

Maribo Sø Golfklub – Medlemsudvalget

Målsætning, strategi og handlingsplaner.

Formålet med medlemsudvalget er at organisere rekruttering af nye medlemmer til klubben og fastholdelse 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.

Medlemstallet pr. 31/12-2018 var ifølge indberetningen til DIF/DGI = 632 medlemmer.

I flg. DGU pr. 30/9-2018 – 584 medlemmer

Medlemstallet pr. 31/12-2019 var ifølge indberetningen til DIF/DGI = 621 medlemmer.

I flg. DGU pr. 30/9-2019 – 593 medlemmer

Medlemstallet pr. 31/12-2020 var ifølge indberetningen til DIF/DGI = 632 medlemmer.

I flg. DGU pr. 30/9-2020 – 583 medlemmer

Medlemstallet pr. 31/12-2021 var ifølge indberetningen til DIF/DGI = 676 medlemmer

I flg. DGU pr. 30/9-2021 – 650 medlemmer

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, 2023.

Delmål,

Pr. 31/12, 2021: Antal medlemmer = 650 / flere indmeldelser end udmeldelser i 2021

Pr. 31/12, 2022: Antal medlemmer = 680 / flere indmeldelser end udmeldelser i 2022

Pr. 31/12, 2023: Antal medlemmer = 700 / flere indmeldelser end udmeldelser i 2023

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 (**Flex**), 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 opsøgning 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 day, 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.

3. Afholdelse af åbent hus-dage, herunder ”Golfens Dag”, ”Spil med Dag” eller lignende. Opsætning af reklamebannere, reklame på Facebook, og evt. omdeling af flyer,

Strategier for at øge interessen til indmeldelse i klubben.

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

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

Strategier til fastholdelse af klubbens medlemmer.

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

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

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

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

Handlingsplaner 2022 - 2023

Eksempel på en disposition til en handlingsplan:

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