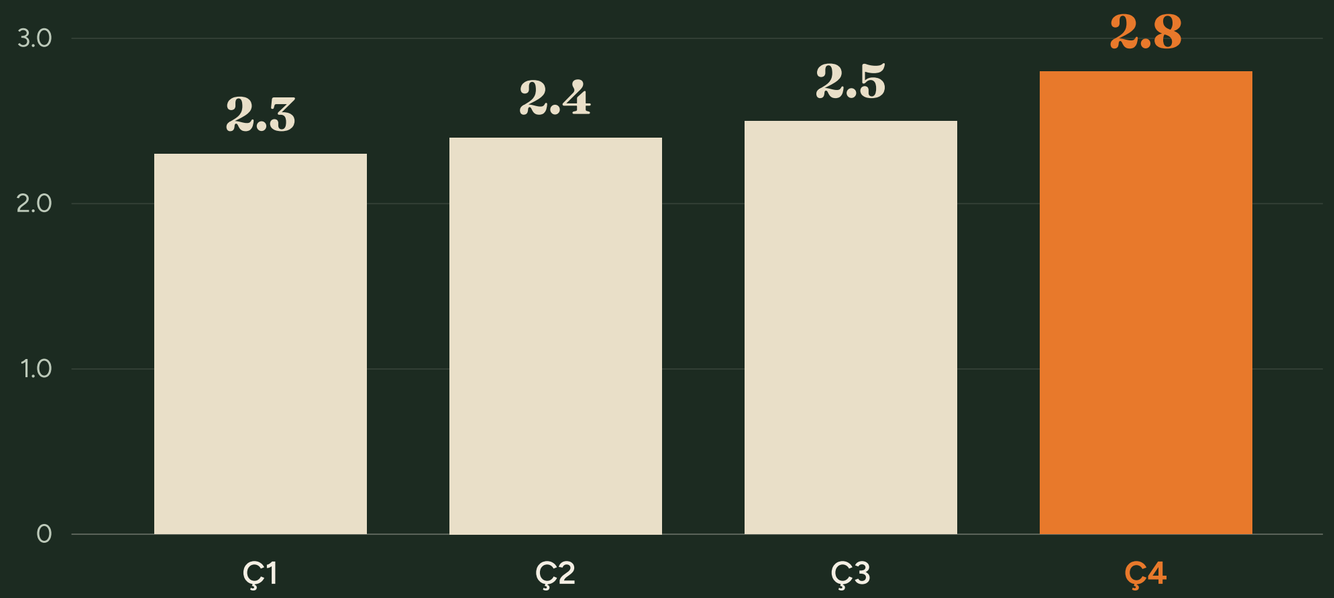
Satış maliyetindeki üç puan, marjın %5'ten %8'e çıkmasındaki en büyük tek katkı — ve yeni kafelerin aksine hiç sermaye gerektirmiyor. Birlikte alım yapan yirmi dört kafe, ayrı ayrı alım yapan on sekizin asla sahip olamadığı bir fiyata ulaşıyor.

GEREKLİ YATIRIM

Yok — sadece organizasyonel değişiklik

ÇEYREKLİK YOL

10,0 milyon $'ın ağırlığı sona kayıyor: sadece Ç4 2,8 milyon $ taşıyor.



Gelir hedefi, milyon $ — 4 çeyrek, toplam 10,0M$

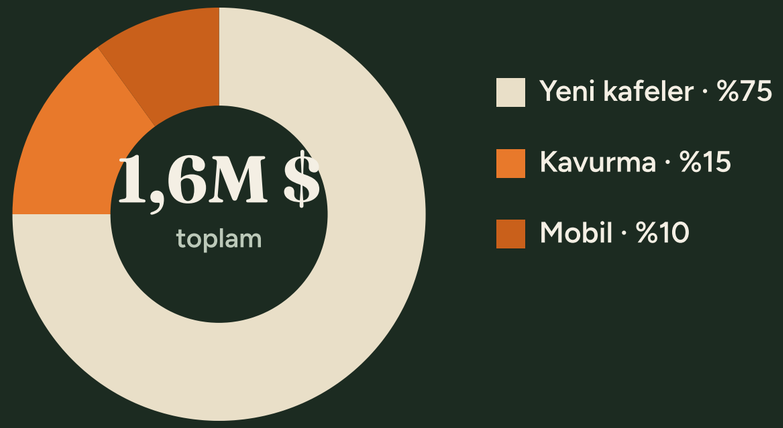
ÇEYREK	HEDEF (MİLYON $)
Ç1	2.3
Ç2	2.4
Ç3	2.5
Ç4	2.8
Tüm yıl	**10.0**

Eğri, altı yeni kafe faaliyete geçtikçe ve mobil sipariş daha fazla lokasyona ulaştıkça yükseliyor. Planı Ç1 ve Ç2 rakamlarına göre değerlendirin: 2,3 milyon $ ve 2,4 milyon $'a ulaşamazsak, Ç4 sıçraması kendiliğinden gerçekleşmeyecek.

TALEP

1,6 milyon $ yatırım, bunun dörtte üçü altı yeni kafede.

1,6 MİLYON $ NEREYE GİDİYOR



1,6M $ toplam yatırımın payları.

YATIRIM	TUTAR	NE SAĞLIYOR
Yeni kafeler	1,2 milyon $	Altı lokasyon, tümü tren istasyonlarının yakınında
Kavurma ekipmanı	240 bin $	Perakende, satışların %8'inden %15'ine
Mobil sipariş	160 bin $	Ortalama bekleme 6 dakikadan 2'ye
Toplam	1,6M $	Bu akşam istenen onay

GELECEK YIL EKLENEN KÂR

+400 bin $

Faaliyet kârında 400 bin $'dan 800 bin $'a.

YENİ KAFE BAŞINA SERMAYE

200 bin $

Altı istasyon lokasyonu için 1,2 milyon $.

RİSK

Bu planı bozabilecek iki şey var ve her ikisine de hazır bir yanıt mevcut.

RİSK 01

Altı kafeyi aynı anda açarken personel eksikliği.

Altı yeni lokasyon barista ve vardiya lideri gerektirirken, mevcut on sekiz kafe de mobil sipariş kaynaklı daha hızlı bir sabah yoğunluğunda faaliyetini sürdürmek zorunda.

→ YANITIMIZ

Yeni bir ücret skalası

Piyasaya karşı işe alım ve elde tutmayı sağlayacak açık, yayınlanmış bir ilerleme planı.

Bir vardiya uygulaması

Vardiya ve yedekleme, lokasyon bazında değil 24 kafenin tümünde yönetiliyor.

RİSK 02

%31 satış maliyeti hedefine karşı yükselen çekirdek fiyatları.

Maliyetin %34'ten %31'e inmesi, girdi fiyatını sabit tutabileceğimizi varsayıyor. Yeşil kahve fiyatında bir sıçrama hem fincanı hem de satmayı planladığımız paketleri vurur.

→ YANITIMIZ

Sabit fiyatlı yıllık sözleşmeler

Çekirdek fiyatını yıl için kilitleyerek %31 hedefini piyasaya açık bırakmak yerine koruyor. Bu büyüklükte bir sözleşmeyi mümkün kılan da merkezi satın alma.

ÖZETLE

Dört taahhüt, bir onay.

01 **24 kafeye ve 10,0 milyon $ gelire büyüyoruz.**

2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8 çeyreklik yolunda, tümü tren istasyonu yakınında altı yeni lokasyon.

02 **Faaliyet kârını 800 bin $'a ikiye katlıyoruz.**

Marj %5'ten %8'e çıkıyor — bu plan asıl olarak bununla ilgili.

03 **Marjı üç öncelik sağlıyor.**

Bekleme 6 dk → 2 dk · perakende %8 → %15 · satış maliyeti %34 → %31.

04 **Riskler tanımlandı ve karşılandı.**

Personel için yeni ücret skalası ve vardiya uygulaması; çekirdek için sabit fiyatlı yıllık sözleşmeler.

İstenen onay: 1,6 milyon $ yatırım ve %8 faaliyet kâr marjı hedefi.

TOPLAM YATIRIM

1,6M $

MAPLE LANE COFFEE · GELECEK YIL

Dörtte bir daha fazla gelir. İki katı kâr. Aynı fincan kahve.

Altı istasyon kafesi, mobil sipariş, kendi kavurmamız ve tek bir satın alma masası — marjı %5'ten %8'e taşımak için 1,6 milyon $.

Yönetim Kurulu için hazırlanmıştır · 16 Kasım 2026 · Ardından sorular ve tartışma.

GELECEK YILA GENEL BAKIŞ

24
faaliyetteki kafe

10,0 milyon $
gelir

800 bin $
faaliyet kârı, %8 marj

$5.20
bugünkü ortalama fiş