

2023年养老院的商业计划书商业模式 养老院的创业计划书(模板5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

养老院的商业计划书商业模式篇一

a)摘要;我国已经进入老龄社会，老年人口基数大、增长快，滚滚而来的“银发的浪潮”给社会带来了巨大的压力。

特别是近年来家庭养老功能逐渐减弱，家庭结构出现了小型化、高龄化的趋势，“四二一”家庭比例逐年上升。

日益减弱的家庭养老、政府有限的财力和不断增长的老龄人口都显现出社会化养老的需求增大，养老机构产业化经营势在必行。

b)行业分析，包括市场规模、增长速度、发展机遇、政策环境等；

一、养老机构产业化发展的方向

从经济学的角度分析，需求使人产生消费的动机和行为，进而刺激供给的变化，促进产业结构的变革。

老年人的养老需求有其特殊性：一是老年人由于身体机能老化和疾病的原因，饮食起居需要人照顾，不同身体状况和疾病要求是多样性的，有些情况家人和保姆是不能照顾到位的，需要有较专业医护人员和营养师才能护理好。

二是由于家庭经济状况和住房条件的原因，有些家庭没有能

力请保姆，即是请了保姆也不一定能够满足特殊护理老年人的要求。

如果老年人出现疾病同样会影响子女的工作和学习，在疾病的预防和治疗上相对养老机构的医疗护理成本会更高。

三是从老年人的心理来看，老年人不愿意被子女“囚禁”在家里，孤独的生活会使其感到痛苦。

老年人不愿意被人“遗弃”，如果子女将其送到条件较差，或是交通不便远离城市的养老机构，有些老年人容易产生自残、自杀的倾向。

那么，养老机构将沿着怎样的方向发展呢？根据上述对老年人养老的需求分析，养老机构产业化发展的三个基本方向：

1、大力发展规模经营。

规模经营可以充分发挥人财物的集中优势，容易在公众中形成良好的信誉度和公信力。

目前我国尚未对养老机构的规模大小形成较为统一的等级划分标准，但就一般民众心理认同而言，养老机构的床位数在200张以下的为小规模，床位数在200-500张之间的为中等规模，床位数在500张以上的为大型养老机构。

我认为规模经营就是发展大型养老机构。

那么，为什么要把规模经营作为养老机构发展的方向呢？理由主要表现在如下方面：

(1) 建筑设计规范。

目前我国已有的大型养老机构一般都能按照建设部、民政部联合颁布的《老年人建筑设计规范》进行设计和施工，较为

科学合理的考虑了消防、通风、内部无障碍交通等问题，以及卧具、饮食、娱乐、医疗等功能配套。

(2) 医疗护理上的优势较为明显。

由于大型养老机构具有规模优势，较为容易吸引一些有专业知识和经验的医疗人员加盟，从而提高了医疗护理的服务水准。

特别是对那些有多种疾病的高龄老年人，可以使之有医疗保障的安全感。

(3) 休闲环境较好。

大型养老机构在规划设计时，一般都会结合自有土地、空间的实际情况，建设一些适合老年人活动的场所，种植一些花草树木，以营造一个幽雅休闲的环境。

而这一切又都是老年人，特别城市中生活的老年人和子女最为关注的。

2、创立养老机构的品牌效应。

品牌创立一般是以规模经营为背景和前提条件的。

只有具有规模优势和良好信誉，才能创立和提升品牌的形象。

目前我国养老机构的品牌意识还比较弱。

据不完全统计，我国养老机构中仅有广州市良典养老院在国家商标局注册了“良典”及其标识。

为什么养老行业也要向品牌经营过渡呢？一方面在大众消费心理中存在一种崇尚品牌，信任有良好形象的品牌倾向。

另一方面，当品牌在消费者心理产生归属感以后，有利于推进品牌的规模扩张和连锁经营，进而促进养老机构的产业化进程，形成有一定规模和影响的养老集团。

这样不仅可以为老年人提供良好的养老条件和环境，同时可以引导养老消费市场更趋于合理，抑制乱收费和服务不到位的现象。

有利于解决子女的后顾之忧，促进社会的安定团结。

3、完善养老机构的配套功能。

随着人们生活水平的逐步提高和改善，原有的一些规模小、起居生活条件差、医疗护理不到位，以赡养孤寡老人、生活困难老人为主的敬老院等养老机构模式，已不能满足老年人养老的消费需要。

取而代之的必然是有医疗护理专业、膳食结构科学合理、文娱活动丰富、休闲环境幽雅、子女探望交通便利的养老机构。

因此，完善养老机构的配套服务显得尤为重要。

养老机构配套功能完善的重点在两个方面：

(1) 医疗护理服务的配套。

虽然民政部门规定养老机构要配套设立医疗室，但医疗室能真正满足老年人的疾病治疗和特殊护理要求吗？显然是不够的。

就大型养老机构而言，入住的大都是在70岁以上的高龄老年人。

为什么会出现高龄老年人居多的现象呢？一般是由家庭护理的成本和照顾难度决定的。

只有家庭护理成本与养老机构收费相当时，或由于老年人身体状况需要医疗护理时，子女才会送老人入住养老机构。

这就对养老机构的医疗护理提出了更高的要求，简单的医疗室是无法满足需要的。

试想500多名70岁以上的老年人，至少有50%的身体都有一些疾病，需要吃药、打针；至少有25%的老年人需要进行留医观察治疗，这样的病患者就诊和住院规模，应有一级甲等以上医院与配套。

因此，大型养老机构必须通过合作，或独立申办老年病医院的方式，才能达到医疗护理功能上的配套和完善。

(2) 饮食的科学合理套配。

养老机构的食堂首先必须按照卫生防疫部门的规定进行设计和装修，满足基本的卫生要求和操作流程。

其次，要针对老年人常见病、多发病，如高血压、糖尿病等的特殊要求，科学制定营养食谱，合理控制饮食数量和种类。

c)商业模式分析，包括盈利模式、竞争对手分析、核心竞争力分析等；

二、养老机构产业化过程中存在的问题

目前我国的养老机构有政府办的，民间办的，政府和民间合办的等多种形式。

就其机构性质而言，又可分为非营利性和营利性两种。

养老机构产业化实质上是走自主经营、自负盈亏的营利性道路。

这条道路好走吗?不好走，很艰难。

主要存在问题有如下方面：

1、投入大，回收期长。

既然养老机构产业化方向是规模经营、品牌经营，那么投入产出情况如何?摆在我们面前的一个事实是，大家都认为养老行业是一个朝阳行业，是有发展前途的，市场非常巨大，竞争格局尚未形成，总需求大于总供给。

可为为什么没有人愿意跨入这行业，特别是一些有实力的企业集团和个人不愿意投资呢?道理很简单，因为投入大，回收期长，无利可图。

我们拿一个同等规模的养老院项目与房地产项目做一个比较，其结果就显而易见。

假设在某市有一块10000万m²的土地，容积为3%，建筑面积30000m²

养老院项目扣除减免的征地补偿费，建筑成本约1770元/m²
总投资约5300万元，资金成本为年利率6%。

养老院的规模按1000张床位计算，回收资金的主要收入来源是一次性设备购置费，人均收费约8000元，的周转率为3次，共计约2400万元;床位费每人每月500元，10年入住率按100%计算共计约6000万元;其他收入抵扣经营成本。

这样养老院项目回收投资需要10年，而且没有盈利。

而房地产项目的建筑成本约2170元/m²总投资约6500万元，房屋销售价格3500元/m²回收资金约1.05亿元，包括建设期和销售期在内大概需要2年半到3年时间。

结果房地产项目3年内不仅可以收回投资，还可获取约4000万元左右的利润。

2、租赁经营融资困难。

由于经济利益的驱动，投资兴建养老机构不符合我国现阶段投入产出的经济效益常规做法。

那么，租赁房屋经营养老机构则是一个较为理想的选择。

这可以把近期的巨大投资，转化为分期的租金支出。

但是，如果是一个完整的房地产项目，他人又怎样会转租给别人呢？答案只有一个，那一定是多年的“烂尾楼”。

要完成一个“烂尾楼”项目，仍然需要较大的投资。

由于是租赁来的房屋，只有经营权，没有所有权，投入的资金必然被占压，不能通过抵押贷款等方式，将资金盘活，周转使用。

因此，租赁经营融资困难是必然结果。

我们以广州市良典养老院的经营情况为例。

广州市良典养老院承租了一栋94年的九层宾馆“烂尾楼”，建筑面积0m²□占地面积8000m²□租期。

有200多个房间，可设养老床位650张，每月租金近20万元，改造、扩建总投资约1500万元，投资回收期需要6年以上。

虽说目前该院经营状况良好，但是由于股东投资能力有限，不得不放弃原有经营的其他产业。

由于经营权不能抵押贷款，为了筹措养老院的流动资金，股

东只得向朋友借款，甚至将个人的住宅也做了银行抵押贷款。

这就是养老机构在产业化进程的写照，是产业化进程中的融资难点问题。

3、医护人才引进难

大型养老机构的服务重点是医疗护理服务，而要引进有经验的、中高级专业医护人员难度较大。

在医院有一套较为完整的专业技术职称晋升机制，如果某位专业医护人员到养老院的医疗康复室工作，要想从初级职称向中高级职称晋升，这几乎是不可能。

因此，大型养老机构不仅不能吸引专业医护人员加盟，也很难培养出自己的医护队伍。

例如，广州市良典养老院引进一名主任医师出任院长，由于医疗卫生体制管理的原因，只得被迫辞去公职，放弃近30年的工龄和相应的福利待遇。

4、经营风险大。

随着人们的法律意识的逐步增强，粗放式的医疗护理已经不适合养老机构规模经营的发展需要。

由于大型养老机构的企业规模较大，人们认为其有一定的经济实力和赔偿能力，因此对于医疗护理过程中的失误和不当，老年人的子女往往不容易包涵和谅解，甚至有意将矛盾激化，向医疗事故纠纷的法律程序方面推进，最终导致养老机构的赔偿。

当然人们法律意识增强有其积极一面，但养老机构由于医疗条件、人员素质的原因往往处于弱势状态。

从主观角度来看，大型养老机构都愿意开办与之规模相配套的老年病医院，但卫生部门的规章制度、审批程序等并不能予以支持，客观上加大了大型养老机构的经营风险。

d)运营计划，包括未来几年具体战略、市场计划、营销策略等；

在全国范围内选择利用目前国家民政部政策在运营模式上既有公建公营的，又有公建民营和民办公助的。

有利因素采用租赁，自建在有一定经济基础的地区开办。

e)融资要求及投资回报分析；

投资微型社区养老院，床位约为30张，成本

月人力成本：16000元

杂项：10000元

收益

收入：35000元

纯利：约10000元

f)实施计划和运营团队管理；

小型家庭养老院模式。

即开办者利用自有住房，在照料自家老人的同时，招收社区老人养老。

小型家庭养老院床位设置一般为6~15张，由开办者家庭成员

为老人服务。

日托养老模式。

即“朝至夕归”式养老，功能设施与托儿所相近，多数由街道或社区兴办，内设活动室、休息室、餐厅及老年课堂等设施，老人白天集中活动，中午供应饭食，晚上各自回家。

全市现有各类托老所近30家。

居家养老模式。

即由政府组织失业人员进行养老技能培训，通过购买公益服务的形式提供养护员补贴，安排到特困老人家中提供养老服务。

货币化养老模式。

即政府出资为特困老人发放养老服务补贴。

选择居家养老，政府每月发放“代币券”，由特困老人凭券自主选择居家养老服务项目。

选择机构养老，老人可在全市范围内选择养老机构，用养老金(低保金、房屋租金等)作养老费，差额部分由政府补贴和养老院减免。

暖巢管家养老模式。

即为空巢老人配备管家，负责老人日常生活照料、身体健康监护、生活用品代购配送、健康咨询、休闲娱乐等，有2台专门的配送车和52名专业人员，登门为老人服务。

目前接受服务的老人有732户、8500人次。

异地互动养老模式。

即老人在当地养老机构或中介机构登记，由养老机构或中介机构联系到外地养老机构养老。

养老助教模式。

即发挥国内外老年高级知识分子的作用，为其提供养老服务的同时，发挥知识技能特长。

信息化养老模式。

即把信息化手段融入养老服务中，提高养老服务效率。

信息化养老模式由西岗区首创，通过“养老110”呼叫平台、社区老人“呼救通”统、空巢老人家用“爱心门铃”等信息手段，将社会福利机构、社区卫生服务中心、街道社会化养老服务中心、社区日间老年康乐苑、互动式异地养老服务中心等养老服务资源整合成为养老服务网。

合资合作式养老模式。

即广泛吸引国外资金和技术，开办养老福利机构，完善养老服务体系。

g)项目的退出策略；

股权回购

依照事业商业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

利润分红

投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本

商业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

股票上市

依照商业计划的分析，公司上市的可能性作出分析，对上市的前提条件作出说明。

股权转让

投资商可以通过股权转让的方式收回投资。

公司对投资商进行股权转让的说明。

养老院的商业计划书商业模式篇二

摘要

随着我国人口老龄化程度的加剧，养老已成为一个急需解决的问题。丽水市古市镇人口老龄化程度随年增高，养老问题更是不容忽视。而随着社会的发展，家庭规模的缩小，城市生活、工作的压力，使得居家养老面临着种种困难。敬老院、老年福利院等老年福利服务机构作为社会养老的一部分，在缓解家庭养老的压力中起到了一定的作用。为了进一步了解目前丽水市社区老年福利服务机构及其居住老年人的现状，我们选择了丹阳市几个大型养、敬老院进行了初步的调查，现将主要的调查结果总结如下。

一、调查的基本情况

丽水市已有各种类型（包括敬老院、养老院、老年公寓、托老所）养老设施150多所。规模大小不一，收费标准也有差异。此次调查我们选取了三所敬老院进行调查，分别为丽水市第二社会福利院、丽水市振兴区善乐敬老院和丽水市元宝区俊

德托老院。调查共分为两大部分：

第二部分为养老机构内的老年人口状况调查，包括老人的年龄状况、身体状况等，旨在通过此次调查，初步了解丽水市目前的养老服务机构以及该机构的老年人状况。

二、松阳县养老服务机构状况

(1) 基本情况

敬老院名称 创办形式 占地面积[m²] 床位 收住对象

浙江省丽水市松阳县象溪镇敬老院 事业单位 不详 不详 自理、非自理者均可

浙江省丽水市松阳县古市镇敬老院 民办 不详 不详 自理

浙江省丽水市松阳县福利院 民办 300 40 自理

三、福利服务机构的老年人状况

此次调查在选取的三所敬老院中共调查了100名老年人，其中男性老年人41名，女性老年人59名。

(1) 年龄结构

在调查到的100位老年人中，80—89岁的老人居多，为44%；其次为70—79岁的老人，占29%；60—69岁以及90—99岁的老人分别为14%和10%；没有百岁以上的老人。老年人随着年龄的增长，身体机能逐渐削弱，健康状况也逐渐衰退，往往更需要别人的照料，敬老院在这些方面弥补了家庭照料资源的不足。但值得注意到是，由于目前社区养老设施的不完善，还不能满足那些完全不自理的老人或需要长期照料的老人的需求，因此，这些敬老院中的老人往往是一些生活尚能部分

自理、照料需求较低的中高龄老年人。

(2) 身体状况

这次调查到的老人当中，有10%的老人基本卧床，吃饭、排便、洗澡等都需要别人照顾；其余老人的身体状况较好，居家生活可一人自理。有35%的老人可以乘公共汽车、出租车外出；有18%的老人可以拜访左邻右舍；有37%的老人不能单独外出，但可以一个人自理居家生活。但值得注意的是，这些老人大部分都患有这样或那样的慢性病。

第一章 夕阳红养老院基本情况

1.1 养老院发展前景

首先退休老人是养生养老度假村的主要目标群体。按照国际标准当一个国家或地区65岁以上人口占总人口的7%或60岁以上人口占总人口10%以上时即为老龄化社会。据统计目前我国60岁以上的人口达到1.44亿占总人口的11%在今后较长一段时期内老龄人口的比例将以年均3.2%的速度增长从到这一时期平均每年将有596万人进入老龄大约在21世纪40年代人口老龄化程度达到顶峰2030年前后我国60岁以上的老龄人口预计增至4亿左右到2050年我国60岁和65岁以上的老龄人口总数将分别达到4.5亿和3.35亿这意味着每三个人中就有一个老人。我国进入老龄化社会已是不争的事实。目前“421”模式家庭越来越多即“4个老人、1对夫妻、1个孩子”。这些家庭引发的一个最主要的社会问题就是养老压力。据最近一项调查显示，35%的家庭要赡养4为老人，49%的家庭要赡养2到3为老人，养老压力相当大。

1.2 养老院概况

老院托老所建筑最高处为4层建筑面积1250平方米。建筑在使用功能上分为两类即养老院部分与托老所部分。养老院出入

口设在建筑中部一层布置有餐厅、治疗室等功能房间二至四层南侧单廊布置老人居住类房间具有良好的采光通风效果走廊中段设有护士站及护士值班室护士站视线可及所有老年人居住房间。北侧为治疗用房及办公辅助用房等同时利用北侧建筑局部退台形成的上人屋面解决了被服洗涤后的晾晒问题。托老所部分设在建筑一层东侧部分有独立的出入口及尺度宜人的小规模中庭空间。各活动室尺度各异有开敞式有封闭式为使用者提供了多种选择的可能。另外以上各空间均考虑了满足老年人的使用要求采用无障碍设计。

第二章 夕阳红养老院的市场分析

2.1 养老院行业情况

据民政部门统计，到，“空巢”将成为老人家庭的主要形式，所占的比例也高达70%左右。而在这空巢现象日益显著的情况下，社会的养老机构也蓬勃发展，为老人们提供一个像自己家庭一样温馨的大家庭。因为儿女们担心老人的安危，无人照顾老人，并且敬老院的收费门槛低，一般家庭都可以支付得起，所以，越来越多的老人被关进敬老院。并且，养老院的老人们多，老人之间将会有更多的话题，彼此谈心，所以也有很多老人选择进养老院。

但现在我国却面临着尴尬的床位问题。我国60岁以上老年人数高达1.5亿，但我国敬老院床位的拥有量才有120余位，这是一个怎样的比例啊！仅占老年年龄人口的0.8%，换一种说法就是每125位老人才能得到1张床位，这是远远不够的，这仅仅是杯水车薪。这是需求远远超过了供应。

可是，我国的政府所建立的养老机构，却还存在着诸多的问题：

- 1、老年公寓供不应求，数目少，规模极少。

2、政府队老年人的住宅设施的重视和支持力度不够，老年公寓和养老机构的投入资金远远不足，不能满足需求。因此，在政府的建立养老机构的提供的床位不足的情况下，将会鼓励民办养老院。而我国的老年人口多，并且我国的独生子女越来越缺少对父母的关心，也决定了养老机构将迎来一个前所未有的机遇。所以养老机构是一个前途无限的行业。

2.2 养老院的需求情况

根据第六次全国人口普查显示浙江省老龄化程度加大空巢老人增加

数据：全省常住人口中共有家庭户1885.37万户，家庭户人口为4942.57万人，平均每个家庭户的人口为2.62人，比的2.99人减少0.37人。家庭户规模缩小，既受生育水平不断下降影响，也与年轻人婚后独立居住增多、空巢老人增加等因素有关。

而从人口年龄构成来看，全省常住人口中，0-14岁人口占13.21%，比20下降4.86个百分点；60岁及以上人口占13.89%，比年上升1.54个百分点，其中65岁及以上人口占9.34%，比2000年上升0.50个百分点。

2.3 养老院竞争情况

福利院是一个投资时间长收效慢的行业，同时福利院在经营过程中存在一定的风险性。我国的`养老行业是朝阳企业，现在还没有进入竞争的阶段，但是养老行业一定会面临社会化、市场化的。我国的养老行业只有市场化才能健康的发展。现在我国的部分福利院是民营的，规模小、效益差、无法面对市场的竞争，这个是客观存在的。我国的养老行业的发展需要民营企业的参与和竞争，这对于民营企业来说是一个难得的发展机遇，如果以现在民营福利院的状况发展下去，没有办法面对激烈的市场竞争的。破茧重生是痛苦的，但是民营

的福利院必须要面对这个过程，民营福利院的发展必须要有自己的发展战略目标，市场竞争的手段。首先民营福利院必须做大做强，做成企业模式。有实力的企业必须做成集团化、做连锁企业迅速发展。在市场竞争中每个阶段采取不同的竞争策略和手段。巩固自己的品牌、建立自己的团队、建成标准化的服务体系。这个阶段需要5--8年的时间来完成。这个就是民营福利院的发展机遇。

民营福利院的发展面临的挑战，民营福利院现在规模小、效益差无法面临今后的市场竞争。如果民营福利院希望快速发展，必须要扩大对福利院的投资，但是福利院的投资时间周期长，阻碍了民营福利院的投资。民营福利院在贷款方面非常难，所以扩大投资成了民营福利院的重中之重。民营福利院必须解决资金问题，如果民营福利院现在不解决扩大投资问题，今后就会被淘汰的，很多的民营福利院没有看到这个严重的问题。企业存在才能参与竞争，如果企业没有办法在市场生存，只能无情的被市场所淘汰。所以现在民营福利院需要有投资伙伴，需要银行的贷款给以支持，只有这样才能做大做强。我国的养老行业在后必须迎来市场竞争阶段，任何行业发展都需要战略布局的，现在是养老行业的战略布局阶段。

第三章 养老院的营销策略

3.1 经营理念

我们要以现代化的管理，优质的服务，树立品牌，以养老服务为主，建立多种经营方式，形成连锁企业。追求高品位，高素质，创造有文化素养，有特色的度假式老人乐园，到那里以后，可以丢掉一切家务的烦恼，子女探望老人不再是负担，所以把它建成一座东方的伊甸园。

3.2 规范服务

通过周到细致的关怀，使入住老人体会到宽松，舒适，亲切的家庭韵味。注重以人为本，变管理为服务。做到爱心，热心，精心，耐心，孝心，关心，无微不至，热情周到。

3.3 客户定位

因资金有限，我们要分三期建设，一期目标为60岁以上，有养老金和医保的离退休人员。

3.4 促销方式

采取会员制和非会员制两种

第四章 夕阳红养老院管理与人员计划

4.1 公司使命

正如公司的价值观所述“真正的用爱关注，真正的用心服务”，本公司致力于为顾客提供最优质的专业服务，使老年顾客感受在温暖、友好、尊重的氛围中提高生活质量、调整生活状态。

在企业内部，我们为员工提供稳定的工作环境、平等的学习、培训和发展机会。我们鼓励员工发挥创新思维，建立团队合作精神，提高公司的效率。员工将得到同等的关怀、尊重和爱护并将这种感受与顾客分享。

我们致力于长期为公司的股东创造价值，不断改变老年人的退休生活。通过推出高品质的课程、优质的服务为公司、合作伙伴以及客户创造价值。

4.2 公司组织结构

在公司初建阶段，作为小型企业，我们采用直线-职能制组织结构，以避免结构复杂化。职能部门内的员工在价值观和工

作目标上具有相似性，员工具有明确的职业阶梯，在员工技术只能发展上具有连贯性。便于上级对下级进行指挥和命令，决策迅速、命令统一、责权明确、秩序井然、灵活机动亦不失稳定，又利于发挥参谋人员作用，而且很好的避免了公司初期承担管理过高的管理费用。因而采用这种组织结构可以与公司的初期战略很好的结合，推进公司的服务发展。

作为服务型项目，我们坚持“以人为本”的组织方针，运用松散、灵活的具有高度适应性的有机式组织形式来迎合行业需求。我们对公司员工进行劳动分工，但是员工的工作不设立过于标准化的规则和条例。各部门员工应掌握熟练的专业技能，并在经过培训能处理多种复杂问题。通过先期及营业后定期培训，将职业行为标准灌输到员工的头脑中，而不需要多少正式的规则和直接监督。

4.3主要职能部门职责

总经理：公司业务的总执行者。对董事会负责，统筹规划公司的发展战略，负责并协调各个职能部门的工作，每个财政年度向董事会汇报。行使对公司行政人事日常工作监督、管理的权力，并承担执行各项规章制度、工作指令的义务管理责任。

市场部：根据公司战略规划、年度广告宣传计划及市场情况，负责制订品牌宣传、广告策划方案，以提升公司品牌形象，参与并配合老年益智棋的研发工作。

运营部：保证本部门组织目标和管理目标的实现。制定公司的业务运营战略、流程与计划，制定营销计划，组织协调公司各部门日常工作，负责直接营销与公共关系，并与顾客进行交流，监督俱乐部员工，推进实现公司的运营目标与战略目标。

财务部：负责公司的财务管理和审计核算工作。定期向总经理及董事会、监事会递交财务报表，为企业决策提供关键的

财务信息。审核内容销售额、顾客数、顾客平均消费数量、现金超收或不足、收银机的操作错误、亏损、其他营业项目、食品原料的价格、员工工资、电费、煤气费、水费等在内的各项指标。通过“年终审查”、“周报表”和“月报表”三重审核制度，根据每天和每小时实际数据累积起来的数据进行财务核算。

4.4 人员培训

心理咨询人员与俱乐部服务人员是公司形象的直接载体，他们直接面对客户，因此咨询人员及俱乐部服务人员的服务水平，直接决定了顾客的偏好。因此，“夕阳红”对每一位员工进行专业、系统的多方位岗前及在岗培训——技术学习、操作演练以及现场体验。

通过技术培训、模拟演练以及现场见习三种方式，使心理咨询人员熟练掌握抗晚年抑郁的认知行为疗法和家庭咨询技术，保证咨询服务质量；店堂服务人员和俱乐部服务义工通晓并内化公司服务理念，理解并应用“共情”技术，以设身处地想顾客之所想，帮顾客之所难。

特别聘请语言学及声乐培训人士，对员工的语音、语调、表达方式等素养进行专业培训，更好的迎合老年服务“温馨、亲切”的宗旨，更体现了公司“顾客至上”的服务理念。

公司将对培训进行培训评估。培训结束后由人力资源部组织新员工测验和座谈，不合格者应参加补充培训。部门经理就部门工作引导对新员工进行测验。不合格者需有针对性的重修，一个月内如果不能完成培训，则应将该员工辞退。新员工培训结束后，人力资源部将培训记录归档。

希望通过培训能够加强各部门员工实用性强而不是停留在理论层面上，通过这次培训能够真正解决员工们在实际工作中遇到的问题与困惑，并在工作中很好的运用。

4.5 人员绩效考核方法

4.5.1 考核周期

考核分为月度考核和年度考核。其中月度考核于月度结束后五日内完成；年度考核于次年一月完成。

4.5.2 考核关系

考核关系表

考核对象 考核关系

部门部长 直接上级、同级、顾客核

部门一般职员 直接上级、同级考核

后勤人员 直接上级

第一条 考核维度

考核维度是对考核对象考核时的不同角度、不同方面。包括绩效维度、态度维度、能力维度。

每一个考核维度由相应的测评指标组成，对不同的考核对象、不同考核期间采用不同的考核维度、不同的测评指标。

（一）绩效：指被考核人员通过努力所取得的工作成果，从以下三个方面考核：

1. 任务绩效：体现本职工作任务完成的结果。每个岗位都有对应岗位职责的任务绩效指标。具体参见《任务绩效指标》。

2. 管理绩效：体现管理人员对岗位管理职能的发挥。

3. 周边绩效：体现相关部门（或相关人员）团队合作精神的发挥。

（二）态度：指被考核人员对待工作的态度。态度考核分为：积极性、协作性、责任心、纪律性。

（三）能力：指被考核人完成各项专业性活动所具备的特殊能力和岗位所需要的素质能力。

第二条 任务绩效指标设立的原则

（一）可控性：指标能够测量或具有明确的评价标准，必须为被考核人所能影响；

（二）当期可测量性：指标能够测量的最短周期应与考核期一致；

（四）一致性：各层次目标应保持一致，下一级目标要以分解、完成上一级目标为基准；

（六）民主性：所有考核指标值的制定均应由上下级人员共同商定，而不是由上级指定。双方无法达成一致时，二者的共同上级具有最终决定权。

第三条 任务绩效指标的设立

（一）考核期初直接上级根据公司或事业部的计划要求、被考核人岗位职责规定的工作任务，经上下级之间共同协商，制定被考核人当期工作计划和考核指标，报上一级主管领导审批后实施。

（二）工作计划和考核指标的更改需经被考核人及其直接上级商定，并报上一级主管领导批准后，更改方可生效。

第四条 考核指标的权重

权重表示单个考核指标在指标体系中的相对重要程度，以及该指标由不同的考核人评价时的相对重要程度。

第五条 考核记录

考核期初，直接上级向被考核人说明其考核维度、指标和权重，双方讨论认可。同时，各考核主体对被考核人的考核维度和指标充分了解，建立日常考核台帐，将考核内容进行记录，作为考核打分的依据，在被考核人有疑义时作为原始凭证，以便考核申诉的处理。

第六条 指标评分

考核指标均按照a□b□c□d四个等级评分，具体定义和对应关系见表。

评分等级定义表

等级 a b c d

定义 远超出目标 达到目标 接近目标 远低于目标

第七条 绩效考核结果分为优、良、中、基本合格、不合格五个等级，具体比例见表。

优 良 中 基本合格 不合格

10% 15% 60% 10% 5%

绩效考核结果分布图

个人业绩考核结果与评定等级对应表

综合评定等级 优 良 中 基本合格 不合格

比例 10% 15% 60% 10% 5%

管理绩效指标定义表

超出目标 达到目标 接近目标 远低于目标

部门员工管理情况 a b c d

部门管理费用预算和成本控制 a b c d

周边绩效指标定义表

超出目标 达到目标 接近目标 远低于目标

协助及时性 a b c d

服务质量 a b c d

一般员工态度指标定义表

超出目标 达到目标 接近目标 远低于目标

积极性 a b c d

协作性 a b c d

责任心 a b c d

工作有强烈的责任心 工作有较强的责任心 工作有一定的责任心 工作责任心不强

纪律性 a b c d

4.6薪酬奖惩制度

“夕阳红”秉承“以人为本”的原则，认真履行对公司员工的职责，并希望能吸引最好的人才加入我们的团队。因此，“夕阳红”为员工提供尊重所有员工、认识到所有员工价值的安全、温馨的工作环境、平等的待遇，并尽可能的为员工提供更好的福利和愿景，努力使员工得到满足。为了实现公司人力资源战略规划，吸引和留住公司骨干人才，有效的激励员工，在人力资源战略规划的指导下，建立对外具有竞争力、兼顾内部公平的薪酬分配体系，为公司的日常经营提供有力保障。

我们制定了激励政策，并以公司和员工共同发展为原则，采用直接和间接的、物质和精神的、以及长期和短期的多种激励。激励的形式包括职位提升、福利、奖金及提供多样的培训机会等。除了在薪资、红利方面的福利之外，在3-5年间，本公司采用员工认股的方式，公司每增资一次就保留10%-15%的股份作为员工的认股比例，只要员工在公司服务满一年以上，即可享有这项福利。这种员工认股的方式一方面能够达到激励员工的目的，另一方面还能鼓励大家同心协力，共享经营成果。

此外，“夕阳红”计划为员工提供劳工赔偿、医疗保险等多项共享福利，以保障员工的基本福利需求、为员工提供更好的工作保障。

第五章 风险分析与规避对策

5.1 风险分析

(1)、属于养老院自身硬件设施问题

1、养老院床位的空闲，有这么几方面的原因造成。一是地域分布不合理。以北京为例，城区中60%的老年人居住在城区当中，但是他所拥有的床位总数不足35%。更多空的床位是在农村。这是一个主要的原因。

2、在一个原因，就是分类不清。名称的叫法没有经过统一规范的界定。叫老年公寓。叫老人院。那么到底它所具备什么样的服务功能。老年人并不清楚。

3、还有一个原因，养老院的竞争正在加大。以前投资人没想到养老院能赚钱，养老院的数量很少，以后几年估计养老院会慢慢多起来，竞争将从环境竞争向服务竞争过渡。由于养老院的投入较大短时间内不会很快回本，市场的变动会增加投资收益的不确切。

(2)、下面几点属于养老院软件即人为因素问题经验少、处理不当而产生诉讼纠纷。

1、送养人不能正确理解人的生老病死的情况、自己不愿承担相应的后果。

2、养老机构疏于管理的情况。

3、第三人（共同居住的被送养人）侵权导致与养老机构责任混合的情况。

5.2 风险应对

(1) 硬件问题

1、解决选址问题

2、确定服务方向 颐养天年是目的

3、经营之道价格定位要合理 办养老院收费不能太高虽然入住养老院的老人大多家庭生活条件不错，但老人本人的钱并不多。就是说他真正入住养老院的时候他个人的收入只能承担费用的60%而40%的费用是需要子女补贴的核心竞争力就是收费合理。这里的收费标准是一个健康老人（也就是有生活

自理能力的老人)一个月的收费1350-2000元,需要护理的老人是2000-3000元需要全护理的老人是2500-3500元,房间也是分级(单人房需要交包房费500元)一个老人每月2000元左右的生活费用大多数家庭都负担得起加上环境好应能够解决养老院床位的空闲养老院才是现代化的养老方式。

(2)、从相关案件反映养老机构在经营管理中应注意的问题

- 1、从事养老机构的人士应当具有爱心、同情心及强烈的责任心
- 2、在法律不完善的情况下尽量制定详细、合理的协议书
- 3、加强职工的素质教育提高服务质量

5.3融资方案

- 1、向政府申请。我院可以尽量向政府申请资金10万,让政府给与一定政策上的扶助或提供一定设施设备。
- 2、向冷暖空调或电视厂商拉赞助,以获取一定的优惠。
- 3、医院合作。我院可与附近医院合作,定期到医疗给老人进行检查,优惠看病,减少老人发病风险。
- 4、向银行贷款150万。
- 5、合伙人筹资20万。

第六章 财务分析

6.1销售收入明细表

经参考其他养老院的收费标准并经市场调查确定每个床位年收费为3000元。

- 1、订位费 $500 \times 3000 = 1500000$ 元
- 2、服务费 $400 \times 12 \times 500 = 2400000$ 元
- 3、饮食费 $400 \times 12 \times 500 = 2400000$ 元
- 4、水电费 $50 \times 12 \times 500 = 300000$ 元
- 5、取暖费 $60 \times 5 \times 500 = 150000$ 元

以上收入共计675万元

6.2成本费用明细表

- 1、租房和场地锁租金控制在6万元一下每年。
- 2、房屋改造和简单装修费用预算投资4万元。
- 3、基本设施：床柜 $300 \text{元} / \text{套} \times 200 \text{套} = 60000$ 元

床上用品 $150 \text{元} / \text{套} \times 200 \text{套} = 30000$ 元

桌椅 $50 \text{元} / \text{套} \times 200 \text{套} = 10000$ 元

电视机 $1000 \text{元} / \text{套} \times 50 \text{套} = 50000$ 元

冷暖空调 $1800 \text{元} / \text{套} \times 50 \text{套} = 90000$ 元

- 4、活动器材 1万元
- 5、家庭影院设施 1万元
- 6、餐饮设备 1.4万
- 7、洗衣设备 1万元

8、 办公设施 5万元

9、 开业仪式和相关宣传 1万元

以上共计44.4万

6.3薪金水平明细表

员工工资：

院长 12000每月

护理人员 700每月

厨师 800每月

清洁工 500每月

伙食成本： 每年360000元

水电费20000每年

办公费用4600每年

共计头一年需投资96.88万元。

第七章 总论

综合如上所诉 夕阳红养老院十年内规划分为三个阶段

第一阶段： 我院在前3年里，要做到回收成本，并完善管理及服务体系，寻求更好的的服务理念。我们将派人到其他优秀机构学习考察，建设我院特色服务。

第二阶段： 在有属于自己的特色服务下，加强我院的宣传工

作，增强知识度，并扩大我院规模，从而做到接受1000人规模。我们也会建设有自己特色的娱乐场所，丰富老人生活。我们将建立老年大学和医疗点，让老人做长期体检，达到我院的“老有所养、老有所医、老有所学、老有所乐”的办院宗旨。

第三阶段：在我院基本发展完善的情况下，也丰富我院的院外活动，与旅游社合作，让老人游山玩水，开阔视野，愉悦心情，好好地享受晚年。

养老院的商业计划书商业模式篇三

a) 摘要；我国已经进入老龄社会，老年人口基数大、增长快，滚滚而来的“银发的浪潮”给社会带来了巨大的压力。

特别是近年来家庭养老功能逐渐减弱，家庭结构出现了小型化、高龄化的趋势，“四二一”家庭比例逐年上升。

日益减弱的家庭养老、政府有限的财力和不断增长的老龄人口都显现出社会化养老的需求增大，养老机构产业化经营势在必行。

b) 行业分析，包括市场规模、增长速度、发展机遇、政策环境等；

一、养老机构产业化发展的方向

从经济学的角度分析，需求使人产生消费的动机和行为，进而刺激供给的变化，促进产业结构的变革。

老年人的养老需求有其特殊性：一是老年人由于身体机能老化和疾病的原因，饮食起居需要人照顾，不同身体状况和疾病要求是多样性的，有些情况家人和保姆是不能照顾到位的，需要有较专业医护人员和营养师才能护理好。

二是由于家庭经济状况和住房条件的原因，有些家庭没有能力请保姆，即是请了保姆也不一定能够满足特殊护理老年人的要求。

如果老年人出现疾病同样会影响子女的工作和学习，在疾病的预防和治疗上相对养老机构的医疗护理成本会更高。

三是从老年人的心理来看，老年人不愿意被子女“囚禁”在家里，孤独的生活会使其感到痛苦。

老年人不愿意被人“遗弃”，如果子女将其送到条件较差，或是交通不便远离城市的养老机构，有些老年人容易产生自残、自杀的倾向。

那么，养老机构将沿着怎样的方向发展呢？根据上述对老年人养老的需求分析，养老机构产业化发展的三个基本方向：

1、大力发展规模经营。

规模经营可以充分发挥人财物的集中优势，容易在公众中形成良好的信誉度和公信力。

目前我国尚未对养老机构的规模大小形成较为统一的等级划分标准，但就一般民众心理认同而言，养老机构的床位数在200张以下的为小规模，床位数在200-500张之间的为中等规模，床位数在500张以上的为大型养老机构。

我认为规模经营就是发展大型养老机构。

那么，为什么要把规模经营作为养老机构发展的方向呢？理由主要表现在如下方面：

(1) 建筑设计规范。

目前我国已有的大型养老机构一般都能按照建设部、民政部

联合颁布的《老年人建筑设计规范》进行设计和施工，较为科学合理的考虑了消防、通风、内部无障碍交通等问题，以及卧具、饮食、娱乐、医疗等功能配套。

(2) 医疗护理上的优势较为明显。

由于大型养老机构具有规模优势，较为容易吸引一些有专业知识和经验的医疗人员加盟，从而提高了医疗护理的服务水准。

特别是对那些有多种疾病的高龄老年人，可以使之有医疗保障的安全感。

(3) 休闲环境较好。

大型养老机构在规划设计时，一般都会结合自有土地、空间的实际情况，建设一些适合老年人活动的场所，种植一些花草树木，以营造一个幽雅休闲的环境。

而这一切又都是老年人，特别城市中生活的老年人和子女最为关注的。

2、创立养老机构的品牌效应。

品牌创立一般是以规模经营为背景和前提条件的。

只有具有规模优势和良好信誉，才能创立和提升品牌的形象。

目前我国养老机构的品牌意识还比较弱。

据不完全统计，我国养老机构中仅有广州市良典养老院在国家商标局注册了“良典”及其标识。

为什么养老行业也要向品牌经营过渡呢？一方面在大众消费心理中存在一种崇尚品牌，信任有良好形象的品牌倾向。

另一方面，当品牌在消费者心理产生归属感以后，有利于推进品牌的规模扩张和连锁经营，进而促进养老机构的产业化进程，形成有一定规模和影响的养老集团。

这样不仅可以为老年人提供良好的养老条件和环境，同时可以引导养老消费市场更趋于合理，抑制乱收费和服务不到位的现象。

有利于解决子女的后顾之忧，促进社会的安定团结。

3、完善养老机构的配套功能。

随着人们生活水平的逐步提高和改善，原有的一些规模小、起居生活条件差、医疗护理不到位，以赡养孤寡老人、生活困难老人为主的敬老院等养老机构模式，已不能满足老年人养老的消费需要。

取而代之的必然是有医疗护理专业、膳食结构科学合理、文娱活动丰富、休闲环境幽雅、子女探望交通便利的养老机构。

因此，完善养老机构的配套服务显得尤为重要。

养老机构配套功能完善的重点在两个方面：

(1) 医疗护理服务的配套。

虽然民政部门规定养老机构要配套设立医疗室，但医疗室能真正满足老年人的疾病治疗和特殊护理要求吗？显然是不够的。

就大型养老机构而言，入住的大都是在70岁以上的高龄老年人。

为什么会出现高龄老年人居多的现象呢？一般是由家庭护理的成本和照顾难度决定的。

只有家庭护理成本与养老机构收费相当时，或由于老年人身体状况需要医疗护理时，子女才会送老人入住养老机构。

这就对养老机构的医疗护理提出了更高的要求，简单的医疗室是无法满足需要的。

试想500多名70岁以上的老年人，至少有50%的身体都有一些疾病，需要吃药、打针；至少有25%的老年人需要进行留医观察治疗，这样的病患者就诊和住院规模，应有一级甲等以上医院与配套。

因此，大型养老机构必须通过合作，或独立申办老年病医院的方式，才能达到医疗护理功能上的配套和完善。

(2) 饮食的科学合理套配。

养老机构的食堂首先必须按照卫生防疫部门的规定进行设计和装修，满足基本的卫生要求和操作流程。

其次，要针对老年人常见病、多发病，如高血压、糖尿病等的特殊要求，科学制定营养食谱，合理控制饮食数量和种类。

c)商业模式 分析，包括盈利模式、竞争对手分析、核心竞争力分析等；

二、养老机构产业化过程中存在的问题

目前我国的养老机构有政府办的，民间办的，政府和民间合办的等多种形式。

就其机构性质而言，又可分为非营利性和营利性两种。

养老机构产业化实质上是走自主经营、自负盈亏的营利性道路。

这条道路好走吗?不好走，很艰难。

主要存在问题有如下方面：

1、投入大，回收期长。

既然养老机构产业化方向是规模经营、品牌经营，那么投入产出情况如何?摆在我们面前的一个事实是，大家都认为养老行业是一个朝阳行业，是有发展前途的，市场非常巨大，竞争格局尚未形成，总需求大于总供给。

可为为什么没有人愿意跨入这行业，特别是一些有实力的企业集团和个人不愿意投资呢?道理很简单，因为投入大，回收期长，无利可图。

我们拿一个同等规模的养老院项目与房地产项目做一个比较，其结果就显而易见。

假设在某市有一块10000万m²的土地，容积为3%，建筑面积30000 m²□

养老院项目扣除减免的征地补偿费，建筑成本约1770元/ m²□总投资约5300万元，资金成本为年利率6%。

养老院的规模按1000张床位计算，回收资金的主要收入来源是一次性设备购置费，人均收费约8000 元，的周转率为3次，共计约2400万元;床位费每人每月500元，10年入住率按100%计算共计约6000万元;其他收入抵扣经营成本。

这样养老院项目回收投资需要10年，而且没有盈利。

而房地产项目的建筑成本约2170元/ m²□总投资约6500万元，房屋销售价格3500元/ m²□回收资金约1.05亿元，包括建设期和销售期在内大概需要2年半到3年时间。

结果房地产项目3年内不仅可以收回投资，还可获取约4000万元左右的利润。

2、租赁经营融资困难。

由于经济利益的驱动，投资兴建养老机构不符合我国现阶段投入产出的经济效益常规做法。

那么，租赁房屋经营养老机构则是一个较为理想的选择。

这可以把近期的巨大投资，转化为分期的租金支出。

但是，如果是一个完整的房地产项目，他人又怎样会转租给别人呢？答案只有一个，那一定是多年的“烂尾楼”。

要完成一个“烂尾楼”项目，仍然需要较大的投资。

由于是租赁来的房屋，只有经营权，没有所有权，投入的资金必然被占压，不能通过抵押贷款等方式，将资金盘活，周转使用。

因此，租赁经营融资困难是必然结果。

我们以广州市良典养老院的经营情况为例。

广州市良典养老院承租了一栋94年的九层宾馆“烂尾楼”，建筑面积0 m²□占地面积8000 m²□租期。

有200多个房间，可设养老床位650张，每月租金近20万元，改造、扩建总投资约1500万元，投资回收期需要6年以上。

虽说目前该院经营状况良好，但是由于股东投资能力有限，不得不放弃原有经营的其他产业。

由于经营权不能抵押贷款，为了筹措养老院的流动资金，股

东只得向朋友借款，甚至将个人的住宅也做了银行抵押贷款。

这就是养老机构在产业化进程的写照，是产业化进程中的融资难点问题。

3、医护人才引进难

大型养老机构的服务重点是医疗护理服务，而要引进有经验的、中高级专业医护人员难度较大。

在医院有一套较为完整的专业技术职称晋升机制，如果某位专业医护人员到养老院的医疗康复室工作，要想从初级职称向中高级职称晋升，这几乎是不可能。

因此，大型养老机构不仅不能吸引专业医护人员加盟，也很难培养出自己的医护队伍。

例如，广州市良典养老院引进一名主任医师出任院长，由于医疗卫生体制管理的原因，只得被迫辞去公职，放弃近30年的工龄和相应的福利待遇。

4、经营风险大。

随着人们的法律意识的逐步增强，粗放式的医疗护理已经不适合养老机构规模经营的发展需要。

由于大型养老机构的企业规模较大，人们认为其有一定的经济实力和赔偿能力，因此对于医疗护理过程中的失误和不当，老年人的子女往往不容易包涵和谅解，甚至有意将矛盾激化，向医疗事故纠纷的法律程序方面推进，最终导致养老机构的赔偿。

当然人们法律意识增强有其积极一面，但养老机构由于医疗条件、人员素质的原因往往处于弱势状态。

从主观角度来看，大型养老机构都愿意开办与之规模相配套的老年病医院，但卫生部门的规章制度、审批程序等并不能予以支持，客观上加大了大型养老机构的经营风险。

d)运营计划，包括未来几年具体战略、市场计划、营销策略等；

在全国范围内选择利用目前国家民政部政策在运营模式上既有公建公营的，又有公建民营和民办公助的。

有利因素采用租赁，自建在有一定经济基础的地区开办。

e)融资要求及投资回报分析；

投资微型社区养老院，床位约为30张，成本

月人力成本：16000元

杂项：10000元

收益

收入：35000元

纯利：约10000元

f)实施计划和运营团队管理；

小型家庭养老院模式。

即开办者利用自有住房，在照料自家老人的同时，招收社区老人养老。

小型家庭养老院床位设置一般为6~15张，由开办者家庭成员

为老人服务。

日托养老模式。

即“朝至夕归”式养老，功能设施与托儿所相近，多数由街道或社区兴办，内设活动室、休息室、餐厅及老年课堂等设施，老人白天集中活动，中午供应饭食，晚上各自回家。

全市现有各类托老所近30家。

居家养老模式。

即由政府组织失业人员进行养老技能培训，通过购买公益服务的形式提供养护员补贴，安排到特困老人家中提供养老服务。

货币化养老模式。

即政府出资为特困老人发放养老服务补贴。

选择居家养老，政府每月发放“代币券”，由特困老人凭券自主选择居家养老服务项目。

选择机构养老，老人可在全市范围内选择养老机构，用养老金(低保金、房屋租金等)作养老费，差额部分由政府补贴和养老院减免。

暖巢管家养老模式。

即为空巢老人配备管家，负责老人日常生活照料、身体健康监护、生活用品代购配送、健康咨询、休闲娱乐等，有2台专门的配送车和52名专业人员，登门为老人服务。

目前接受服务的老人有732户、8500人次。

异地互动养老模式。

即老人在当地养老机构或中介机构登记，由养老机构或中介机构联系到外地养老机构养老。

养老助教模式。

即发挥国内外老年高级知识分子的作用，为其提供养老服务的同时，发挥知识技能特长。

信息化养老模式。

即把信息化手段融入养老服务中，提高养老服务效率。

信息化养老模式由西岗区首创，通过“养老110”呼叫平台、社区老人“呼救通”统、空巢老人家用“爱心门铃”等信息手段，将社会福利机构、社区卫生服务中心、街道社会化养老服务中心、社区日间老年康乐苑、互动式异地养老服务中心等养老服务资源整合成为养老服务网。

合资合作式养老模式。

即广泛吸引国外资金和技术，开办养老福利机构，完善养老服务体系。

g)项目的退出策略；

股权回购

依照事业商业计划的分析，公司对实施股权回购计划应向投资者说明。

利润分红

投资商可以通过公司利润分红达到收回投资的目的，按照本

商业计划的分析，公司对实施股权利润分红计划应向投资者说明。

股票上市

依照商业计划的分析，公司上市的可能性作出分析，对上市的前提条件作出说明。

股权转让

投资商可以通过股权转让的方式收回投资。

公司对投资商进行股权转让的说明。

养老院的商业计划书商业模式篇四

一、社会背景

根据国家统计局公布的数据：截止xx年11月底，我国65岁上的老年人口达到8811万，占总人口的6.96%；60岁以上的人口数达1.3亿，占人口数10.2%。而联合国传统标准，一个国家或地区的60岁以上老人达总数10%（新标准为65岁以上老人占人口数7%）即视作为该国家或地区进入老龄化社会。按上述的数据显示，我国从xx年正式进入了老龄化社会。我国人口老龄化形式发展速度快，来势猛□xx年前后，我国的老年人口已达到惊人的数目1.5亿人，是亚洲老年人总数的50%。是世界老年人总数的20%，更是世界上唯一老年人口总数过亿的国家。

传统上，我国是一个“养儿防老”的国家，长期实行一种家庭养老的模式。从古代就有孝道之说，在“十罪”里以不孝为大。但是随着改革开放的到来，与外界交流的增多，从而使得经济、政治、文化等方面都不断在发生变化，使“养儿防老”的思想模式受到巨大的冲击。特别是xx年以来，我国实行了计划生育政策以后，我国家庭呈现出一种倒金字塔的

形式，一对夫妇面临着赡养四个或更多的老人，这无疑是一种巨大的压力。他们为了肩负一个家庭的负担，不得不日夜工作挣钱，从而缺少时间照顾、陪伴老人。特别是在农村，由于农村经济收入低，青壮年人口不得不大量涌入城市务工，寻求经济的收入。所以越来越多的“空巢老人”出现，也使“养儿防老”的方式逐渐被人所抛弃。我国是一个提倡尊老爱幼的国家，而“赡养老人，尊重老人，孝敬老人”更是中华民族的优良传统礼德。我们青壮年是家庭法的脊梁柱，不得不承担家庭的重任，让生活更得更舒适。所以他们必须花费很多的时间去奋斗，去拼搏。在这种背景下，传统的家庭养老模式开始瓦解，老人们出现无人照顾、陪伴的情况。所以我们社会必须寻求一种方法来解决，这时各式各样的养老机构必然入雨后春笋般出现并蓬勃发展起来，这些组织机构可以有效解决老人的养老问题，不断地满足老人的物质与精神上的各种需求，丰富其生活，让老人们老有所养，老有所依，老有所学，老有所乐。这些养老机构更能关注老人的生活，更贴心老人的生活，也能让儿女们更放心的工作。从这可以看出，敬老院这一服务业必将发展壮大起来。

二、行业前景

根据民政部门统计，到xx年，“空巢”将成为老人家庭的主要形式，所占的比例也高达70%左右。而在这空巢现象日益显著的情况下，社会的养老机构也蓬勃发展，为老人们提供一个像自己家庭一样温馨的大家庭。因为儿女们担心老人的安危，无人照顾老人，并且敬老院的收费门槛低，一般家庭都可以支付得起，所以，越来越多的老人被关进敬老院。并且，养老院的老人们多，老人之间将会有更多的话题，彼此谈心，所以也有很多老人选择进养老院。

但现在我国却面临着尴尬的床位问题。我国60岁以上老年人数高达1.5亿，但我国敬老院的.拥有量才有120余位，这是一个怎样的比例啊!仅占老年年龄人口的0.8%，换一种说法就是每125位老人才能得到1张床位，这是远远不够的，这仅仅

是杯水车薪。这是需求远远超过了供应。

可是，我国的政府所建立的养老机构，却还存在着诸多的问题：

1、老年公寓供不应求，数目少，规模极少。

2、政府对老年人的住宅设施的重视和支持力度不够，老年公寓和养老机构的投入资金远远不足，不能满足需求。因此，在政府的建立养老机构提供的床位不足的情况下，将会鼓励民办养老院。而我国的老年人口多，并且我国的独生子女越来越缺少对父母的关心，也决定了养老机构将迎来一个前所未有的机遇。所以养老机构是一个前途无限的行业。

三、市场的发展前景

1、可预见的服务群众

我国老年零花速度快，来势猛□xx年前后，我国的老年人口已达到惊人的数目1.5亿人，是亚洲老年人总数的50%。是世界老年人总数的20%，更是世界上唯一老年人口总数过亿的国家。

2、入住率高

经过对几个城市市区的范围内养老机构的统计和抽样调查，各种各样的所有制形式的养老机构平均入住率为63%。经过对老人们的问卷调查，我们可以了解到，有一大部分的老人不愿选择养老机构是因为一些养老机构的设备不完善和服务不满意。从此，我们可以推测如果我们把敬老院的设施完备，服务完善，入住率将达到一个更高的水准。

3、并非供过于求

我国老年人数高达1.5亿，但我国养老机构的所拥有的床位却

仅仅120万。仅占老年人口的0.8%，换一种说法就是每125位老人才能得到1张床位，这是远远不够的，这仅仅是杯水车薪。这是需求远远超过了供应。

4、收费标准低

我国的养老机构的收费标准低，一般家庭都可以支付得起老人的入住费用。一般每位老人每个需向养老机构支付的费用仅仅是680元左右。而我国许多老人都有退休金，可以轻松支付与养老机构的费用。

四、敬老院选址

这个优秀的养老机构。地址的考虑是非常重要的。因此，我们在选址中应该考虑到下面几个方面问题：

- 1、交通方便。交通方面是最为基本的条件，应该有公车到达，这也方便了老人的出行或子女的看望。
- 2、周围环境应恬静。因为老人的睡眠质量较差，经不起吵闹，所以应远离闹事、娱乐场所。我们应选择安静的地点，最好接近自然，靠近公园等场所。
- 3、周围有广场或活动中心。老人们需要得到充分的娱乐及锻炼。
- 4、附近有设备完善的大型医院。由于老人属于高危意外及突发死亡率较高的人群。为防患于未然，应靠近大型医院。

五、管理制度及模式

敬老院是一个民办的养老机构的服务产业。它是一个社会服务机构，也会死一个报恩社会行业。我们在为祖国做一点贡献，也为老人们献出我们的爱心。我院采用院长总负责制度。

院长直接管理所有人员，这样可以减少人员花费。院长总揽大小事务，所有事务直接向院长负责。

六、人员素质要求

1、院长职位要求懂得项目管理并有一定会计的基础知识，并有创新思维和一定魄力。还要有较强的忍耐力，遇事冷静，反映迅捷，并有团队意识，有优秀的交际能力，更重要的是要敬老爱老，爱岗敬业，有坚定的职业操守和奉献精神。

2、护理人员要求。精神素质好，精神面貌好，敬老爱老，爱岗敬业，良好的沟通能力，并懂得基本的护理知识。

3、厨师要求。懂得基本的药膳、养生知识，懂得调配营养，并有吃苦耐劳的工作精神。

4、清洁工要求，清洁工要求勤奋，细心，热心。

七、敬老院的规模

我院面积预计总面积为800平方米，可接受200多位老人。内设娱乐场所，包括基本养老机构设施，并根据老人的具体需要设置各种娱乐设施以满足不同需要。

八、设施

1、房间设施：每间房间四张床位，四套桌椅，一套洗浴设备，每人一个衣柜并有独立卫生间，一台液晶高清电视，一台冷暖空调。

2、日常生活器材：厨具，餐具，杯具，洗具，冰箱，消毒柜，洗衣机。

3、办公设施：电脑，打印机，东风小康。

九、经济投资

1、租房和场地锁租金控制在6万元一下每年。

2、房屋改造和简单装修费用预算投资4万元。

3、基本设施：床柜300元 / 套*200套=60000元

床上用品150元 / 套*200套=30000元

桌椅50元 / 套*200套=10000元

电视机1000元 / 套*50套=50000元

冷暖空调1800元 / 套*50套=90000元

4、活动器材1万元

5、家庭影院设施1万元

6、餐饮设备1.4万

7、洗衣设备1万元

8、办公设施5万元

9、开业仪式和相关宣传1万元

另10、员工工资院长1xx每月

护理人员700每月

厨师800每月

清洁工500每月

10、伙食成本：每年360000元

11、水电费xx0每年

12、办公费用4600每年

共计头一年需投资96.88万元。

十、收费标准：

按80%入住率计算

1、床位费200元 / 月*12月*200*80%=384000元

2、服务费200元 / 月*12月*200*80%=384000元

3、餐费200元 / 月*12月*200*80%=384000元

4、水电费80元 / 月*12月*200*80%=153600元

按以上收费标准计算，一年总收入为116.736万元。

每年为老人购买医疗保险费用40元 / 月*200*80%=6400元

每年设备折旧为3万元

十一、办院风险

1、入住率不足。房租，人工费和水电费等硬性开支得不到有效分摊，不能进入良性循环。

2、入住老人收费风险。由于老人及子女的财务状况恶化等原因，造成入住老人不及时缴费。敬老院又不能强行迫使其离开，造成负面影响。

3、老人的意外伤害风险。老人的意外及突发死亡率较高，一旦发生纠纷，会给我院带来人力与物力上的负担。

4、养老院内的设施受损，带来一定的经济损失。

十二、赞助

1、向政府申请。我院可以尽量向政府申请资金，让政府给与一定政策上的扶助或提供一定设施设备。

2、向冷暖空调或电视厂商拉赞助，以获取一定的优惠。

3、医院合作。我院可与附近医院合作，定期到医疗给老人进行检查，优惠看病，减少老人发病风险。

十三、阶段目标

十年内分为三个阶段

第一阶段：我院在前3年里，要做到回收成本，并完善管理及服务体系，寻求更好的的服务理念。我们将派人到其他优秀机构学习考察，建设我院特色服务。

第二阶段：在有属于自己的特色服务下，加强我院的宣传工作，增强知识度，并扩大我院规模，从而做到接受1000人规模。我们也会建设有自己特色的娱乐场所，丰富老人生活。我们将建立老年大学和医疗点，让老人做长期体检，达到我院的“老有所养、老有所医、老有所学、老有所乐”的办院宗旨。

第三阶段：在我院基本发展完善的情况下，也丰富我院的院外活动，与旅游社合作，让老人游山玩水，开阔视野，愉悦心情，好好地享受晚年。

十四、总论

- 1、项目具有课前瞻性和可操作性
- 2、项目成立的时机与条件成熟，风险小，经济回报率高
- 3、市场定位明确，是国家导向项目
- 4、综合分析：养老机构是一个社会公众服务行业，但它面对着—个庞大的消费群体。它更是我国急需发展的全新商业模式的公益项目，是我国目前难得的投资机会并有希望短时间内取得上市资格。

养老院的商业计划书商业模式篇五

—、 社会背景

根据国家统计局公布的数据：截止xx年11月底，我国65岁上的老年人口达到8811万，占总人口的6.96%；60岁以上的人口数达1.3亿，占人口数10.2%。而联合国传统标准，—个国家或地区的60岁以上老人达总数10%（新标准为65岁以上老人占人口数7%）即视作为该国家或地区进入老龄化社会。按上述的数据显示，我国从xx年正式进入了老龄化社会。我国人口老龄化形式发展速度快，来势猛□xx年前后，我国的老年人口已达到惊人的数目1.5亿人，是亚洲老年人总数的50%。是世界老年人总数的20%，更是世界上唯—老年人口总数过亿的国家。

传统上，我国是—个“养儿防老”的国家，长期实行—种家庭养老的模式。从古代就有孝道之说，在“十罪”里以不孝为大。但是随着改革开放的到来，与外界交流的增多，从而使经济、政治、文化等方面都不断在发生变化，使“养儿防老”的思想模式受到巨大的冲击。特别是xx年以来，我国实行了计划生育政策以后，我国家庭呈现出—种倒金字塔的形式，—对夫妇面临着赡养四个或更多的老人，这无疑是—种巨大的压力。他们为了肩负—个家庭的负担，不得不日夜工作挣钱，从而缺少时间照顾、陪伴老人。特别是在农村，

由于农村经济收入低，青壮年人口不得不大量涌入城市务工，寻求经济的收入。所以越来越多的“空巢老人”出现，也使“养儿防老”的方式逐渐被人所抛弃。我国是一个提倡尊老爱幼的国家，而“赡养老人，尊重老人，孝敬老人”更是中华民族的优良传统礼德。我们青壮年是家庭法的脊梁柱，不得不承担家庭的重任，让生活更得更舒适。所以他们必须花费很多的时间去奋斗，去拼搏。在这种背景下，传统的家庭养老模式开始瓦解，老人们出现无人照顾、陪伴的情况。所以我们社会必须寻求一种方法来解决，这时各式各样的养老机构必然入雨后春笋般出现并蓬勃发展起来，这些组织机构可以有效解决老人的养老问题，不断地满足老人的物质与精神上的各种需求，丰富其生活，让老人们老有所养，老有所依，老有所学，老有所乐。这些养老机构更能关注老人的生活，更贴心老人的生活，也能让儿女们更放心的工作。从这可以看出，敬老院这一服务业必将发展壮大起来。

二、 行业前景

根据民政部门统计，到xx年，“空巢”将成为老人家庭的主要形式，所占的比例也高达70%左右。而在这空巢现象日益显著的情况下，社会的养老机构也蓬勃发展，为老人们提供一个像自己家庭一样温馨的大家庭。因为儿女们担心老人的安危，无人照顾老人，并且敬老院的收费门槛低，一般家庭都可以支付得起，所以，越来越多的老人被关进敬老院。并且，养老院的老人们多，老人之间将会有更多的话题，彼此谈心，所以也有很多老人选择进养老院。

但现在我国却面临着尴尬的床位问题。我国60岁以上老年人数高达1.5亿，但我国敬老院床位的.拥有量才有120余位，这是一个怎样的比例啊!仅占老年人口0.8%，换一种说法就是每125位老人才能得到1张床位，这是远远不够的，这仅仅是杯水车薪。这是需求远远超过了供应。

可是，我国的政府所建立的养老机构，却还存在着诸多的问

题：

1、 老年公寓供不应求，数目少，规模极少。

2、 政府对老年人的住宅设施的重视和支持力度不够，老年公寓和养老机构的投入资金远远不足，不能满足需求。因此，在政府的建立养老机构的提供的床位不足的情况下，将会鼓励民办养老院。而我国的老年人口多，并且我国的独生子女越来越缺少对父母的关心，也决定了养老机构将迎来一个前所未有的机遇。所以养老机构是一个前途无限的行业。

三、市场的发展前景

1、 可预见的服务群众

我国老年零花速度快，来势猛□xx年前后，我国的老年人口已达到惊人的数目1.5亿人，是亚洲老年人总数的50%。是世界老年人总数的20%，更是世界上唯一老年人口总数过亿的国家。

2、 入住率高

经过对几个城市市区的范围内养老机构的统计和抽样调查，各种各样的所有制形式的养老机构平均入住率为63%。经过对老人们的问卷调查，我们可以了解到，有一大部分的老人不愿选择养老机构是因为一些养老机构的设备不完善和服务不满意。从此，我们可以推测如果我们把敬老院的设施完备，服务完善，入住率将达到一个更高的水准。

3、 并非供过于求

我国老年人数高达1.5亿，但我国养老机构的所拥有的床位却仅仅120万。仅占老年人口的0.8%，换一种说法就是每125位老人才能得到1张床位，这是远远不够的，这仅仅是杯水车薪。这是需求远远超过了供应。

4、 收费标准低

我国的养老机构的收费标准低，一般家庭都可以支付得起老人的入住费用。一般每位老人每个需向养老机构支付的费用仅仅是680元左右。而我国许多老人都有退休金，可以轻松支付与养老机构的费用。

四、 敬老院选址

这个优秀的养老机构。地址的考虑是非常重要的。因此，我们在选址中应该考虑到下面几个方面问题：

- 1、 交通方便。交通方面是最为基本的条件，应该有公车到达，这也方便了老人的出行或子女的看望。
- 2、 周围环境应恬静。因为老人的睡眠质量较差，经不起吵闹，所以应远离闹事、娱乐场所。我们应选择安静的地点，最好接近自然，靠近公园等场所。
- 3、 周围有广场或活动中心。老人们需要得到充分的娱乐及锻炼。
- 4、 附近有设备完善的大型医院。由于老人属于高危意外及突发死亡率较高的人群。为防患于未然，应靠近大型医院。

五、 管理制度及模式

敬老院是一个民办的养老机构的服务产业。它是一个社会服务机构，也会死一个报恩社会行业。我们在为祖国做一点贡献，也为老人们献出我们的爱心。我院采用院长总负责制度。院长直接管理所有人员，这样可以减少人员花费。院长总揽大小事务，所有事务直接向院长负责。

六、 人员素质要求

1、 院长职位要求懂得项目管理并有一定会计的基础知识，并有创新思维和一定魄力。还要有较强的忍耐力，遇事冷静，反映迅捷，并有团队意识，有优秀的交际能力，更重要的是要敬老爱老，爱岗敬业，有坚定的职业操守和奉献精神。

2、 护理人员要求。精神素质好，精神面貌好，敬老爱老，爱岗敬业，良好的沟通能力，并懂得基本的护理知识。

3、 厨师要求。懂得基本的药膳、养生知识，懂得调配营养，并有吃苦耐劳的工作精神。

4、 清洁工要求，清洁工要求勤奋，细心，热心。

七、 敬老院的规模

我院面积预计总面积为800平方米，可接受200多位老人。内设娱乐场所，包括基本养老机构设施，并根据老人的具体需要设置各种娱乐设施以满足不同需要。

八、 设施

1、 房间设施：每间房间四张床位，四套桌椅，一套洗浴设备，每人一个衣柜并有独立卫生间，一台液晶高清电视，一台冷暖空调。

2、 日常生活器材：厨具，餐具，杯具，洗具，冰箱，消毒柜，洗衣机。

3、 办公设施：电脑，打印机，东风小康。

九、 经济投资

1、 租房和场地锁租金控制在6万元一下每年。

2、 房屋改造和简单装修费用预算投资4万元。

3、 基本设施：床柜300元 / 套*200套=60000元

床上用品150元 / 套*200套=30000元

桌椅50元 / 套*200套=10000元

电视机1000元 / 套*50套=50000元

冷暖空调1800元 / 套*50套=90000元

4、 活动器材 1万元

5、 家庭影院设施 1万元

6、 餐饮设备 1.4万

7、 洗衣设备 1万元

8、 办公设施 5万元

9、 开业仪式和相关宣传 1万元

另10、 员工工资 院长 1xx每月

护理人员 700每月

厨师 800每月

清洁工 500每月

10、 伙食成本： 每年360000元

11、 水电费xx0每年

12、 办公费用4600每年

共计头一年需投资96.88万元。

十、 收费标准：

按80%入住率计算

1、 床位费200元 / 月*12月*200*80%=384000元

2、 服务费200元 / 月*12月*200*80%=384000元

3、 餐费200元 / 月*12月*200*80%=384000元

4、 水电费80元 / 月*12月*200*80%=153600元

按以上收费标准计算，一年总收入为116.736万元。

每年为老人购买医疗保险费用40元 / 月*200*80%=6400元

每年设备折旧为3万元

十一、 办院风险

1、 入住率不足。房租，人工费和水电费等硬性开支得不到有效分摊，不能进入良性循环。

2、 入住老人收费风险。由于老人及子女的财务状况恶化等原因，造成入住老人不及时缴费。敬老院又不能强行迫使其离开，造成负面影响。

3、 老子的意外伤害风险。老人的意外及突发死亡率较高，一旦发生纠纷，会给我院带来人力与物力上的负担。

4、 养老院内的设施受损，带来一定的经济损失。

十二、 赞助

- 1、 向政府申请。我院可以尽量向政府申请资金，让政府给与一定政策上的扶助或提供一定设施设备。
- 2、 向冷暖空调或电视厂商拉赞助，以获取一定的优惠。
- 3、 医院合作。我院可与附近医院合作，定期到医疗给老人进行检查，优惠看病，减少老人发病风险。

十三、阶段目标

十年内分为三个阶段

第一阶段：我院在前3年里，要做到回收成本，并完善管理及服务体系，寻求更好的的服务理念。我们将派人到其他优秀机构学习考察，建设我院特色服务。

第二阶段：在有属于自己的特色服务下，加强我院的宣传工作，增强知识度，并扩大我院规模，从而做到接受1000人规模。我们也会建设有自己特色的娱乐场所，丰富老人生活。我们将建立老年大学和医疗点，让老人做长期体检，达到我院的“老有所养、老有所医、老有所学、老有所乐”的办院宗旨。

第三阶段：在我院基本发展完善的情况下，也丰富我院的院外活动，与旅游社合作，让老人游山玩水，开阔视野，愉悦心情，好好地享受晚年。

十四、总论

- 1、 项目具有课前瞻性和可操作性
- 2、 项目成立的时机与条件成熟，风险小，经济回报率高
- 3、 市场定位明确，是国家导向项目

4、 综合分析：养老机构是一个社会公众服务行业，但它对着一个庞大的消费群体。它更是我国急需发展的全新商业模式的公益项目，是我国目前难得的投资机会并有希望短时间内取得上市资格。