



# Vi tjänar pengar på voucherscorekortet



*Vi tjänade 75 000 kronor på några  
timmars försäljning.*

**Marie Lilja**



## Nya pengar ger nya möjligheter

Marie Lilja, klubbdirektör på Ingarö Golfklubb började sälja annonser på scorekortet per vecka. Efter några timmars försäljning hade Marie sålt in 19 veckor vilket innebär 75 000 kronor från helt nya kunder in till klubben.



Att sälja annonser på scorekortens voucherdel veckovis är betydligt enklare än att sälja in längre perioder. Detta för att priset är lägre. En mindre kostnad leder till att även små företag får möjlighet att profilera sig mot golfarna. Golfklubben når på så sätt nya annonsörer vilket innebär helt nya pengar till klubben.

– Våra annonsörer betalade 3000 kronor för en vecka och 5000 kronor för två, berättar Marie

Hon fortsätter:

– Men det var bara en kund som köpte en vecka, ett par kunder som köpte två veckor i taget och en kund som köpte nio veckor på en gång. En av kunderna ville fundera och återkomma, men när kunden återkom var allt slutsålt.

För Marie gick försäljningen väldigt fort. På bara ett par timmar hade hon sålt slut på 19 veckor, och detta bara genom att ringa telefonsamtal och ha ett möte. Eftersom samtliga annonsörer var helt nya kunder innebär det att försäljningen gav 75 000 helt nya kronor in till klubben.

– Det är inte alla kunder som har råd att sponsra företagsgolf, detta är ett bra alternativ till mindre kunder som ändå vill profilera sig mot golfare, säger Marie.

Hon fortsätter:

– Till sommaren kommer vi även att erbjuda annonsering på vouchern under tävlingar och företagsgolf och det innebär ytterligare möjligheter till intäkter och mervärde.

Eftersom varje voucher kan anpassas efter säsong, kön, ålder, om man är gäst eller medlem och utefter vilket golfhandicap man har kan annonsörerna nå specifika kunder genom att annonsera på scorekortet. Vidare kan vouchern på scorekortet rivas av och tas med till annonsören, vilket kan bli ännu ett bevis på att annonsen verkligen når fram till mottagaren. Det går också att mäta antalet utskrivna annonser eftersom varje klubb vet hur många scorekort som skrivits ut.

De annonsörer som köpte annonsplats av Marie fanns i livsmedelsbranschen, skönhetsbranschen, städbranschen, gymbranschen, konsultbranschen och klädbranschen.

– För oss var dessa helt nya kundgrupper vilket betyder att vi fick in nya pengar. Det betyder nya möjligheter för oss på Ingarö Golfklubb, säger Marie.



För oss var dessa helt nya kundgrupper vilket betyder att vi fick in nya pengar.

## Vill du också tjäna pengar på scorekortet? Inspireras av Maries koncept:

”Jag sålde annonserna för 3000 kronor i veckan. Köpte kunden två veckor kostade det 5000 kronor för båda.”

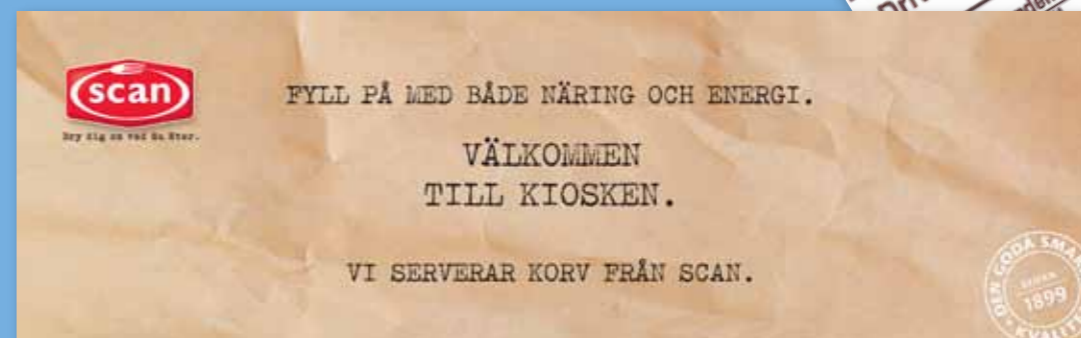
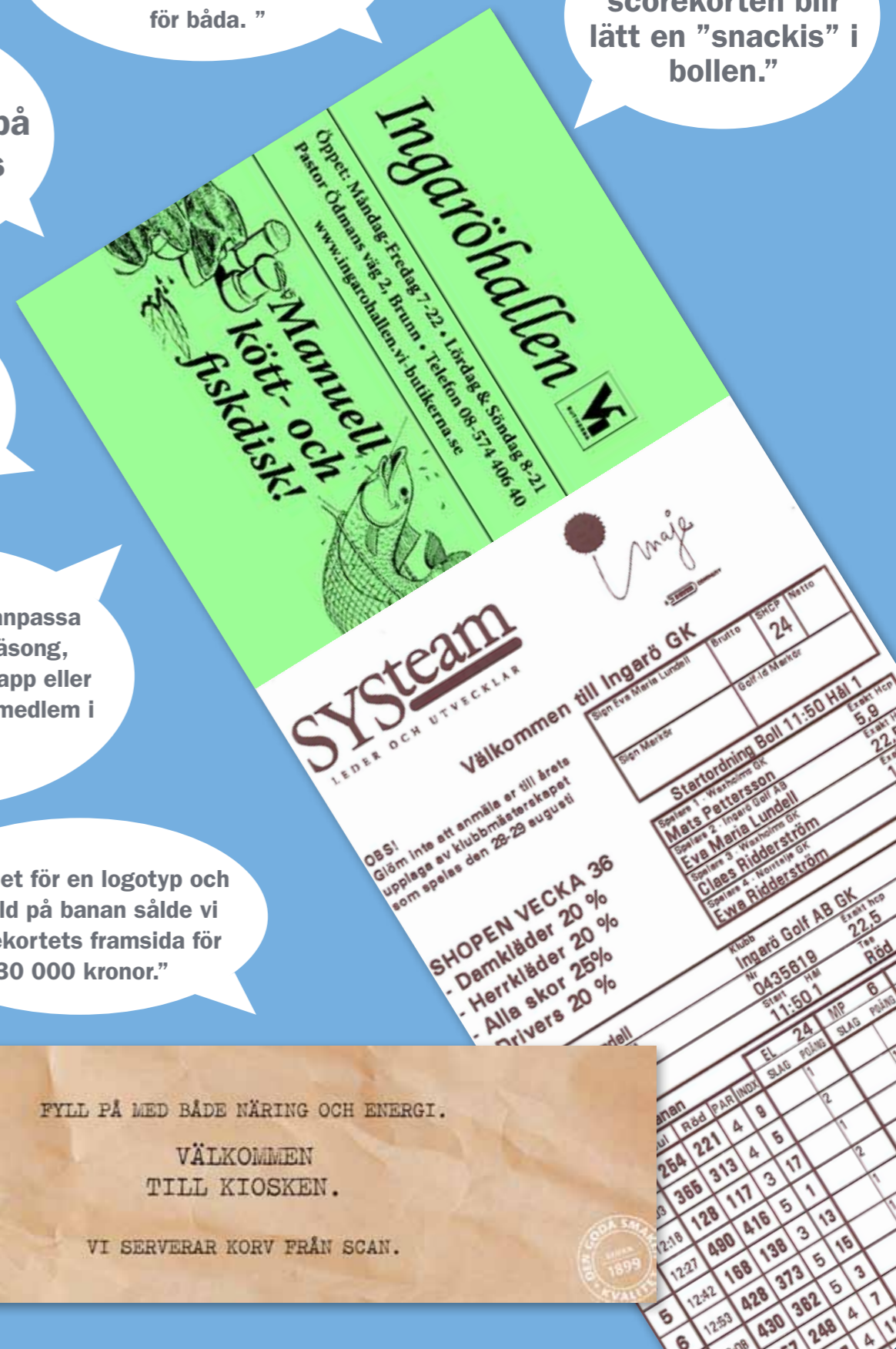
”Annonserna på scorekortet blir lätt en ”snackis” i bollen.”

”Vi tjänade 75 000 kronor på några timmars säljande.”

”Talongen kan rivas av och erbjudandet tas med.”

”Låt annonsörerna anpassa erbjudandet efter säsong, ålder, kön, golfhandicapp eller om man är gäst eller medlem i klubben.”

”Istället för en logotyp och en bild på banan sålde vi scorekortets framsida för 30 000 kronor.”



# OnTag voucher skapar möjligheter!



[www.ontag.net](http://www.ontag.net)

**För mer info och kontakt:**

SYSteam Halmstad AB

035 17 46 50

[info@systemhalmstad.se](mailto:info@systemhalmstad.se)

[www.systemhalmstad.se](http://www.systemhalmstad.se)

Michael Dammert

035-17 46 48

[michael.dammert@system.se](mailto:michael.dammert@system.se)

**SYSteam**

A COMPANY IN ERGOGROUP