MAPLE LANE COFFEE · HỌP HỘI ĐỒNG QUẢN TRỊ

Mười tám quán cà phê đã trở thành một doanh nghiệp. Hai mươi bốn quán sẽ giúp *doanh nghiệp có lãi.*

Kế hoạch năm tới: sáu điểm bán mới tại nhà ga, ba ưu tiên vận hành, và biên lợi nhuận tăng gấp đôi từ 5% lên 8%.

CHUẨN BỊ CHO
Hội đồng Quản trị

NGÀY
16/11/2026

NĂM NAY → NĂM TỚI

QUÁN CÀ PHÊ
18 → 24

DOANH THU
$8,0 triệu → $10,0 triệu

LỢI NHUẬN HOẠT ĐỘNG
$400 nghìn → $800 nghìn

BIÊN LỢI NHUẬN HOẠT ĐỘNG
5% → 8%

Vốn đầu tư cần thiết: $1,6 triệu cho các quán, đặt hàng di động và rang cà phê.

CHƯƠNG TRÌNH NGHỊ SỰ

Bốn câu hỏi Hội đồng cần được trả lời tối nay.

01

Tình hình hiện tại

18 quán năm nay, doanh thu $8,0 triệu và biên lợi nhuận mỏng 5%.

02

Mục tiêu

24 quán, $10,0 triệu, lợi nhuận $800 nghìn — và lộ trình theo từng quý để đạt được.

03

Ba ưu tiên

Đặt hàng qua di động, cà phê tự rang, mua hàng tập trung.

04

Tiền và rủi ro

$1,6 triệu vốn đầu tư, và phương án nếu nhân sự hoặc nguồn cà phê khan hiếm.

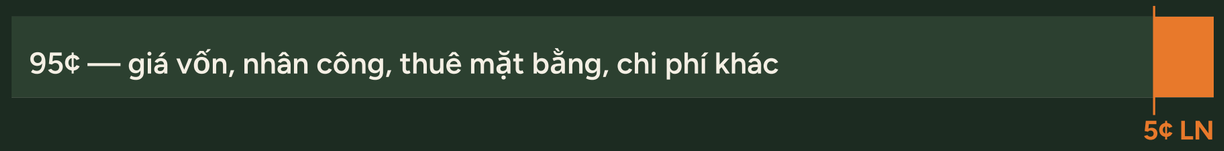
Quyết định chúng tôi đề xuất: phê duyệt chương trình đầu tư $1,6 triệu và mục tiêu biên lợi nhuận 8%.

TÌNH HÌNH HIỆN TẠI

Năm nay chúng ta đã mở rộng quy mô, nhưng chỉ giữ lại năm xu trên mỗi đô-la.

SỐ QUÁN ĐANG HOẠT ĐỘNG	DOANH THU	LỢI NHUẬN HOẠT ĐỘNG	GIÁ TRỊ TRUNG BÌNH MỖI ĐƠN
18	$8,0 triệu	$400 nghìn	$5.20

MỖI ĐÔ-LA DOANH THU, NĂM NAY



Mười tám điểm bán và $8,0 triệu doanh thu là một doanh nghiệp thực sự. Nhưng với biên lợi nhuận 5%, chỉ một quý xấu — một lần tăng giá thuê, một đợt giá cà phê tăng vọt — có thể xóa sạch lợi nhuận cả năm.

VẤN ĐỀ CỐT LÕI

Chỉ tăng trưởng thôi sẽ không khắc phục được biên lợi nhuận 5%.

Mở thêm quán trên cùng một cấu trúc chi phí chỉ tạo ra thêm doanh thu, lợi nhuận vẫn mỏng như cũ. Vì vậy kế hoạch năm tới xử lý đồng thời chi phí, cơ cấu sản phẩm và quy mô.

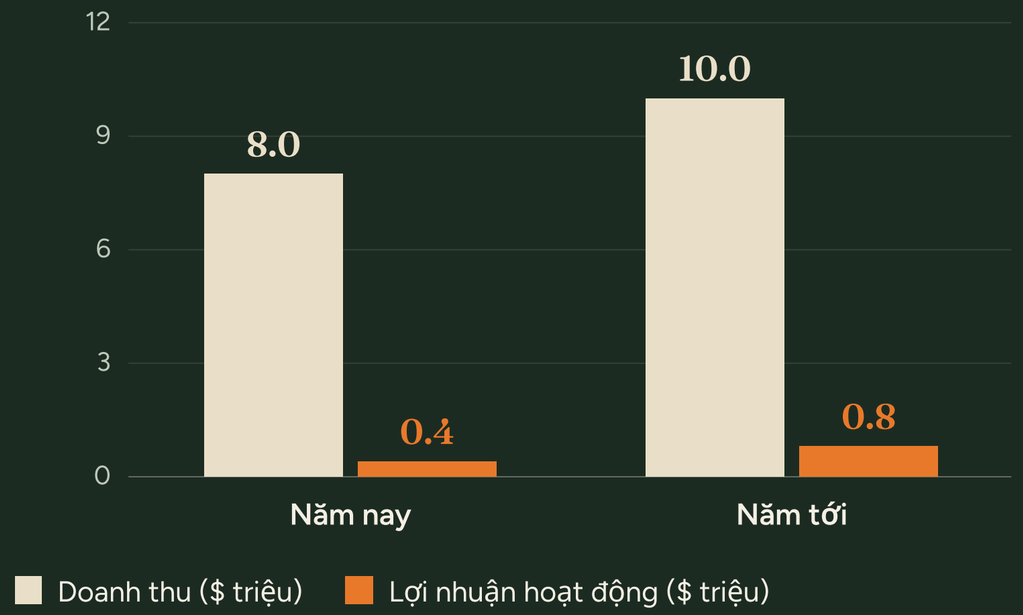
MỤC TIÊU

Doanh thu tăng 25%. Lợi nhuận tăng gấp đôi. Khoảng cách đó chính là toàn bộ kế hoạch.

CHỈ SỐ	NĂM NAY	NĂM TỚI	THAY ĐỔI
Quán cà phê	18	24	+6
Doanh thu	$8,0 triệu	$10,0 triệu	+25%
Lợi nhuận hoạt động	$400 nghìn	$800 nghìn	×2
Biên lợi nhuận hoạt động	5%	8%	+3 điểm
Giá vốn hàng bán	34%	31%	−3 điểm

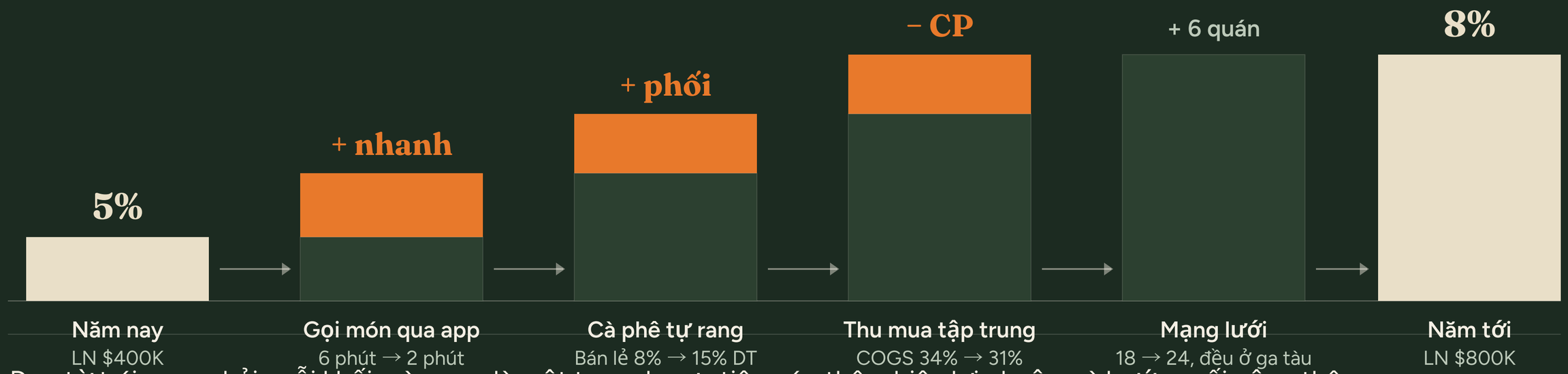
Giá trị đơn trung bình năm nay: $5,20. Cả sáu quán mới đều dự kiến đặt gần nhà ga.

DOANH THU VÀ LỢI NHUẬN, ĐẶT CẠNH NHAU



BIÊN LỢI NHUẬN DỊCH CHUYỂN NHƯ THẾ NÀO

Ba yếu tố đưa chúng ta từ 5% lên 8% — chỉ mở rộng quy mô thôi sẽ không đủ.



Đọc từ trái sang phải: mỗi khối màu cam là một trong ba ưu tiên góp thêm biên lợi nhuận, và bước cuối cộng thêm sáu quán mới trên nền cấu trúc chi phí đã cải thiện. Nếu mở quán mà không có ba yếu tố này, chúng ta chỉ đạt $10,0 triệu doanh thu với biên 5% cũ — một nửa lợi nhuận.

ƯU TIÊN 01 · TỐC ĐỘ

Đặt hàng qua di động giảm thời gian chờ trung bình từ sáu phút xuống hai phút.

THỜI GIAN CHỜ TRUNG BÌNH: GỌI TẠI QUẦY SO VỚI GỌI QUA DI ĐỘNG

HÔM NAY · GỌI TẠI QUẦY



6 phút

Xếp hàng, gọi món làm trên điện thoại trước khi

NĂM TỚI · GỌI MÓN QUA APP



2 phút

Các thanh vẽ theo tỷ lệ: mỗi đoạn là hai phút thời gian của khách.

SỐ PHÚT TIẾT KIỆM MỖI KHÁCH

4

Giảm bốn phút chờ mỗi lần đến — sự khác biệt giữa một quán ở nhà ga được khách dùng hằng ngày và một quán họ chỉ đi ngang qua.

VÌ SAO ĐIỀU NÀY QUAN TRỌNG Ở NHÀ GA

Cả sáu quán mới đều nằm cạnh nhà ga, nơi khách có khung giờ cố định, không khoan nhượng trước chuyến tàu kế tiếp. Chờ sáu phút sẽ mất khách; lấy hàng trong hai phút sẽ giữ được họ.

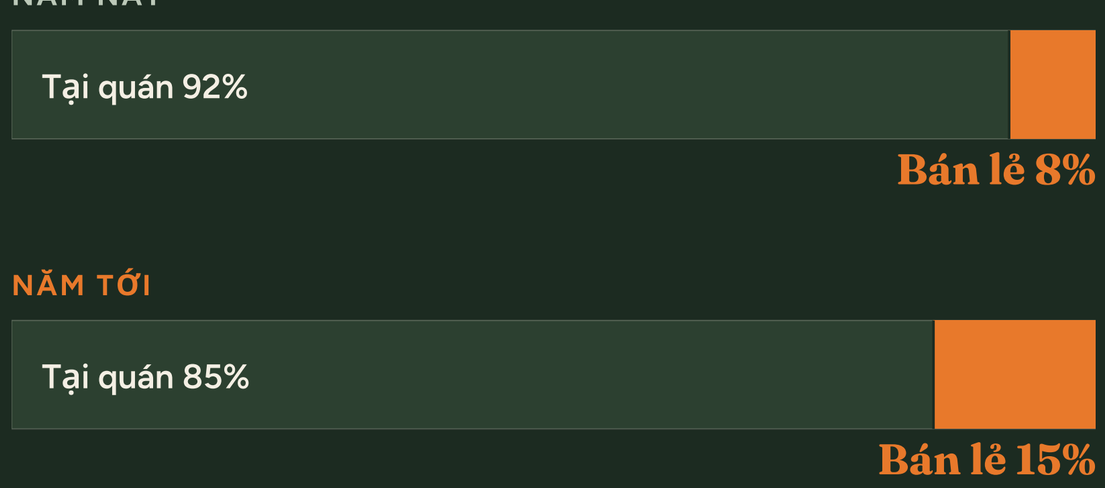
VỐN ĐẦU TƯ

$160 nghìn

ƯU TIÊN 02 · CƠ CẤU SẢN PHẨM

Cà phê tự rang đưa tỷ trọng bán lẻ từ 8% lên 15% doanh thu.

TỶ TRỌNG DOANH THU: ĐỒ UỐNG & THỨC ĂN SO VỚI CÀ PHÊ BÁN LẺ



TỰ RANG CÀ PHÊ THAY ĐỔI ĐIỀU GÌ

1 Chúng ta tự rang

Thiết bị rang đưa khâu rang cà phê vào nội bộ, thay vì mua cà phê đã rang sẵn.

2 Chúng ta pha và chúng ta bán

Cùng một loại cà phê rang đi vào cốc và lên kệ dưới dạng túi.

3 Bán lẻ gần như tăng gấp đôi tỷ trọng

Từ 8% lên 15% doanh thu, từ một sản phẩm không cần thời gian của nhân viên pha chế.

VỐN ĐẦU TƯ · THIẾT BỊ RANG

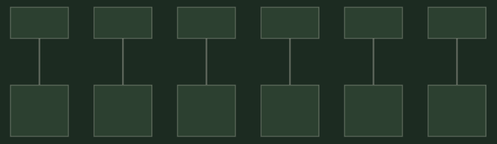
$240 nghìn

ƯU TIÊN 03 · CHI PHÍ

Mua hàng tập trung đưa giá vốn hàng bán từ 34% xuống 31% doanh thu.

TỪ 24 QUYẾT ĐỊNH MUA HÀNG XUỐNG CÒN MỘT

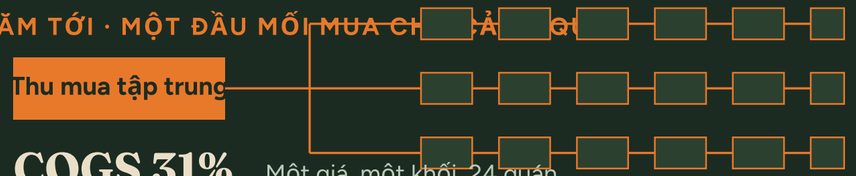
HÔM NAY · TỪNG QUÁN TỰ MUA



Nhiều đơn hàng nhỏ, không giá ưu đãi

COGS 34%

NĂM TỚI · MỘT ĐẦU MỐI MUA CHUNG CẢ CỤM



COGS 31%

Một giá, một khối, 24 quán

GIÁ VỐN HÀNG BÁN, % DOANH THU	NĂM NAY	NĂM TỚI
Giá vốn hàng bán	34%	31%
Điểm mua hàng	Theo từng quán	Một đầu mối
Số quán được cung ứng	18	24

VÌ SAO BA ĐIỂM NÀY QUAN TRỌNG

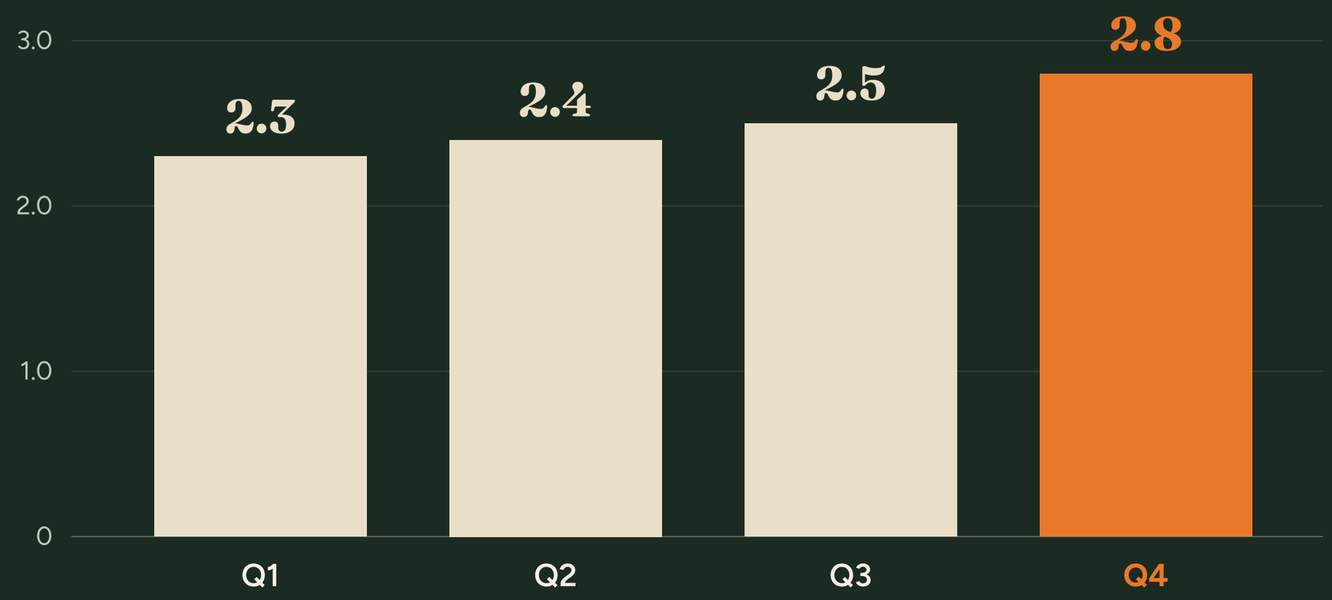
Ba điểm giá vốn hàng bán là phần đóng góp lớn nhất vào bước tăng biên lợi nhuận từ 5% lên 8% — và khác với mở quán mới, nó không cần vốn. Hai mươi bốn quán mua chung có mức giá mà mười tám quán mua riêng lẻ chưa từng có được.

VỐN ĐẦU TƯ CẦN THIẾT

Không cần — chỉ là thay đổi tổ chức

LỘ TRÌNH THEO QUÝ

$10,0 triệu dồn về cuối năm: riêng Q4 đã chiếm $2,8 triệu.



Mục tiêu doanh thu, $ triệu — 4 quý, tổng $10,0M

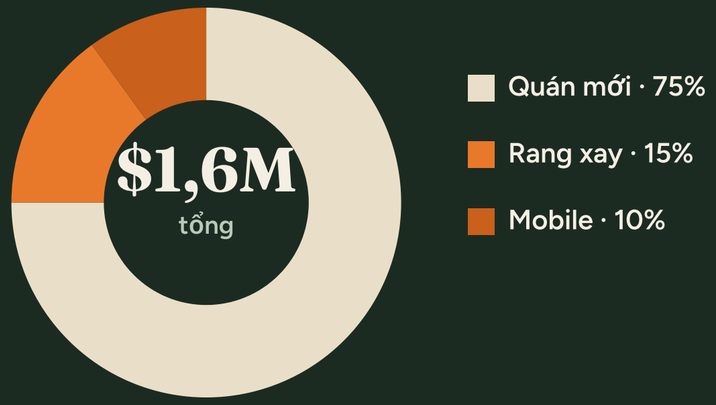
QUÝ	MỤC TIÊU ($ TRIỆU)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
Cả năm	**10.0**

Đường tăng dần khi sáu quán mới đi vào hoạt động và đặt hàng di động mở rộng thêm điểm bán. Hãy đánh giá kế hoạch qua số liệu Q1 và Q2: nếu không đạt $2,3 triệu và $2,4 triệu, bước nhảy ở Q4 sẽ không tự xảy ra.

ĐỀ XUẤT

$1,6 triệu vốn đầu tư, ba phần tư dành cho sáu quán mới.

$1,6 TRIỆU ĐƯỢC PHÂN BỔ NHƯ THẾ NÀO



Tỷ trọng trong tổng vốn $1,6M.

VỐN ĐẦU TƯ	SỐ TIỀN	DÙNG ĐỂ LÀM GÌ
Quán mới	$1,2 triệu	Sáu điểm bán, đều gần nhà ga
Thiết bị rang	$240 nghìn	Bán lẻ từ 8% lên 15% doanh thu
Gọi món qua app	$160 nghìn	Thời gian chờ từ 6 phút xuống 2 phút
Tổng	$1,6M	Đề xuất phê duyệt tối nay

LỢI NHUẬN TĂNG THÊM NĂM TỚI

+$400 nghìn

Từ $400 nghìn lên $800 nghìn lợi nhuận hoạt động.

VỐN ĐẦU TƯ MỖI QUÁN MỚI

$200 nghìn

$1,2 triệu cho sáu điểm bán tại nhà ga.

RỦI RO

Hai điều có thể phá vỡ kế hoạch này, và cả hai đều đã có phương án ứng phó.

RỦI RO 01

Thiếu nhân sự khi mở sáu quán cùng lúc.

Sáu điểm bán mới cần nhân viên pha chế và quản lý ca cùng lúc với mười tám quán hiện tại vẫn phải vận hành qua giờ cao điểm sáng nhanh hơn, nhờ đặt hàng di động.

→ PHƯƠNG ÁN CỦA CHÚNG TÔI

Thang lương mới

Lộ trình thăng tiến rõ ràng, công khai để tuyển và giữ người cạnh tranh với thị trường.

Ứng dụng xếp ca

Lịch làm việc và ca thay thế được quản lý chung cho cả 24 quán, thay vì từng quán riêng lẻ.

RỦI RO 02

Giá cà phê tăng, ảnh hưởng đến mục tiêu giá vốn hàng bán 31%.

Việc giảm chi phí từ 34% xuống 31% giả định chúng ta giữ được giá đầu vào ổn định. Giá cà phê xanh tăng vọt sẽ ảnh hưởng cả đến cốc cà phê và túi cà phê dự kiến bán.

→ PHƯƠNG ÁN CỦA CHÚNG TÔI

Hợp đồng giá cố định theo năm

Cố định giá cà phê trong năm, để mục tiêu 31% được bảo vệ khỏi biến động thị trường thay vì phụ thuộc vào nó. Mua hàng tập trung chính là điều giúp một hợp đồng quy mô như vậy khả thi.

TÓM LẠI

Bốn cam kết, một quyết định phê duyệt.

01 **Chúng ta mở rộng lên 24 quán và doanh thu $10,0 triệu.**

Sáu điểm bán mới, đều gần nhà ga, theo lộ trình quý 2,3 · 2,4 · 2,5 · 2,8.

02 **Chúng ta tăng gấp đôi lợi nhuận hoạt động lên $800 nghìn.**

Biên lợi nhuận tăng từ 5% lên 8% — con số thực sự là trọng tâm của kế hoạch này.

03 **Ba ưu tiên tạo ra biên lợi nhuận đó.**

Thời gian chờ 6 phút → 2 phút · bán lẻ 8% → 15% doanh thu · giá vốn hàng bán 34% → 31%.

04 **Các rủi ro đã được nêu rõ và có phương án.**

Thang lương mới và ứng dụng xếp ca cho nhân sự; hợp đồng giá cố định theo năm cho cà phê.

Đề xuất phê duyệt: vốn đầu tư $1,6 triệu và mục tiêu biên lợi nhuận hoạt động 8%.

TỔNG VỐN ĐẦU TƯ

$1,6M

MAPLE LANE COFFEE · NĂM TỚI

Thêm một phần tư doanh thu. Gấp đôi lợi nhuận. Vẫn cùng một cốc cà phê.

Sáu quán tại nhà ga, đặt hàng di động, cà phê tự rang và một đầu mối mua hàng — $1,6 triệu để đưa biên lợi nhuận từ 5% lên 8%.

Chuẩn bị cho Hội đồng Quản trị · 16/11/2026 · Sẽ có phần hỏi đáp và thảo luận sau.

NĂM TỚI, NHÌN TỔNG QUAN

24
số quán đang hoạt động

$10,0 triệu
doanh thu

$800 nghìn
lợi nhuận hoạt động, biên 8%

$5.20
giá trị đơn trung bình hiện nay