

DANSK GOLF UNION

Spil med

Temamøde 2018



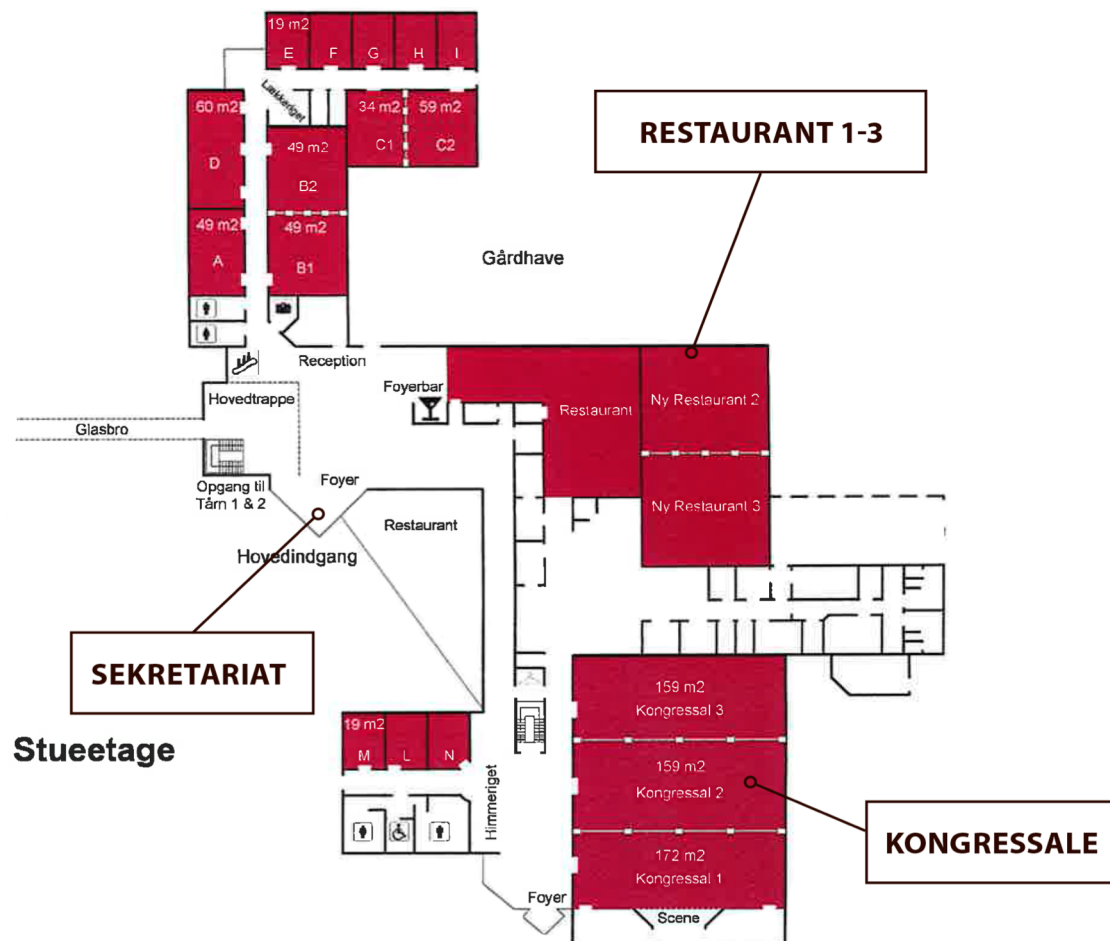
Program

- 17.40 Ægte salgskultur i golfklubben, hvordan?
v/ Jesper Christensen, director – sales and
performance, Redmark
- 19.00 Danskernes livsstile, v/ Jørn Duus Hansen,
livsstilsekspert
- 20.20 Profiler & salg i golfklubben, v/ Jonas Meyer, DGU
- 21.00 Tapas buffet
- 21.30 Overrækkelse af sølvnåle
- 21.45 Overrækkelse af Santander's Talentudviklingspriser 2018
v/ Ib Lyng, Santander Consumer Bank &
Lars Broch Christensen, DGU's bestyrelse
- 22.30 Baren er åben



COMWELL KORSØR

LOKALEOVERSIGT



Ægte salgskultur i golfklubben

v/ Jesper Christensen,
director – sales and
performance, Redmark



Drøftelser ved bordene

- Har vi en god salgskultur i vores klub?
- Hvis ikke - hvordan får vi det?
- Har vi nogle konkrete salgsmæssige tiltag vi kan sætte i gang?



Danskernes livsstile

v/ Jørn Duus Hansen,
livsstilsekspert



Drøftelser ved bordene

- Passer medlemskaberne i vores klub til danskernes livsstile i vores område?
- Imødekommer de oplevelser vi giver i vores klub, de behov som danskerne har?



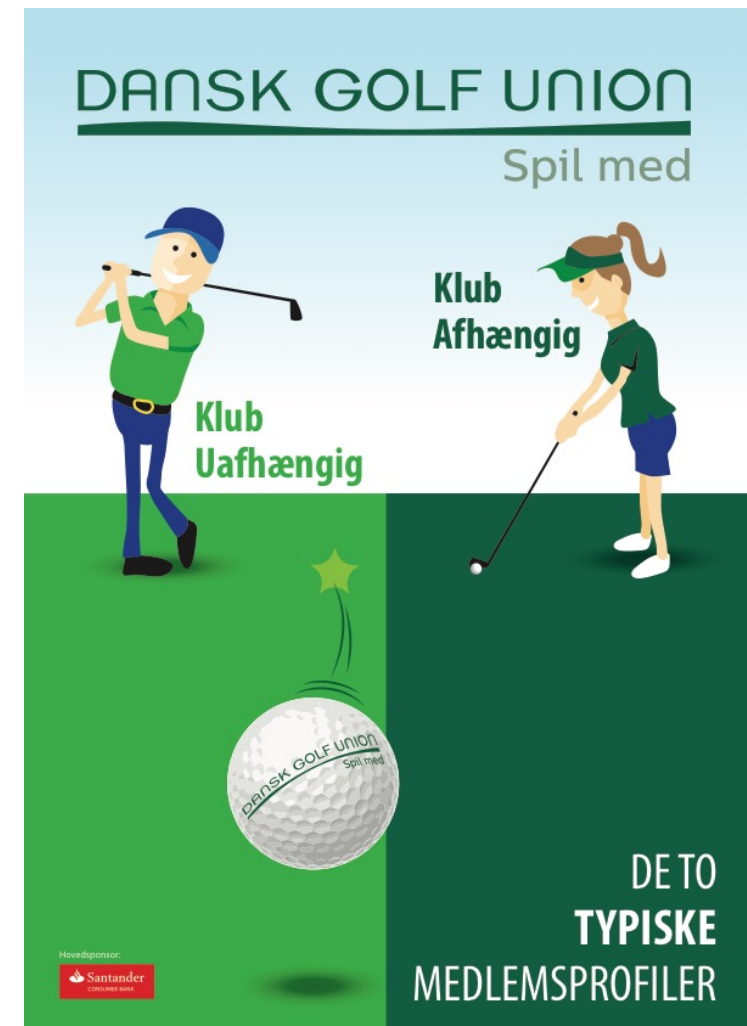
Profiler & salg i golfklubben

v/ Jonas Meyer Jensen,
udviklings- og turneringschef,
Dansk Golf Union



Medlemsprofiler

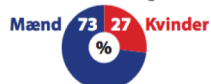
- Forståelse af forskellige målgrupper og deres behov
- Tilpasning af vores produkter
- Større tilfredshed og loyalitet
- Bedre fastholdelse



Aldersgennemsnit



Kønsfordeling



Handicap gennemsnit



Klub Uafhængig

Nære venner i klubben = Stammen
Klubaktiviteter er **ikke** væsentlige

47%

er Klub Uafhængige på landsplan

Klub Afhængig

Klubber i klubben
Klubaktiviteter **er** væsentlige
Forpligtende fællesskab

53%

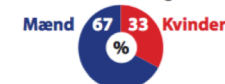
er Klub Afhængige på landsplan



Aldersgennemsnit



Kønsfordeling



Handicap gennemsnit





Klub Uafhængig

47%

er Klub Uafhængige på landsplan



Lektioner pr. år

1,6

Benyttelse af trænings-
faciliteter pr. måned

3,9



5,7

Runder pr. måned
Hjemmeklub



Greenfee

1,2



Klub Afhængig

53%

er Klub Afhængige på landsplan



Benyttelse af trænings-
faciliteter pr. måned

5,2

Lektioner pr. år

2,2



Runder pr. måned
Hjemmeklub

Greenfee

1,4

7,9





Klub Uafhængig

47%

er Klub Uafhængige på landsplan



Klub Afhængig

53%

er Klub Afhængige på landsplan

ADFÆRD

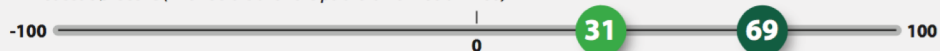


Det mener de Klub
Uafhængige



Det mener de Klub
Afhængige

Ambassadørscore (vil anbefale til andre på skala fra -100 til +100)



Oplever værdi i medlemskab (på skala fra 0-100)



Forventet udmeldelse inden for 2 år (procent)



Har et fleksibelt medlemskab (procent)



Yder frivilligt klubarbejde (procent)



Deltager i klubber i klubben (procent)





Udfordringer



Klub Uafhængig

- Banen er altid optaget af turneringer og klubber i klubben når jeg skal ud
- Jeg spiller ikke nok til at få værdi i mit medlemskab
- Beslutninger bliver truffet til fordel for de Klub Afhængige – ØV!

Klub Afhængig

- Klublivet er ikke hvad det har været
 - Så skifter vi restauratør – igen!
 - Hvad er planen egentlig for den her klub?
 - Og man ser aldrig rigtig noget til bestyrelsen og manageren
-



Den Gode Golfklub



Klub Uafhængig

Den gode golfklub husker mig og mine behov når der uddeles rettigheder til klubber i klubben og lægges beslag på starttider. Jeg har brug for fleksibilitet i mit medlemskab og forståelse for at kunne mødes med mine udvalgte venner.

Klub Afhængig

Den gode golfklub for denne målgruppe kendetegnes ved velfungerende klubber i klubben, synlig og lyttende ledelse, samt styr på faciliteterne i golfklubben. Det sociale miljø i golfklubben er vigtigst og har førsteprioritet, når golfklubben skal udvikles.



Loyalitetsskabende initiativer



1. Øge tilgængeligheden på 1. tee
2. Øge målgruppens benyttelsesgrad
3. Involvere og lytte til denne gruppe medlemmer
4. Synlig ledelse som også italesætter denne målgruppes behov
5. At de væsentlige serviceområder præsterer tilfredsstillende
6. Fleksibilitet og prisenfølsomhed

1. Synlig ledelse og retning for udvikling af golfklubben
 2. Imødekomme, åbne og velfungerende klubber i klubben
 3. Aktivitets- og turneringskalender som varetager målgruppens behov
 4. Banens dag, jubilæumsfest, åbent hus, klubaftener, rejseklub, medlemsmøder osv.
 5. Frivillighedsstrategi, klubsamarbejde og træningshold for medlemmer
 6. Status quo og høj oplevet værdi
-



Golfklub Danmark

Medlemmer / Priser og produkter / Sep 2017

Antal svar: 11765

Players 1st

Golfspilleren i centrum

Vælg visning



Gæster



Medlemmer



Nye i klubben



Udmeldte



Kommentarer



Download

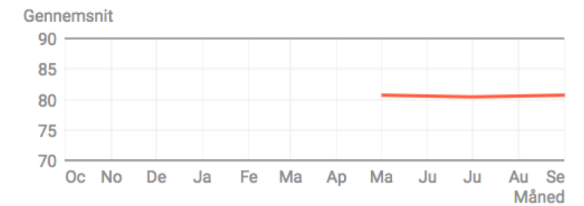
Vurdering af berøringspunkter

Priser og produkter	82	0
Medlemskaber dækker behov	87	0
Sammenlignet med andre klubber er priserne rimelige	80	0
Medlemskab giver stor værdi for pengene	81	+1

Vurdering på baggrundsvARIABLE

Køn		Medlemskabstype	
Mand	79	Fuldtid	81
Kvinde	84	Flex/Long Distance	78
Alder		Handicap	
19-35 år	70	Under 10	75
36-50 år	74	10-18.4	80
51-60 år	79	18.5-24.9	82
61-70 år	83	25-36	81
71+ år	84	37+	81
Ambassadørtyper		Ugentlig golf i klubben	
Negative	52	3+ gange	87
Passive	73	2 gange	85
Positive	89	1 gang	79
		Under 1	70
Med i klub i klubben		Typologier	
Ja	85	Klub afhængig	87
Nej	77	Klub uafhængig	74

Udvikling på berøringspunkter



En gave for livet



Salgsplatform



Herning Golf Klub

[Det indhold](#)

I Herning Golf Klub har du mulighed for at deltage i et unikt begynderforløb der fører dig hele vejen igennem golfens mange facetter.

Vi kalder det et 3 måneders prøvemedslemskab, som koster kr. 1.200.

Det behøves dog ikke at tage 3 måneder at blive golfspiller; det kommer helt an på egen ambitioner og talent. Vi hjælper dig hele vejen.

Næste begynderhold starter op den 24. - 24. marts 2018, så meld dig til på info@herninggolfklub.dk - send blot:

[Læs meget mere om forløbet her](#)

Købe gavekort til startpakke i Herning Golf Klub

1. Valg af betalingsmetode

2. Gennemfør betaling

3. Kvittering

Betalingskort



Gå til betaling

Delbetaling (8 produkter pris 1255 kr.)

51 kr. pr. md. i 24 mdr.



Gå til betaling

epay

ePay / Payment Solutions er PCI certificeret af VISA / Mastercard, og al kommunikation foregår krypteret via en sikker forbindelse.

Gavens indhold

Golfklubben definerer selv produktindhold og pris

1. Passe til praktikken i golfklubbens dagligdag
2. Salgbart som gave





Webshop og distribution

- Golfklubbens gaveæske tilpasses individuelt på underside i webshop
- Én indløsningsaftale pr. golfklub
- Pakkecenter håndterer ordren
- Levering af gaveæske med unikt nummereret gavekort
- Indløsning af gavekort
- Lovgivning for nethandel og udstedelse af gavekort

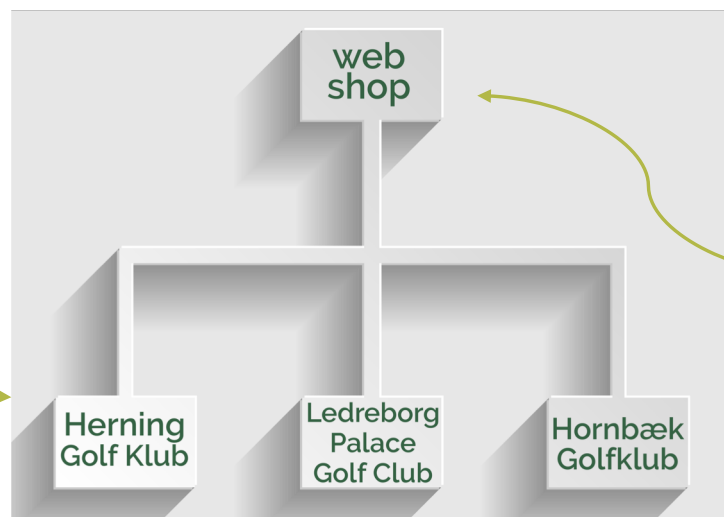
Lokalt og Nationalt salg af gaveæske

To veje til køb af gaveæske



Lokalt salg

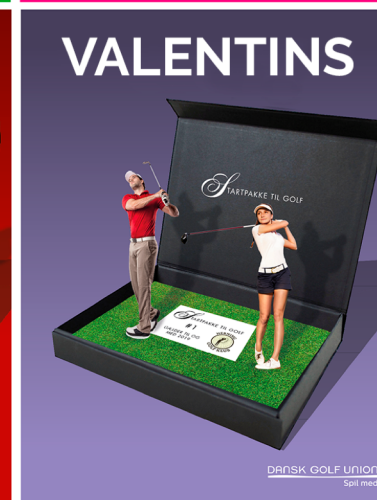
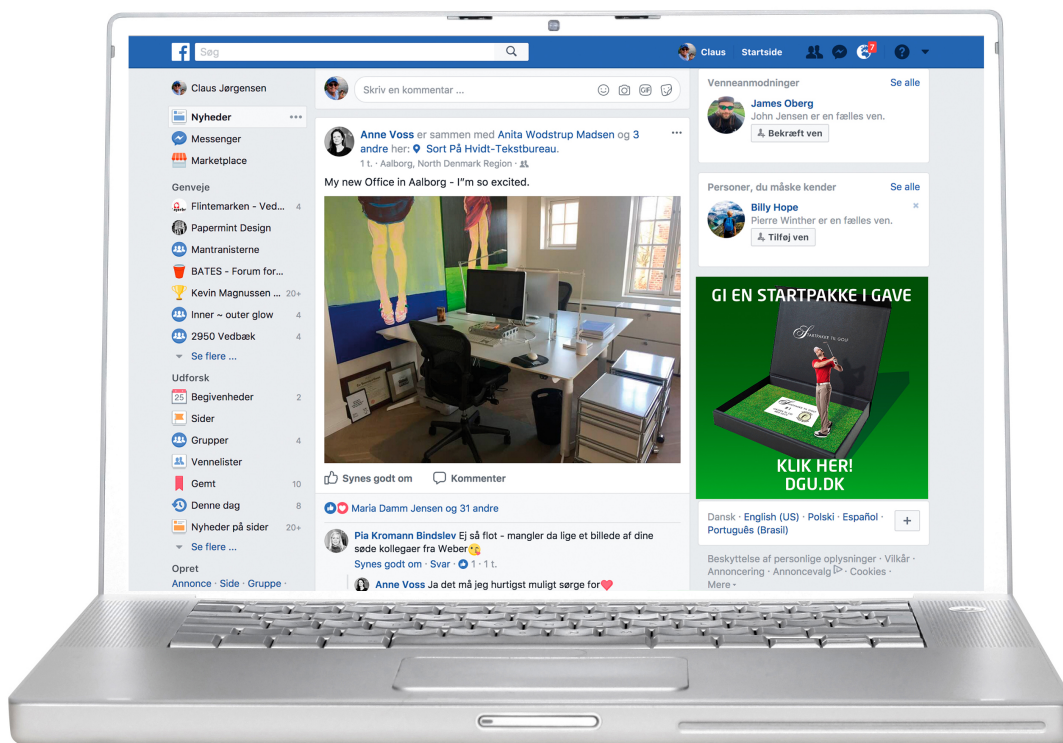
- Fysisk køb af gaveæsken
- Online køb via specifikt link til golfklubbens underside



Nationalt salg

- Kunden vælger selv golfklub
- DGU's medier rettet mod golfspillere
- Samarbejdspartnere
- Markedsføring og annoncering

Kampagner og materialer



Økonomi og plan

- Ingen udgifter for golfklubben
- Starter til Fars Dag – den 5. juni
- Frivilligt at deltage
- Et flerårigt projekt
- Vi kontakter jer via KlubNyt og personlig kontakt



Spørgsmål?



DANSK GOLF UNION

Spil med

Temamøde 2018



Sølvnål

v/ Helle B. Christensen, DGU's
bestyrelse

Modtager:

Poul Erik Jensen

Dansk Golfhistorisk Selskab



Sølvnål

v/ Tuula Undall, DGU's bestyrelse

Modtager:

Mogens Vinter

Tidl. formand A&O



Sølvnål

v/ Karin Thøgersen, DGU's
bestyrelse

Modtager:

John Munthe

Regionsgolf Danmark



Sølvnål

v/ Uffe Steffensen, DGU's bestyrelse

Modtager:

Martin Nilsson

Tidl. formand, Danish Greenkeepers
Association



Santanders Talentudviklingspris 2018

v/ Ib Lynge, Santander Consumer
Bank

&

Lars Broch Christensen, DGU's
bestyrelse



Santanders Talentudviklingspris 2018

Modtager:

Cecilie Finne-Ipsen

Hjortespring Golfklub



Santanders Talentudviklingspris 2018

Modtager:

Nicolai Højgaard

Gyttegård Golf Klub



DANSK GOLF UNION

Spil med

Tak for i aften

