**Alustava liiketoimintasuunnitelma**

Ikäihmisten ammatillinen perhehoito

Yrityksen nimi:

Y-tunnus:

Osoite:

Puhelin:

Sähköposti:

Päiväys:

Laatija:

Alustavan liiketoimintasuunnitelman tarkoituksena on jäsentää ja selventää aiotun yritystoiminnan kannattavuutta ja menestymisen mahdollisuuksia. Liiketoimintasuunnitelma on tarpeen yrittäjälle itselleen sekä käytettäessä asiantuntijoita apuna toiminnan arvioinnissa. Mahdolliset ulkopuoliset rahoittajat edellyttävät yleensä liiketoimintasuunnitelmaa.

# **Sisältö**

1. LIIKEIDEA

2. YRITYS

3. OSAAMINEN

4. PALVELUTUOTTEET

5. MARKKINAT JA ASIAKKAAT

6. KILPAILIJAT

7. TALOUS JA HALLINTO

8. PERHEHOIDON JA MUUN LIIKETOIMINNAN YHTEENSOVITTAMINEN

9. MAHDOLLISUUDET JA UHAT

LIITTEENÄ Myynti- ja taloussuunnitelma

## **Liikeidea**

Tee lyhyt tiivistelmä liikeideasta. Mikä on yritykseni toimiala? Ketä ovat asiakkaat ja mitä heille tarjoan? Miten myyn ja markkinoin yritystäni ja palveluitani? Mihin toimintani perustuu; mitkä ovat tärkeimmät tekijät, joihin yritykseni menestyminen perustuu?

Aloita tästä

**2. Yritys**

Esitä yrityksesi tiivistetysti yrityksesi rakenne ja resurssit. Yritysmuoto ja sen perustelut? Sopivatko yrityksen toimitilat toimintaan? Täyttävätkö yrityksen tilat toiminnan edellyttämät vaatimukset? Mitä yrityksen pitää hankkia toiminnan aloittamiseksi? Miten työskentelen itse yrityksessä? Tarvitsenko työntekijöitä? Mitä vakuutuksia pitää ottaa toimintaa varten? Miten hoidan toiminnan edellyttämät hallinto- ja raportointiasiat?

Aloita tästä

**3. Osaaminen**

Aluehallintovirasto antaa toimiluvan ikäihmisten ammatilliselle perhekodille. Perhekodin vastuuhenkilöltä vaaditaan vähintään opistotasoista sosiaali- ja terveysalan koulutusta ja kolmen vuoden työkokemusta ikäihmisten hoitamisesta. Yhdellä vastuuhenkilöllä voi olla vastuullaan vain yksi perhekoti.

Yrittäjänä toimiminen perustuu osaamiseen, jonka avaintekijöitä ovat ammattitaito ja koulutus. Yrittäjän henkilökohtaisia ominaisuuksia ovat mm. asiakaslähtöinen ajattelutapa, tuloshakuisuus, peräänantamattomuus, itsenäisyys. Käytä seuraavia kysymyksiä apunasi kuvaillessasi osaamisalueitasi. Mikä työkokemus ja koulutus sinulla ovat? Onko sinulla erityisiä taitoja, tietoja tai osaamista, josta on hyötyä yrittäjänä? Mitkä ovat vahvat puolesi? Mitkä ovat heikot puolesi? Mitä ominaisuuksia tarvitset lisää ja mistä niitä saa? Riittääkö pätevyytesi suunniteltuun toimintaan? Miten hankit toiminnan edellyttämän pätevyyden? Mistä saat apua, jos oma osaamisesi tai aikasi ei riitä?

Aloita tästä

**4. Palvelutuotteet**

Tuotteesi on ammatillista perhehoitoa. Ammatillinen perhehoito voi olla jatkuvaa ympärivuorokautista, lyhytaikaista tai osavuorokautista perhehoitoa.

Tarjoamasi palvelu on riippuvainen ammattitaidostasi ja osaamisestasi. Onnistuaksesi yrittäjänä sinun täytyy tuntea asiakkaasi tarpeet ja odotukset. Yritä tarkastella asioita asiakkaasi näkökulmasta. Huomioi, että olet palveluntuottajana samanaikaisesti monelle asiakkaalle: vanhuksille, heidän omaisilleen ja kunnalle.

Mikä on tarjoamasi palvelu? Mitä ainutlaatuista ja erinomaista palvelussasi on? Mitä heikkouksia siinä mahdollisesti on? Mitä etua tai hyötyä siitä on asiakkaalle (vanhukselle, omaiselle, kunnalle)? Vastaako tuotteesi tai palvelusi laatu asiakkaiden vaatimuksia?

Aloita tästä

**5. Markkinat ja asiakkaat**

Perhekodissa voi olla tilojen salliessa maksimissaan seitsemän hoidettavaa silloin, kun perhehoitajia on kaksi ja toisella on vaadittu koulutus. Kunta voi ostaa ammatillista perhehoitoa ostopalveluna tai myöntää siihen asiakkaalle palvelusetelin. Ammatillisesta perhekodista asiakas voi myös itse ostaa perhehoitoa (ns. itsemaksava asiakas).

Yrittäjälle on tärkeää tuntea asiakkaansa, heidän odotuksensa ja se, mitä palvelun ominaisuuksia asiakkaat arvostavat ja mitä eivät pidä erityisen tärkeinä. Asiakkaita voidaan jakaa heidän tarpeidensa perusteella eri ryhmiin ja jokaiselle ryhmälle voidaan tarjota heidän tarpeensa mukainen palvelu. Alussa on hyödyllistä keskittyä sellaisiin asiakasryhmiin, jotka todennäköisimmin ostavat palvelun. Yrittäjän osaaminen, palvelu ja asiakkaat muodostavat kokonaisuuden, jonka tulee olla tasapainossa.

Ketkä ovat asiakkaasi ja kohderyhmäsi? Miten asiakkaat valitsevat ja ostavat palvelun? Kuinka paljon asiakkaita on? Missä asiakkaat sijaitsevat? Kuka tekee ostopäätöksen (vanhus, omainen, kunta)? Miten sinun yrityksesi tavoitetaan?

Aloita tästä

**6. Kilpailijat**

On hyödyllistä tuntea kilpailijat, heidän palvelunsa ja toimintatapansa. Yrittäjä pyrkii erottautumaan kilpailijoistaan jollakin asiakkaan arvostamalla tekijällä joko palveluissaan tai toimintatavoissaan. Ketkä ovat kilpailijoitasi? Mitkä ovat heidän vahvuutensa ja heikkoutensa? Millaisia ovat kilpailijoiden palvelut? Miten kilpailijoiden eroavat omistasi? Miten kilpailijasi markkinoivat itseään ja palvelujaan?

Aloita tästä

**7. Talous ja hallinto**

Yrittäjän on usein järkevää keskittyä itse ydinliiketoimintaansa ja käyttää ulkopuolista asiantuntemusta kirjanpidon ja muun hallinnon hoitamisessa. Eri yritysmuodoissa hallinnon tarve on hieman erilainen. Yrittäjän tueksi on tarjolla monipuolisia tilitoimistopalveluja. Yhtiömuotoisessa yrityksessä käytetään tietyissä tilanteissa tilintarkastajan palveluja, suurelle osalle yhtiöistä ne ovat lain perusteella pakollisia. Yrittäjän on kuitenkin tärkeä ymmärtää vastuunsa ja tietää olevansa viime kädessä itse vastuussa lakisääteisistä velvoitteistaan silloinkin, kun käyttää ostopalveluja hallinnon hoitamisessa. Lisäksi liiketoiminnan suunnittelu, seuranta ja kehittäminen ovat yrittäjän vastuulla.

Miten järjestät yrityksesi rahoituksen? Miten aiot hoitaa kirjanpidon, palkanlaskennan ja veroilmoitukset? Tarvitseeko yrityksesi tilintarkastajan? Miten aiot suunnitella ja ennakoida toimintaasi? Miten seuraat suunnitelmien toteutumista? Tarvitsetko apua ja tukea taloudenpitoon ja mistä sitä hankit?

Aloita tästä

**8. Perhehoidon ja muun liiketoiminnan**

 **yhteensovittaminen**

Kerro lyhyesti mitä muuta liiketoimintaa sinulla mahdollisesti on tai olet suunnittelemassa. Milloin ole sen aloittanut? Onko kyseessä palvelu-, tuotanto- vai kaupan alan yritystoiminta? Mitä myyt ja kenelle? Miten laajaa toiminta on (liikevaihto)?

Miten aiot sovittaa perhehoidon ja muun yritystoiminnan toisiinsa?

Aloita tästä

**9. Mahdollisuudet ja uhat**

Mahdollisuudet ovat yrityksen ulkopuolisia, markkinoilla, kilpailutilanteessa ja yhteiskunnassa tapahtuvia muutoksia, jotka tukevat yrityksesi menestymistä. Uhkia taas ovat sellaiset, usein sinusta ja yrityksestä riippumattomat asiat, jotka aiheuttavat yritystoiminnallesi riskejä.

Millaisia yrityksesi kannalta myönteisiä asioita toiminta-alueellasi on odotettavissa? Pohdi näitä mahdollisuuksia ja sitä, miten voisit hyödyntää niitä yrityksesi kehittämisessä. Näetkö yrityksessäsi, henkilökohtaisessa elämässäsi, tuotteissasi, taloudessa tai markkinoillasi riskejä, jotka toteutuessaan vaikeuttavat yrityksesi toimintaa? Pohdi miten voit varautua riskeihin.

Aloita tästä.

Liiketoimintasuunnitelman pohja on koottu Ikäihmisten perhehoitoa pohjoiseen -hankkeessa v. 2021. Hanke on Lapin ja Koillismaan Leader-ryhmien yhteinen hanke, jota hallinnoi Leader Pohjoisin Lappi ry.

    