MAPLE LANE COFFEE · 董事會會議

十八家咖啡館成為一門生意。二十四家讓它*獲利。*

明年計畫：六家新設車站門市、三項營運優先事項，利潤率將從5%倍增至8%。

提交對象	日期
董事會	2026年11月16日

今年 → 明年

咖啡館
18 → 24

營收
800萬美元 → 1,000萬美元

營業利潤
40萬美元 → 80萬美元

營業利潤率
5% → 8%

所需投資：160萬美元，分配於咖啡館、行動點餐與烘豆業務。

議程

今晚董事會需要解答的四個問題。

01

我們目前的狀況

今年的18家咖啡館、800萬美元營收，以及僅5%的微薄利潤率。

02

目標

24家咖啡館、1,000萬美元營收、80萬美元利潤——以及達成這些目標的季度路徑。

03

三項優先事項

行動點餐、自家烘焙咖啡豆、集中採購。

04

資金與風險

160萬美元的投資，以及若人力或咖啡豆供應吃緊時的應對方案。

我們請求的決議：核准160萬美元的投資計畫，以及8%的利潤率目標。

我們目前的狀況

今年我們擴大了規模，但每一美元只留下五分錢的利潤。

營運中咖啡館	營收	營業利潤	平均客單價
18	800萬美元	40萬美元	$5.20

今年每一美元營收



十八個據點、800萬美元的交易額，是一個真實的生意。但在5%的營業利潤率下，一個糟糕的季度——一次租金調漲、一次咖啡豆價格飆升——就足以抹去全年的利潤。

結構性問題

單靠成長無法解決5%的利潤率問題。

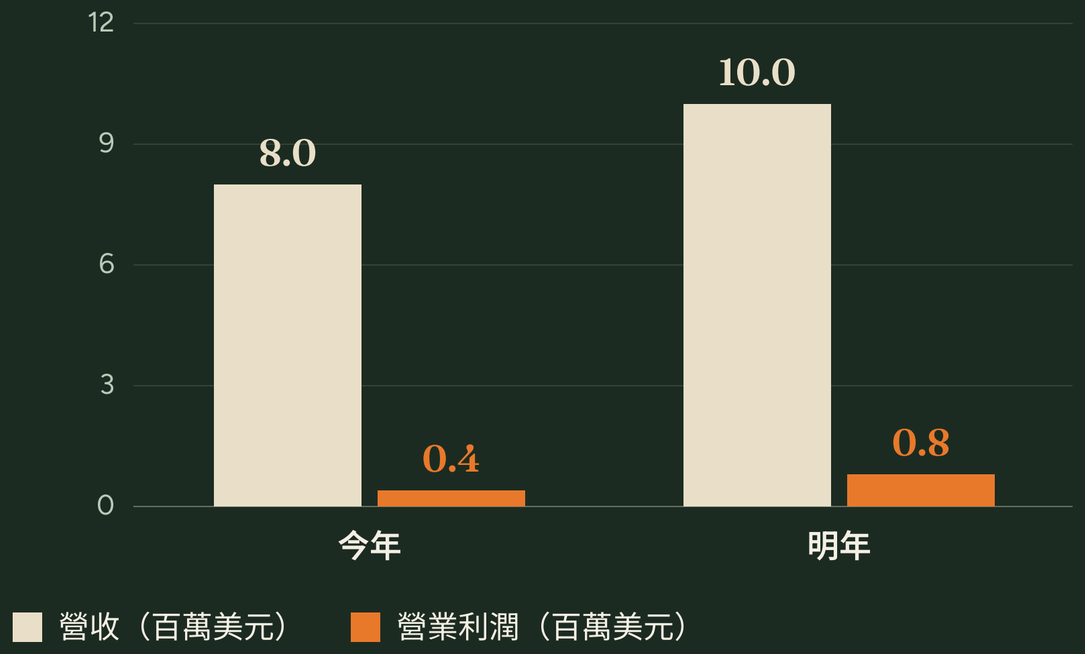
在相同的成本結構下開設更多咖啡館，只會帶來更多營收，利潤依然微薄。因此，明年的計畫將在擴展據點的同時，同步處理成本與產品組合問題。

目標

營收成長25%，利潤倍增。這之間的差距，正是整個計畫的核心。

指標	今年	明年	變化
咖啡館	18	24	+6
營收	800萬美元	1,000萬美元	+25%
營業利潤	40萬美元	80萬美元	×2
營業利潤率	5%	8%	+3個百分點
銷貨成本	34%	31%	−3個百分點

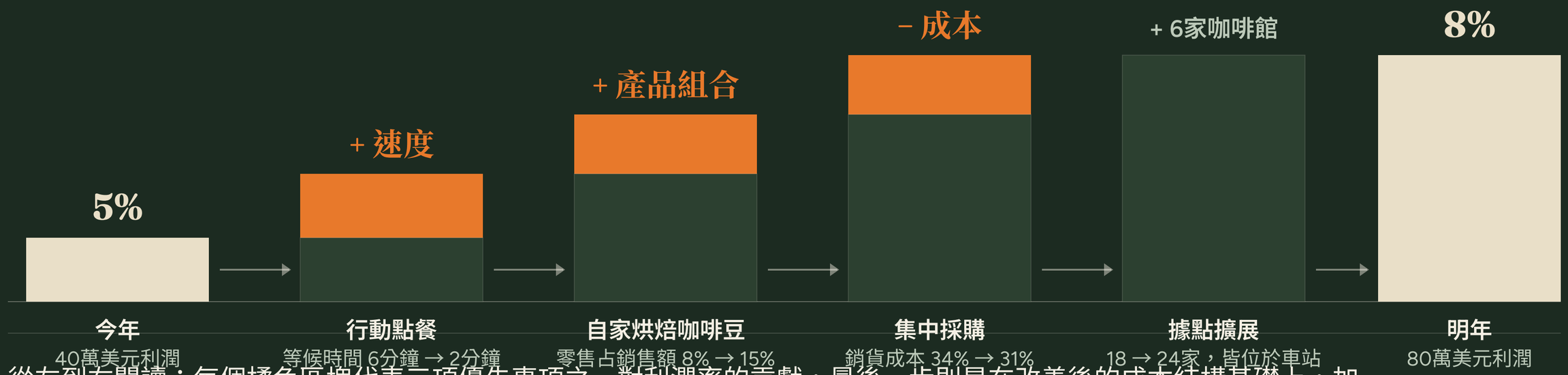
營收與利潤對照



今年平均客單價：5.20美元。六家新咖啡館皆計劃設於火車站附近。

利潤率如何變化

三項槓桿將帶我們從5%提升到8%——單靠擴點無法達成。



從左到右閱讀：每個橘色區塊代表三項優先事項之一對利潤率的貢獻，最後一步則是在改善後的成本結構基礎上，加入六家新咖啡館。若不透過這三項槓桿就直接開店，我們將以舊有的5%利潤率達到1,000萬美元營收——利潤只有一半。

優先事項01・速度

行動點餐將平均等候時間從六分鐘縮短至兩分鐘。

平均等候時間：櫃台點餐 VS. 行動點餐

現在・櫃台點餐



排隊與點餐在抵達前已透過手機完成

明年・行動點餐



長條圖按比例繪製：每段代表顧客的兩分鐘時間。

每位顧客節省的時間（分鐘）

4

每次光臨減少四分鐘排隊時間——這正是人們每天光顧的車站咖啡館，與被路過忽略的咖啡館之間的差別。

為何這對車站門市至關重要

六家新咖啡館皆位於火車站旁，顧客在下一班車前只有固定且毫無彈性的時間。等候六分鐘會流失這位顧客；兩分鐘取餐則能留住他們。

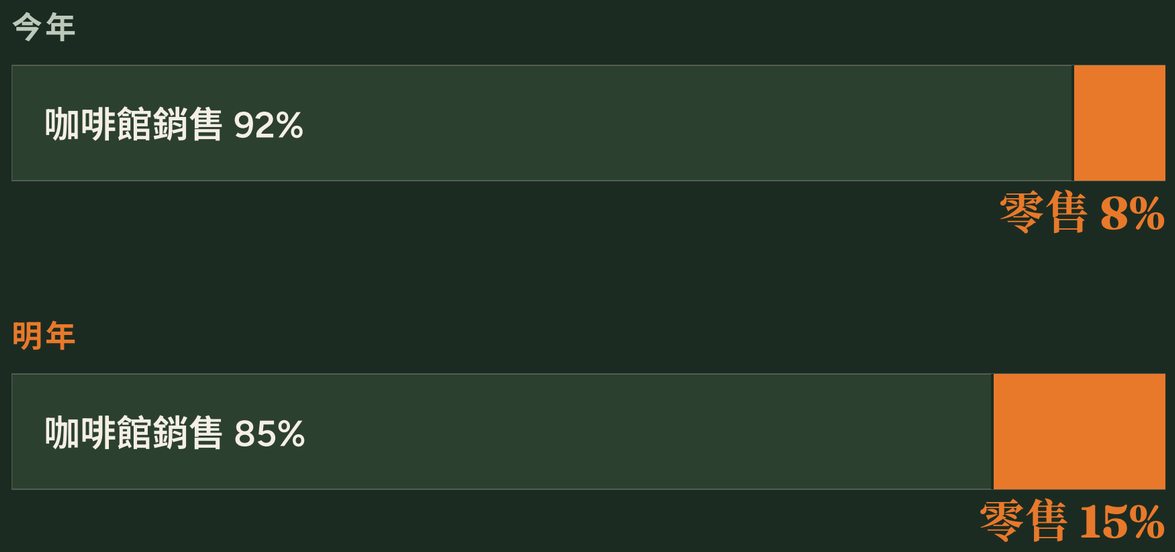
投資

16萬美元

優先事項02・產品組合

自家烘焙咖啡豆將零售占銷售額比重從8%提升至15%。

銷售額占比：飲品與食物 VS. 零售咖啡豆



自行烘焙帶來的改變

1 我們自己烘焙

烘豆設備讓我們能自行處理生豆，不再購買成品咖啡豆。

2 我們沖煮它，也銷售它

同一批烘焙豆既沖入杯中，也裝袋上架銷售。

3 零售占比幾乎翻倍

從銷售額的8%提升到15%，而且這項產品不需要咖啡師的時間。

投資・烘豆設備

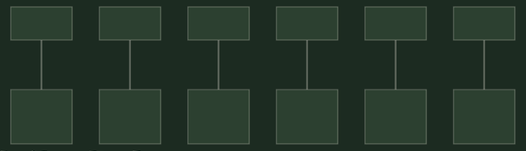
24萬美元

優先事項03・成本

集中採購將銷貨成本從銷售額的34%降至31%。

從24個採購決策整合為一個

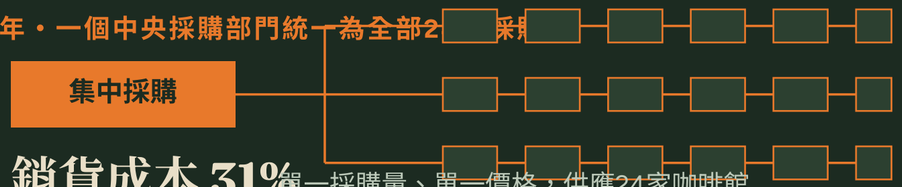
現在・各咖啡館各自採購



眾多小額訂單，
無法議價

銷貨成本 34%

明年・一個中央採購部門統一為全部24[illegible]採購



銷貨成本 31%

單一採購量、單一價格，供應24家咖啡館

銷貨成本占銷售額比例	今年	明年
銷貨成本	34%	31%
採購點	每家咖啡館	單一部門
供應咖啡館數	18	24

為何這三個百分點如此重要

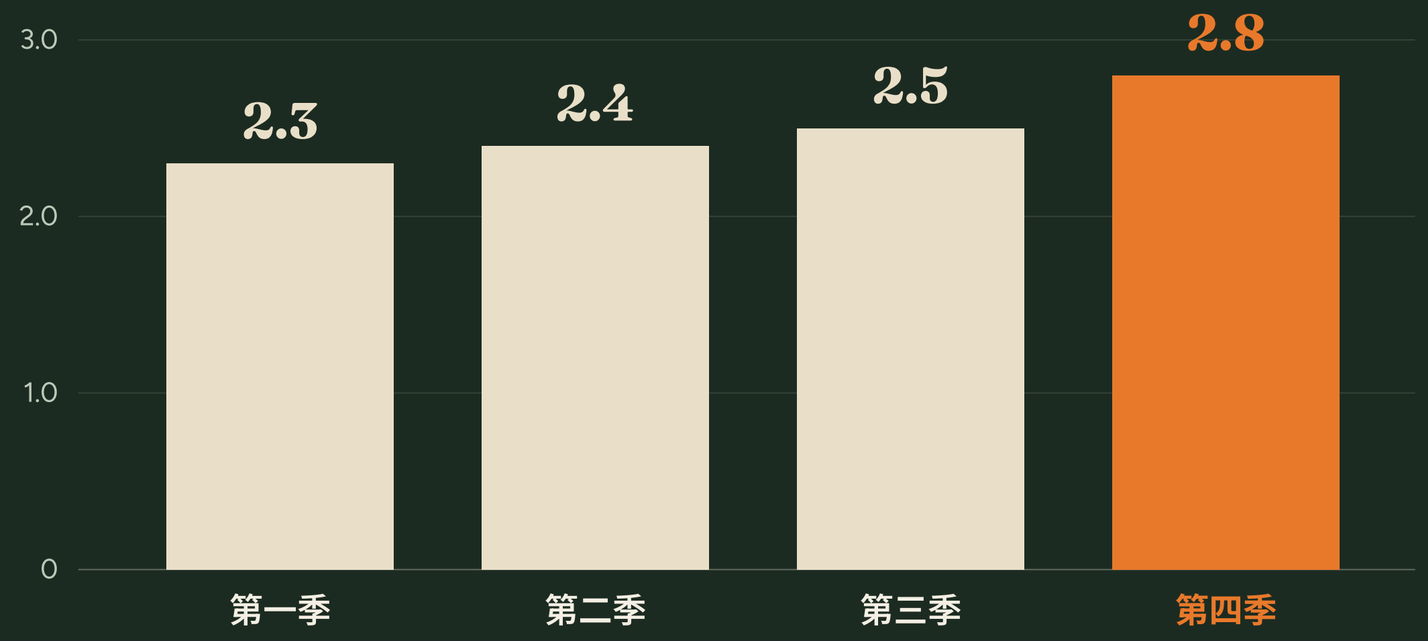
銷貨成本降低三個百分點，是利潤率從5%提升到8%中最大的單一貢獻來源——而且不同於新開咖啡館，這不需要任何資本投入。二十四家咖啡館集中採購所取得的價格，是十八家各自採購時從未擁有過的。

所需投資

無需投資——僅為組織調整

季度路徑

1,000萬美元的營收集中在後段：光是第四季就占280萬美元。



營收目標（百萬美元）——四個季度合計1,000萬美元

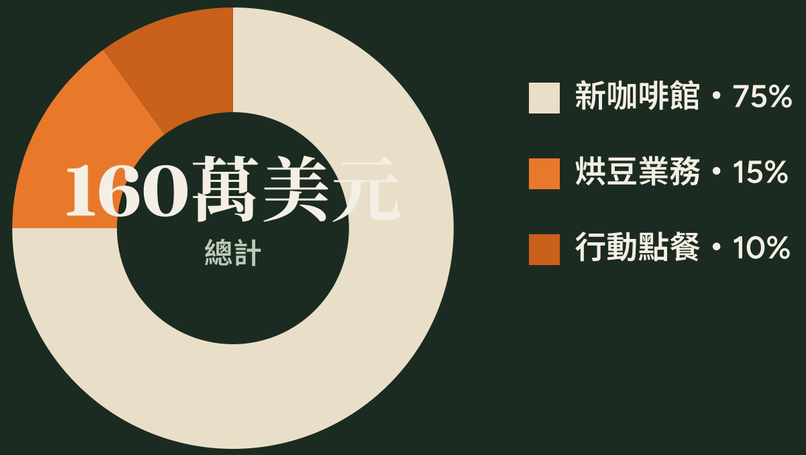
季度	目標（百萬美元）
第一季	2.3
第二季	2.4
第三季	2.5
第四季	2.8
全年	**10.0**

隨著六家新咖啡館陸續開業，以及行動點餐擴展到更多門市，曲線逐步上升。請以第一季與第二季的數字來評估此計畫：如果我們未能達到230萬美元與240萬美元，第四季的躍升不會自行發生。

請求事項

160萬美元的投資，其中四分之三用於六家新咖啡館。

160萬美元的用途分配



160萬美元總投資的分配比例。

投資	金額	用途說明
新咖啡館	120萬美元	六個據點，皆位於火車站附近
烘豆設備	24萬美元	零售占銷售額從8%提升至15%
行動點餐	16萬美元	平均等候時間從6分鐘縮短至2分鐘
總計	160萬美元	今晚請求核准

明年新增利潤

+40萬美元

營業利潤從40萬美元增加至80萬美元。

每家新咖啡館所需資本

20萬美元

120萬美元分配於六個車站門市。

風險

兩項因素可能影響此計畫，且皆已備有應對方案。

風險01

同時開設六家咖啡館可能導致人力短缺。

六個新據點需要咖啡師與班組長，同時既有的十八家咖啡館也要在行動點餐帶動、節奏更快的早晨高峰期間持續營運。

→ 我們的應對方案

新薪資制度

明確公開的晉升制度，使我們在市場上更具招募與留才競爭力。

排班應用程式

班表與代班安排將統一管理全部24家咖啡館，而非各據點各自處理。

風險02

咖啡豆價格上漲，對31%的銷貨成本目標構成風險。

從34%降至31%的成本改善，前提是我們能維持原料價格穩定。生咖啡豆價格若飆升，將同時影響我們沖煮的咖啡與計劃銷售的咖啡豆包。

→ 我們的應對方案

固定價格年度合約

鎖定全年咖啡豆價格，使31%的目標不受市場波動影響。而正是集中採購，才能促成這種規模的合約。

總結

四項承諾，一項核准。

01 我們將擴展至24家咖啡館，營收達1,000萬美元。

六個新據點，皆位於火車站附近，季度路徑為230萬・240萬・250萬・280萬美元。

02 我們將營業利潤倍增至80萬美元。

利潤率將從5%提升至8%——這正是本計畫真正關注的數字。

03 三項優先事項帶來利潤率提升。

等候時間 6分鐘 → 2分鐘・零售占銷售額 8% → 15%・銷貨成本 34% → 31%。

04 風險已明確辨識並備有對策。

人力方面以新薪資制度與排班應用程式應對；咖啡豆方面以固定價格年度合約應對。

請求核准事項：160萬美元投資，以及8%的營業利潤率目標。

總投資金額

160萬美元

MAPLE LANE COFFEE・明年

營收增加四分之一。利潤倍增。同樣一杯咖啡。

六家車站咖啡館、行動點餐、自家烘焙與單一採購部門——以160萬美元投資，將利潤率從5%提升至8%。

提交對象：董事會・2026年11月16日・隨後進行問答與討論。

明年概覽

24
營運中咖啡館

1,000萬美元
營收

80萬美元
營業利潤，利潤率8%

$5.20
目前平均客單價