

Maribo Sø Golfklub – Medlemsudvalget

Målsætning, strategi og handlingsplaner.

Formålet med medlemsudvalget er at organisere rekruttering af nye medlemmer til klubben og fastholdelsen af de eksisterende medlemmer i klubben. Klubben sikres derigennem en sund økonomi, som gør det muligt at opretholde en professionel pleje af banen og et højt serviceniveau for medlemmerne.

Målsætning.

Maribo Sø Golfklub skal opnå,

-et medlemstal, opgjort pr. 31. december til DIF/DGI, på minimum 700 aktive personer (= fuldtid +fleks + junior u. banetilladelse).

Målsætningen skal opnås senest 31. december, 2022.

Delmål,

2020: Antal medlemmer = 640

2021: Antal medlemmer = 670

Som følge af medlemstallet og greenfee-indtægter skal klubben opnå en årlig indtægt i kontingenter + greenfee på 3,8 mkr. Dette måltal kan Medlemsudvalget dog ikke påvirke direkte, men det er i sidste ende det vigtigste målepunkt. Hvis fordelingen mellem de forskellige kontingentgrupper bliver væsentligt ændret, kan det blive nødvendigt at redefinere målsætningen for antal medlemmer.

Strategier generelt.

Så længe målsætningen ikke er indfriet, skal klubben afsætte ressourcer til aktiv hvervning af nye medlemmer i årsbudgettet, 50-100 t-kr. Organiseringen og planlægningen af hvervekampagner og lignende udføres af Medlemsudvalget.

Planerne skal primært udføres af klubbens medlemmer og 'klubberne i klubben' skal inddrages i arbejdet. Hvervningen af nye medlemmer skal funderes bredt i klubben.

Målgruppen for hvervningen er personer bosiddende på Lolland og Falster, med hovedvægt på aldersgruppen '40+'. Derudover er grupperne 'firmaer + foreninger' og 'juniorernes forældre' også interessante.

Der skal defineres og tilbydes attraktive tilbud vedrørende indmeldelse i klubben (økonomisk, socialt, andre aktiviteter m.m.)

Der skal defineres særlige aktiviteter, tilbud m.m., som medvirker til at medlemmerne forbliver som medlemmer i klubben så længe som muligt.

Klubben skal kunne servicere og tage sig af op til 100 nye medlemmer i løbet af en sæson.

Strategier for opsøgnig af nye medlemmer:

1.Kontakt til firmaer, foreninger og lignende gennem skriftlig og personlig henvendelse med tilbud om at deltage i arrangementer i klubben (f.eks. Company days, firma turneringer, vej-golf eller lignende).

2.Kontakt til målgruppen gennem sociale medier, postkassebreve (flyers) eller lignende med et tilbud om at deltage i et specielt lavet program i klubben. De deltagende personer tilbydes medlemskab på favorable vilkår i det første kalenderår.

3.Kontakt til skoler og institutioner gennem skriftlig og personlig henvendelse for at skaffe junior-medlemmer og for at skabe interesse hos deres forældre.

4.Afholdelse af åbent hus-dage, opsætning af reklamebannere og lignende, som tilbyder gratis golfspil i klubben. De deltagende personer tilbydes medlemskab på favorable vilkår i det første kalenderår.

Strategier for at øge interessen til indmeldelse i klubben.

5.Attraktive golf startpakker (pris, træning, udstyr, klubbage m.m.) defineres og tilbydes.

6.Tilbud om andre aktiviteter i klubben udover selve golfspillet defineres og tilbydes.

7.Bonus/præmie eller lignende til klubbens medlemmer, som skaffer nye medlemmer defineres og igangsættes, herunder også synliggørelse af medlemstilgangen overfor hele klubben.

8.Fleksibel kontingentbetaling indføres. Oprettelse af nye og mere fleksible kontingentgrupper undersøges og evalueres.

Strategier til fastholdelse af klubbens medlemmer.

6.Tilbud om andre aktiviteter i klubben udover selve golfspillet defineres og tilbydes (se ovenfor)

8.Fleksibel kontingentbetaling indføres. Oprettelse af nye og mere fleksible kontingentgrupper undersøges og evalueres (se ovenfor)

9.Mentorer eller lignende ordning til nye medlemmer (efter indmeldelsen)

10.Aktiv involvering fra 'klubberne i klubben', som definerer tiltag og aktiviteter, der kan indsluse de nye medlemmer og fastholde eksisterende medlemmer.

11. Brochurer og andet materiale, som beskriver klubbens aktiviteter og tilbud skal være professionelle, indbydende og aktuelle

Handlingsplaner 2019 - 2020.

Eksempel på en disposition til en handlingsplan, som omhandler tidsrummet efterår 2019 – efterår 2020:

Delstrategi nr. xx.

Beskrivelse:

En fyldestgørende og præcis beskrivelse af hver enkelt aktivitet, som skal igangsættes. Skal være skrevet sådan, at dem, som senere skal udføre aktiviteterne, kan tage beskrivelsen og simpelthen gå i gang, uden at de skal definere og beskrive yderligere detaljer.

Ansvarlig:

Hvem er ansvarlig for de enkelte aktiviteter i handlingsplanen? Skal helst være navngivne personer. Kan også være en gruppe af personer, men vi skal sikre os at ansvaret ikke lander mellem to stole.

Målsætning og målemetode:

Hvad er formålet med denne handlingsplan - rekruttering/indmeldelse/fastholdelse af medlemmer? Hvor mange? Og hvordan måles resultatet (kan være svært for nogle aktiviteter at definere)?

Involverede personer/grupper:

Hvem skal deltage i og udføre aktiviteterne?

Tidsplan:

Hvornår skal de enkelte del-aktiviteter startes og afsluttes?

Budget:

Lav et estimat på udgifter/indtægter for hver del-aktivitet i planen