MAPLE LANE COFFEE · 董事会会议

十八家咖啡馆成就了一项业务。二十四家将让它*实现盈利。*

明年计划:新增六个站点门店、三项运营重点,利润率从5%翻倍至8%。

提交对象
董事会

日期
2026年11月16日

今年 → 明年

咖啡馆数量
18 → 24

营收
800万美元 → 1,000万美元

营业利润
40万美元 → 80万美元

营业利润率
5% → 8%

所需投资:160万美元,用于新建咖啡馆、移动点单和自主烘焙。

议程

今晚董事会需要解答的四个问题。

01

我们目前的状况

今年的18家咖啡馆、800万美元营收,以及微薄的5%利润率。

02

目标

24家咖啡馆、1,000万美元营收、80万美元利润——以及实现路径的季度分解。

03

三大重点

移动点单、自主烘焙咖啡豆、集中采购。

04

资金与风险

160万美元投资,以及人员或咖啡豆紧张时的应对方案。

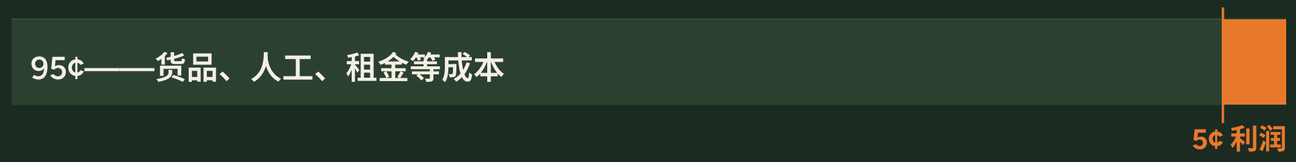
我们请求的决议:批准160万美元投资计划及8%利润率目标。

我们目前的状况

今年我们实现了规模扩张,但每一美元只留存五分钱利润。

营业咖啡馆数	营收	营业利润	平均客单价
18	800万美元	40万美元	$5.20

今年每一美元营收



十八家门店、800万美元交易额,这是一项真实的业务。但在5%的营业利润率下,一个糟糕的季度——一次租金上调、一次豆价飙升——就足以抹去全年利润。

结构性问题

单靠增长无法解决5%的利润率问题。

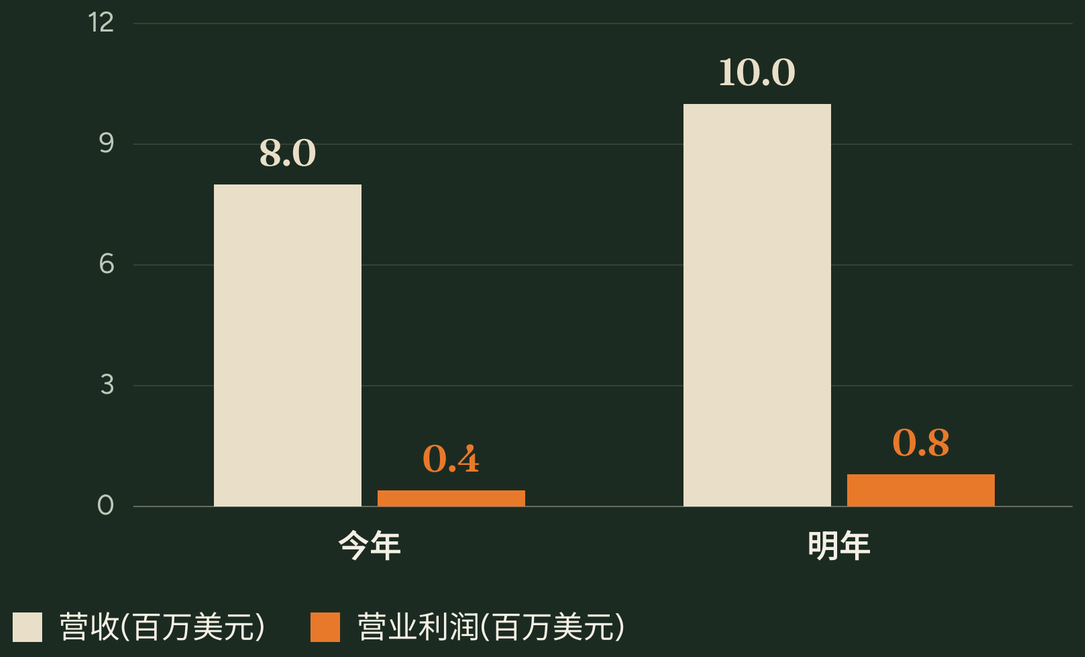
在相同成本结构下增开更多咖啡馆,只会带来更多营收和同样微薄的利润。因此明年的计划在扩张门店的同时,也同步改善成本和产品结构。

目标

营收增长25%。利润翻倍。这个差距正是整个计划的关键。

指标	今年	明年	变化
咖啡馆数量	18	24	+6
营收	800万美元	1,000万美元	+25%
营业利润	40万美元	80万美元	×2
营业利润率	5%	8%	+3个百分点
货品成本	34%	31%	−3个百分点

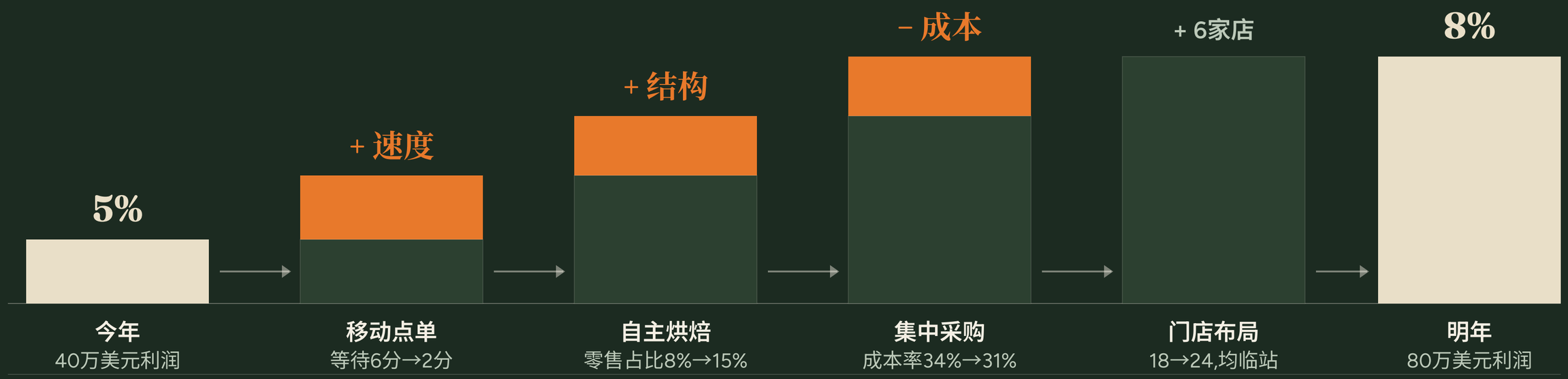
营收与利润对比



今年平均客单价:5.20美元。六家新店均计划选址在火车站附近。

利润率如何提升

三个杠杆推动利润率从5%升至8%——仅靠扩张门店做不到。



从左到右解读:每个橙色区块代表三大重点之一带来的利润率提升,最后一步则是在改善后的成本结构基础上新增六家咖啡馆。如果不采用这三个杠杆直接开店,我们将在原有5%利润率下实现1,000万美元营收——利润只有一半。

重点一 · 速度

移动点单将平均等待时间从六分钟缩短至两分钟。

平均等待时间:柜台点单与移动点单对比

现状 · 柜台点单



6分钟

排队和点单在到店前已通过手机完成

明年 · 手机点单



2分钟

柱状图按比例绘制:每段代表顾客两分钟的时间。

每位顾客节省的时间(分钟)

4

每次光顾减少四分钟排队——这正是顾客每天光顾与径直走过的区别。

为什么这在车站尤为重要

六家新店均位于火车站旁,顾客留给我们的时间窗口固定且毫无弹性——赶车前的那一小段空档。六分钟的等待会失去这位顾客;两分钟取餐则能留住他们。

投资

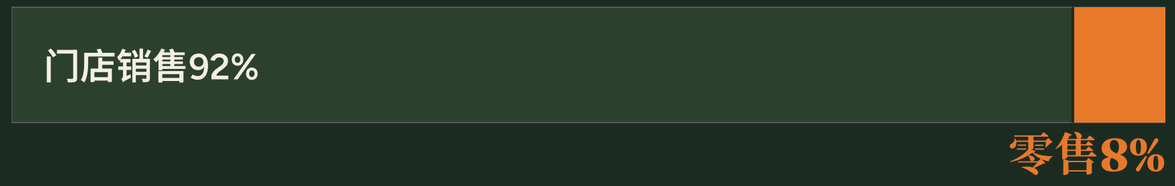
16万美元

重点二 · 产品结构

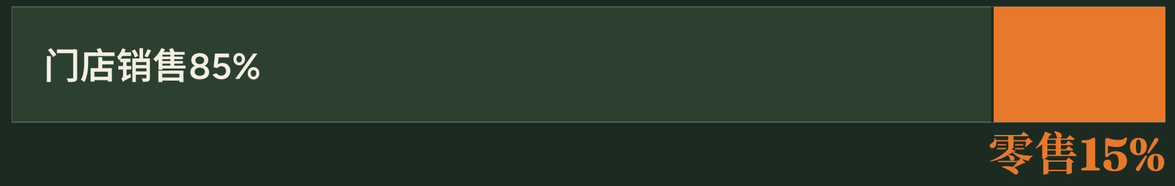
自主烘焙咖啡豆将零售占销售额的比例从8%提升到15%。

销售占比:饮品餐食与零售咖啡豆

今年



明年



自主烘焙带来的改变

1 **我们自己烘焙**

烘焙设备让咖啡豆自产自用,而非采购成品。

2 **我们冲泡,也我们销售**

同一批烘焙的咖啡豆,既装入杯中,也装袋上架。

3 **零售占比几近翻倍**

从占销售额的8%提升到15%,且无需占用咖啡师的时间。

投资 · 烘焙设备

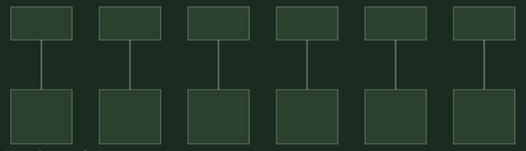
24万美元

重点三 · 成本

集中采购将货品成本从销售额的34%降至31%。

从24个采购决策到1个

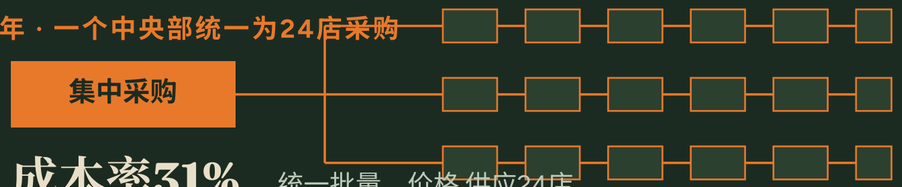
现状 · 各店自行采购



大量小额订单，
无议价空间

成本率34%

明年 · 一个中央部统一为24店采购



成本率31%　统一批量、价格，供应24店

货品成本占销售额比例	今年	明年
货品成本	34%	31%
采购点数量	每店一个	统一一个
供应门店数	18	24

为何这三个百分点如此重要

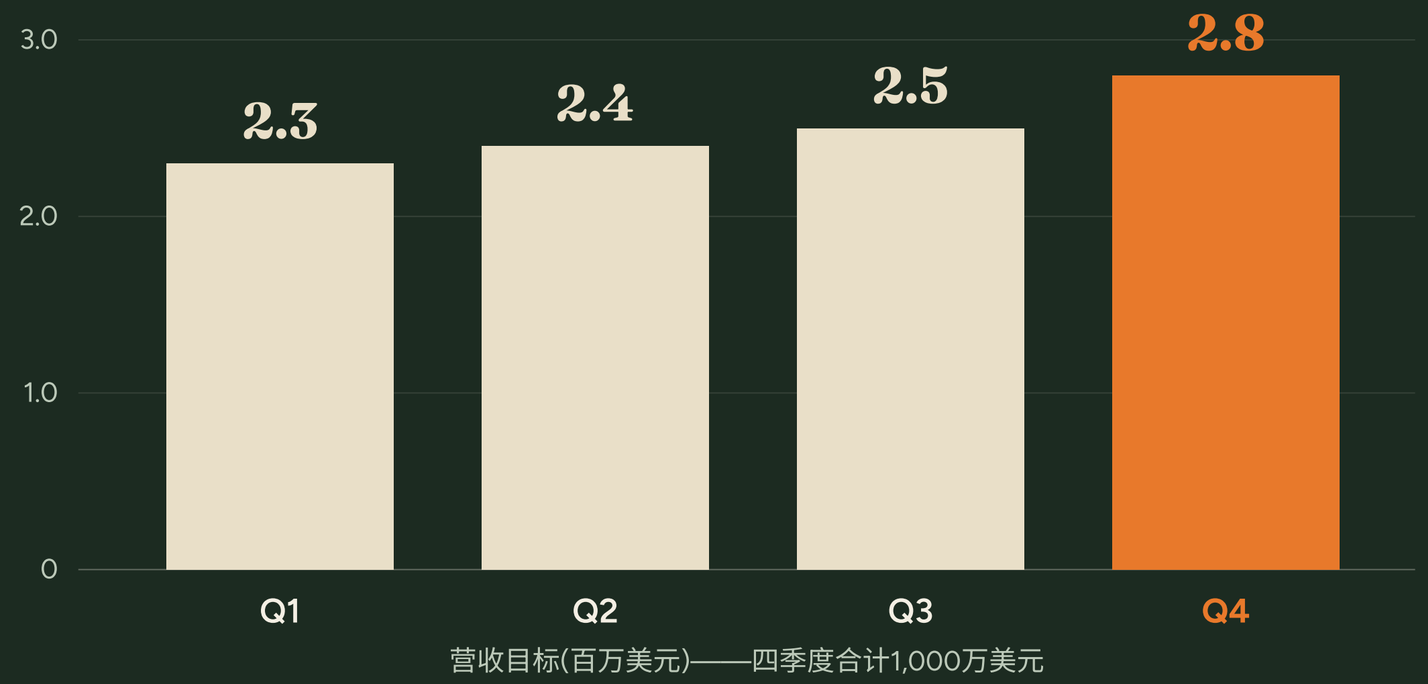
货品成本降低三个百分点，是利润率从5%提升到8%中单项贡献最大的因素——而且与新开门店不同，它不需要任何资本投入。二十四家门店联合采购所获得的价格，是十八家各自采购永远得不到的。

所需投资

无需投资——仅为组织变革

季度实现路径

1,000万美元营收呈后段集中:仅第四季度就贡献280万美元。



营收目标(百万美元)——四季度合计1,000万美元

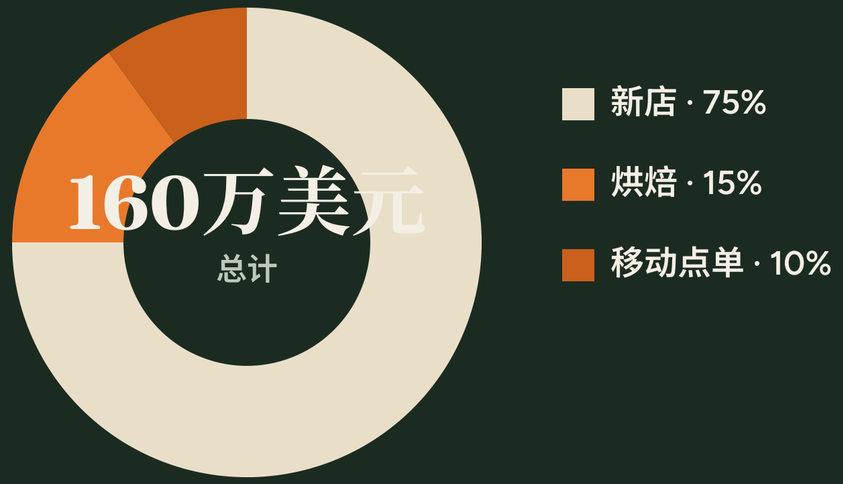
季度	目标(百万美元)
Q1	2.3
Q2	2.4
Q3	2.5
Q4	2.8
全年	**10.0**

随着六家新店陆续开业、移动点单覆盖更多门店,曲线逐步攀升。请以第一、二季度的数字来评估本计划:如果我们未能达到230万和240万美元,第四季度的跃升就不会自然发生。

我们的请求

160万美元投资,其中四分之三用于六家新店。

160万美元的投向



160万美元投资总额占比。

投资	金额	投资内容
新店	120万美元	六个站点,均临火车站
烘焙设备	24万美元	零售占比从8%提升到15%
移动点单	16万美元	平均等待从6分钟降至2分钟
总计	160万美元	今晚请求批准

明年新增利润

+40万美元

营业利润从40万美元增至80万美元。

每家新店资本投入

20万美元

120万美元,分布于六个车站门店。

风险

有两个因素可能影响本计划,我们均已备好应对方案。

风险一

同时开设六家新店带来的人员短缺。

六家新店同时需要咖啡师和班组长,而现有十八家门店也要在更快、由移动点单驱动的早高峰中持续营业。

→ 我们的应对

新薪酬体系

明确公开的晋升路径,帮助我们在市场竞争中招聘并留住人才。

排班应用

排班和替补统一覆盖全部24家门店,而非逐店处理。

风险二

咖啡豆价格上涨对31%货品成本目标的冲击。

成本从34%降至31%的前提是原料价格保持稳定。生咖啡豆价格若大幅上涨,将同时冲击现制饮品和计划销售的零售袋装豆。

→ 我们的应对

固定价格年度合同

锁定全年咖啡豆价格,使31%的目标不受市场波动影响。而正是集中采购,才使得这种规模的合同成为可能。

总结

四项承诺,一次批准。

01 我们将扩展至24家咖啡馆,营收达1,000万美元。

六个新站点均临火车站,季度路径为230万·240万·250万·280万美元。

02 营业利润翻倍至80万美元。

利润率从5%升至8%——这正是本计划的核心数字。

03 三大重点共同推动利润率提升。

等待6分→2分 · 零售占比8%→15% · 货品成本34%→31%。

04 风险已明确识别并有应对方案。

人员方面:新薪酬体系和排班应用;咖啡豆方面:固定价格年度合同。

请求批准:160万美元投资及8%营业利润率目标。

总投资

160万美元

MAPLE LANE COFFEE · 明年

营收增长四分之一。利润翻倍。同样的一杯咖啡。

六家车站门店、移动点单、自主烘焙与统一采购部门——160万美元,将利润率从5%提升到8%。

提交对象:董事会 · 2026年11月16日 · 随后进行问答与讨论。

明年概览

24
营业咖啡馆

1,000万美元
营收

80万美元
营业利润,利润率8%

$5.20
当前平均客单价