



Tjänstebeskrivning

- *Beläggningsanalys*



Om oss

För att bistå golfanläggningarna med att skapa nöjdare medlemmar och gäster samtidigt som lönsamheten är i fokus så finns ett team av specialister till er hjälp.

GolfServices är ett företag som brinner för golfen och drivs av att vara en viktig del i den förändring golfbranschen står inför. Golf är en mycket stark produkt, om den vårdas. Vår starka övertygelse är att synergier mellan en golfanläggnings alla olika byggstenar är nyckeln till att skapa mervärde för golfaren, och då menar vi golfaren i alla former.

Samverkan mellan receptionist, golfshop, banutvecklare och restaurang, där alla drivs med samma värderingar och mot samma mål gör under för både stämning och kvalitet på en golfanläggning. Detta i sin tur leder till högre intäkter och lägre kostnader.

Vad bygger GolfServices detta resonemang på?

För att beskriva det tar vi en titt tillbaka till början av detta århundradet. Vår erfarenhet sträcker sig långt tillbaka som golfare, men främst som yrkesmän inom branschen. Golftränare, receptionist, kansliansvarig, banarbetare och klubbchef är exempel på positioner vi haft genom åren.

Idén kring GolfServices började växa fram hos Fredrik Kocon när han utförde ett uppdrag åt 10 kommuner i nordvästra Skåne som gick ut på att marknadsföra regionen som Sveriges golfdestination nummer ett. Resultatet av arbetet visade att klubbar, hotell och turismnäring måste arbeta närmre varandra för att nå bättre resultat. För att kunna göra det utvecklades modeller för marknadsföring och kampanjer som var beroende av analys, uppföljning och användning av affärssystemet GIT.

I detta arbetet föddes GolfServices under 2011. Nu är det upp till bevis. Genom GolfServices modeller, analyser och arbetssätt hjälper vi till att utveckla er golfanläggning. Det är nu dags att förändra golfSverige. Låt oss göra det tillsammans med er.

Med vänliga hälsningar,
Carl-Johan Ekman
VD



Beläggningsanalys

- Vilka starttider är populärast för medlemmar och gäster?
- Hur är fördelningen av antal spelade ronder per kategori medlem och gäst per dagdel?
- Hur ska golfklubben arbeta med beläggningsen?
- Hur ska golfklubben säkerställa rätt pris vid rätt tillfälle mot rätt målgrupp?
- Hur väl är Golfens IT system anpassat efter målen?

Golfservices hjälper golfklubben att identifiera sin beläggning och sätta upp SMART:a mål (specifika, mätbara, accepterade, realistiska och tidsbestämda).

Utifrån nuläge och mål så analyseras GIT efter ett poängsystem.

Följande ingår i "beläggningsanalys":

1. Antal spel per kategori och mål
2. Beläggningsgrad
3. Intäkt per tillgänglig spelplats
4. Golfens IT system, inställningar i förhållande till mål
5. Rykte – NPS poäng
6. Beläggningsöversikt per månad, dag och dagperiod
7. Teorin bakom intäkter per tillgänglig starttid
8. Vägledning i GIT 3-7-4 prissättningsmodulen



3-7-4 GIT

Ett steg mot att effektivt arbeta med differentierad prissättning är den nya prissättningsmodulen i GIT som framförallt skapar möjligheten för golfanläggningen att få en jämnare beläggning och skapa värde både för medlemmar och gäster genom att erbjuda rätt pris, vid rätt tillfälle, till rätt målgrupp.

Innan du bestämmer dig för vad som ska styra priset på dina tider bör du tänka på att gästen/medlemmen ska kunna förstå skillnaden. De faktorer som styr priset måste innehålla värde som dina kundsegment är villiga att betala för, annars kommer de allra flesta att välja det billigare priset.

GolfServices vägleder er i processen.

Förslag till avgiftsmodell i GIT

Avgiften gäller för bokande system: GIT, Min Golf, Min Golf företag

Säsongspris för seniorer: kr.

lågsäsong	mellan	hög
400	670	800

visa veckonr. eller datum
på något bra sätt när resp. säsongspris visas?

Veckoschema för rabatter

		mån.	tis.	ons.	tor.	fre.	lör.	sön.
morgon	kr.	200	200	200	200	225	0	0
fm.	kr.	100	100	100	200	125	0	0
em.	kr.	100	100	100	250	125	150	100
kväll	kr.	400	400	400	400	225	225	150

helgdagar betraktas som söndagar

Dropdown:

klubbgr x

Rabatt junior anges i %

		mån.	tis.	ons.	tor.	fre.	lör.	sön.
morgon	kr.	100	100	100	100	50	0	0
fm	kr.	100	100	100	100	25	0	0
em	kr.	75	75	75	75	25	50	0
kväll	kr.	125	125	125	125	50	225	50

Gör ditt val i dropdownlistan - fyll i rabatt - klicka på knappen Visa - resultatet visas i schemat nedan

Resultat:

Priser för en specifik grupp och säsong

Dropdown med tre val:

Hög, mellan, låg

		mån.	tis.	ons.	tor.	fre.	lör.	sön.
morgon	kr.	500	500	500	500	525	800	800
fm.	kr.	600	600	700	500	650	800	800
em.	kr.	625	625	625	475	650	600	700
kväll	kr.	275	275	275	275	525	350	600

Markera kryssrutan för att visa resultat om personen är junior

Visa-knapp

Verkställ-knapp

Spara-knapp

Avbryt-knapp

Notera att: priset som visas i starttidsschemat baseras på ovanstående.

Beläggningskarta-RevMap

De finns flera sätt att prognostisera efterfrågan på, det gäller att hitta det som passar din verksamhet bäst och minimerar ditt arbete för att ta fram en tillförlitlig prognos. Den vanligaste prognosmetoden är att förlänga historiska utvecklingsmönster och analysera säsongssvängningar.

Utifrån beläggningskartan vägleder GolfServices golfklubben i val av dagperiod och pris.

aug-11		Utnyttjade spelplatser					Antal Spelare		
Datum	Dag	M	FM	EM	K	TOT	Medlem	Gäst/Oid	Totalt
2011-08-01	Måndag	31%	56%	50%	46%	45%	36	95	131
2011-08-02	Tisdag	33%	50%	47%	54%	46%	31	102	133
2011-08-03	Onsdag	43%	75%	53%	56%	57%	123	40	163
2011-08-04	Torsdag	57%	42%	69%	35%	51%	118	28	146
2011-08-05	Fredag	0%	72%	28%	72%	43%	0	124	124
2011-08-06	Lördag	22%	71%	90%	65%	62%	105	74	179
2011-08-07	Söndag	25%	38%	61%	33%	39%	76	37	113
2011-08-08	Måndag	0%	58%	90%	36%	46%	71	62	133
2011-08-09	Tisdag	0%	0%	129%	0%	32%	66	27	93
2011-08-10	Onsdag	19%	58%	56%	38%	43%	80	43	123
2011-08-11	Torsdag	8%	10%	8%	8%	9%	8	17	25
2011-08-12	Fredag	17%	15%	25%	7%	16%	36	10	46
2011-08-13	Lördag	19%	88%	82%	25%	53%	100	54	154
2011-08-14	Söndag	14%	63%	50%	31%	39%	96	17	113
2011-08-15	Måndag	8%	44%	49%	19%	30%	64	23	87
2011-08-16	Tisdag	13%	58%	75%	57%	51%	80	66	146
2011-08-17	Onsdag	0%	39%	17%	7%	16%	34	11	45
2011-08-18	Torsdag	17%	36%	51%	10%	28%	65	17	82
2011-08-19	Fredag	0%	32%	32%	14%	19%	40	16	56
2011-08-20	Lördag	19%	50%	60%	13%	35%	59	43	102
2011-08-21	Söndag	24%	92%	76%	25%	54%	119	37	156
2011-08-22	Måndag	0%	40%	54%	11%	26%	53	23	76
2011-08-23	Tisdag	0%	61%	72%	17%	38%	43	65	108
2011-08-24	Onsdag	0%	81%	65%	42%	47%	50	85	135
2011-08-25	Torsdag	0%	24%	68%	8%	25%	22	50	72
2011-08-26	Fredag	28%	31%	67%	51%	44%	32	95	127
2011-08-27	Lördag	24%	36%	42%	31%	33%	82	13	95
2011-08-28	Söndag	4%	14%	15%	10%	11%	27	4	31
2011-08-29	Måndag	0%	0%	117%	0%	29%	31	53	84
2011-08-30	Tisdag	33%	93%	57%	0%	46%	6	126	132
2011-08-31	Onsdag	6%	60%	46%	0%	28%	39	41	80
Totalt		15%	48%	58%	26%	37%	54%	46%	
Spelplatser		2232	2232	2232	2232	8928			
Spelare		334	1069	1297	590	3290	1792	1498	3290
Ack spelare		1983	5372	5999	2448	15802	8372	7368	15802

Nästa steg

Efter beläggningsanalysen så är det dags att hitta avgiftsstrukturen för att nå beläggningsmål, omsättningsmål och NPS (ryktet).

För att underlätta arbetet erbjuder GolfServices ett långsiktigt samarbete genom supportavtal, där målen, upplevelsen och kontroll över efterfrågan och priset är några parametrar vi arbetar aktivt med att vägleda kring.

Support avtal erbjuds i form av fast månadskostnad allternativt intäktsfördelningsmodell – golfklubben väljer själv.

Fredrik Önrup – Revenue Management ansvarig GolfServices

