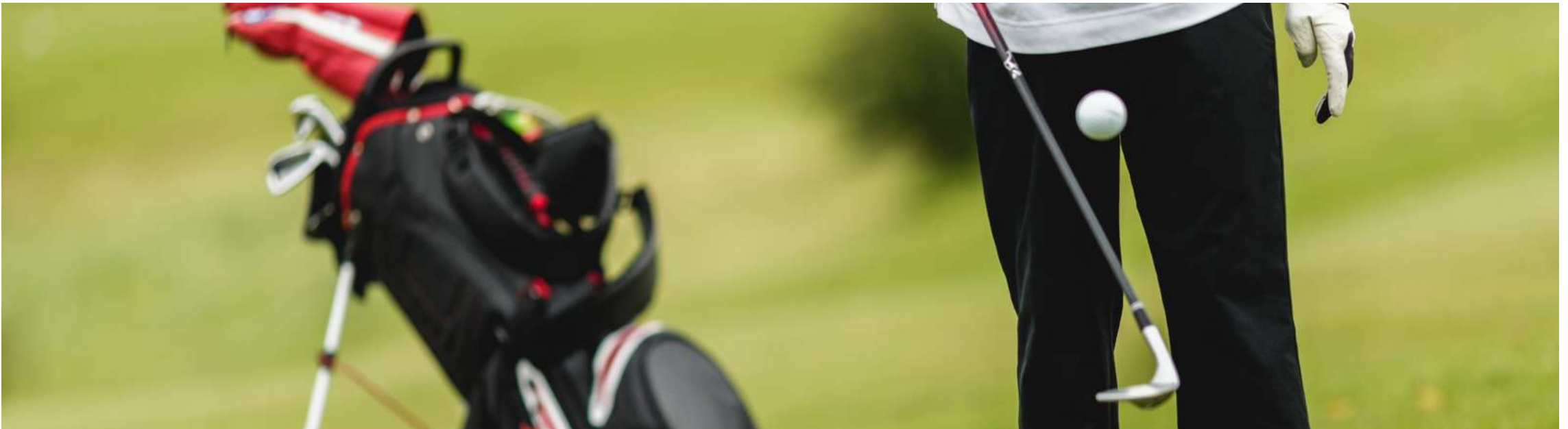


DANSK GOLF UNION

Spil med

Regionalmøder 2019



PROGRAM

- 17.00 Velkomst & indsendte emner
- 18.00 Spisning
- 18.45 Oplæg og diskussion inkl. kaffe & kage
- 21.00 Tak for i aften

Emner:

- Diverse nyt fra Dansk Golf Union
- De danske golfspillere & befolkningens interesse for golf
- Rekruttering
- BI, Database & Golfspilleren i Centrum
- Ny juniorturneringsstruktur
- World Handicap System



Indsendte emner

Blokhush Golf Klub 29. oktober

Fremsat af Bjarne Pedersen, Mariager Fjord Golfklub

Rekruttering og fastholdelse. Medlemsudvikling Danmark og evt. Skandinavien.

Fremsat af Flemming Sørensen, Sæby Golfklub

En opfordring til, at GolfBox opdateres således, at der er en mulighed for hård styring af, at Fleksmedlemmer ikke kan opnå rabatter. I vores optik burde dette være et tvunget valg.

Rabatter er også gældende for fleks-medlemmer:

☐

Rabatter er også gældende for langdistance-medlemmer:

☐

PROGRAM

- 17.00 Velkomst & indsendte emner
- 18.00 Spisning
- 18.45 Oplæg og diskussion inkl. kaffe & kage
- 21.00 Tak for i aften

Emner:

- Diverse nyt fra Dansk Golf Union
- De danske golfspillere & befolkningens interesse for golf
- Rekruttering
- BI, Database & Golfspilleren i Centrum
- Ny juniorturneringsstruktur
- World Handicap System



To nye bestyrelsesmedlemmer i Dansk Golf Union

- Der skal findes to nye bestyrelsesmedlemmer
- Gerne fra Jylland/Fyn
- Gerne en fra en mindre klub
- Gerne med juridisk erfaring
- Gerne med stor lyst til at arbejde med golf på nationalt plan



Husk puljer og fonde

Golfsportens natur- og miljøfond

Gennemførsel af én eller flere særlige aktiviteter/foranstaltninger til fremme af natur- og miljøindsatsen på golfbanen.

Årligt kr. 100.000,-

DIF & DGI's foreningspulje

Uddelinger indtil videre i 2019:

- 46 golfklubber har fået tildelt ca. 1,3 mio. kr.
- Tildelinger mellem 10-50.000 kr.
- Årligt 44 mio. kr.



Regler for udstedelse af DGU kort

Hovedregel:

Fuldgyldigt medlemskab

- Fuld betaling = fulde rettigheder

Fleksibelt medlemskab

- Rabatteret betaling = begrænsede rettigheder



Eksempler på fleksibelt medlemskab

- Alle ”spil gratis resten af året” medlemskaber
- Kampagnetilbud
- Hverdagsmedlemskaber
- Familiemedlemskaber
- 9 hullers-medlemskaber på 18, 27 eller 36-hullers baner
- 18 hullers-medlemskaber på 27-hullers baner



Udfasning af NGU kort

- Administreres meget forskelligt i de nordiske lande
- I Sverige giver ordningen problemer, da et færre antal klubber er med i ordningen
- Nedlægges pr. 31/12
- DGU introduktionskort-ordningen fastholdes
- Vi forventer, at det fysiske DGU introduktionskort fjernes fra 2020



Regionsgolf + Danmarksturneringen

- Husk en strategisk drøftelse af omfanget for jeres klub
- Hæderkronede turneringer med stigende interesse
- DGU: vigtige turneringer for de meget turneringsaktive
- Mange klubber har problemer med banelukninger
- Overvej antal hold og regler for banelukninger



Golf & Diabetes

- Stort politisk fokus på at få flere kronikere aktive i idrætsorganisationer.
- Kommunale sundhedscentre vil kunne fungere som samarbejdspartnere de steder, hvor den lokale diabetesforening ikke er aktiv.
- Målgruppen kan evt. udvides til også at omfatte andre kronikere (hjerte-kar-sygdomme, KOL etc.)
- Bedre muligheder for finansiering af forløbene via fonds- og puljemidler.



Annoncetilbud til klubberne



"Dansk Golf Unions medlemmer er selvfølgelig til gælderklubberne med et tilbud om annoncering på Dansk Golf og på GOLF.DK."

Jesper Skotte,
Salgsdirektør

DGU MEDLEMSKLUBBER TILBYDES SÆRLIGE PAKKE- PRISER PÅ ANNONCERING I DANSK GOLF OG PÅ GOLF.DK

Til klubber i DGU Medlemsklubber er der en række af særlige tilbud til annoncering på Dansk Golf og på GOLF.DK. Disse tilbud er kun gældende for klubber, der er medlem af DGU. Tilbudene gælder for klubber, der har en årlig medlemsbetaling på mindst 100.000 DKK. Tilbudene gælder for klubber, der har en årlig medlemsbetaling på mindst 100.000 DKK. Tilbudene gælder for klubber, der har en årlig medlemsbetaling på mindst 100.000 DKK.

TÅ EN SKARPE PRISER

Annoncetilbudene giver klubberne mulighed for en dansk Medlemsklub på Dansk Golf og på GOLF.DK. Tilbudene gælder for klubber, der har en årlig medlemsbetaling på mindst 100.000 DKK. Tilbudene gælder for klubber, der har en årlig medlemsbetaling på mindst 100.000 DKK. Tilbudene gælder for klubber, der har en årlig medlemsbetaling på mindst 100.000 DKK.

UDGIVELSESPRISER PÅ DANSK GOLF 2020			
Nr.	Udgivelses- periode	Dagligt/ annonceringsprisen	Dagligt/ annonceringsprisen
1	20/3	1/2	21/2
2	14/5	1/4	14/4
3	27/6	1/5	27/5

DANSK GOLF

- Dansk Golf annonceres på mere end 100.000 abonnenter og har et læsertal på mere end 120.000 læsere.
- Dansk Golf annonceres på mere end 100.000 abonnenter og har et læsertal på mere end 120.000 læsere.
- Dansk Golf annonceres på mere end 100.000 abonnenter og har et læsertal på mere end 120.000 læsere.

GOLF.DK

- 100.000 unikke brugere hver måned & 1.000.000 unikke brugere hver måned.
- 100.000 unikke brugere hver måned & 1.000.000 unikke brugere hver måned.
- 100.000 unikke brugere hver måned & 1.000.000 unikke brugere hver måned.

GOLF.DK NYHEDSBREV

- Golf.dk's nyhedsbrev sendes hver uge og har 60.000 abonnenter og har 60.000 abonnenter på op til 50%.
- Golf.dk's nyhedsbrev sendes hver uge og har 60.000 abonnenter og har 60.000 abonnenter på op til 50%.
- Golf.dk's nyhedsbrev sendes hver uge og har 60.000 abonnenter og har 60.000 abonnenter på op til 50%.

KLUBBETILBUD 1

1 halvside i Dansk Golf
5 banner i Golf.dk nyhedsbrev
Pris: 5.000 DKK (ex. moms)

KLUBBETILBUD 2

3 halvside i Dansk Golf
10 banner i Golf.dk nyhedsbrev
Pris: 10.000 DKK (ex. moms)



Tilbuddet

- Unikt og eksklusivt kun for klubber
- Skab en skarp profil for din klub ved både at være synlig på print og online
- En prisbillig og effektiv måde at markedsføre klubben overfor de knap 150.000 danske golfspillere
- DGU kostpris
- Hold pengene i egne rækker



Tre klubtilbud



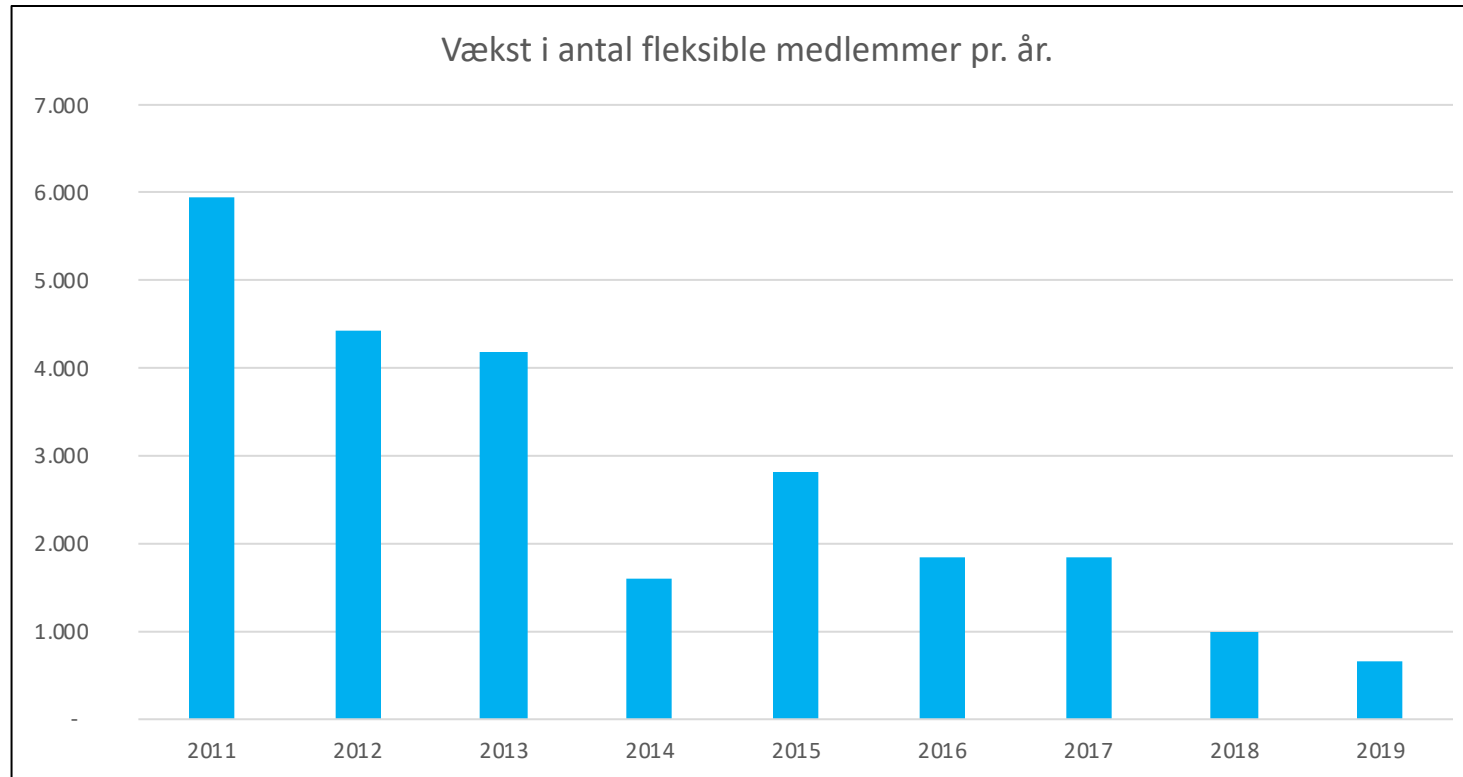
BONUS alle klubber, der vælger et klubtilbud og vælger at have et newsfeed fra golf.dk på klubbens hjemmesides forside, modtager som belønning en kampagne på golf.dk med 250.000 visninger eller 10 bannere i golf.dk's nyhedsbrev

Fra 2018 til 2019

- Herrer går frem
- Fortsat svært på juniorsiden
- Ingen generelle tendenser i forhold til, klubstørrelser, placering i landet eller medlemskabstyper

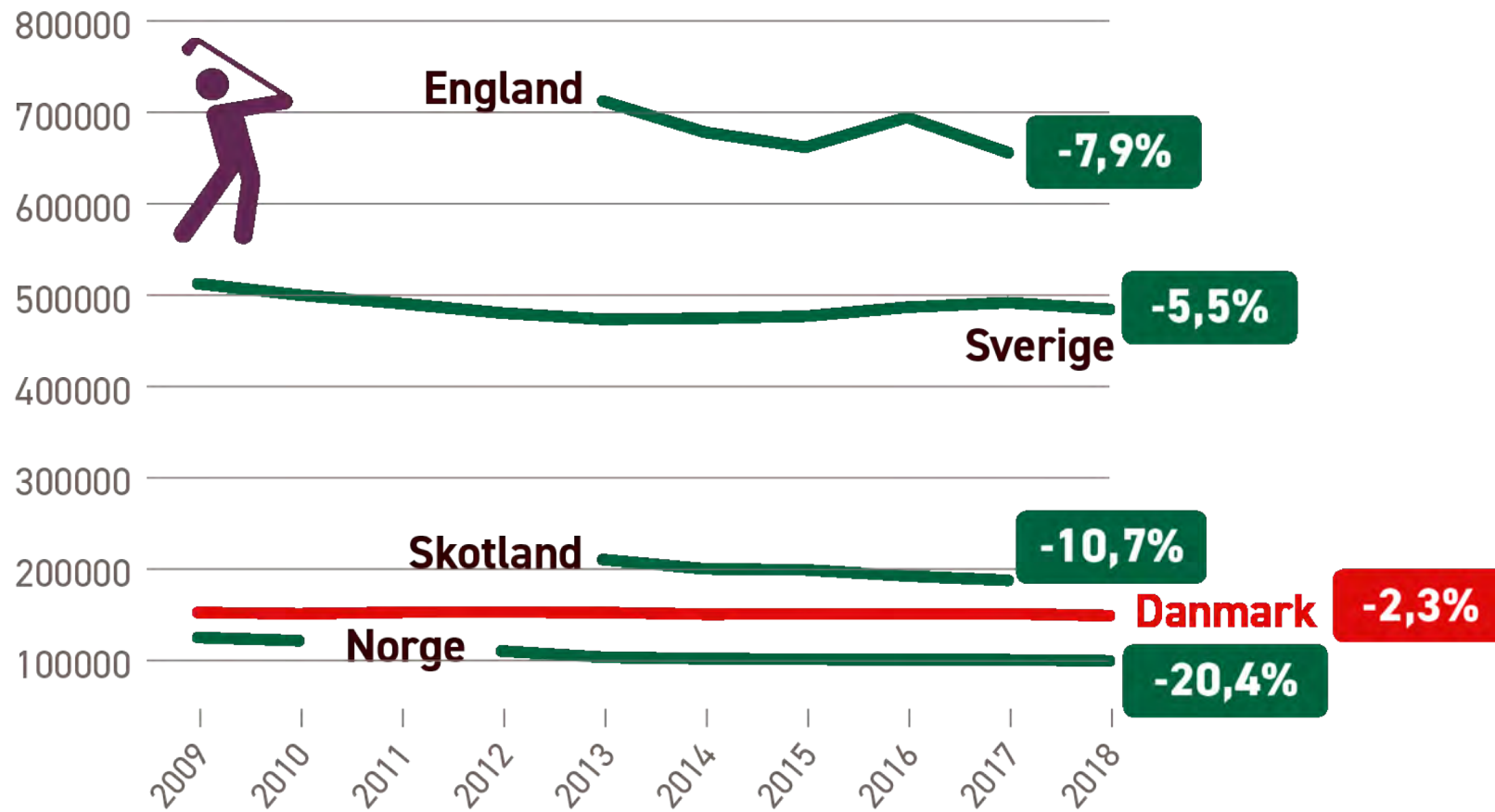
	2018	2019	Ændring %
Herrer	98.218	98.460	+0,2
Damer	41.143	40.690	-1,1
Drenge	5.334	5.140	-3,6
Piger	1.672	1.603	-4,1
Langdistance	2.677	2.677	0
I alt	149.044	148.570	-0,3
<i>Fleksible</i>	31.648	32.306	+3,2

Væksten i antal fleksible er aftagende



Stigning på 658 fleksible medlemmer fra 2018 til 2019

Hvordan går det i udlandet?



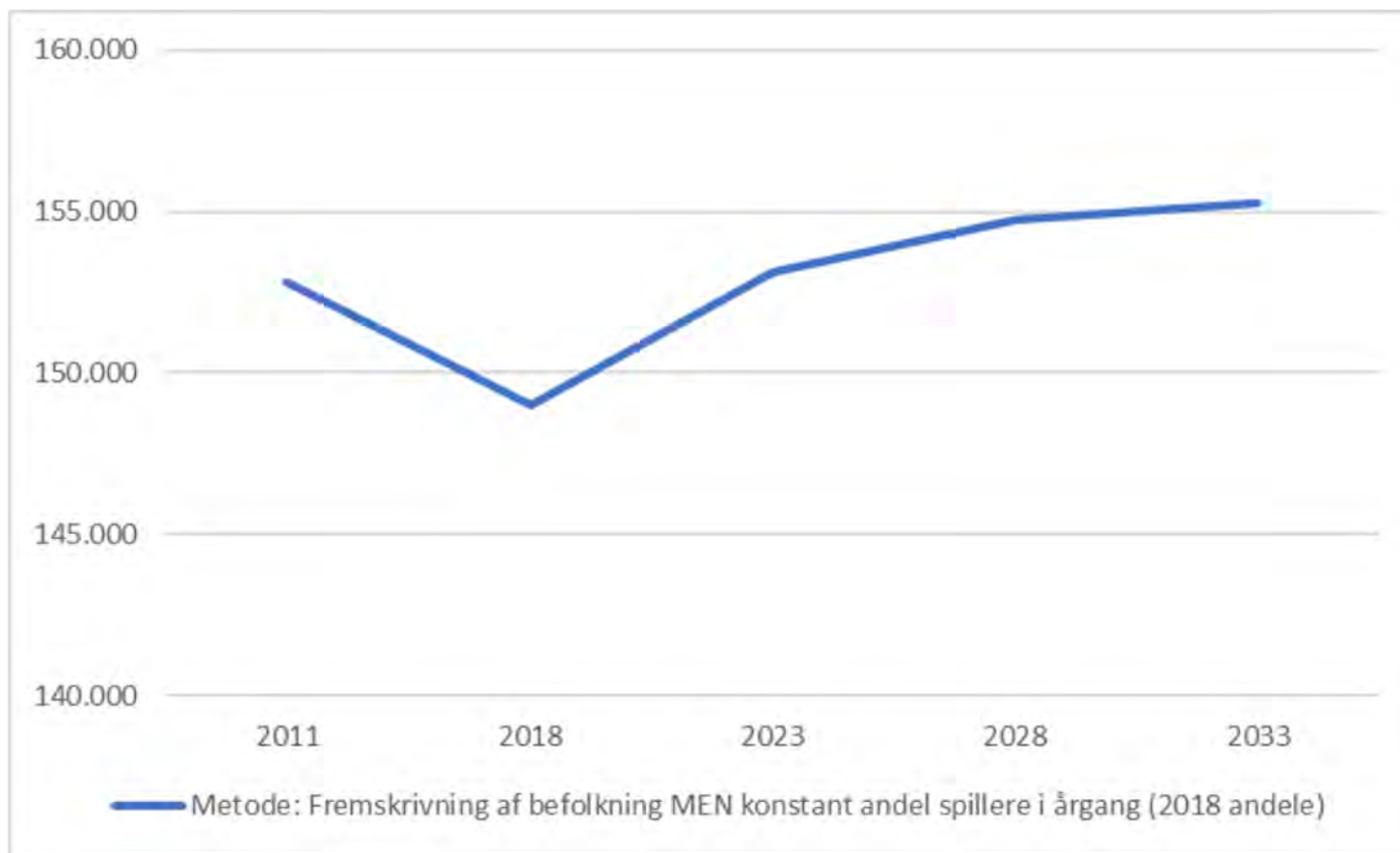
Den aldrende golfbefolkning



Forventning til fremtiden

Scenarie 1

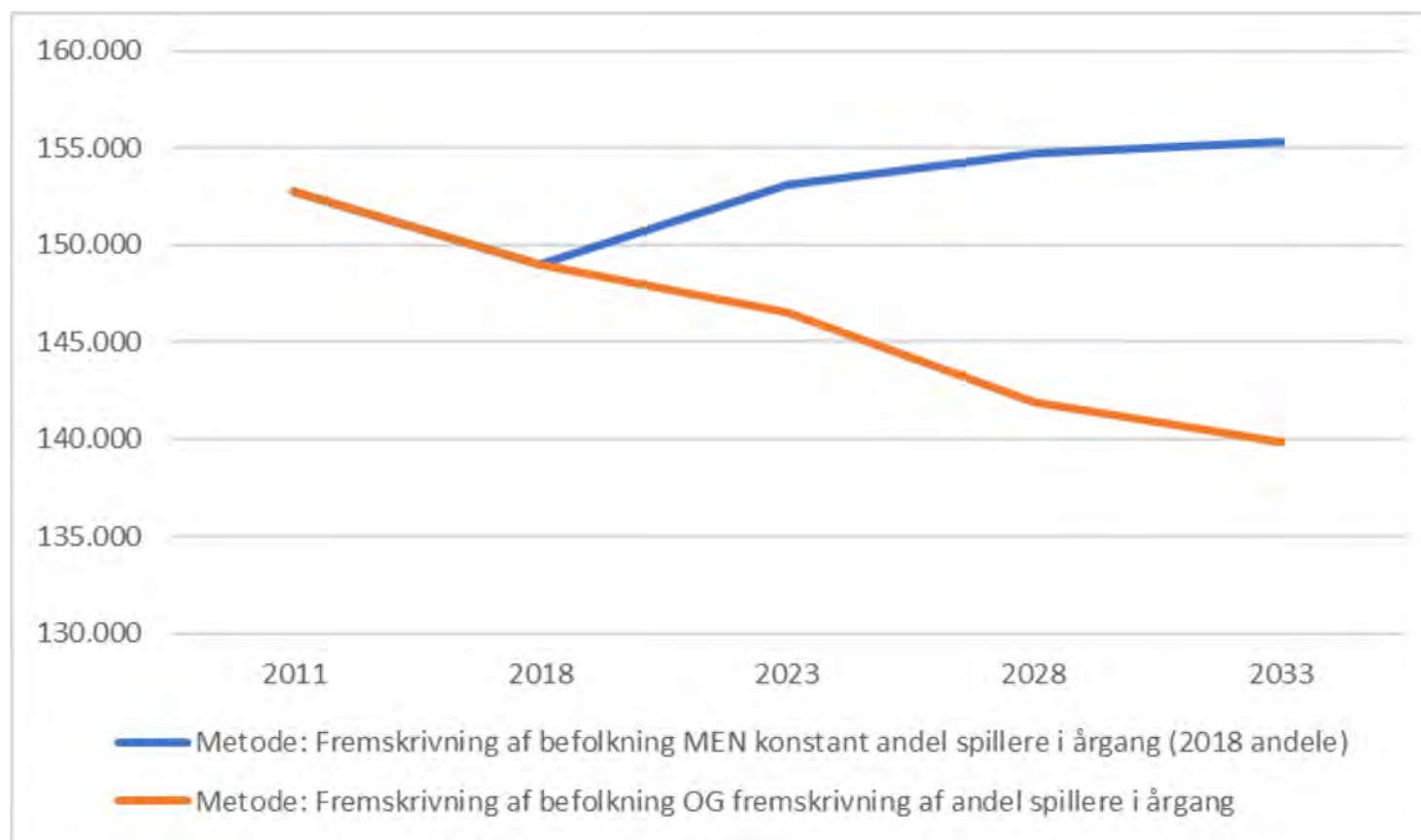
Fremskrivning af befolkning MEN konstant andel spillere i årgange



Forventning til fremtiden

Scenarie 2

Fremskrivning af befolkning OG fremskrivning af andel spillere i årgange





Executive summary

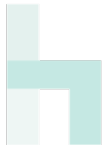
Segmenteringsstudie

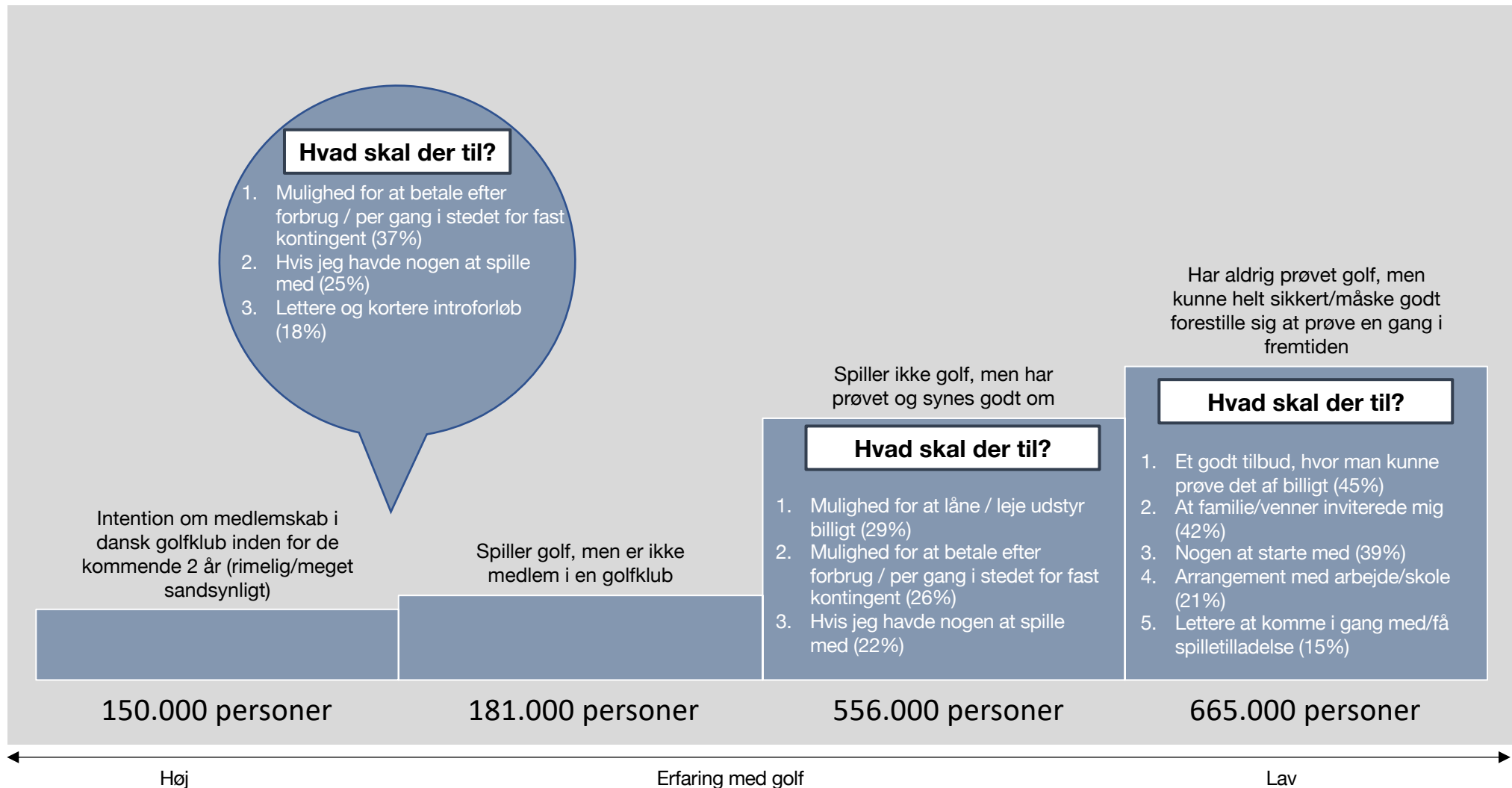
Havas, oktober 2019

Formålet med undersøgelsen

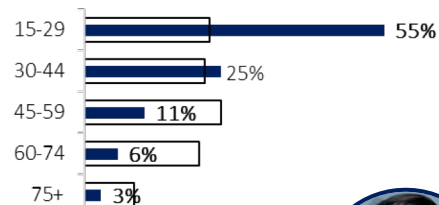
Formålet med undersøgelsen er at danne grundlag for en strategi, der vil kunne tiltrække flere medlemmer i de danske golfklubber herunder:

- At kortlægge interessen / potentialet for golf i den danske befolkning
- At kortlægge hvilke segmenter der eksisterer inden for motion både i forhold til:
 1. Hvad de generelt motiveres af og lægger vægt på i forbindelse med motion samt
 2. Deres holdning til og erfaring med golf
- Identificere hvilke segmenter, hvor der er det bedste match med det, som golf kan tilbyde, samt danne grundlag for en strategi, der skal realisere potentialet
- Dataindsamling i august 2019 via. YouGov panelet
- 2.019 personer over 15 år





DE EKSTREME SPORTSENTUSIASTER



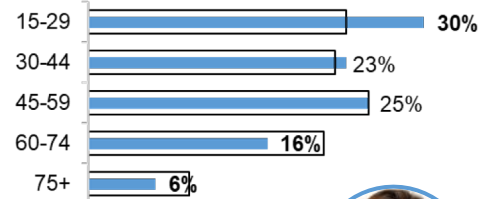
♂ 70% mænd

809 kr.
per måned



Det segment som går allermest op i sport/motion. De er udprægede konkurrencemennesker og sætter også pris på det sociale samvær ved motion. De nyder at dyrke motion udendørs og bruger gerne lang tid på det.

SPORTSENTUSIASTERNE



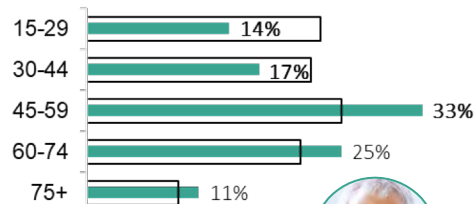
♂ 58% mænd

373 kr.
per måned



Er næste efter De Ekstreme Sportsentusiaster det segment, der går mest op i sport/motion. De er meget optaget af deres krop og udseende, er udprægede konkurrencemennesker og vil udfordres. Motion skal helst være teknisk svært for, at de finder det sjovt.

MENTAL BALANCE



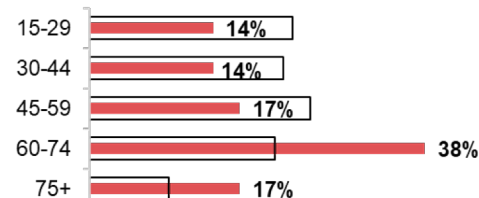
♂ ♀ 53% / 47%

187 kr.
per måned



Dyrker primært motion alene og for mentalt velvære. Motion er for dem et åndehul, hvor de kobler af. Er samtidig det segment, som holder allermest af at dyrke motion udendørs.

DE SOCIALE



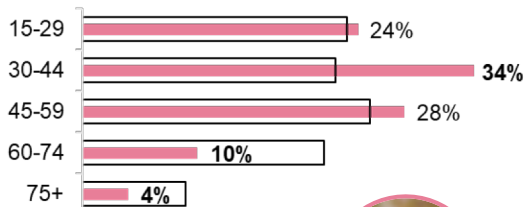
♀ 63% kvinder

210 kr.
per måned



Dyrker primært motion for det sociale samvær og for at forbedre deres fysiske tilstand. Konkurrence, det at være udenfor og mentalt velvære er ikke noget, der driver dem i deres valg af motion.

PLIGTFORBRÆNDERNE



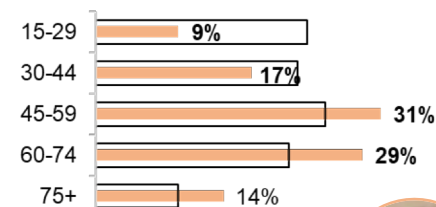
♂ 60% mænd

174 kr.
per måned



Det segment der er allermest fokuseret på kalorieforbrænding. De foretrækker at dyrke motion alene, og det skal være nemt og overstås hurtigst muligt.

DE UGIDELIGE



♀ 62% kvinder

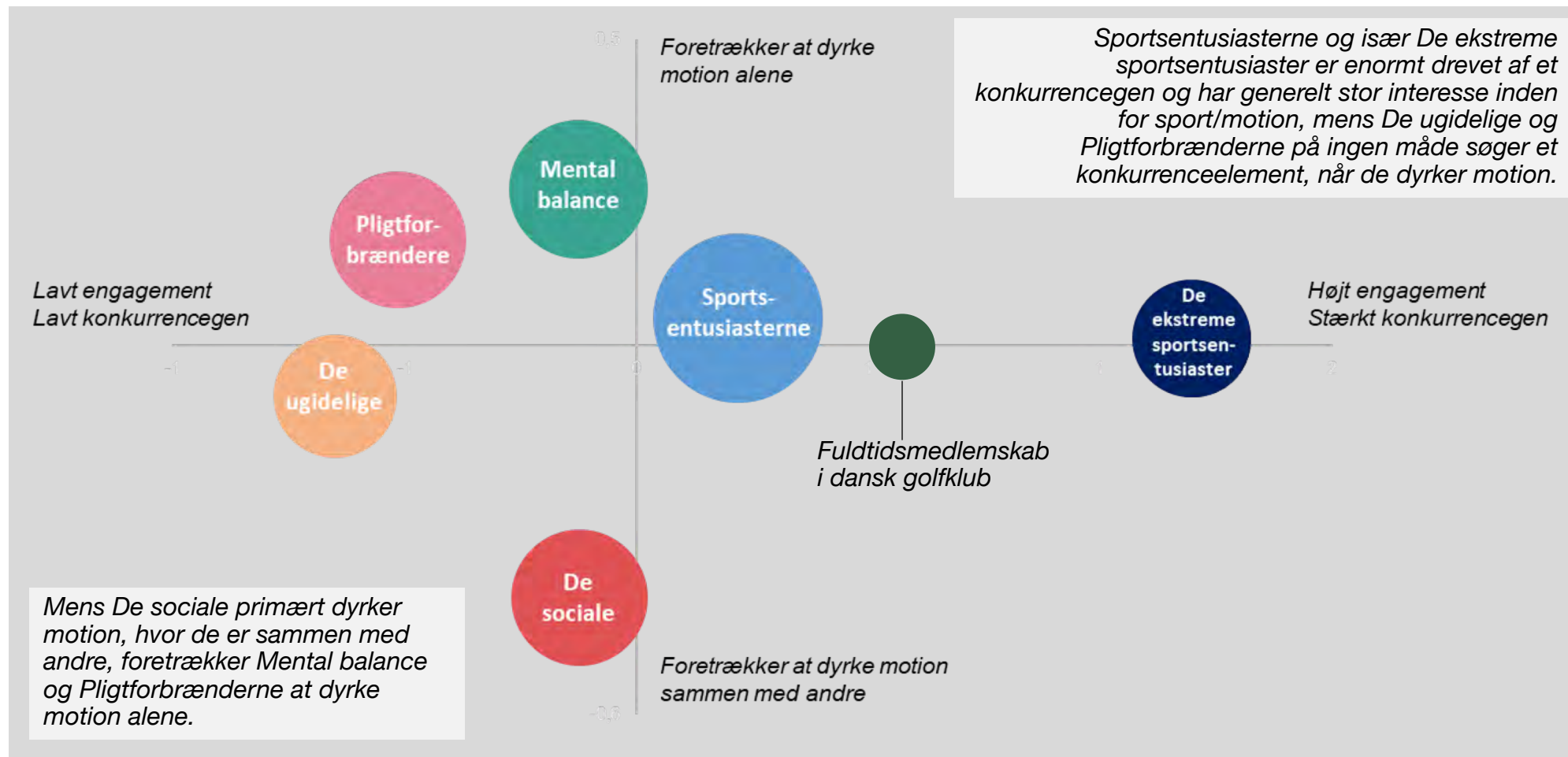
174 kr.
per måned



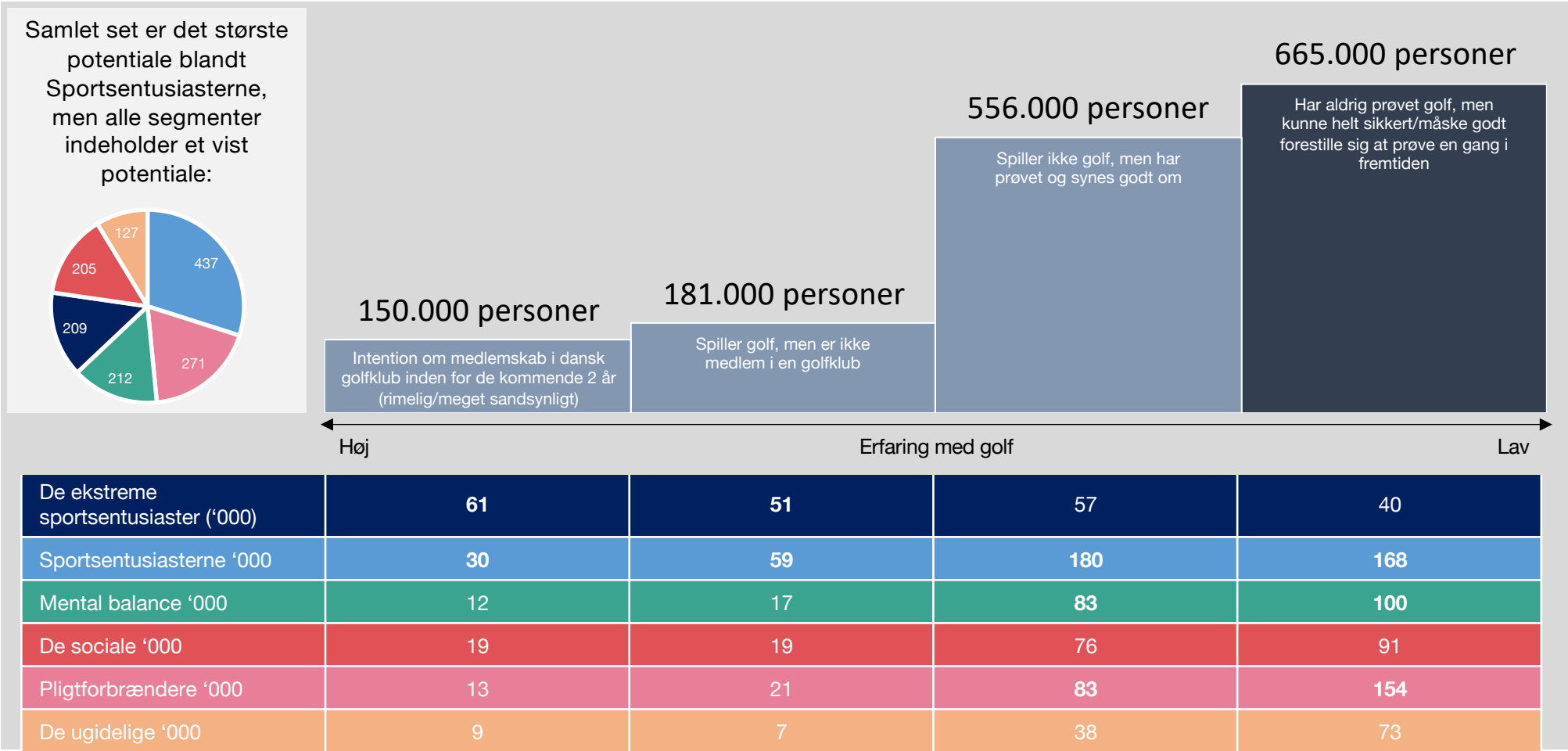
De har generelt ikke særligt mange interesser og er også det segment, der går mindst op i sport/motion.

Seks segmenter med hver deres motionsprofil

Forskellene i segmenternes motivation og præference inden for motion har betydning for, hvilke egenskaber inden for golf, der vil appellere mest til dem og dermed også for hvilke budskaber, der vil kunne tiltrække det pågældende segment.



Potentiale i alle segmenter



Bemærk: Når segmenterne ikke summer til totalen skyldes det, at der er respondenter, som ikke indgår i segmenterne, fordi de aldrig dyrker motion, men som stadig har svaret på de øvrige spørgsmål og derfor også indgår i det samlede potentiale

Strategiske refleksjoner

- Kan vi give de golf-interesserede i befolkningen det de vil have?
 - Har vi de rette produkter?
 - Hvordan får vi de interesserede i gang?
 - Markedsfører vi os godt nok?
-

PROGRAM

- 17.00 Velkomst & indsendte emner
- 18.00 Spisning
- 18.45 Oplæg og diskussion inkl. kaffe & kage
- 21.00 Tak for i aften

Emner:

- Diverse nyt fra Dansk Golf Union
- De danske golfspillere & befolkningens interesse for golf
- Rekruttering
- BI, Database & Golfspilleren i Centrum
- Ny juniorturneringsstruktur
- World Handicap System





Vejen til bedre rekruttering

Ledelse og retning



Det er en ledelsesopgave at få rekruttering indarbejdet i organisationen, kulturen, det daglige arbejde og samtalerne.

1. Første punkt på bestyrelsens dagsorden
 - Hvor mange nye medlemmer pr. dags dato? (Er vi foran eller bagefter?)
 - Status på rekrutteringsplan og aktiviteter
 - Er der behov for justeringer, ressourcer eller ledelsesbeslutninger
 2. Hvem er ansvarlig i bestyrelsen for rekruttering?
 3. Opfølgning, kontrol og opmærksomhed
-

Organisering



6-9 personer

- Repræsentant fra bestyrelse
- Repræsentant fra sekretariat
- Evt. markedsføringsansvarlig
- 4-6 personer, der er tovholder på aktiviteter

Fast mødestruktur

- Begynderudvalg og træner inddrages efter behov
 - Udarbejde årsplan
 - Gennemførelse af rekrutteringsaktiviteter
 - Sikre lokal synlighed
-

Fokus og kultur

Vi skal inddrage vores medlemmer og hele golfklubben i forandringsprocessen. Det skal syde og boble af rekruttering.

Markedsføring internt er mindst lige så vigtig som den eksterne markedsføring.

Generalforsamling, nyt fra bestyrelsen, nyhedsbrev, årsskrift, hjemmeside, facebooksider, klubturneringer, klubber i klubben, samtalen på terrassen, udvalgsarbejdet og helt generelt dagligdagen i golfklubben.

3

Temasætning



Medarbejderressourcer og budget



- Vi skal bruge betalt arbejdstid til arbejdet med rekruttering
 - Afsætte timer på kontoret = fjerne eksisterende arbejdsopgaver
 - Evt. ansætte deltidsmedarbejder i sæsonen, evt. en studiemedhjælper til at bistå med rekruttering
 - Afsæt økonomi til rekrutteringsarbejdet: Markedsføring, materialer, forplejning, udstyr og det at afprøve ting.
 - 1% af driftsbudgettet er IKKE nok
-

Hvad kæmper vi for?



Overordnet målsætning for rekruttering

- Hvor mange medlemmer mister vi årligt
- Antal nye medlemmer
 - Personer som aldrig har spillet golf
 - Tilgang af personer som tidligere har spillet golf
- Indmeldelsesrate blandt prøvemedlemmer

Delmål

- Målsætning for det enkelte rekrutteringsarrangement
- Løbende evaluering og justering af rekrutteringsindsats

Involver medlemmerne

- Kommuniker målsætning og status ud til medlemmer.
-

Rekrutteringskalender 2020



Gaveæske kampagne = lilla margen

Furmet Flint kampagne = Lysegrøn margen

DANSK GOLF UNION

Spil med

Marts 2020	April 2020	Maj 2020	Juni 2020	Juli 2020	August 2020	September 2020
S 1	O 1	F 1	M 1 2. pinsedag 23	O 1	L 1	T 1
M 2	10 T 2	L 2 Djurstroide	T 2 Gaveæsker	T 2	S 2	O 2
T 3	F 3	S 3	O 3	F 3	M 3	32 T 3
O 4	L 4	M 4	19 T 4	L 4	T 4	F 4
T 5	S 5 Palmesøndag	T 5	F 5 Fars dag	S 5	O 5	L 5 Djurstroide
F 6	M 6	15 O 6	L 6 Djurstroide	M 6	28 T 6	S 6
L 7	T 7	T 7	S 7	T 7	F 7	M 7
S 8	O 8	F 8 Store bededag	M 8	24 O 8	L 8	T 8
M 9	11 T 8 Skærtorsdag	L 9 Djurstroide	T 9	T 9	S 9	O 9
T 10	F 10 Langfredag	M 10 Mors Dag	O 10	F 10	M 10	33 T 10
O 11	L 11	M 11	20 T 11 Håndværkernes kampen	L 11	T 11	F 11
T 12	S 12 Påskedag	T 12	F 12	S 12	O 12	L 12 Djurstroide
F 13	M 13 2. påskedag 16	O 13	L 13 Djurstroide	M 13	29 T 13	S 13
L 14	T 14	T 14	S 14 Spil med-Dag	T 14	F 14	M 14
S 15	O 15	F 15	M 15	25 O 15	L 15 Djurstroide	T 15
M 16	12 T 16	L 16 Djurstroide	T 16	T 16	S 16	O 16
T 17	F 17	S 17	O 17	F 17	M 17	34 T 17
O 18	L 18 Djurstroide	M 18	21 T 18	L 18	T 18	F 18
T 19	S 19	T 19 Gaveæsker	F 19	S 19	O 19	L 19 Djurstroide
F 20	M 20	17 O 20	L 20 Djurstroide	M 20	30 T 20	S 20
L 21	T 21	T 21 Kristi himmelfartsdag	S 21	T 21	F 21	M 21
S 22	O 22	F 22	M 22	26 O 22	L 22 Djurstroide	T 22
M 23	13 T 23	L 23 Djurstroide	T 23	T 23	S 23 Spil med-Dag	O 23
T 24	F 24	S 24	O 24	F 24	M 24	35 T 24
O 25	L 25 Djurstroide	M 25	22 T 25	L 25	T 25	F 25
T 26	S 26 Golfens dag	T 26 Gaveæsker	F 26	S 26	O 26	L 26 Djurstroide
F 27	M 27	18 O 27	L 27 Djurstroide	M 27	31 T 27	S 27
L 28	T 28	T 28	S 28	T 28	F 28	M 28
S 29	O 29	F 29	M 29 Juniorugen	27 O 29	L 29 Djurstroide	T 29
M 30	14 T 30	L 30 Djurstroide	T 30 Juniorugen	T 30	S 30	O 30
T 31		S 31 Pinsedag		F 31	M 31	36

Afstem planen med:

- Begynderudvalget
- Træneren
- Klubbens øvrige kalender
- Nøgledatoer i lokalområdet

7. Koncepter

RotaryGolf
Gensynsgolf
Kommunegolf
GolfensDag
FunnelFirst
Sommerhusgolf
Bedsteforældredag
Firmagolf
Golfspiller-på-en-weekend
Håndværkerdysten
PuslingeGolf
Skolegolf
Champagnegolf
Fyraftensgolf
Bymesterskaberne
Gaveæsker
Spil-med-Dag
LadiesNight
Diabetes
Ældresagen
JuniorUgen



Inspiration fra andre golfklubber – klik her:

www.golf.dk/rekruttering

www.danskgolfunion.dk/sektionsside/klub-cases

8. Håndbog i rekruttering

Udleveres på tema og rep.mødet

Indeholder:

- Anbefalinger til organisering og arbejdet med rekruttering generelt
- Markedsføring, målgrupper og kommunikation
- Værktøjer
- Koncepter
- Cases



FUNNEL FIRST - Hjælper med at skabe leads og salg via facebook

12 golfklubber har testet Funnel First her i efteråret:

Én dag i golfklubben for 299 kr.

- Lån af udstyr
- Undervisning
- Spil på bane
- Frokost

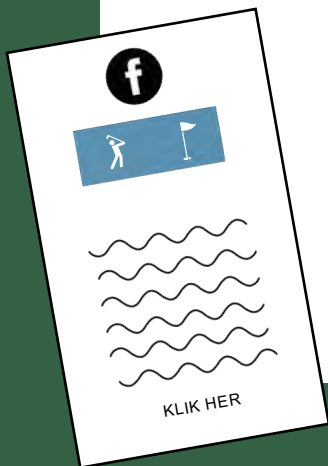
Gennemsnit på 40 leads pr. måned i de deltagende golfklubber



FUNNEL FIRST – SÅDAN FUNGERER DET

FACEBOOK ANNONCER

Det rigtige budskab,
der sætter de rigtige
følelser i gang
hos golfklubbens
målgruppe med
et attraktivt produkt,
som skaber interesse
her og nu hos
modtageren



FUNNEL FIRST – SÅDAN FUNGERER DET

FACEBOOK ANNONCER

Det rigtige budskab,
der sætter de rigtige
følelser i gang
hos golfklubbens
målgruppe med
Et attraktivt produkt,
som skaber interesse
her og nu hos
modtageren



KAMPAGNE SIDE

Vi producerer en
skræddersyet
kampagneside til den
enkelte golfklub,
der er designet til
at få besøgende til
at tage handling!



Opdateret: Kun 12 startpakker tilbage

DIN STARTPAKKE ER RESERVERET I:

00

09

29

MINUT

MINUTES

SECONDS

Du er snart færdig.

Udfyld de sidste informationer for at få
din startpakke:

Dine oplysninger:

Jonas Meyer Jensen

jmj@dgu.org

21432587

☒ Du accepterer hermed, at vi må sende dig
information om Mølleåens Golfklub. Det er 100%
sikkert. Dine oplysninger vil ikke blive videregivet og
du vil altid kunne blive slettet fra vores system

FA DIN STARTPAKKE →
OG KOM I GANG MED DIT GOLFEVENTYR

☒ Du forpligter dig ikke til noget ved at
reservere en startpakke.



FUNNEL FIRST – SÅDAN FUNGERER DET

Leads DGU Næstved

Ikke gennemført vining **Gen** 65

Team-vininger

Alle Leads DGU Næstved 65

Status 65

- Booket 30
- Er i dialog 30
- Tabt (Ingen interesse) 5

Opfølgning i/t, fremmøde 65

- Er blevet kunde 9
- Afventer 8
- Ønsker ikke at blive kunde 1

Fremmøde 85

- Fremmødt 22
- Kom ikke 6

Privata vininger

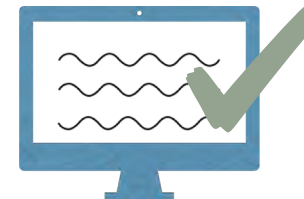
Opret ny vining

Fornavn	Efternavn	Mobilnr.	E-mail	Status
1	Caspar	Mikkelsen		Er i dialog
2	Paul	Mikkelsen		Er i dialog
3	Morten	Estrin		Er i dialog
4	Christina	Andersen		Er i dialog
5	Maja	Gliese		Er i dialog
6	Bo	Reichertz		Er i dialog
7	Henrik	Madsen		Er i dialog
8	Ewa	O'Neil		Er i dialog
9	Helle	Serensen		Er i dialog
10	Grethe	Post		Er i dialog
11	Majse	Jensen		Er i dialog
12	Lisbeth	Segalo		Er i dialog
13	Gitte	Rasmussen		Er i dialog
14	Majse	Jensen		Er i dialog
15	Lise	Nielsen		Er i dialog
16	Birgitte	Nielsen		Er i dialog
17	Lars	Sønderstgaard		Er i dialog
18	Brian	Kristiansen		Booket
19	Daniel	Fussing		Er i dialog
20	Tania	Hansen		Er i dialog
21	Lene	Nielsen		Er i dialog
22	Ole	Nielsen		Booket
23	Marlene	Engelbrechtsen		Er i dialog
24	Heidi	Larsen		Booket
25	Pia	Nielsen		Booket
26	Frank	Madsen		Booket
27	Evy	Andersen		Booket
28	Mikkel	Rasmussen		Booket

KLIK HER

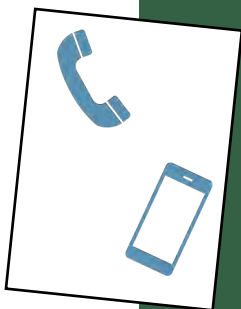
OPFØLGNINGS SYSTEM

Få adgang til et let og overskueligt opfølgningssystem, som gør det nemt for golfklubben at booke folk ind til deres dag i golfklubben.

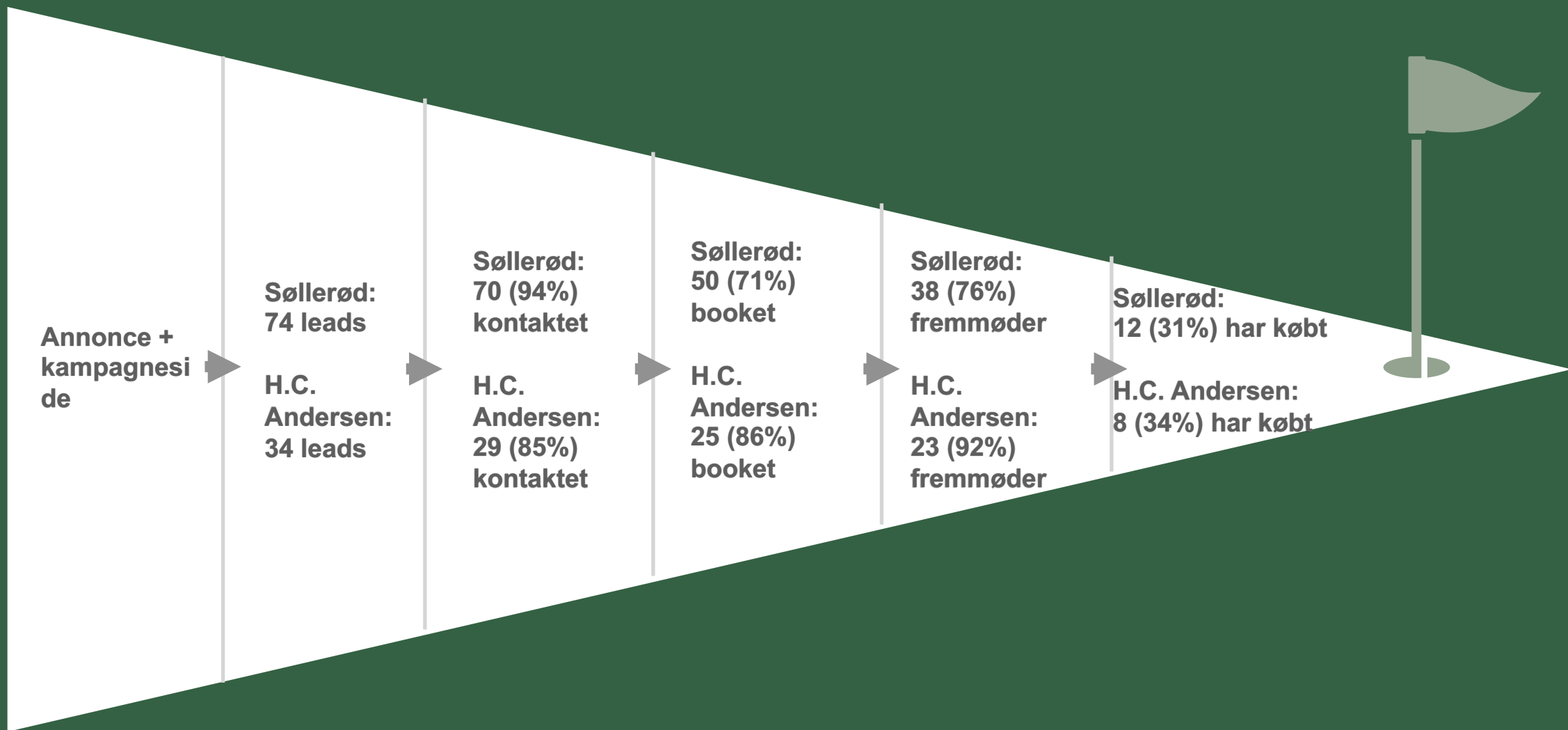


KONTAKT TIL NYE GOLFERE

Herfra er det golfklubbens ansvar, at give de fremmødte den bedste oplevelse i klubben og på golfbanen, så der er størst mulig chance for, at konvertere gæsterne til kunder



Case: Søllerød og H.C. Andersen



FUNNEL FIRST - ØKONOMI

Udgift

Opstart (Landing page, Annoncer, Podio, SMS, Annoncer)	5.000 kr. ex moms
1 mdr. (Annoncekampagne, Support, tilpasninger)	4.000 kr. ex moms
2 mdr. (Annoncekampagne, Support, tilpasninger)	4.000 kr. ex moms
Annoncering Facebook (150 kr. pr. dag * 60 dage)	9.000 kr.

Indtægt

Deltagerbetaling (50 personer * 299 kr.)	15.000 kr.
--	------------

- *Funnel First garanterer minimum 25 leads pr. mdr. ellers reduceres omkostningerne i forhold til antallet af genererede leads.*
 - *Golfklubben vælger selv, om man ønsker at kører én eller flere måneder, samt hvornår man ønsker leads genereringen påbegyndt*
-

PROGRAM

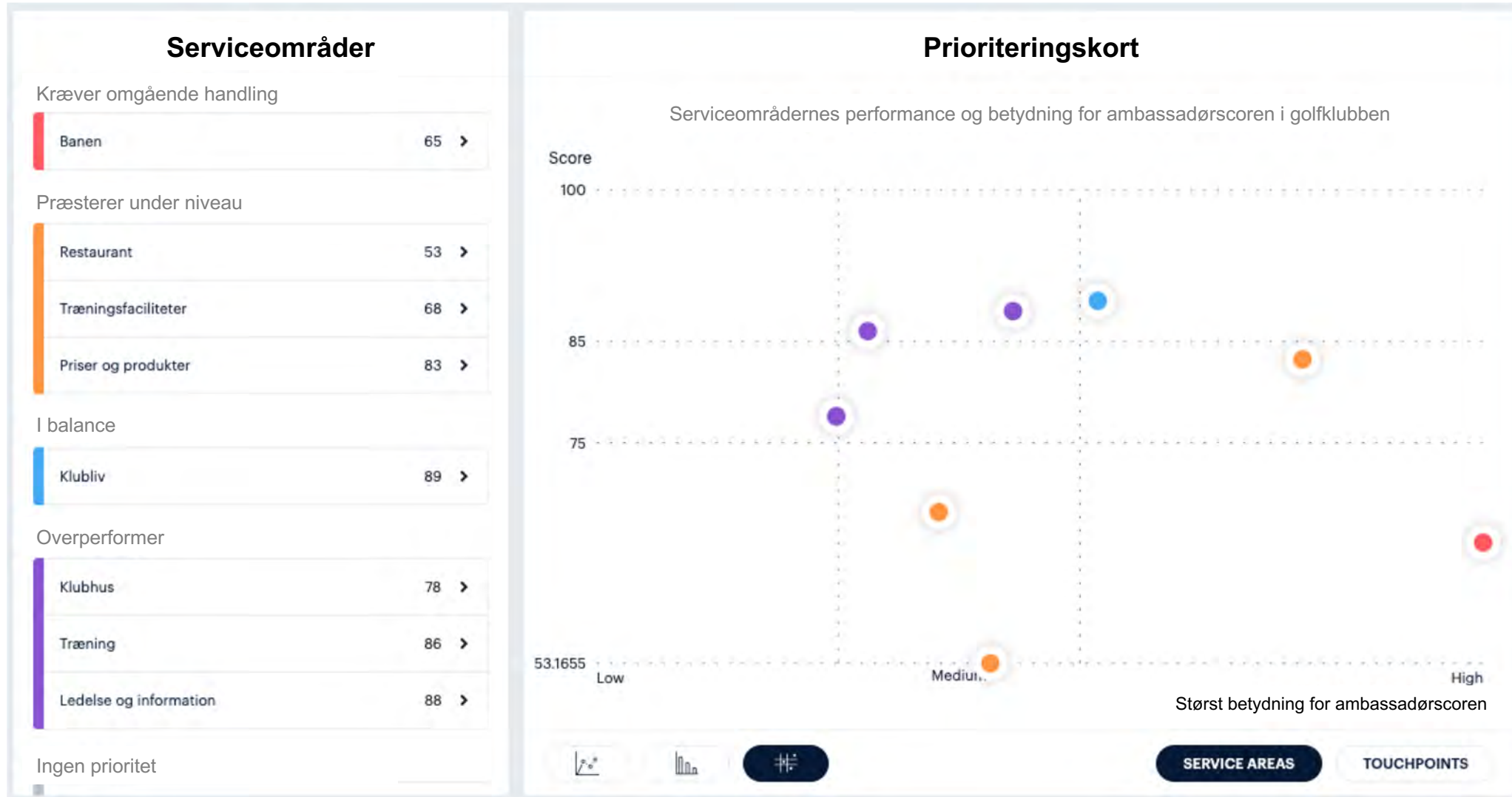
- 17.00 Velkomst & indsendte emner
- 18.00 Spisning
- 18.45 Oplæg og diskussion inkl. kaffe & kage
- 21.00 Tak for i aften

Emner:

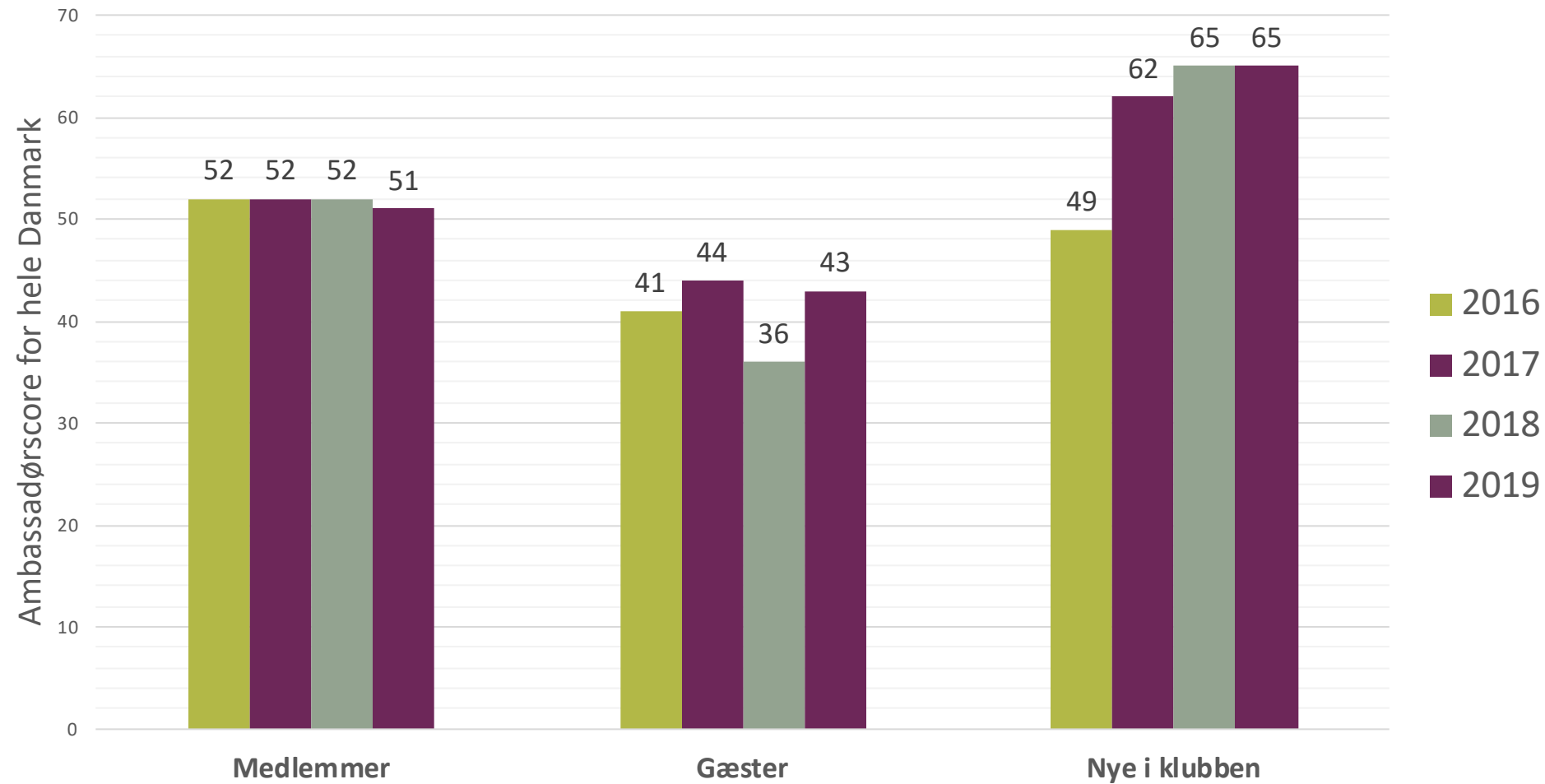
- Diverse nyt fra Dansk Golf Union
- De danske golfspillere & befolkningens interesse for golf
- Rekruttering
- BI, Database & Golfspilleren i Centrum
- Ny juniorturneringsstruktur
- World Handicap System



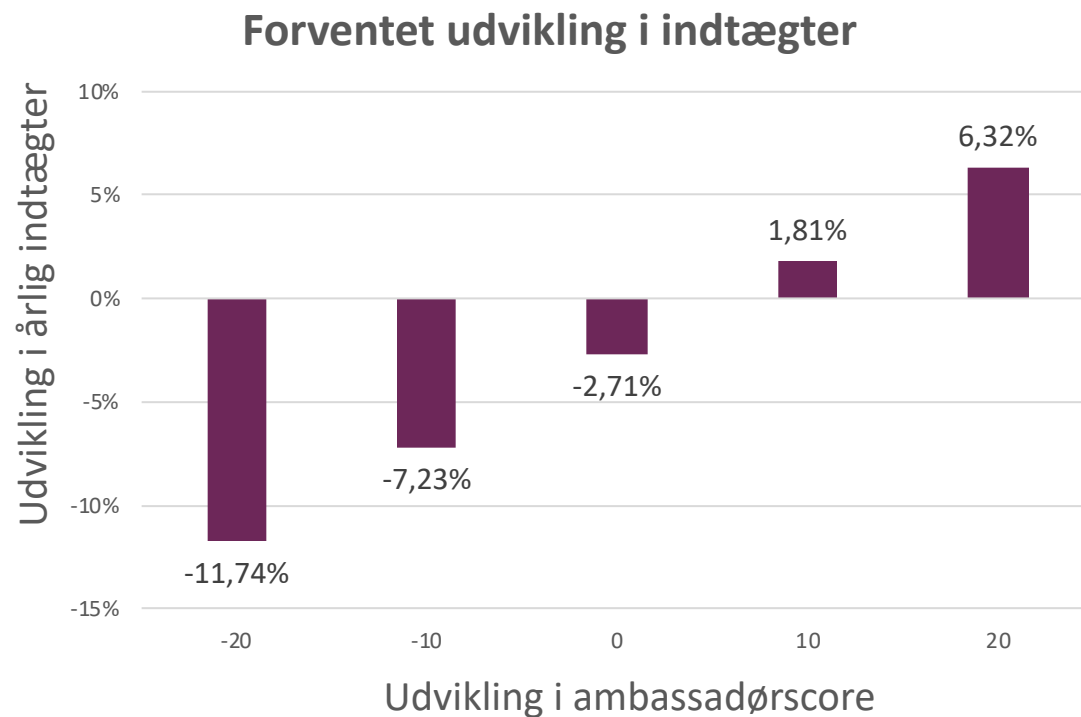
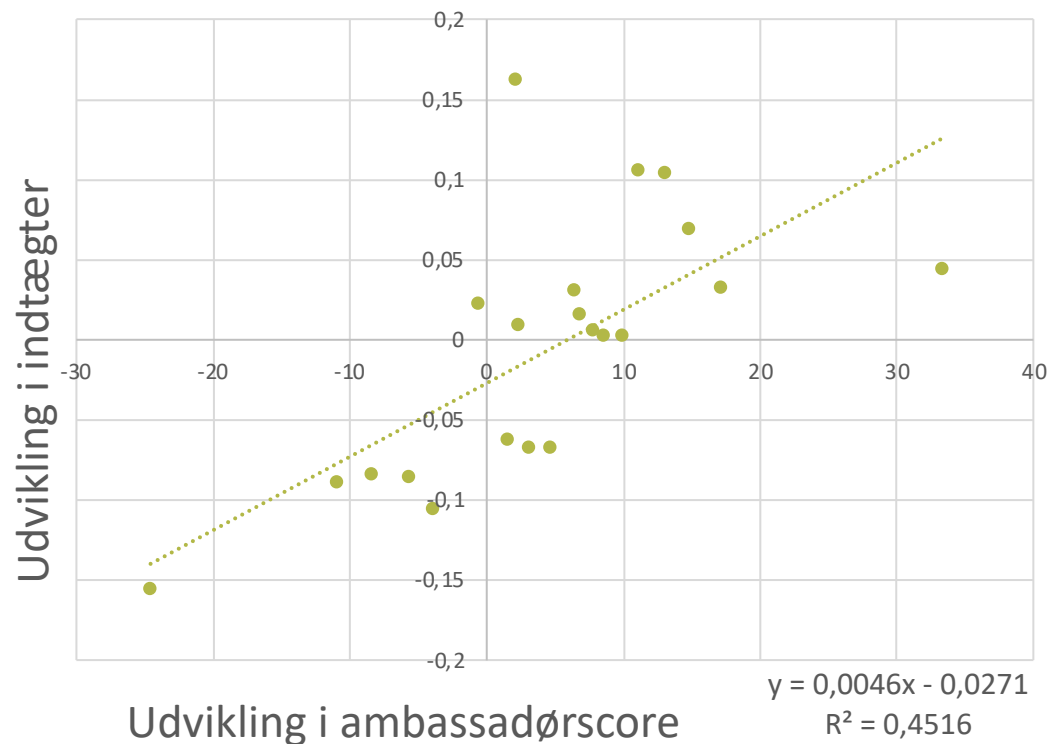
Golfspilleren i Centrum – Nyt udseende



Golfspilleren i Centrum – Status



Ambassadørscore vs. indtjening i Finland



Golfspilleren i Centrum – Workshops

Tidspunkt: 18.00 til 21.00 (med let forplejning)

Målgruppe: Ansatte og frivillige der bruger eller ønsker at bruge systemet

Indhold: Introduktion til det nye dashboard og få hjælp til arbejdet med GiC

27. feb. Nordjylland

2. marts Midtjylland

3. marts Fyn/Sønderjylland

9. marts Vestsjælland

10. marts Nordsjælland

Database og BI



Alt data samles i et Data Warehouse, som skal give golfklubberne adgang til bedre data på lokalt og nationalt niveau til at træffe strategiske og driftsmæssige beslutninger

1. Medlems data:

- Antal indmeldte
- Antal udmeldte
- Udvikling
- Benchmark
- Baggrundsvariable

2. Booking data:

- Belægningsprocenter
- Greenfee/turnering/
medlemmer/bookinger
- Udvikling
- Benchmark
- Baggrundsvariable

PROGRAM

- 17.00 Velkomst & indsendte emner
- 18.00 Spisning
- 18.45 Oplæg og diskussion inkl. kaffe & kage
- 21.00 Tak for i aften

Emner:

- Diverse nyt fra Dansk Golf Union
- De danske golfspillere & befolkningens interesse for golf
- Rekruttering
- BI, Database & Golfspilleren i Centrum
- Ny juniorturneringsstruktur
- World Handicap System



DANSK GOLF UNION

Spil med

Ny aktivitets- og turneringsstruktur for B&U



Ny aktivitets- og turneringsstruktur for B&U

Hvorfor forandre:

- Kun 15,5% af de danske juniorer deltager i turneringer i dag
- 80% af de juniorer som stopper med golf har et handicap over 36
- Størstedelen af turneringerne på distrikts- og landsniveau henvender sig til hcp.-gruppen <18
- 82% af de danske juniorer svarer at de ønsker sig flere turneringer og mere spil på bane, hvis de skal spille mere/fortsætte med golf
- Den nuværende struktur har ikke en tydelig rød tråd
- Samtidig betyder de regionale forskelligheder, at det er svært at lave fælles kommunikation, bruge nationale systemer for tilmelding, søge i turneringsudbud og lave fælles administrative løsninger samt at der opstår turneringsoverlap i kalenderen

82%

Ønsker flere turneringer/spil på banen

15%

Turneringsaktive



Ny struktur

- Udviklet i et samarbejde mellem interessenter i dansk juniorgolf
- Baseret på børn og unges behov på forskellige alderstrin og niveauer
- Implementeres i 2020
- I 2019 er flere koncepter blevet afprøvet i hele landet i et forsøg på at tilpasse mest muligt



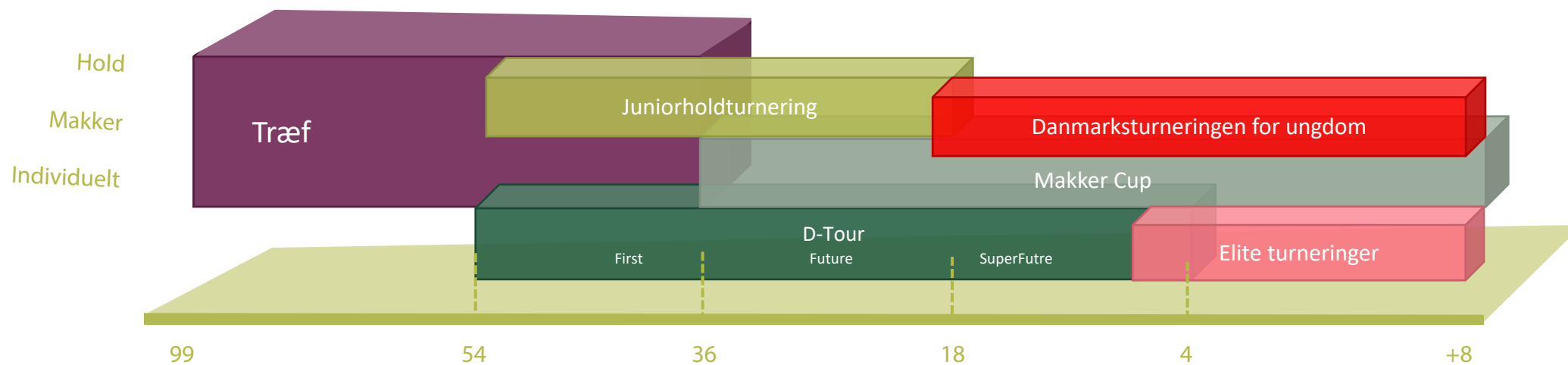
Principper i strukturen

- Individuelt-, makker- og holdspil til alle målgrupper
- Aldersstrukturen U13, U16, U19 og U25 matcher andre samfundsstrukturer
- Indbygget progression omkring niveau
- Indbygget progression omkring alder
- Flexibilitet mellem rækker og landsdele så deltagernes individuelle behov i størst mulig grad kan sikres



Turneringer fremadrettet

Hver enkelt turneringskoncept sætter fokus på udviklingsområder der er vigtige for den pågældende målgruppe



- Plus Vinter Tour, GOT og DGU Short Game

Organisering

Styrket samarbejde mellem DGU's sekretariat og de 5 Juniordistrikter.

Ny opgavefordeling:

- Styrker distrikterne, der hvor de er gode: lokalkendskab, flexibilitet, nærvær og afvikling
- Øger antallet af frivillige i distriktsledelsen
- DGU's sekretariat overtager administrative opgave

Ændringer medfører at Juniordistrikterne nedlægges som selvstændige juridiske enheder.



Banefordeling

Før

- DGU fordeler baner efter rotationsprincip primo okt.
- Distrikter fordeler baner efter rotationsprincip i foråret
- Klubberne lægger bane til 1 DGU turnering hvert 2. år + distriktsturneringer

Resultater:

- Svært for klubberne at gennemskue forskellen på DGU turneringer og distriktsturneringer
- Svært for klubberne at planlægge deres sæson
- Overlappende rotationssystemer
- Overlap i turneringskalender
- Stor variation mellem landsdele

Fremadrettet

- DGU fordeler alle baner efter rotationsprincip primo okt.
- Klubber lægger bane til DGU turnering 2 ud af 3 år

Resultater af ændring:

- Banetildelingen vil ske én gang årligt, komme fra ét sted og ske tidligere, hvilket letter planlægningen i klubberne
- Belastningen på banerne er uændret
- Sammenhængende turneringskalender uden overlap
- Ens udbud på tværs af landet



Økonomi

Distrikts aktiviteter

- DGU's sekretariat opkræver fremadrette klubberne for distrikts aktiviteter én gang årligt (tidligere opkrævet af distriktet)
- Går fortsat ubeskåret til drift af juniorturneringer afviklet på distriktsniveau
- Beløb: kr. 1.500 pr. år

Turneringsfee vil ligge på det nuværende niveau

Totalt vil udgifterne for juniorer/golfklubber ligge på samme niveau som i dag

Men der etableres turneringer til alle målgrupper, og dermed falder prisen reelt pr. junior

Øgede omkostninger dækkes ved:

- Effektivisering og mere hensigtsmæssig brug af ressourcer
- Større andel bæres af DGU



PROGRAM

- 17.00 Velkomst & indsendte emner
- 18.00 Spisning
- 18.45 Oplæg og diskussion inkl. kaffe & kage
- 21.00 Tak for i aften

Emner:

- Diverse nyt fra Dansk Golf Union
- De danske golfspillere & befolkningens interesse for golf
- Rekruttering
- BI, Database & Golfspilleren i Centrum
- Ny juniorturneringsstruktur
- World Handicap System



DANSK GOLF UNION

Spil med

EGA Handicapsystemet 2020 – på vej til det nye system



2020: Samme system – nye muligheder

Baggrund

- Tidsplan fra EGA forskudt
- DK udskyder – for at kunne forberede os alle ordentligt
- Trinvis europæisk indførelse af nyt system, nogen indfører i 2020, andre i 2021
- DGU ønsker at sikre danske spillere i 2020 mulighed for et internationalt sammenligneligt handicap



Det gør vi i 2020 ved:

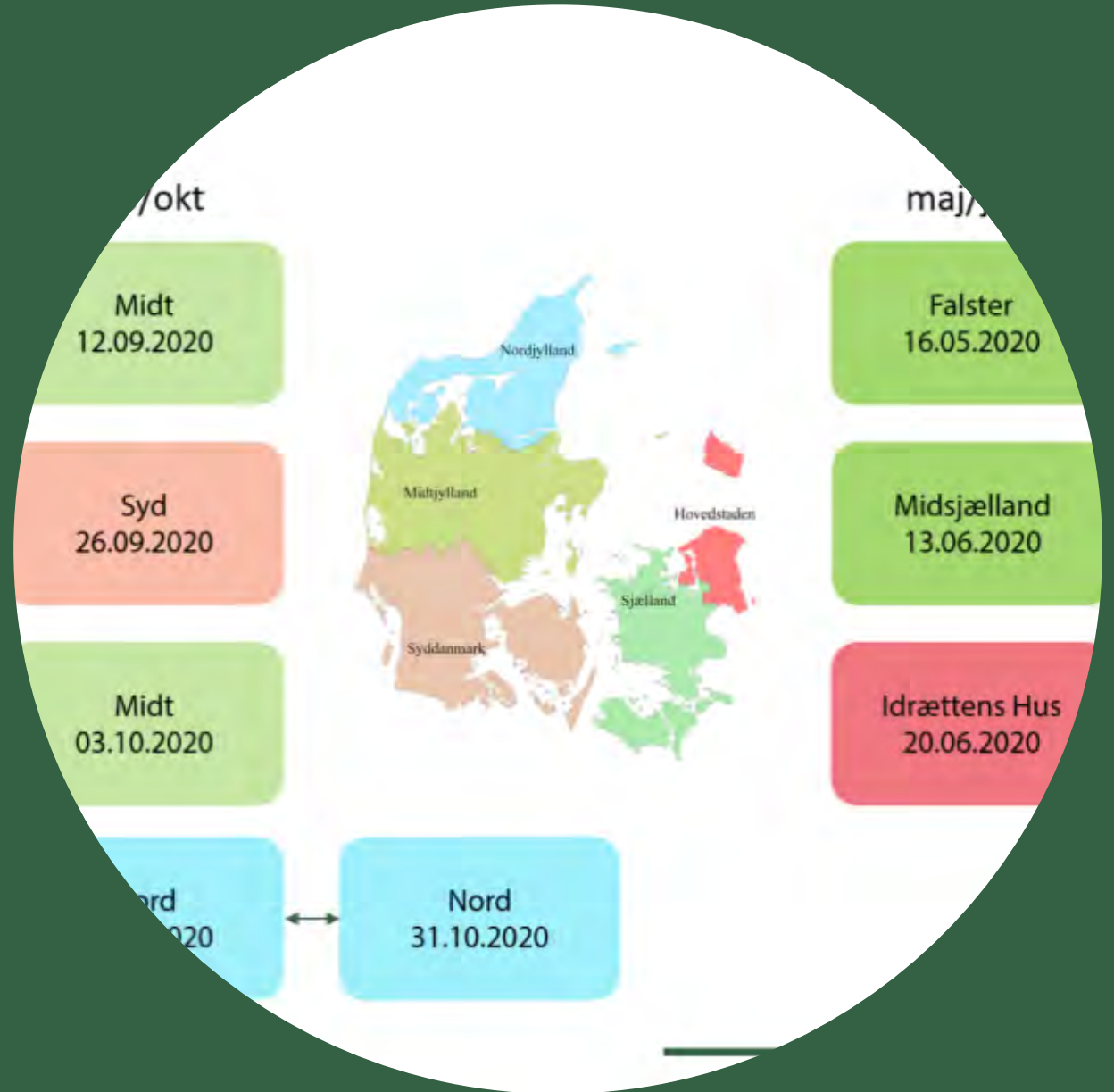
- At tillade, at Gruppe 2 også spiller 9-hullers EDS runder.
- At fjerne begrænsningen for antal EDS runder.

Vi forsøger at få tilladelse fra EGA til, at Gruppe 1 også må spille 18-hullers EDS runder.

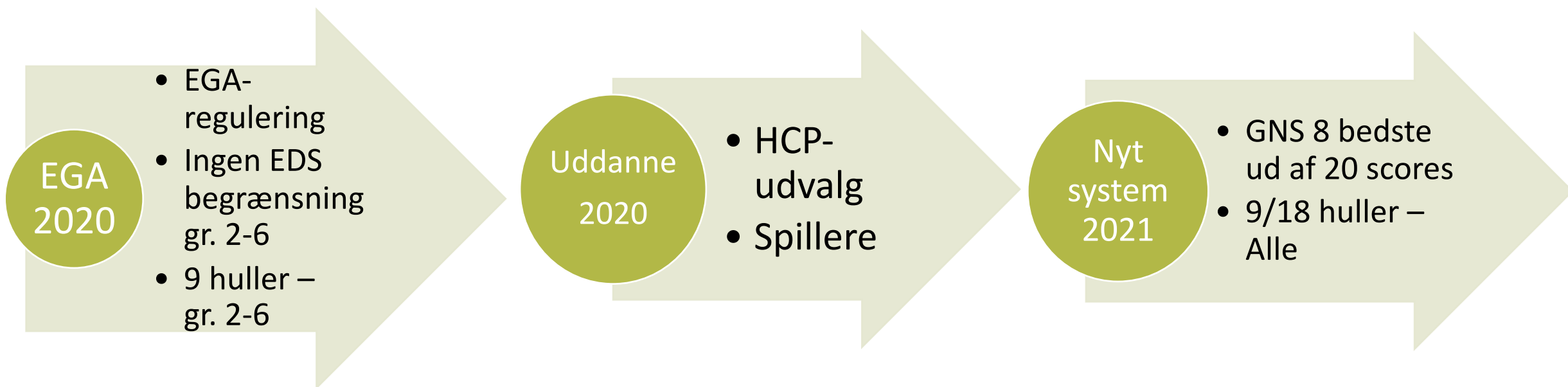


Uddannelse

- Klubbens HCP-udvalg
 - 16 regionale seminarer
 - Maj/juni 2020
 - September/oktober 2020
 - I nye HCP-regler og Golfbox
- Medlemmerne
 - Online kurser
 - Folder til spillere
 - Klubaftener
 - Materialer fra DGU



Tidsplan – overgang til nyt Handicapsystem





Vigtige datoer 2020

- Tema- og repræsentantskabsmøde: 20.-21. marts
- Golfens Dag: 26. april
- OL: 30. juli - 8. august
- Spil med Dag: 23. august
- Formandsgolf: dato kommer snart
- Regionalmøder 2020:
3.- 5. november, Jylland/Fyn &
9. og 11. november, Sjælland



Tak for i aftern!

