

Opinnäytetyö (AMK)

Liiketalous

Syksy 2023

Miia Jakonen

# Yrityksen laajentaminen franchising- toimintaan

– Case Hali-Koira



Opinnäytetyö (AMK) | Tiivistelmä

Turun ammattikorkeakoulu

Liiketalous

Syksy 2023 | 43 sivua

Miia Jakonen

## Yrityksen laajentaminen franchising-toimintaan

### - Case Hali-Koira

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on mahdollistaa Varsinais-Suomessa päätoimisesti toimivan Hali-Koira-yrityksen laajentuminen franchising-toimintaan. Opinnäytetyön tarkoituksena on tutkia sitä, mitä franchising-toiminnan aloittaminen vaatii sekä franchising-antajalta että -ottajalta.

Opinnäytetyössäni laaditaan mahdollisesti franchising-antajaksi ryhtyvälle Hali-Koira-yritykselle toimintaan tarvittavat dokumentit, joita ovat franchising-liiketoimintasuunnitelma, franchising-käsikirja ottajalle eli uudelle yrittäjälle sekä Franchise Prospectus.

Opinnäytetyö toteutetaan toimintatutkimuksen muodossa. Opinnäytetyön tekijänä olen päässyt matkan varrella seuraamaan Hali-Koira-yrityksen toimintaa ihan asiakaskäynneistä lähtien. Lisäksi tämä opinnäytetyö on tehty tiiviissä yhteistyössä yrityksen perustaja Maarit Haapasaaren kanssa.

Asiasanat:

Eläinavusteinen työskentely, Franchising, Franchise-antaja, Franchising-liiketoimintasuunnitelma

# Sisältö

<b>1 Johdanto</b>	<b>5</b>
<b>2 Franchising-toiminta</b>	<b>7</b>
2.1 Mitä franchising tarkoittaa?	7
2.2 Franchising Suomessa	7
2.3 Mitä franchising-yrittäminen tarkoittaa käytännössä?	8
2.3.1 Toiminnan hyvät ja huonot puolet franchise-antajalle	9
2.3.2 Toiminnan hyvät ja huonot puolet franchise-ottajalle	10
2.3.3 Yrityksen laajentaminen franchising-toimintaan	11
<b>3 Eläinavusteinen työskentely</b>	<b>14</b>
3.1 Eläinavusteinen terapia ja toiminta	14
3.2 Eläimen läsnäolon vaikutus hyvinvointiin	15
3.3 Hali-Koiran järjestämien kävelytreffien vaikutus ikäihmisten hyvinvointiin	16
<b>4 Franchising-liiketoimintasuunnitelma</b>	<b>18</b>
4.1 Yrityksen lähtötilanne franchising-liiketoimintaan	18
4.2 Franchising-liikeidea	21
4.3 Franchising-liiketoiminnan tavoitteet	22
4.4 Toimenpiteet franchising-toiminnan aloittamiseen	23
4.5 Yritystoiminnan kulut	24
4.6 SWOT-analyysi	26
4.7 Liiketoiminnan riskit	28
4.8 Franchising-toiminnan tavoitteiden saavuttaminen	29
<b>5 Lopuksi</b>	<b>30</b>
<b>Lähteet</b>	<b>31</b>

## Liitteet

Liite 1. Hali-Koiran franchising-käsikirja ottajalle (salattu)

Liite 2. Franchise-yrittäjäksi koira-avusteiselle alalle? (salattu)

## **Kuviot**

Kuvio 1. SWOT-analyysi.

26

# 1 Johdanto

Tämä opinnäytetyö on tehty yhteistyössä Hali-Koira-yrityksen kanssa. Kaarinalaisen Hali-Koira-yrityksen toteuttama työ on koira-avusteista työskentelyä liikunnan ja laulun parissa. Hali-Koira työskentelee pääsääntöisesti ikäihmisten, kehitysvammaisten ja erityistä tukea tarvitsevien lasten kanssa. Yritys vierailee erilaisissa hoivakodeissa toteuttaen koira-avusteista työskentelyä, järjestää kouluissa lukukoiratoimintaa ja liikuttaa asiakkaita kävelytreffien muodossa. Lähdin tutkimaan tiiviissä yhteistyössä yrityksen omistajan Maarit Haapasaaren kanssa, voisiko Hali-Koira laajentaa liiketoimintaansa yksittäisestä yrityksestä franchising-ketjuksi.

Suomessa on jo noin 250-300 franchising-ketjua, joista 80 % on kotimaista alkuperää. Franchising tuo menestyviä yrityksiä ja tarjoaa uusia uraratkaisuja. Franchising-yritykset kasvavat usein nopeasti jo olemassa olevan, hyväksi todetun konseptin toisintamisen ansiosta. Franchising-ketjuja toimii Suomessa jo kymmenillä eri toimialoilla. (Suomen Franchising-Yhdistys ry: Franchising Suomessa 2021.)

Opinnäytetyössä tarkastelen franchising-toimintaa yleisesti sekä franchise-antajan että -ottajan kannalta. Lisäksi käyn läpi tarkemmin eläinavusteisen työskentelyn tarkoitusta ja muotoja, sekä eläimen läsnäolon vaikutusta ihmisen hyvinvointiin.

Opinnäytetyöni tavoitteena on

- 1) kartoittaa Hali-Koira-yritykselle, mitä yrityksen laajentaminen franchising-toimintaan tarkoittaisi käytännössä
- 2) lisätä tietoa franchising-toiminnasta sekä sen hyvistä ja huonoista puolista yrittäjälle,
- 3) tarkastella, mitä franchising-yrittäminen vaatii sekä Hali-Koiralta franchise-antajana että tulevalta ketjuun liittyvältä yrittäjältä sekä

4) luoda tietoperustaa hyödyntäen mahdollisesti franchising-ketjuksi laajentuvalle Hali-Koira-yritykselle toiminnan aloittamiseen tarvittavat dokumentit, joita ovat franchising-liiketoimintasuunnitelma, franchising-käsikirja franchise-ottajalle sekä Franchise Prospectus. Franchise Prospectus-dokumentin on tarkoitus toimia ikään kuin mainoksena yrityksen franchising-toiminnasta.

Opinnäytetyössä laaditut franchising-käsikirja franchise-ottajalle sekä Franchise Prospectus sisältyvät työhön liitteinä. Liitteitä ei julkaista nähtäväksi niiden sisältämien liikesalaisuuksien vuoksi.

Tämä opinnäytetyö toteutetaan toimintatutkimuksen muodossa.

Toimintatutkimuksen perustana on yrityksen tai organisaation konkreettinen ongelma tai kehitystarve, ja tarkoituksena on kehittää yrityksen toimintaa yhdessä yrityksen kanssa. Toimintatutkimuksen tavoitteena on tähdätä asioiden kehittämiseen ja muuttamiseen entistä paremmiksi. (Kelo & Koski 2019.)

Toiminnallisessa opinnäytetyössä toimeksiantajan ja opinnäytetyön tekijän välille syntyy tiivis vuorovaikutus, ja välillä opinnäytetyön tekijä pääsee myös vuorovaikutukseen toimeksiantajan asiakkaiden kanssa. Vahvuutena tällaisessa opinnäytetyössä onkin se, että tutkimustyötä tekevä opiskelija oppii paljon lisää ja toimeksiantaja saattaa saada opinnäytetyöstä lähes välittömästi hyödynnettävää apua yrityksensä toimintaan. (Mannila 2022.)

Hyödynnän tässä opinnäytetyössä ajatuksia, joita syntyi, kun pääsin havainnoimaan Hali-Koira-yrityksen toimintaa paikan päälle muutamille hoivakotikäynneille. Käynneillä pääsin näkemään ja kuulemaan myös asiakkaiden tuntemuksia toiminnasta. Havainnoinnin lisäksi hyödynnän työssä paitsi Maarit Haapasaaren kanssa käytyjä keskusteluja, myös sähköpostitse saatuja vastauksia Suomen Franchising-Yhdistys ry:n edustajalta.

## 2 Franchising-toiminta

### 2.1 Mitä franchising tarkoittaa?

Franchising on liiketoiminnan muoto, jossa kaksi sekä taloudellisesti että oikeudellisesti itsenäistä yritystä tekevät pitkäaikaista yhteistyötä. Franchise-antaja on määritellyt liiketoiminnan mallin, ja franchising-liiketoiminnassa hän siirtää franchise-ottajalle oikeuden harjoittaa tätä liiketoimintaa tietyllä alueella tai tietyssä paikassa taloudellista vastiketta vastaan.

Franchise-antaja tarkoittaa siis yritystä, joka luovuttaa toiselle yrittäjälle oikeuden käyttää liiketoimintakonseptiaan tiettyjen ehtojen mukaisesti. Franchise-ottaja taas puolestaan tarkoittaa yritystä, joka vastaanottaa tämän oikeuden liiketoimintakonseptin käyttämiseen tietyin ehdoin. (Suomen Franchising-yhdistys 2023.)

### 2.2 Franchising Suomessa

Franchising on saapunut Suomeen 1970-luvulla kansainvälisten ketjujen myötä. Tällaisia kansainvälisiä ketjuja olivat esimerkiksi pikaruokaketjut, kuten Carrols, sekä autovuokraamoketjut, muun muassa Avis. Ensimmäinen suomalainen yritys, joka aloitti franchising-liiketoiminnan harjoittamisen vuonna 1976, oli vaateliike Seppälä Oy. (Laakso 2005, 19–20.)

Nykyisin Suomessa toimii noin 250–300 franchising-ketjua. Suomessa toimivista franchising-ketjuista 20 prosenttia on ulkomaista alkuperää, ja 80 prosenttia kotimaista. Suomen franchising-ketjuista 86 prosenttia toimii erilaisissa kuluttajapalveluissa, joita ovat muun muassa ravintola-alan ja vähittäiskaupan palvelut. Loput 14 prosenttia ovat ”B to B”-palveluita eli palveluita yritykseltä yrityksille.

Suomalaisia franchising-ketjuja on kansainvälistynyt runsaasti: suomalaisia ketjuja toimii jopa 40 eri maassa. Suomessa on yli 5000 franchising-yrittäjää, ja

75 000 työntekijää. Euroopan Unionin franchisingia koskevat lainsäädännöt pätevät myös Suomessa, eikä erillistä lainsäädäntöä franchisingia koskien ole tehty. (Suomen Franchising-Yhdistys ry: Franchising Suomessa 2021.)

Suomessa toimivia (myös ulkomailta tulleita) suurimpia franchising-ketjuja liikevaihdon perusteella ovat muun muassa Gigantti, R-Kioski, Eezy, McDonald's, Hesburger, Kotipizza, Subway, Burger King, Kiinteistömaailma sekä Specsavers. Suomessa toimivien ketjujen yhteenlasketuksi kokonaisliikevaihdoksi on arvioitu noin 6 miljardia euroa. (FranCon 2022.)

### **Suomen Franchising-Yhdistys ry**

Suomen Franchising-Yhdistys ry on vuonna 1988 perustettu yhdistys, joka haluaa edistää franchising-toimintaa ja sen jäsenten yhteistyötä, sekä lisätä tietoutta franchising-yrittämisestä ja pitää huolta eettisestä liiketoimintatavasta. Yhdistys järjestää vuosittain erilaisia koulutuksia ja neuvoa sekä opastaa uusia yrittäjiä.

Yhdistys julkaisee vuosittain myös Franchising Suomessa – kirjan, joka sisältää ajankohtaista tietoa juuri kyseisen vuoden franchising-uutisista ja tutkimuksista. Kirja on käytössä myös oppikirjana erilaisissa oppilaitoksissa sekä vakuutus- ja rahoitusyrityksissä.

Kaikkien franchising-yrityksissä toimivien tulee noudattaa Suomen Franchising-Yhdistys ry:n eettisiä sääntöjä, jotka edustavat lojaalia ja tavoiteltavaa yhteistyötä franchise-antajan ja franchise-ottajan välillä. Eettiset säännöt on päivitetty vuonna 2017 ja ne ovat näkyvissä ja ladattavissa kaikille Suomen Franchising-Yhdistys ry:n nettisivuilla. (Suomen Franchising-Yhdistys ry 2023.)

### **2.3 Mitä franchising-yrittäminen tarkoittaa käytännössä?**

Franchising-yrityksen perustamisen edellytyksenä on menestyvä liiketoiminta, ja franchising-toiminnassa tarkoituksena on kopioida hyvin menestynyt yritys ja jakaa osaamista toisille yrittäjille. Tavoitteena on, että samat palvelut voitaisiin tarjota samalla tasolla laadullisesti jokaisesta ketjun yksiköstä. Ketjun alkava

franchising-yrittäjä saa paketin, jossa on valmiina ohjeet ja säännöt tulevalle liiketoiminnalle, eikä hänen tarvitse kehittää itse mitään uutta testattavaksi, vaan kaikki liiketoiminnan harjoittamisessa on jo testattu etukäteen.

Franchising-liiketoiminnan aloittaminen voi monipuolistaa ja kasvattaa omaa liiketoimintaa, tuoda yhteistyökumppaneita ja kasvattaa yritystä mahdollisesti myös kansainvälisesti. Täytyy kuitenkin muistaa, että franchise-antaja ei toimi ottajan työnantajana, vaan molemmat ovat itsenäisiä yrittäjiä. Ottajat vain toimivat täysin antajan määrittelemien sääntöjen ja toimintatapojen mukaisesti. (Laakso 2005, 7, 41.)

### 2.3.1 Toiminnan hyvät ja huonot puolet franchise-antajalle

Franchise-antaja hyötyy yrityksensä laajentamisesta monin tavoin. Franchising on nopea tapa kasvattaa yritystä edullisesti ja tulevien yrittäjien on helppo tulla mukaan toimintaan jo valmiin konseptin kanssa. Yrityksen kasvamisen nopeutta lisää myös se, että antajan ei tarvitse itse olla avaamassa jokaista uutta toimipaikkaa, vaan myös franchise-ottajalla on oikeus siihen.

Franchise-antaja hyötyy franchise-ottajien juridisesta ja taloudellisesta asemasta. He antavat yritykselle suuremman panoksen ja huolehtivat kilpailukyvystään paremmin, kun he ovat itsenäisiä yrittäjiä, eivätkä yrityksen työntekijöitä. Yksiköiden myyntiin sidotut franchising-maksut kasvavat tulosten myötä, joten franchise-antajan tulot kehittyvät tässäkin suhteessa.

Kuten edellä on mainittu, franchise-antajan ei myöskään tarvitse toimia työnantajana jokaisen yksikön työntekijöille, vaan ottajat toimivat työnantajina omissa yksiköissään. Tämä säästää antajalta paljon resursseja ja energiaa. Lisäksi antaja saa käytännössä itse päättää ketjuun liittyvistä asioista, kuten tuotevalikoimasta. (Laakso 2005, 177–180.)

Kuten kaikessa liiketoimintaan liittyvässä, myös franchising-liiketoiminnassa on huonoja puolia ja riskejä. Antajalle näitä mahdollisia huonoja puolia saattaa olla esimerkiksi se, että yhteistyö franchise-ottajien kanssa ei toimi tai ottaja toimii

ketjun peruseriaatteista tai konseptista poiketen. Tämä saattaa aiheuttaa antajalle pääoman sekä maineen menetystä sekä luoda luottamuspulaa. Yhteistyön toimimattomuus onkin yksi suurimmista riskeistä franchising-toiminnassa.

Myös absoluuttiset tuotot antajalle jäävät usein pienemmiksi kuin antajan omista menestyvistä toimipaikoista, luonnollisesti siksi, että franchising-toimipisteistä antaja saa vain osuuden liikevaihdosta itselleen, kun taas omista toimipisteistä antaja saa koko voiton itselleen. (Laakso 2005, 184.)

### 2.3.2 Toiminnan hyvät ja huonot puolet franchise-ottajalle

Franchise-ottajalle yrittäjäksi ryhtyminen franchising-ketjun kautta on helppoa, nopeaa ja suhteessa riskittömämpää kuin täysin oman yrityksen perustaminen. Yrittäjän ei tarvitse kehittää uutta liiketoimintaa, vaan hän saa valmiin konseptin ja ohjeet, joiden mukaan toimia. Markkinoilla on lisäksi jo yrityksen tunnettu brändi, eikä yrittäjän tarvitse luoda uutta brändiä.

Hyvinä etuina uudelle franchise-ottajalle toiminnassa ovat myös ketjun tarjoamat koulutukset ja jatkuva ohjaus ja yhteistyö. Ketjun jäsenistä ja johdosta saa myös tukea ja uusia kontakteja. Lisäksi ketju saattaa tarjota erilaisia yhteistyöetuja ja kattaviakin tukipalveluja. (Suomen Franchising-Yhdistys: Franchising Suomessa 2021.)

Franchise-ottaja on taloudellisesti itsenäinen yrittäjä, joten hän myös saa nauttia tuloksesta ja vaikuttaa saavutuksiinsa itse. Lisäksi tehokkuus on yksi franchise-ottajan eduista. Yritykset ovat itsenäisiä, ja yleensä yksittäisen yrittäjän tekemä työ on tehokkaampaa kuin yrityksessä työskentelevän johtajan. Riskit epäonnistua liiketoiminnassa ovat franchise-ottajalla varsin pienet, sillä liiketoimintakonseptia on jo testattu aiemmin, ja se on menestynyt markkinoilla. (Laakso 2001, 100–104.)

Franchise-ottajan tulee toimia antajan laatimien pelisääntöjen ja konseptin mukaan. Lisäksi ottajan tulee maksaa antajalle erilaisia franchising-maksuja.

Tiiviissä yhteistyösuhteessa molemmat osapuolet ovat sitoutuneita noudattamaan yhteisiä sääntöjä ja toimimaan luottamuksellisesti.

Franchise-ottajan havaitsemia ongelmia voivat varsinkin yrityksen alkuaikoina olla luottaminen toisen tekemään liiketoimintamalliin ja sen erilaisiin ohjeisiin. Yrittäjä haluaisi ehkä tehdä jonkin asian eri tavoin kuin antajan laatimassa konseptissa, ja silti hänen täytyy noudattaa alkuperäisiä toimintaohjeita. Joka tapauksessa hän on itse vastuussa tappioistaan. Jo olemassa olevan konseptin toisintaminen on siis helppo tapa aloittaa yrittäminen, mutta osaltaan vaikea, koska omaa luovuutta ja ideoita ei oikeastaan voi käyttää hyödyksi. Franchise-ottaja saa toki tuoda esille uusia ideoita tai vaikkapa kehittää uusia tuotteita, mutta ne täytyy aina ensin testauttaa franchise-antajalla, ja sitä kautta uudet ideat saattavat mahdollisesti tulla käytäntöön.

Yksi suurimmista riskeistä franchise-ottajalle on se, että yrityksen alkuperäinen konsepti on puutteellinen. Toiminta saattaa olla hidasta tai joustamatonta, tai franchise-antaja ei ole kehittänyt sitä tarpeeksi ennen lähtemistä franchising-toimintaan. Nämä puutteet saattavat johtaa erimielisyyksiin ottajien ja antajien välillä. (Laakso 2001, 111–117.)

### 2.3.3 Yrityksen laajentaminen franchising-toimintaan

Hali-Koira-yrittäjä Maarit Haapasaarta askarruttivat muutamat kysymykset liittyen franchising-toiminnan aloittamiseen, joten tiedustelin häntä mietityttävistä asioista Suomen Franchising-Yhdistys ry:ltä sähköpostiviestin avulla. Haapasaari halusi tietää, voiko franchising-toiminnan aloittamiseen tai uusien franchise-ottajien kouluttamiseen saada jonkinlaista rahoitusta.

Yhdistyksen edustajan Juha Vastamäen mukaan rahoitus franchising-toiminnan aloittamiselle järjestetään usein aivan kuten muussakin yritystoiminnassa. Franchising-toiminnan aloittamiseen usein käytettyjä rahoittajia ovat muun muassa rahoitusyhtiö Finnvera ja pankit. Franchising-antajan on joissain tapauksissa myös mahdollista saada jonkinlaista tukirahoitusta alueellisesti, varsinkin pääkaupunkiseudun ulkopuolella. Tällaisen tukirahoituksen

mahdollisuutta voi tiedustella esimerkiksi uusyrityskeskuksilta, jotka tuntevat alueelliset mahdollisuudet parhaiten. Uusyrityskeskuksia on lukuisia ympäri Suomen eri kaupunkeja, mutta esimerkiksi Turun alueella toimii Turku Business Region-yritysneuvonta ja Vakka-Suomessa Ukipolis Oy, Vakka-Suomen Uusyrityskeskus (Uusyrityskeskus 2023).

Rahoituksen lisäksi kysyin yhdistyksen edustajalta sähköpostiviestissä siitä, mitä franchising-toiminnan laajentaminen kansainväliseksi vaatii ja miten tulee toimia, jos yritys haluaa kansainvälistyä. Vastamäen vastauksen mukaan ketjun laajentuminen ulkomaille ei juurikaan poikkea yleisestä yritysten kansainvälistymisestä.

Suomen Franchising-Yhdistys ry:llä on loistavat verkostot ja kansainväliset suhteet esimerkiksi muiden maiden franchising-yhdistyksiin, ja he haluavat auttaa franchise-yrittäjiä laajentamaan ketjuansa ulkomaille. Myös esimerkiksi Business Finland tarjoaa erilaisia palveluja ja keinoja kansainvälistymiseen.

Vastamäen mukaan pohdittaessa franchising-toiminnan kansainvälistymistä yrityksen tulee miettiä, millaista kansainvälistymisstrategiaa se noudattaa ja miten markkinat ja tulevat kohdemaat vaikuttavat toimintaan. Erilaisia kansainvälistymisen vaihtoehtoisia strategioita ovat muun muassa master franchising- ja joint venture -strategiat. (Juha Vastamäki, sähköpostiviesti 19.5.2023.)

Master franchising-strategiassa franchise-antaja ei rekrytoi itse itselleen franchise-ottajia, vaan mukana on kolmas osapuoli, joka on vastuussa franchise-ottajien palkkauksesta tietyllä alueella. Tämä kolmas osapuoli siis toisin sanoen ostaa franchise-antajalta yrityksen oikeudet ja harjoittaa toimintaa toisella alueella tai toisessa maassa. Kolmannet osapuolet kuitenkin maksavat franchise-antajalle edelleen franchising-maksuja ja noudattavat alkuperäisiä yrityksen sääntöjä. (Braksator 2021.)

Joint venture – eli yhteishanke – tarkoittaa yrityksen perustamista sellaisen henkilön tai vaikka oppilaitoksen kanssa, jolla on asiantuntemusta ja kokemusta aiheesta sekä tarvittavia resursseja. Yhteistyökumppani voi olla kiinnostunut

toiminnan mahdollisuuksista ja halukas kehittämään liikeidea eteenpäin. Joint venture -muotoisesta yrittämisestä ei välttämättä heti synny voittoa osapuolille, joten yhteishanke onkin enemmän yhteistyön ja sen tuloksien kehittämistä ja suunnittelua. (Patentti- ja rekisterihallitus 2016.)

### 3 Eläinavusteinen työskentely

#### 3.1 Eläinavusteinen terapia ja toiminta

Eläinavusteinen terapia (Animal-Assisted Activity AAT) on toimintaa, jossa eläin on osana hoito- tai kuntoutusprosessia. Terapia voi olla yksilökohtaista tai ryhmäterapiaa. Terapian tavoitteena on edistää ihmisen fyysistä tai sosiaalista hyvinvointia, oppimista sekä henkistä hyvinvointia. Eläinavusteisessa terapiassa ohjaajana toimii kasvatuksen tai terveys- tai sosiaalihuoltoalan ammattilainen, jolla on eläinavusteisen alan tutkinto, tai terapia tapahtuu tällaisen henkilön läsnä ollessa. (Ikäheimo 2013, 11.)

Eläin- tai koira-avusteinen toiminta (Animal-Assisted Activity AAA) tarjoaa mahdollisuuksia virkistää, motivoida tai kasvattaa sekä parantaa elämänlaatua. Toimintaa toteuttaa yleensä ammattilainen tai vapaaehtoinen yhdessä sellaisen koiran kanssa, joka täyttää tietyt soveltuvuusskriteerit. (Pet Partners 2023.) Eläimellä tulee olla eläinavusteiseen toimintaan perehtynyt ohjaaja, joka on tietoinen siitä, mitä laitospvierailujen tekeminen on. Toiminta on usein ilmaista ja vapaaehtoistyötä. Joidenkin henkilöiden kohdalla voidaan katsoa heidän olevan päteviä laitosten AAA/AAT-ohjelmien koordinoimiseen riippuen henkilöiden koulutustaustasta. (Ikäheimo 2013, 10.)

Eläimillä, erityisesti koirilla, on hyvä kyky kommunikoida ihmisten kanssa. Kommunikointikykyä voidaan käyttää hyväksi koira-avusteisessa toiminnassa. Koira-avusteista toimintaa on monenlaista. Koirat voivat työskennellä esimerkiksi kouluissa, sairaaloissa ja vanhainkodeissa. Lisäksi koirien avulla voidaan toteuttaa muun muassa lukukoiratoimintaa, koiravierailuja sekä fysioterapiaa. (Kinnunen & Nikkari 2017.)

Esimerkiksi terapiaistunnoissa asiakas voi tuntea olonsa epämukavaksi ja jännittyneeksi jo tullessaan vastaanottohuoneeseen. Hän voi pelätä terapeutin tuomitsevan hänet tai hänen ajatuksensa. Kun terapiaympäristössä on läsnä eläimiä, tilanteesta pyritään tekemään asiakkaalle vähemmän uhkaava ja

luonnollisempi, jotta asiakas pystyisi keskustelemaan mahdollisimman aidosti ja rehellisesti.

Tutkimusten mukaan eläimen läsnäolo terapiaistunnoissa lisää asiakkaan rohkeutta ja auttaa luonnollisempaan kommunikointiin ja käyttäytymiseen. Eläimen läsnäolo tuo asiakkaalle positiivisen käsityksen tilanteesta, ikään kuin muistuttaa tilanteista, joissa vallitsee ystävällisyys ja turvallisuus. (Parish-Plass 2013, 19.)

### 3.2 Eläimen läsnäolon vaikutus hyvinvointiin

Ihmisen henkilökohtaisen hyvinvoinnin eli wellness-käsitteen alle mahtuu monta erilaista osa-aluetta. Hyvinvoinnin eri osa-alueisiin kuuluvat muun muassa fyysinen, emotionaalinen, henkinen, sosiaalinen ja älyllinen hyvinvointi. (Roger Williams University 2023.) Eläinavusteisen työskentelyn avulla voidaankin vaikuttaa lähes jokaiseen näistä hyvinvoinnin osa-alueista musiikin, liikunnan, yhteisöllisyyden ja terapian avulla.

Ihmisen ja eläimen välinen vuorovaikutus edistää terveyttä useilla eri tavoilla. Kun ihminen silittää eläintä, hänen sykkeensä tasaantuu ja verenpaine laskee. Eläimen läsnäolon on todettu alentavan stressiä ja yksinäisyyden tunnetta. Eläimestä on seuraa ja sen läsnäolon myötä on helpompi rentoutua.

Eryteisesti koiranomistajilla lemmikki tuo paljon erilaista sisältöä elämään: ulkoilua, vastuuta, rutiineja ja mahdollisia harrastuksia, sekä niiden kautta myös uusia ihmissuhteita. Liikunnan lisääntyminen tuottaa monenlaisia positiivisia terveysvaikutuksia ja luonnossa liikkuminen vähentää stressiä. (Kinnunen & Nikkari 2017.)

Nisäkkäiden läheisyys osoitetusti vaikuttaa aivojemme kemiaan, erityisesti oksitosiinin eli ”halihormonin” kautta. Oksitosiini lisää luottamusta ja vähentää pelon tunnetta, parantaa muistia ja voimistaa sosiaalisia tunteita. Se auttaa sosiaalisissa tilanteissa ottamaan vastaan myönteisiä viestejä. Myönteisten

viestien vastaanottaminen taas edesauttaa ihmissuhteiden muuttumista turvallisemmiksi. (Ikäheimo 2013, 26–28.)

Ihminen aistii eläimen liikkeen, äänen, hajun ja lämmön, ja kaikki nämä stimuloivat ihmisen perusaisteja. Nämä perusaistit ovat peräisin jo syntymää edeltävästä ajasta ja ne usein ohittavat yksilön kognitiiviset ja emotionaaliset prosessit. Näin ihminen unohtaa negatiiviset ja pelottavat ajatukset, ja keskittyy eläimen tuomiin positiivisiin aistikokemuksiin. (Parish-Plass 2013, 21.)

Eläinavusteisen työskentelyn on havaittu edistävän ihmisten henkistä terveyttä huomattavasti. Tutkimusten mukaan eläimen läsnäolo lisää sosiaalista tukea, auttaa toipumaan traumasta, vähentää yleistä ahdistuneisuutta sekä lievittää masennuksen oireita.

Eläimen läsnäolo lasten kasvatus- ja oppimistilanteissa edistää lukutaitoa ja lukemisen ymmärtämistä, kehittää motorisia taitoja ja vähentää stressitasoja esimerkiksi koeympäristössä. Ikäihmisten kanssa toimivat terapiaeläimet taas puolestaan pystyvät lohduttamaan muistisairaita, edistämään vanhempien ihmisten sosiaalisuutta, vähentämään ärtyneisyyttä sekä luomaan positiivista käsitystä ikäihmisten terveydestä. (Pet Partners 2023.)

Eläinavusteista työskentelyä ei voi hyödyntää jokaisessa tilanteessa. Asiakkaat saattavat olla allergisia eläimille, pelätä niitä tai ylipäätään eläintä ei ole mahdollista ottaa aina mukaan. Eläinavusteista työtä harjoittavan onkin aina pidettävä huolta sekä eläimen että asiakkaan turvallisuudesta. (Lipponen & Vehmasto 2021.)

### 3.3 Hali-Koiran järjestämien kävelytreffien vaikutus ikäihmisten hyvinvointiin

Hali-Koiran omistaja Maarit Haapasaari teki kyselyn yrityksen kävelytreffeille osallistuville keväällä 2023. Kävelytreffit ovat Hali-Koiran järjestämä koira-avusteisen työskentelyn muoto, jossa asiakkaat saavat kävellä pienen matkan yhdessä koiran kanssa johonkin tiettyyn, ennalta valittuun kulttuurikohteeseen. Kävelytreffit on koordinoitu Turun Lähimmäispalveluyhdistys ry:n toimesta.

Itse en osallistunut kyselyn sisällön tekoon tai toteuttamiseen, analysoin vain vastauksia yhdessä Haapasaaren kanssa. Kyselylomakkeet jaettiin kävelytreffeillä ja lomakkeissa kysyttiin mielipiteitä kävelytreffeistä, niiden sisällöstä, parannusehdotuksista ja ennen kaikkea siitä, miten ne osallistujien mielestä vaikuttavat heidän hyvinvointiinsa. Kyselyyn vastanneista eniten vastaajia oli ikäryhmässä oli 70–79 vuotta. Monet kyselyyn osallistuneista ovat käyneet kävelytreffeillä jo vuosia.

Kyselyyn vastanneiden mielestä kävelytreffit vaikuttavat positiivisesti heidän arkeensa ja hyvinvointiinsa. Lähes jokaisessa vastauspaperissa luki, että kävelytreffit tuovat kerran tai kaksi viikossa syyn lähteä ulos kotoa ja että ne rytmittävät viikkoa hyvin. Lisäksi vastanneet kokivat treffien tuovan lisää sosiaalisia kontakteja ja uutta tietoa seudun kulttuurikohteista.

Monet mainitsivat kävelytreffien positiivisena puolena myös osallistumisen helppouden ja matalan kynnyksen osallistua, kun ei tarvitse edes ilmoittautua mukaan. Useassa paperissa oli mainittu kävelytreffien olevan helpotus yksinäisyyden tunteeseen.

Kävelytreffeillä on siis selkeästi kyselyn perusteella juuri sellainen positiivinen vaikutus ikäihmisten hyvinvointiin, kuin mitä toiminnalla haetaankin. Yksinäisyyden tunne ja kotona oleilu sekä liikkumattomuus vaivaavat monia iäkkäämpiä ihmisiä, ja kävelytreffeillä pääsee liikkumaan yhdessä muiden kanssa, rapsuttelemaan koiria ja oppimaan vanhoillakin päivillä lisää kulttuurista. (Keskustelu Maarit Haapasaari 9.5.2023.)

## 4 Franchising-liiketoimintasuunnitelma

### 4.1 Yrityksen lähtötilanne franchising-liiketoimintaan

#### **Hali-Koira: yrityksen taustat ja historia**

Hali-Koira on vuonna 2011 perustettu yritys, joka tarjoaa Varsinais-Suomessa, päätoimisesti Turun seudulla, pääkaupunkiseudulla ja Vakka-Suomessa eläinavusteista työskentelyä, jossa koira on keskeisessä roolissa. Yrityksen tavoitteena on koira-avusteisen työskentelyn kehittäminen ja toteuttaminen yhteistyössä muiden toimialojen kanssa. Toiminnan tarkoituksena on vahvistaa ihmisen terveyttä ja sosiaalista hyvinvointia sekä tuoda iloa koiran avulla. Hali-Koiriin kuuluu tällä hetkellä neljä yrittäjän omaa berninpaimenkoiraa, jotka kaikki rakastavat ihmisiä ja rapsutuksia.

Yrityksen perustaja Maarit Haapasaari on koulutukseltaan eläintaitokouluttaja, eläinten kouluttaja ja ratkaisukeskeinen eläinavusteinen valmentaja. Lisäksi hän toimii omaishoitajana ja omaa 12 vuoden työhistorian varhaiskasvatuksen parista. Hän on kehittänyt koira-avusteista toimintaa Suomessa yli kymmenen vuoden ajan useamman koiran kera. Hali-Koira on osallistunut myös monenlaisiin tutkimuksiin ja yhteistöihin eri alojen korkeakouluopiskelijoiden kanssa muun muassa opinnäytetöiden merkeissä. Yritys on tehnyt yhteistyötä myös kansainvälisten oppilaitosten, esimerkiksi Kööpenhaminan yliopiston, kanssa. (Hali-Koira 2023.)

Hali-Koira-yrityksen työskentely kuuluu osaksi Green Care-ideologiaa. Green Care tarkoittaa luontoavusteista ammatillista toimintaa, joka edistää elämänlaatua ja ihmisten hyvinvointia. Green Care -toiminnassa käytetään monia eläinavusteisuuden menetelmiä. Toiminnan kolme kulmakiveä ovat vastuullisuus, ammatillisuus ja tavoitteellisuus. (Green Care Finland 2023.)

Hali-Koiran asiakkaaksi voi tulla ketä tahansa, mutta suurin osa asiakkaista koostuu tällä hetkellä muistisairaista, kotona asuvista yksinäisistä ikäihmisistä, kehitysvammaisista ja erityistä tukea vaativista lapsista. Hali-Koira tekee

yhteistyötä lukuisten varsinaissuomalaisten hoivakotien ja palvelutalojen kanssa. (Hali-Koira 2023.)

Hali-Koira-yrityksellä on erilaisia koira-avusteisen työskentelyn muotoja. Yksi niistä on kehitysvammaisten, ikäihmisten ja muistisairaiden parissa työskentely. Tämä tarkoittaa yleensä kommunikaation harjoittelua, koiran hoitotoimenpiteiden harjoittelua, elekielen ymmärtämistä ja vaikka yhteisiä koirantalutuslenkkejä tasapainoharjoitteluna.

Kehitysvammaisille ja ikäihmisille toteutetaan myös monenlaista ryhmätoimintaa, kuten tarinankerrontaa tai eri tasoisille järjestettyjä jumppa- ja yhteislauluhetkiä. Uutena ideana on tullut Hali-Koiran HaitariHumppa. Hali-Koira-yrityksellä on silloin tällöin mukana ammattimuusikko, joka säästää haitarilla jumpan lauluosiot.

Hali-Koira järjestää myös Kävelytreffejä kaikenikäisille. Tärkeimpänä kohderyhmänä on yksin kotona asuvat ikäihmiset. Kävelytreffejä on kaksi kertaa viikossa, ja osallistua voi halutessaan, eikä ilmoittautua tarvitse. Kävelytreffejä koordinoi Turun Lähimmäispalveluyhdistys ry, ja ne ovat osallistujille ilmaisia. Kävelytreffeillä kävellään useimmiten tutustumaan johonkin kulttuurikohteeseen, ja matkat ovat kohtalaisen lyhyitä, (sadoista metreistä muutamaan kilometriin) jotta mahdollisimman moni voisi osallistua.

Koira-avusteista työskentelyä toteutetaan myös kirjasto- ja koulukäynteinä. Kouluissa ja kirjastoissa esimerkiksi lukihäiriöistä kärsivät lapset voivat lukea ääneen koirille ja näyttää, kuinka hyvin he osaavat tehdä tehtäviä. Lasten lukutaito kohenee ja innokkuus lukea vapaaehtoisesti kasvaa. Koiran läsnäolo auttaa myös keskittymään tehtäviin paremmin.

Hali-Koira toteuttaa myös Kirjoitetaan Koiralle<sup>®</sup>-menetelmää, joka yhdistää luovaa oppimista, vuorovaikutustaitoja ja mielikuvitusta. Kirjoitetaan Koiralle<sup>®</sup>-menetelmä on Maarit Haapasaaren ja sanataidekasvattaja Veera Vähämaan yhdessä kehittämä ja rekisteröimä menetelmä.

Kirjoitetaan Koiralle®- menetelmän lähtökohtana on kasvattaa empatiakykyä lukemalla ja kirjoittamalla luovasti. Kirjoittajalla on mahdollisuus itse keksiä kirjoituksen aihe, ja käsialalla tai kirjoitusvirheillä ei ole väliä. Esimerkiksi lasta, joka kirjoittaa tai lukee ääneen koiralle, ei koskaan korjata, vaan hänen annetaan toteuttaa itseään rohkeasti.

Hali-Koira tekee yhteistyötä moniammatillisesti fysioterapeuttien kanssa. Silloin koira-avusteista kuntoutusta toteutetaan yleensä ikäihmisten tai kehitysvammaisten parissa, ja fysioterapeutti varmistaa, että koiran kanssa tehtävät liikkeet sopivat liikkujan fyysiseen kuntoon ja tukevat asiakasta mahdollisimman hyvin. Koiran mukana oleminen taas tuo motivaatiota fyysiseen tekemiseen ja liikkumiseen.

Yllä lueteltujen työskentelymuotojen ohella Hali-Koiran toiminta perustuu yhtä lailla ennaltaehkäisevään työhön. Yritys vierailee välillä myös erilaisissa yleisötapahtumissa. Hali-Koira haluaa auttaa erilaisia ihmisiä erilaisissa elämäntilanteissa luomalla turvallisuutta ja itsetunnon vahvistumista koiran läsnäolon avulla. (Hali-Koira 2023.)

### **Hali-Koiran markkina-asema**

Markkinoilla Hali-Koiralla ei Varsinais-Suomen alueella ole juurikaan kilpailijoita. Hali-Koira on alueella ainut voittoa tavoitteleva, yritystoimintana koira-avusteista työtä tarjoava yritys.

Koira-avusteista vapaaehtoistoimintaa tarjoavat Turun seudulla yhdistykset, esimerkiksi Suomen Karva-Kaverit ry-yhdistys, jonka koira-avusteinen toiminta perustuu yksinomaan vapaaehtoistyöhön ja on ilmaista (Suomen Karva-Kaverit ry 2023). Hali-Koiran perustaja Haapasaari on ollut myös mukana perustamassa Suomen Karva-Kaverit ry:tä.

Suomen Karva-Kaverit ry:n lisäksi Turun alueella koira-avusteista toimintaa harjoittavat Suomen Sveitsinpaimenkoirat ry:n Hali-Bernit. Myös Hali-Berni-toiminta on vapaaehtoistoimintaa, jonka mahdolliset tuotot ohjataan hyväntekeväisyyteen. Hali-Bernit vierailevat Hali-Koiran tavoin muun muassa

palvelutaloissa. (Suomen Sveitsinpaimenkoirat ry 2023.) Hali-Koira-yrittäjä Maarit Haapasaari on toiminut tässäkin yhdistyksessä pääkoordinaattorina ja testannut koiria soveltuvaksi koiratyöskentelyyn.

### **Yrityksen toiminta-ajatus ja arvot**

Hali-Koiran työskentelyn tarkoituksena on yhdessä yhteistyökumppaneiden ja eri alojen ammattilaisten kanssa kehittää koira-avusteista työskentelyä ja laajentaa sen toimialaa ympäri Suomea. Toiminnan tarkoituksena on tuoda iloa ja sosiaalista hyvinvointia asiakkaalle sekä tukea ja vahvistaa terveyttä. Hali-Koira haluaa ennaltaehkäistä ongelmia, sekä auttaa niitä, jotka jo tarvitsevat erityistä tukea.

Hali-Koiran arvoista tärkeimpiä ovat kunnioittaminen, tasa-arvo, turvallisuus, itsemääräämisoikeus sekä yksilöllisyys. Vierailut toteutetaan aina asiakaslähtöisestä näkökulmasta ja asiakkaalla on mahdollisuus myös kieltäytyä aktiivisesta osallistumisesta, ja vain seurata vierestä. Hali-Koira haluaa ottaa toiminnassaan kaikki huomioon ja pitää tiiviisti yhteyttä hoivakotien henkilökuntaan, jotta voisi suunnitella mahdollisimman mukavan vierailun jokaiselle asiakkaalle ja mahdollisesti huomioida yksilöllisesti asiakkaita vielä paremmin. (Hali-Koiran omavalvontasuunnitelma 2022.)

### **4.2 Franchising-liikeidea**

Hali-Koiran ajatus lähteä mukaan franchising-liiketoimintaan juontaa juurensa siitä, että yrityksen toimintakonsepti on todettu toimivaksi, ja sitä on testattu jo 13 vuotta. Yrittäjä Maarit Haapasaari on saanut lukuisia kyselyjä hyvinvointialan ammattilaisilta siitä, miten toimintaa voisi laajentaa Suomessa muillekin alueille.

Hali-Koiran franchising-liikeideana on tarjota koira-avusteista työskentelyä, jolla tuotetaan iloa, innoitetaan erityistä tukea vaativien ihmisten liikkumista ja kannustetaan liikkumaan ja sosiaalistumaan. Toiminta on tarkoitettu ikäihmisille, kehitysvammaisille, lapsille, mielenterveyskuntoutujille sekä kaikille niille, jotka kokevat tarvitsevansa tukea tai seuraa koirista. Hali-Koira haluaa tarjota erilaisia

toimintamuotoja koira-avusteisesta työskentelystä, jotta jokaiselle tukea tarvitsevalle löytyisi sopiva tuen muoto.

#### 4.3 Franchising-liiketoiminnan tavoitteet

Hali-Koiran laajentaminen franchising-liiketoimintaan mahdollistaisi sen, että koira-avusteinen toimintamalli työskentelystä leviäisi muuallekin ympäri Suomea. Tulokset jo mukana olevista kaupungeista ovat erittäin positiivisia. Tavoitteena on tuoda koira-avusteisen työskentelyn kautta positiivista vaikutusta esimerkiksi ikäihmisten tai muuten erityistä tukea tarvitsevien elämään ja hyvinvointiin myös muualla kuin Etelä-Suomessa.

Jos Hali-Koira laajentuisi moniin eri kaupunkeihin Suomessa, sen toiminta ja aktiivisuus saattaisi vaihdella kaupungin mukaan. Isoissa ja tiheästi asutuissa kaupungeissa töitä saattaisi riittää hyvinkin paljon ja moni yrittäjä voisi olla samalla alueella harjoittamassa liiketoimintaa. Pienissä kaupungeissa ja harvemmin asutuilla alueilla taas ei välttämättä toiminnalle ole niin suurta kysyntää ja asiakasmäärä on pienempi. Hali-Koiran toiminta voisi siis paikkakunnasta ja muista tekijöistä riippuen olla uudelle franchising-yrittäjälle elinkeino ja toiselle taas mahdollisesti sivutyö jonkin toisen työn lomassa.

Tavoitteena olisi myös saada yksityisten hoivakotien ja laitosten lisäksi myös julkisen sektorin kunnalliset toimipisteet mukaan toimintaan. Tämä toisi lisää asiakkaita ja levittäisi toimintaa myös kunnalliselle puolelle.

Yrityksen perustajan Maarit Haapasaaren henkilökohtaisena pidemmän aikavälin tavoitteena franchising-toiminnan onnistuessa ja levitessä useampiin kaupunkeihin olisi jäädä eläkkeelle ja myydä yritys eteenpäin. Näin ollen Hali-Koiran yritystoiminta jatkuisi, vaikka Haapasaari ei enää itse olisikaan toiminnassa mukana.

#### 4.4 Toimenpiteet franchising-toiminnan aloittamiseen

Hali-Koira kehittää konseptiaan koko ajan yhteistyössä eri alojen ammattilaisten ja oppilaitosten kanssa. Tutkimukset, kuten opinnäytetyöt, auttavat huomaamaan uusia kehityskohteita ja ulkopuolisten ihmisten näkökulma asioihin avartaa uusia ideoita.

Hali-Koira-yrittäjän Maarit Haapasaaren mukaan yrityksen konsepti elää tarpeen mukaan. Jos kehitettävää on, toimintaa kehitetään. Jos toiminta on jatkunut samankaltaisena hyvin pitkään, yritetään keksiä uusia ideoita ja innovaatioita. Suurin osa kehitetyistä ideoista on pantu täytäntöön ja otettu käyttöön toiminnassa, sillä ideoita harkitaan pitkään ja testataan muutamilla vakioasiakkailta ennen kuin ne otetaan kokonaan yrityksen toimintatapoihin mukaan. Hali-Koira pyrkii yrityksenä panostamaan pääsääntöisesti toimintansa laatuun, eikä niinkään erilaisten toimintamuotojen suureen määrään.

Uusien franchise-ottaja-ehdokkaiden rekrytointi tapahtuisi todennäköisesti pääsääntöisesti verkossa. Hali-Koiran Facebook- ja Instagram-tileille voisi laittaa ilmoituksen hausta, samoin esimerkiksi verkossa ja sosiaalisessa mediassa oleville koira-aiheisille sivustoille. Myös Green Care-yhdistyksen sivuille tulisi rekrytointi-ilmoitus. Myös LinkedInin kautta voisi tavoittaa esimerkiksi yksityisten hoitokotien työntekijöitä. Verkkorekrytointiin lisäksi yhteistyössä olevien oppilaitosten, kuten fysioterapeutti- tai toimintaterapeuttiopiskelijoiden kautta voisi toteuttaa rekrytointiprosessia.

Hali-Koira markkinoi tällä hetkellä pääosin Facebookin kautta toimintaansa. Facebookin julkaisut suunnittelee ja toteuttaa yrittäjä Maarit Haapasaari itse. Markkinointiin kaivattaisiin apua ja resurssien kasvaessa sitä voitaisiin toteuttaa useammassakin kanavissa, kuten esimerkiksi TikTakin kautta.

Kuten franchising-toiminnassa on tärkeää, Hali-Koirankin uudet franchise-ottajat tarvitsevat toimintaa aloittaessaan ja jatkaessaan erilaisia koulutuksia. Alkukoulutukseen kuuluisi toimintaan tutustuminen paikan päällä, esimerkiksi erilaisten laitospöytäkirjojen seuraaminen. Hali-Koira järjestäisi tutustumispäiviä,

joissa voisi tutustua yrityksen toimintaan ja kysyä kysymyksiä yrityksen asioista ja tavoista toimia.

Koulutuksissa tulisi käydä läpi konsepti ja toiminta kokonaisuudessaan ja selittää auki mahdollisimman selkeästi ja informatiivisesti franchise-ottajille, mistä on kyse. Franchise-ottajat pääsisivät seuraamaan eri työskentelymuotoja. Lisäksi osaa toimintatavoista ja niiden toteuttamista voitaisiin videokuvata, ja videot voisivat toimia koulutuskeinona erityisesti jatkoa ajatellen.

Toiminnan jatkuessa koulutuksia järjestettäisiin aina tarpeen vaatiessa ja uusien ideoiden syntyessä. Jos franchise-ottajat esittäisivät uusia ideoita yritykselle, ne testattaisiin aina ensin Haapasaaren toimesta, ja sitten koulutettaisiin muille yrittäjille.

#### 4.5 Yritystoiminnan kulut

Hali-Koira-yrityksen kuluista suurin osa on muuttuvia kustannuksia. Hali-Koiralla ei ole erillistä toimipaikkaa, joten vuokratuloja tai kiinteistökustannuksia ei ole. Monen koiran kanssa asuminen tuo toki kustannuksia, jos on tarvetta isolle talolle tai pihalle. Hali-Koira on ulkoistanut yrityksen kirjanpidon toiselle yritykselle, ja maksaa palvelusta yritykselle.

Autolla liikkuminen paikasta toiseen tuo jonkin verran kuluja yritykselle. Polttoaineet, ajoneuvoverot, auton mahdolliset korjaukset ja huollot tuottavat ajoneuvokuluja. Lisäksi autosta pitää maksaa vuosittain vakuutusmaksuja.

Koirat ovat yrityksen suurimpia investointeja. Hankintahintojen lisäksi koirilla tulee olla vakuutukset voimassa ja koiria tulee käyttää eläinlääkärissä säännöllisesti. Eläinlääkärikulujen lisäksi koiriin liittyviä kuluja lisäävät koirien ruokinta, tarvikkeet ja muut mahdolliset hoitotoimenpiteet.

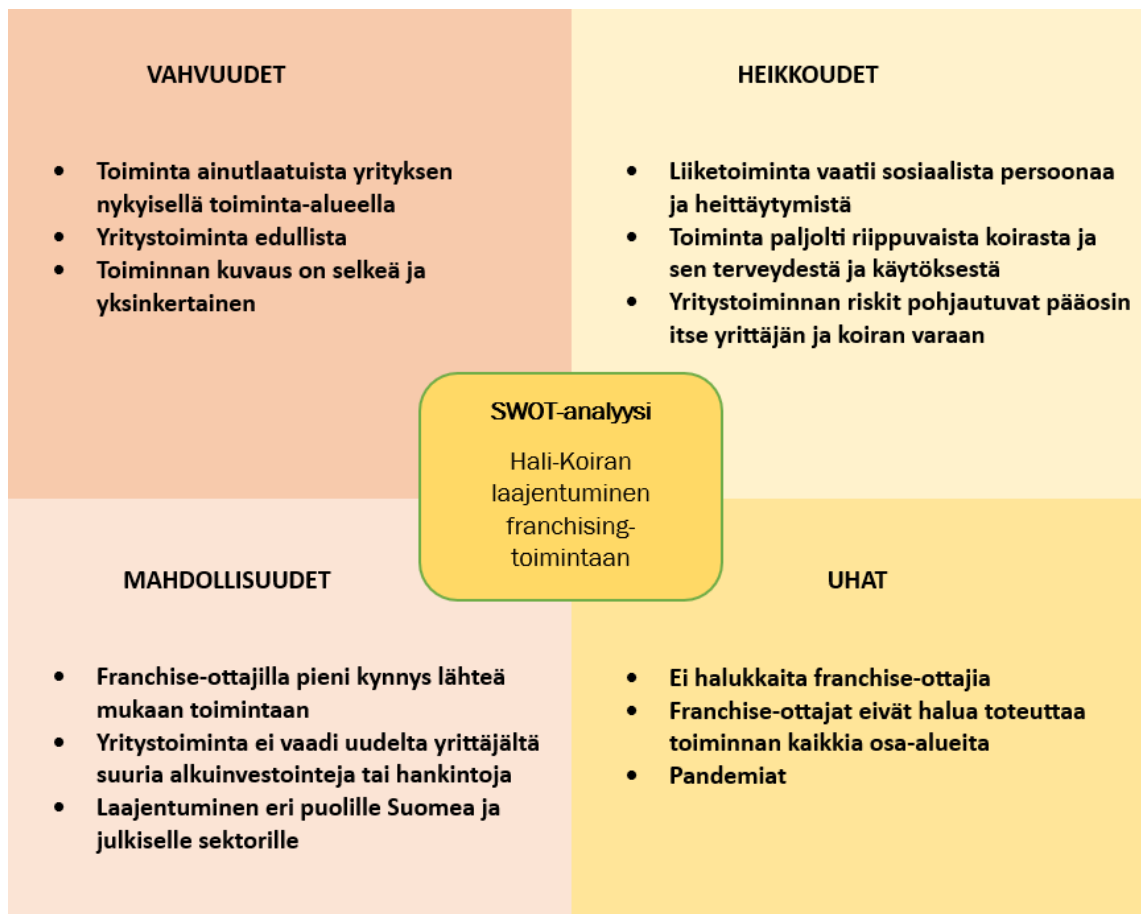
Verkkosivujen ja sosiaalisen median maksettu mainonta tuo kuluja yritykselle. Tällä hetkellä yritys käyttää maksettua mainontaa ainakin Facebook-sivustolla. Maksetun mainonnan hinta vaihtelee sen tavoitteiden ja seuraajamäärien perusteella.

Yhtenä kulueränä Hali-Koiralla on työhön tarvittavat tarvikkeet. Työvaatteet on tilattu Merineuleelta, ja ne on räätälöity juuri Hali-Koiralle painotusten kera. Lisäksi työhön tarvitaan esimerkiksi palloja, lauluvihkoja ja muita apuvälineitä, jotka täytyy kustantaa.

Hali-Koira-yrityksellä on olemassa koirien kattavien vakuutusten lisäksi yrityksen toimintaan liittyvät vastuuvakuutukset, jotka korvaavat mahdollisia vahinkoja asiakaskäynneillä. Nämä vakuutukset tuovat mukanaan myös yhden kuluerän.

#### 4.6 SWOT-analyysi

Laadin alla olevan SWOT-analyysin hahmottamaan Hali-Koira-yrityksen mahdollista laajentumista franchising-ketjuksi. Analyysissä on tuotu esille yrityksen vahvuuksia ja heikkouksia sekä mahdollisuuksia ja uhkakuvia franchising-toimintaa ajatellen.



Kuvio 1. SWOT-analyysi.

Hali-Koira-yrityksen vahvuuksiin tällä hetkellä kuuluu ehdottomasti se, että tämänhetkisellä toiminta-alueella (pääosin Varsinais-Suomi) sen toiminta on lähes ainutlaatuista, eikä kilpailijoita ole. Lisäksi yrityksen toiminnan kulut eivät ole suuria aloittamisen jälkeen ja menojen suuruus on suurilta osin yrittäjän itse

muotoiltavissa. Uutta yrittäjää ajatellen yrityksen toimintamalli on lisäksi selkeä ja yksinkertainen toisintaa.

Hali-Koira-yrityksen heikkouksiin, kuten toisaalta vaikkapa mahdollisuuksiinkin, voisi lukea sen, että uudelta yrittäjältä työ vaatii sosiaalista persoonaa ja heittäytymistä sekä mahdollisesti jonkinlaisen työhön soveltuvan koulutustaustan. Yrittäjän on siis oltava ulospäinsuuntautunut ja sydämellään työtä tekevä. Heikkouksiin lukeutuu myös se, että toiminta on paljolti riippuvaista siitä, millainen koira on luonteeltaan. Yritystoiminnan suurimmat riskit ovatkin juuri koiran ja yrittäjän terveyteen liittyviä.

Hali-Koira-yritys tuo myös paljon mahdollisuuksia franchising-toimintaan. Uusilla franchise-ottajilla on pieni kynnys lähteä mukaan Hali-Koiran toimintaan, sillä aloittaminen ei vaadi suuria investointeja tai hankintoja, oikeastaan ainoastaan auton ja koiran. Ainakin koira tai useampi pitäisi potentiaalisella yrittäjällä olla jo valmiina. Lisäksi laajentuminen eri puolille Suomea tuo paitsi näkyvyyttä yritykselle, myös mahdollistaa yhteistyötä ketjun eri toimipisteiden kanssa. Hali-Koira tekee hoivakotikäyntejä tällä hetkellä pääosin yksityiselle sektorille. Yrityksellä on tavoitteena lisätä eläinavusteista työskentelyä ja laajentaa toimintaansa myös julkisen sektorin palveluihin, ja franchising-toiminnan avulla se voisi olla mahdollista.

Franchising-toiminnan aloittamiseen liittyy myös uhkia. Suurimpana uhkana tietysti toiminnan aloittamisessa on se, että halukkaita tai työhön soveltuvia franchise-ottajia ei löydy. Tällöin toimintaa ei voida laajentaa. Uhkana on myös se, että mahdolliset halukkaat uudet yrittäjät eivät halua toteuttaa toimintaa sellaisenaan kaikilla osa-alueilla. Esimerkiksi yhteislaulut tai toiminta jonkin tietyn asiakasryhmän kanssa voivat jakaa mielipiteitä.

Yhtenä Hali-Koiran franchising-toiminnan uhkana ovat erilaiset tautiepidemiat, ja pahimmillaan maailmanlaajuiset pandemiat. Koska Hali-Koiran yritystoiminnassa fyysinen läsnäolo on työskentelyssä tärkeää ja työskentely tapahtuu usein korkeammassa riskiryhmässä olevien henkilöiden kanssa, pandemiat voivat pahimmassa tapauksessa keskeyttää toiminnan kokonaan.

#### 4.7 Liiketoiminnan riskit

Merkittävä riski Hali-Koiran liiketoiminnassa on koiran tai koirien mahdollinen sairastuminen tai menehtyminen, jopa äkillisesti. Koirat ovat liiketoiminnan kulmakivi, ja ilman niitä liiketoimintaa ei voi harjoittaa. Riskin hallitsemisessa turvaa useampi koira, sekä se, että kaikki koirista ovat olleet jo pennusta asti mukana toiminnassa ja koulutettu asianmukaisesti.

Toinen merkittävä riski liiketoiminnassa on itse yrittäjän sairastuminen. Hali-Koira toimii yrittäjän ja koirien välisenä yhteistyönä, ja myös näin päin toisen osapuolen puuttuminen estää liiketoiminnan harjoittamisen.

Auton hajoaminen on sinänsä merkittävä riski Hali-Koira-yrittäjälle, että ilman autoa liikkuminen keikoilta toiselle on todennäköisesti huomattavasti vaikeampaa koirien ja tarvikkeiden kanssa. Auton rikkoutuminen saattaa jopa keskeyttää liiketoiminnan saavutettavuusongelman takia.

Yhtenä riskinä liiketoiminnalle on laitoksissa leviävät tarttuvat taudit. Jos hoivakodissa riehuu esimerkiksi vatsatautiepidemia, ei käyntiä voida toteuttaa. Tällaiset tilanteet ovat harmillisia, mutta mahdollisia ja yleisiä tiloissa, joissa asuu paljon ihmisiä. Lisäksi suuremmassa mittakaavassa riskinä saattaa olla vaikkapa viime vuosina ajankohtaisena olleen koronaviruksen kaltainen maailmanlaajuinen pandemia. Sairaustapauksissa Hali-Koira pyrkii siirtämään käyntiä uuteen sopivaan ajankohtaan, jos mahdollista. Jos uuden ajankohdan sopiminen ei ole mahdollista, kyseinen käynti jää välistä ja vakioasiakkaiden kanssa käynnit jatkuvat tilanteen normalisoiduttua.

Hali-Koira toivoo jokaisesta käynnistään jäävän positiivinen muisto, ja jotta käynnit ovat jatkuvia, niiden täytyy sujua hyvin. Riskinä erityisesti koirien kanssa työskentelyssä onkin se, että asiakaskäynnillä tapahtuu jotakin ikävää. Sellaista voisi olla vaikka se, että koira tai joku asiakkaista satuttaisi itsensä tai koira tai asiakas aiheuttaisi vahinkoa toisilleen. Näitä tilanteita varten yrittäjällä tuleekin olla yrityksen vastuuvakuutukset kunnossa.

Edellä mainittujen tilanteiden minimoimisen takia koiran tulee olla täysin yrittäjän hallinnassa ja koulutettu asianmukaisesti. Koira tulee myös tutkia eläinlääkärin tai fysioterapeutin toimesta säännöllisesti ja tarpeen mukaan, esimerkiksi kiputiloja epäiltäessä. Kivulias koira saattaa käyttäytyä arvaamattomasti, vaikka olisikin aina ennen ollut hyvinkin luotettava ja kiltti.

Lisäksi mahdollisen franchising-liiketoiminnan riskit täytyy ottaa huomioon. Suurimpana riskinä on se, että yhteistyö franchise-ottajan ja -antajan välillä ei toimi, tai toiminta aiheuttaa haittaa yrityksen maineelle.

#### 4.8 Franchising-toiminnan tavoitteiden saavuttaminen

Jos Hali-Koiran franchising-toiminta saisi tuulta alleen ja yrityksestä tulisi ketjuyritys, joka saisi lisää franchise-ottajia ympäri Suomea, yrityksen perustaja Maarit Haapasaari toivoo voivansa jäädä eläkkeelle niin, että toiminta jatkuu ja yritys voidaan myydä eteenpäin. Tavoitteena on, että toiminta leviäisi ympäri Suomea myös julkiselle sektorille, ehkä jopa kansainvälisesti. Pohjoismaissa on jo jonkin verran Hali-Koiran toiminnalle vastaavaa toimintaa, mutta melko vähäisesti.

Tavoitteiden saavuttamisen jälkeen yritys ja sen perustaja olisi saanut lisätuloja uusien franchise-ottajien kautta, ja ottajilla olisi hallussa selkeät toimintatavat ja tavoitteet toiminnan jatkamiseen. Hali-Koiran maine toivottavasti kasvaisi leviämisen myötä ja asiakkaita riittäisi. Tavoitteena on myös yleinen tietouden lisääminen eläinavusteisesta työskentelystä ympäri Suomen.

## 5 Lopuksi

Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli lisätä tietoa franchising-toiminnasta, tarkastella, mitä franchising-ketjuksi laajentuminen vaatii yritykseltä sekä luoda vaaditut dokumentit franchising-toimintaan mahdollisesti laajentuvalle Hali-Koira-yritykselle.

Sain koottua kattavan, mutta tiiviin tietopaketin franchising-toiminnan perustermeistä ja siitä, mitä franchising-toiminta antaa ja vaatii sekä franchise-antajan että franchise-ottajan osalta. Lisäksi mukana on pieni katsaus eläinavusteiseen työskentelyyn ja sen hyötyihin Hali-Koiran tarjonnan taustoittamiseksi. Opinnäytetyö sisältää myös tavoitteena olleet franchising-dokumentit. Toivottavasti luomistani dokumenteista on hyötyä Hali-Koira-yritykselle franchising-toimintaa kohti suunnistaessa.

Koska opinnäytetyö on tehty tiiviissä yhteistyössä Hali-Koira-yrityksen omistajan Maarit Haapasaaren kanssa, olin joissakin opinnäytetyön osa-alueissa riippuvainen yhteistyöstämme ja tapaamisistamme. Olin riippuvainen yhteistyöstämme ja Haapasaaren mielipiteistä ja Hali-Koira-yrityksen tiedoista erityisesti franchising-liiketoimintasuunnitelman ja franchising-käsikirjan teossa.

Yhteistyömme Haapasaaren kanssa läpi koko opinnäytetyöprosessin luonnistui hyvin. Pohdimme yhdessä franchising-käsikirjan sisältöä ja yrityksen vaatimuksia tulevalle franchising-ottajalle ja toimintaan mukaan tuleville koirille. Haapasaari kertoi yrityksensä toiminnasta suullisesti ja itse sisällytin hänen ajatuksiaan opinnäytetyöhön kirjallisessa muodossa.

Haasteita opinnäytetyön tekoon toi juuri yhteistyön tarve. Välillä tuli tilanteita, joissa en pystynyt jatkamaan opinnäytetyön kirjoittamista ilman Haapasaaren kanssa keskustelemista. Lisäksi haastetta toi osaltaan myös franchising-toimintaan liittyvien dokumenttien teko, sillä tietoa ja lähteitä niiden vaadittavasta sisällöstä löytyi yllättävän vähän.

## Lähteet

- Braksator, A. 2021. What is master franchising? Viitattu 2.6.2023  
<https://franchising.eu/franchise-guide/36/what-is-master-franchising/>.
- FranCon. Franchising Suomessa 2023 – TOP 10. Ketjun yhteenlaskettu liikevaihto (milj.€.) – TOP 10. Viitattu 20.3.2023 <https://francon.fi/franchising/>.
- Green Care Finland ry. Mitä on Green Care? Viitattu 20.3.2023  
<https://www.gcfinland.fi/green-care-/>.
- Hali-Koira. 2022. Hali-Koiran omaavontasuunnitelma. Viitattu 19.5.2023  
<https://www.hali-koira.fi/uploads/wr9X0xCX/Hali-Koiranomavontasuunnitelma.pdf>.
- Hali-Koira. 2023. Mikä on Hali-Koira? Viitattu 20.3.2023 <https://www.hali-koira.fi/mika-on-hali-koira>.
- Heinämaa, T. 2021. Kaikki pienyrittäjän verotuksesta. Viitattu 19.5.2023  
<https://ilona.works/taloushallinto-laskutus/kaikki-pienyrittajan-verotuksesta/#/>.
- Helsingin kaupunki. 2023. Ympäri vuorokautinen asuminen ja hoito. Viitattu 25.6.2023 <https://www.hel.fi/fi/sosiaali-ja-terveyspalvelut/senioripalvelut/ymparivuorokautinen-asuminen-ja-hoito>.
- Ikäheimo, K. (toim.) 2013. Karvaterapiaa – Eläinavusteinen työskentely Suomessa. Helsinki: Solution Models House.
- Kelo, M. & Koski, P. 2019. Toimintatutkimus menetelmänä. Viitattu 17.5.2023  
<https://blogit.metropolia.fi/masterminds/2019/09/30/toimintatutkimus-menetelmana/>.
- Keski-Suomen hyvinvointialue. 2023. Ympäri vuorokautinen palveluasuminen. Viitattu 25.6.2023 <https://hyvaks.fi/palvelumme/ymparivuorokautinen-palveluasuminen>.
- Kinnunen, A. & Nikkari P. 2017. Koira auttaa ja ilahduttaa. Duodecim-lehti, joulunumero 2017. Viitattu 26.3.2023  
<https://www.duodecimlehti.fi/duo14052#s4>.

Laakso, H. 2005. Franchising – Malli yrittäjyyteen ja ketjunrakentamiseen. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Laakso, H. 2001. Franchising – Yrittäjyys. Helsinki: Edita Publishing Oy.

Lipponen, M & Vehmasto, E. 2021. Eläinavusteinen psykososiaalinen kuntoutus. Duodecim-lehti. Viitattu 10.9.2023  
<https://www.duodecimlehti.fi/duo16383>.

Mannila, M. 2022. Toimintatutkimus. Viitattu 27.6.2023  
<https://energiaa.vamk.fi/osaaminen/toimintatutkimus/>.

Parish-Plass, N. 2013. Animal-Assisted Psychotherapy: Theory, Issues and Practise. United States of America: Purdue University Press.

Patentti- ja rekisterihallitus. 2016. Joint venture – yhteishanke. Viitattu 2.6.2023  
<https://www.prh.fi/fi/keksijankasikirja/riskienarviointi/kaupallistamismahdollisuudet/jointventure-yhteishanke.html>.

Pet Partners. 2023. Terminology. Viitattu 5.5.2023  
<https://petpartners.org/learn/terminology/>.

Pet Partners. 2023. The Benefits of the Human-Animal Bond. Viitattu 5.5.2023  
[https://aaaip.memberclicks.net/assets/docs/The%20Benefits%20of%20the%20Human-Animal%20Bond.pdf?\\_gl=1\\*1c5p644\\*\\_ga\\*MTA5MzM0ODYzMC4xNjgzMjk2MjQx\\*\\_ga\\_EJCYHWK9ES\\*MTY4MzI5NjI0MS4xLjEuMTY4MzI5Njk5OC42MC4wLjA](https://aaaip.memberclicks.net/assets/docs/The%20Benefits%20of%20the%20Human-Animal%20Bond.pdf?_gl=1*1c5p644*_ga*MTA5MzM0ODYzMC4xNjgzMjk2MjQx*_ga_EJCYHWK9ES*MTY4MzI5NjI0MS4xLjEuMTY4MzI5Njk5OC42MC4wLjA).

Pohde. 2023. Ikäihmisten palveluasuminen ja ympärivuorokautinen palveluasuminen. Viitattu 25.6.2023 <https://pohde.fi/palvelut/ikaihminen-palveluasuminen-ja-ymparivuorokautinen-palveluasuminen/?area=oulu#area-search-title>.

Roger Williams University. 2023. Dimensions Of Wellness. Viitattu 25.6.2023  
<https://www.rwu.edu/undergraduate/student-life/health-and-counseling/health-education-program/dimensions-wellness>.

Suomen Franchising-Yhdistys ry. Franchising, mitä se on? Viitattu 20.3.2023  
<https://franchising.fi/franchisingtietoa/franchising-mita-se-on/>.

Suomen Franchising-Yhdistys ry: Franchising Suomessa. 2021. PDF-tietopaketti. Viitattu 20.3.2023 <https://franchising.fi/wp-content/uploads/2021/11/Franchising-Yhdistyksen-tietopaketti-Franchising-Suomessa.pdf>.

Suomen Franchising-Yhdistys ry. Suomen Franchising-Yhdistys tänään. Viitattu 11.4.2023 <https://franchising.fi/franchisingtietoa/franchising-yhdistys/>.

Suomen Karva-Kaverit ry. Meistä. Viitattu 20.4.2023 <https://suomenkarvakaverit.fi/meista>.

Suomen Sveitsinpaimenkoirat ry. Hali-Bernit. Viitattu 20.4.2023 <https://www.sennenkoirat.net/harrastustoiminta/hali-bernit>.

Uusyrittäjäkeskus. 2023. Alueelliset yrityskeskukset. Viitattu 31.8.2023 <https://uusyrityskeskus.fi/apua-yrittajyyteen/alueelliset-keskukset/>.

Vastamäki, J. 2023. Sähköpostiviesti. Suomen Franchising-Yhdistys ry:n toiminnanjohtaja. Juha Vastamäen kanssa keskusteli sähköpostin välityksellä Miia Jakonen.

Yritysporssi. 2023. Mitä maksaa yrittäminen franchisingmallilla? Viitattu 19.5.2023 <https://www.yritysporssi.fi/blogi/mita-maksaa-yrittaminen-franchisingmallilla-660>.