

HYVINVOINTIYRITTÄJYYDEN ERITYISPIIRTEET

KOKO –PRomotion 19.5.2010 Hämeenlinna

1 Millä kentällä pelaamme – lyhyt toimialakatsaus

HISTORIA...

- Markkinat ovat olleet ”suljetut”.
- Palvelujen rahoitettu verovaroin.
- Valvonta ja järjestämisvastuu kunnilla ja valtiolla → kunnat tai kuntayhtymät tulkittu pitkään myös ainoiksi oikeiksi palvelujen tuottajiksi!
- Asiakkaan valintamahdollisuudet: ota tai jätä!
- Palvelujen saajat, saatavuus ja laatutaso määritelty lainsäädännöllä.
- Kilpailu toimialalla on ollut vähäistä.

...HISTORIA

- Lama ”pakotti” kunnat etsimään uusia (tehokkaampia) keinoja tuottaa hoivapalveluita.
- Valtionosuuslainsäädäntö 1993 toi liiketoimintaan uusia mahdollisuuksia → yritystoiminnan nopea kasvu alkoi 1990-luvun lopulla.

MENOSSA JA TULOSSA...

- Yritysten toimintaedellytysten turvaaminen ja kehittäminen PARAS-hankkeen yhteydessä
- Sosiaalipalvelujen ALV-käytäntöjen ja palvelutuotannon verotuksen uudistaminen ja yhtenäistäminen
- Tukipolitiikan kilpailuvääristymien oikaiseminen.
- Kuntien hankintaosaamisen lisääminen.

...MENOSSA JA TULOSSA

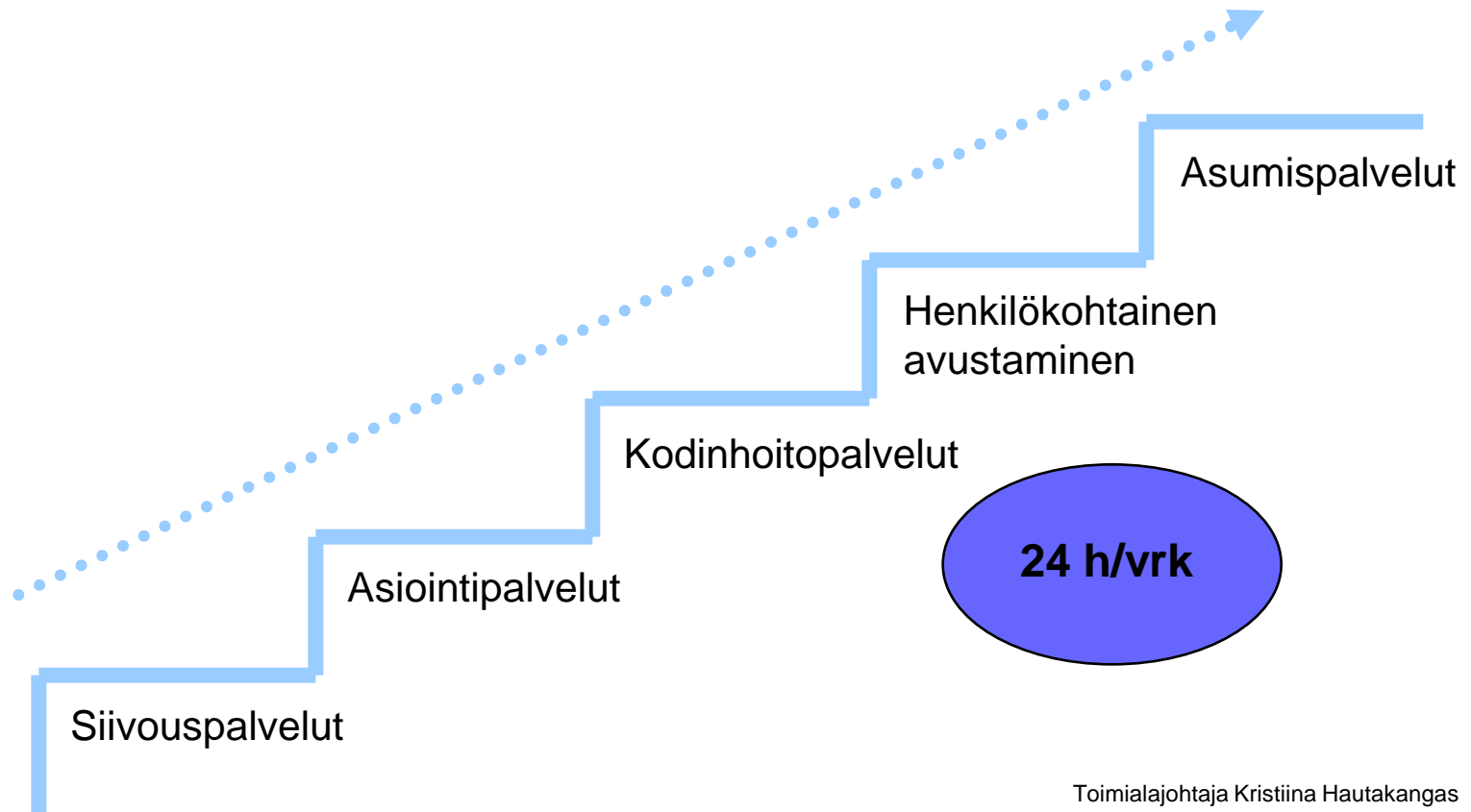
- Palvelusetelijärjestelmien kehittäminen
- Palvelujen tuotteistus-, laatu- ja hinnoittelumäärittysten yhtenäistäminen
- Valvontaviranomaisten rooli ja vaatimukset
- Tilastoinnin kehittäminen
- Yrittäjyyskoulutuksen ja –kasvatuksen lisääminen

2 Mitä on hoiva-alan liiketoiminta?

FAKTA:

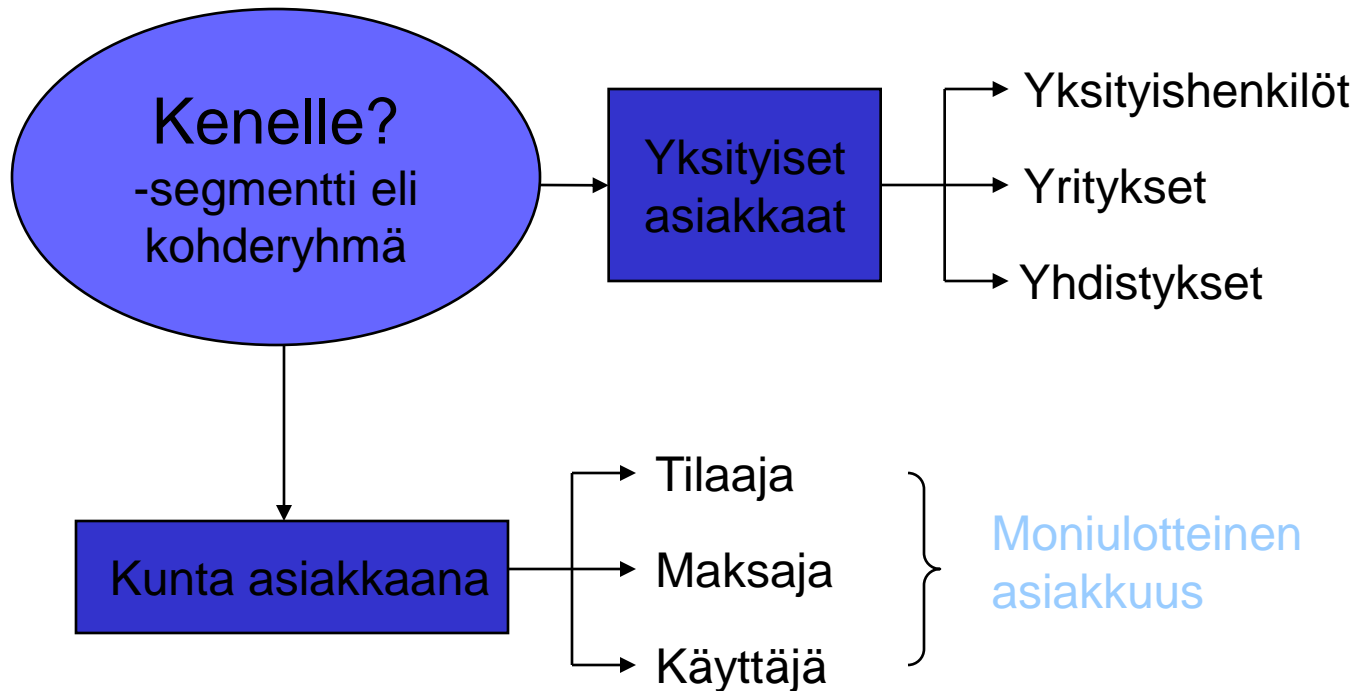
- Yritysten määrä, työpaikat ja liikevaihto kasvaneet nopeasti – esim. lv. yli 20 % vuodessa.
- Yritysten määrä nelinkertaistunut, työpaikkojen määrä viisinkertaistunut ja niiden yhteenlaskettu liikevaihto kuusinkertaistunut vuodesta 1995 to 2003.
- Yritystoimintaa kaikkialla Suomessa.
- Nopeimmin kasvaneet toimialat: vanhusten asumispalvelut, kotipalvelut ja lasten päivähoito.
- Kunta edelleen suurin ostaja.

Hoidon portaikko; liiketoimintamahdollisuuksia



Toimialajohtaja Kristiina Hautakangas
Engel Palvelut Oy, hoivapalvelut 12.9.2003

Moniulotteinen asiakkuus; mihin keskittyä?!?



3 Hyvinvointiyrittäjyyden liiketoiminnan johtamisen haasteet ja niihin vastaamisen keinot TOP 10

1 HENKILÖSTÖN SAATAVUUS JA OSAAMINEN

- Ensi ja viime kädessä henkilöstö tekee palvelut ja laadun tällä toimialalla, ei ole ainakaan laadukkaita palveluita ilman hyvää henkilöstöä!
- Henkilöstöjohtaminen ja rekrytointiasiat ykköseksi!
 - Miten varmistat hiljaisen tiedon siirron?
 - Miten varmistat saavasi parhaat valmistuneet juuri teille?
 - Millaisen pomon itse haluaisit?

2 MARKKINOINTI

- Liikevaihto ja kasvu syntyvät asiakkaista – eivät tuotteista. Myös hoiva-alalla.
- Asiakkuudet ja markkinointi kuntoon!
 - KUKA onkaan (moniulotteinen) asiakkaasi?
 - www.hankintailmoitukset.fi
 - Tunnetko hankintaprosessin ja tilaaja-tuottaja-yhteistyön mahdollisuudet?
 - Oletko koskaan kuullut Sissimarkkinoinnista?

Markkinoinnin johtaminen

MARKKINOINNIN JOHTAMINEN	
Strateginen johtaminen Mitkä ovat oikeita asioita?	Operatiivinen johtaminen Kuinka asiat tehdään oikein?
<ul style="list-style-type: none">- Toiminta-ajatus- Liikeidea- Päämäärät- Kilpailustrategiat	<ul style="list-style-type: none">- Kohderyhmät- Painopisteet- Tulostavoitteet- Kilpailukeinot ja toimintaohjelma- Toteutusaikataulu- Budjetti

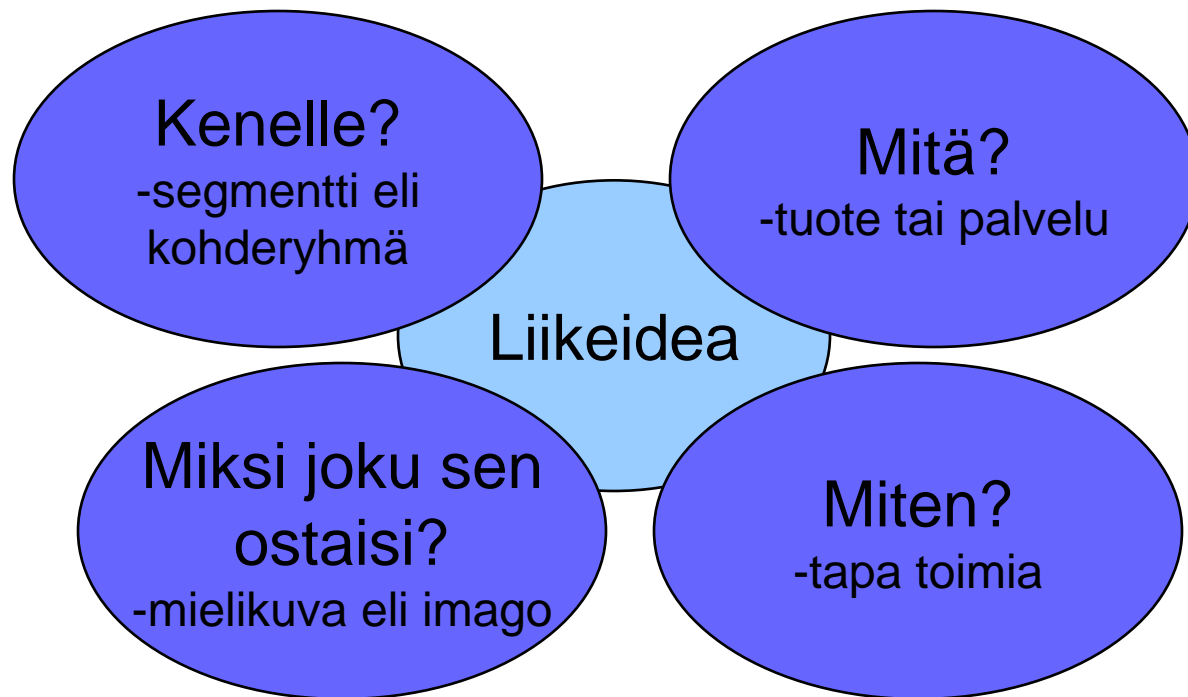
Strateginen johtaminen

Miksi yritykseni on markkinoilla?

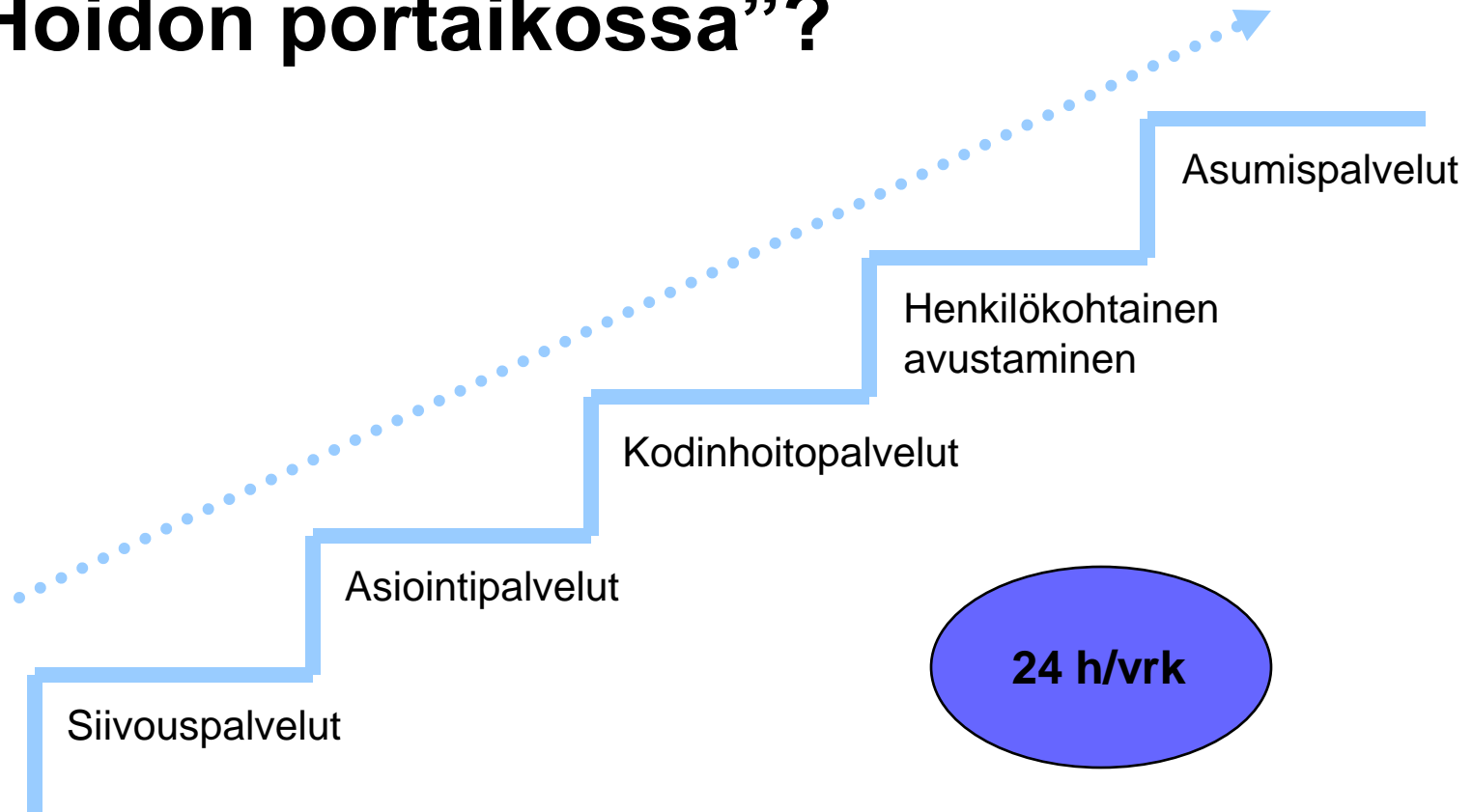
- toiminta-ajatus

Markkinoinnillinen liikeidea

- määrittää yrityksen menestystekijät



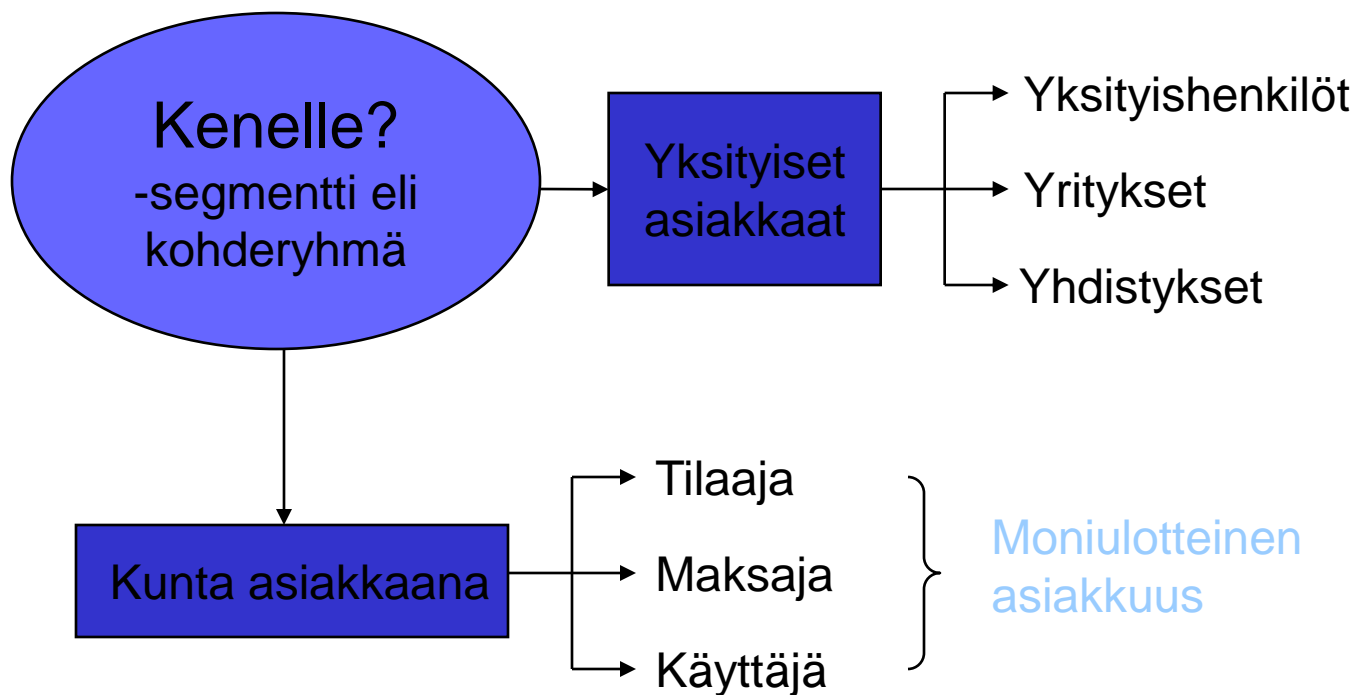
Millä portaalla markkinoit ”Hoidon portaikossa”?



Toimialajohtaja Kristiina Hautakangas
Engel Palvelut Oy, hoivapalvelut 12.9.2003

Operatiivinen johtaminen

Markkinoinnillinen liikeidea



3 TUOTTEISTUS

- Tuotteistus on se kivijalka, joka ratkaisee pärjäämisesi tarjouskisoissa ja kilpailussa.
- Tiedä mitä myymäsi palvelut pitävät sisällään.
- Ole kiinnostunut tietämään, mikä on ostajan mielestä paras palvelu.

4 LAATU

- Laatuvaatimukset tulevat kasvamaan.
- Laatu tehdään hoito- ja hoivatyössä tässä ja nyt – ei paperilla tai laatukäsikirjassa.
- Jos kuitenkin teette mielestänne maailman laadukkainta työtä, dokumentoi se!
- Kokemuksesi laatu-hinta –suhteesta tarjouskilpailuissa?!?

5 HINNOITTELU

- Asiakkaat ovat hintatietoisia, ole sinäkin.
- Mistä hintasi muodostuu?!?
- Miksi ostaa eurolla ja myydä kahdella – mihin voittoa tarvitaan?

6 LIIKETOIMINTAMALLIT

- Toimiala tulee ketjuuntumaan ja yksikkökoot kasvamaan.
- Kalastatko verkolla vai ongella - yksin vai yhdessä?
- Verkostoveturina vai verkoston vaununa?
- Alihankinta – mahdollisuus vai uhka?

7 VERKOSTOITUMINEN

- On suurempi riski tehdä kaikki yksin kuin tehdä suuri osa yhdessä.
- Tunne pelikenttäsi ja kilpailijasi.

8 TALOUSOSAAMINEN

- Mistä saat edullisimman ja asiantuntivamman rahoituksen?
- Kuka osaa minimoida verosi ja silti maksimoida tuottosi?
- Miten jättää arvonnisäveroarpajaisvoitto väliin?
- Kannattaako ostaa uusi hoitosänky tammi- vai joulukuussa – investoi oikein ja oikeaan aikaan!

9 KANSAINVÄLISTYMINEN

- Miksi Sinun pitäisi olla kiinnostunut palvelujen tai ihmisten liikkuvuudesta?
- Kansainvälistyä voi myös pysymällä Suomessa mutta miten?

10 TEKNOLOGIAN TUOMAT MAHDOLLISUUDET

- Teknologia – hoiva-alan kirous vai siunaus?
- Konkreettisia esimerkkejä teknologian tuomista mahdollisuuksista.