

GolfServices – den kompletta samarbetspartnern

VIP för
medlemmar

Gästvänligare

Förädla ledig
kapacitet



GolfServices – den kompletta samarbetspartnern



GolfServices – den kompletta samarbetspartnern

GolfServices

Analys

Utbildning

Support

Bemanning

Outsourcing

GolfServices – den kompletta samarbetspartnern

Spel juli 2011		Timme				Totalsumma
Datum	Veckodag	Morgon	Förmiddag	Eftermiddag	Kväll	
2011-07-01	Fredag	37	57	56	27	177
2011-07-02	Lördag	45	72	59	16	192
2011-07-03	Söndag	42	66	53	32	193
2011-07-04	Måndag	33	40	36	34	143
2011-07-05	Tisdag	43	64	26	36	169
2011-07-06	Onsdag	63	65	43	33	204
2011-07-07	Torsdag	38	78	73	54	243
2011-07-08	Fredag	55	70	59	29	213
2011-07-09	Lördag	61	71	24	17	173
2011-07-10	Söndag	41	75	56	49	221
2011-07-11	Måndag	73	77	62	34	246
2011-07-12	Tisdag		133	12	62	207
2011-07-13	Onsdag	67	74	79	53	273
2011-07-14	Torsdag	52	53	42	12	159
2011-07-15	Fredag	65	78	69	33	245
2011-07-16	Lördag	61	77	58	16	212
2011-07-17	Söndag	59	79	78	47	263
2011-07-18	Måndag	70	78	71	45	264
2011-07-19	Tisdag	78	74	75	39	266
2011-07-20	Onsdag	76	78	61	27	242
2011-07-21	Torsdag	60	60	70	27	217
2011-07-22	Fredag	69	77	67	9	222
2011-07-23	Lördag	69	68	61	23	221
2011-07-24	Söndag	34	45	77	30	186
2011-07-25	Måndag	69	70	59	17	215
2011-07-26	Tisdag	72	72	76	45	265
2011-07-27	Onsdag	67	76	67	50	260
2011-07-28	Torsdag	57	73	65	37	232
2011-07-29	Fredag	48	63	47	10	168
2011-07-30	Lördag	61	75	75	50	261
2011-07-31	Söndag	78	6	66	80	230
Totalsumma		1743	2144	1822	1073	6782

GolfServices – den kompletta samarbetspartnern

maj 2011						juni 2011							
Datum	Veckodag	morgon	förmiddag	eftermiddag	kväll	Totalt	Datum	Veckodag	morgon	förmiddag	eftermiddag	kväll	Totalt
2011-05-01	Söndag	12	40	53	8	113	2011-06-01	Onsdag		103	12	57	172
2011-05-02	Måndag	9	18	9	24	60	2011-06-02	Torsdag	65	77	70	18	230
2011-05-03	Tisdag	9	32	17	4	62	2011-06-03	Fredag	35	58	60	39	192
2011-05-04	Onsdag	20	11	5		36	2011-06-04	Lördag	67	71	67	35	240
2011-05-05	Torsdag	1	17	8	23	49	2011-06-05	Söndag	37	70	61	14	182
2011-05-06	Fredag	18	63	50	14	145	2011-06-06	Måndag	45	72	41	24	182
2011-05-07	Lördag	56	75	64	21	216	2011-06-07	Tisdag	16	50	23	10	99
2011-05-08	Söndag	48				48	2011-06-08	Onsdag	23	44	12	44	123
2011-05-09	Måndag			8	18	26	2011-06-09	Torsdag		30		11	41
2011-05-10	Tisdag			12	25	37	2011-06-10	Fredag	24	66	19	19	128
2011-05-11	Onsdag	36	76	62	55	229	2011-06-11	Lördag	52	65	73	6	196
2011-05-12	Torsdag			12	27	39	2011-06-12	Söndag	27	65	34	17	143
2011-05-13	Fredag	28	54	54	6	142	2011-06-13	Måndag	19	44	22	33	118
2011-05-14	Lördag	77	65	73	22	237	2011-06-14	Tisdag	16	42	14	20	92
2011-05-15	Söndag	41	60	54	4	159	2011-06-15	Onsdag	29	42	20	27	118
2011-05-16	Måndag	18	43	28	26	115	2011-06-16	Torsdag	2	42	21	43	108
2011-05-17	Tisdag	22	42	18	17	99	2011-06-17	Fredag	26	55	47	30	158
2011-05-18	Onsdag	19	46	18	21	104	2011-06-18	Lördag		64	16	27	107
2011-05-19	Torsdag	27	41	42	14	124	2011-06-19	Söndag		28	38	18	84
2011-05-20	Fredag	14	63	43	22	142	2011-06-20	Måndag	34	51	36	36	157
2011-05-21	Lördag	56	76	64	10	206	2011-06-21	Tisdag	18	59	19	33	129
2011-05-22	Söndag	29	71	68	29	197	2011-06-22	Onsdag	29	51	33	45	158
2011-05-23	Måndag	4	20	4	10	38	2011-06-23	Torsdag	43	55	43	44	185
2011-05-24	Tisdag	15	37	30	50	132	2011-06-24	Fredag	47	49	30	4	130
2011-05-28	Lördag			24	69	93	2011-06-25	Lördag	22	58	71	33	184
2011-05-29	Söndag	27	46	59	8	140	2011-06-26	Söndag	57	34	70	40	201
2011-05-30	Måndag	30	49	38	17	134	2011-06-27	Måndag	47	56	30	26	159
2011-05-31	Tisdag	15	63	42	45	165	2011-06-28	Tisdag	57	64	22	54	197
Totalt		631	1108	959	589	3287	2011-06-29	Onsdag	50	67	46	44	207
							2011-06-30	Torsdag	58	80	65	31	234
							Totalt		945	1712	1115	882	4654

GolfServices – den kompletta samarbetspartnern

Spel							Beläggningsgrad %				Medlemmar								
Klubb	2011 apr.	2010 apr.	2010	2011	2011	2012	2010	2011	Sverige	2010	2011	2012	2010	2011	2012	2010	2011	2012	
kategori	ackum.	ackum. fg år	utfall. fg år	budget	prognos	mål	utfall	prognos	ackum	ackum fg. År	intr. fg år	uttr. fg år	intr. SGF	uttr. SGF	intr. SGF fg år	uttr. SGF fg år	intr. SGF	uttr. SGF	
medlem	4 538	4 401	21 321	22 000	19 520	22 000	43%	39%	5 950 000	6 250 000	4	3	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	10 000	
gäst	2 175	1 789	12 341	13 000	12 258	13 000	25%	25%	3 500 000	4 500 000	5	5	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	7 000	
oidentifierad	312	413	2 344	2 300	2 300	2 000	5%	5%	345 000	455 000	4	6	3 000	5 000	7 000	9 000	3 000	5 000	
summa:	7 025	6 603	36 006	37 300	34 078	37 000	72%	68%	Exempel		4	2	2 000	5 000	8 000	11 000	2 000	5 000	
Kommentar			Åtgärd		Mål														
Medlemsspelet och gäst spelet minskar något mot budgeterat. Beror troligtvis på sen säsongsstart. Noterbart är även att antal golfround i Sverige har ökat med >10%			1) Öppna upp samarbetsskanaler med alla potentiella partners. 2) Kartlägg ledigkapacitet och lämna förslag till styrelsen på avgifter. 3) se över reservationsregler. 4) Öppna upp för City Break		1) Maximera effekterna av Sydpoolen samarbetet. 2) Få ut det mesta möjliga av Golf No. Samarbetet.														
RevPATT poäng 12-011							RevPATT kr				Nyckeltal								
Kommentar			Åtgärd		Mål		2010	2011	2012										
Inställningarna i affärssystemet GIT är inte marknadsanpassat.							utfall	budget	mål	2008	2009	2010	% av oms.	2011	2012				
							165	163	159										
																Kommentar			
																Inträde och utträde avseer seniorer. Enligt prognos så kommer vi att få en nettoeffekt på ca: 40 seniorer vilket påverkar likviditeten med ca: -350kr. Antal juniorer har minskat med > 20%.			
Ekonomi							Likviditet												
Resultat	2011 apr.	2010 apr.	2010	2011	2011	2012	Likviditet	2011	2010	2012mål									
intäkter	ackum.	ackum. fg år	utfall. fg år	budget	prognos	mål	månad	2011	2010	2012mål									
medlem	4 353 000	4 321 000	4 421 000	4 350 000	4 300 000	4 470 000	jan	3 878 000	4 059 000										
greenfee	457 000	432 500	2 352 000	2 165 000	2 208 000	2 200 000	feb	4 324 000	4 156 000										
företag	732 000	780 000	780 000	910 000	732 000	600 000	mar	3 747 000	3 434 000										
hotell	235 000	278 000	705 000	700 000	655 000	700 000	apr	3 083 000	3 024 000										
övrigt	214 100	256 000	813 000	777 000	813 000	776 000	maj		2 995 000										
summa	5 991 100	6 067 500	9 071 000	8 902 000	8 732 000	8 746 000	jun		2 780 000										
kostnader			Åtgärd		Mål		aug		3 040 000										
personal	1 123 400	1 234 000	3 956 000	4 159 000	3 900 000	3 990 000	sep		2 930 000										
banan	458 000	543 000	1 557 000	1 330 000	1 235 000	1 420 000	okt		2 740 000										
övriga	789 800	876 000	876 000	2 047 000	2 140 000	2 199 000	nov		2 289 000										
avskrivningar	345 000	330 000	1 172 000	1 214 000	1 340 000	988 000	dec		988 000										
summa	2 716 200	2 983 000	7 561 000	8 750 000	8 615 000	8 597 000	prognos	1 350 000		1 800 000									
Resultat	3 274 900	3 084 500	3 084 500	152 000	117 000	149 000													
Kommentar			Åtgärd		Mål														
Ökning av antal spelade ronder ska prioriteras. Utöka samarbetet med hotellen.			1) Arbeta fram en handlingsplan med målsättningen att göra medlemskapet mer attraktivt.																
Datum																			
20110606 Fredrik Kocon																			



Våra tjänster



Kompass

- Ökar eller minskar medlemmar och gästers utnyttjande av banan?
- Finns tydliga strategier och uppföljningsrutiner?



Guide

- Har ni någon ni kan rådgöra med i frågor gällande er anläggning?
- Vill ni ha en samarbetspartner som vägleder er utifrån lönsamhet och investeringsbehov?



Autopilot

- Vill ni fokusera på klubbverksamheten och skapa värde för medlemmarna?
- Vill ni ha en samarbetspartner som har fokus på tillgänglighet och kvalitet utifrån era mål?



Våra tjänster



Receptionsutbildning
Motivera



GIT
beläggningsprocess
Magnus Jiven



Revenue
Management
Pingvinen



Samarbetspartners

- Pingvinen
- Motivera
- SYSteam
- Quicksearch
- Sveriges Golfdestination No.1
- Tannus



GolfServices – den kompletta samarbetspartnern

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.

Välkommen till GolfServices!

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

GolfServices Norden AB

AFFÄRSIDÉ

**ERBJUDA HJÄLP OCH LÖSNINGAR SOM
UNDERLÄTTAR FÖR GOLFANLÄGGNINGAR ATT
UTVECKLAS I TAKT MED MARKNADEN.
LEVERERA TJÄNSTER OCH PRODUKTER SOM**

ÖVERSTIGER KUNDENS FÖRVÄNTNINGAR.

OM OSS

VD - Carl-Johan Ekman

Carl-Johan har lång erfarenhet inom ICT där han har arbetat för ledande globala aktörer som Hewlett Packard (HP) och Cisco systems med att hjälpa kunder utvecklas och kunna möta morgondagens krav och behov. Carl-Johan har en förmåga att sätta sig in i och se sina kunders behov och problemställningar och att kunna omvandla dessa till möjligheter som kan driva deras verksamhet framåt.

Revenue Management - Fredrik Önrup

Fredrik Önrup började tillämpa Revenue Management i slutet på 90-talet när han arbetade på Grand Hôtel i Stockholm som restaurangchef och Revenue Manager. Idag är Fredrik konsult i det egna bolaget Pingvinen, som sedan 2003 genomfört ett 100-tal uppdrag och utbildningar inom Revenue Management. Exempel på Pingvinens kunder är förutom golfklubbarna, såväl internationella hotellkedjor som högskolor och universitet. Kunskaperna i ämnet har han bland annat skaffat sig genom studier på Cornell University i USA och på Handelshögskolan i Göteborg.

Affärsutveckling och utbildning - Fredrik Kocon

Genom lång erfarenhet inom golfbranschen som PGA Pro, klubbchef och numera VD på Sveriges Golfdestination No.1 använder sig Fredrik av de frågeställningar och lösningar som uppstår till att bidra med affärsmodeller för golfanläggningar. Fredriks målsättning och fokus är att hjälpa anläggningarna att skapa en hållbar utveckling där medlemmar och gäster upplever ett större värde.

Affärsutveckling och utbildning - Magnus Jivén

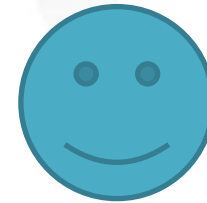
Magnus har drygt 30 års erfarenhet inom golfbranschen. Han har arbetat som Klubbchef (bl.a. Falsterbo GK), Head Greenkeeper och har varit med och utvecklat verksamhetssystem för golfen (bl.a. GIT). Numera är Magnus konsult inom IT-branschen. Hans målsättning är alltid att kunden skall komma igenom sina processer från start till mål och i denna process skall IT vara ett naturligt stöd. Genom att uppnå detta upplever kunden ett ökat värde.

Kundservice och administration - Anneli Oliwers Kocon

Anneli har erfarenhet av kansli- och receptionsarbete på golfanläggningar

Metodik

Mån	Tis	Ons	Tor	Fre	Lör	Sön	Snitt	Mål
15%	25%	45%	20%	55%	60%	55%	39%	45%

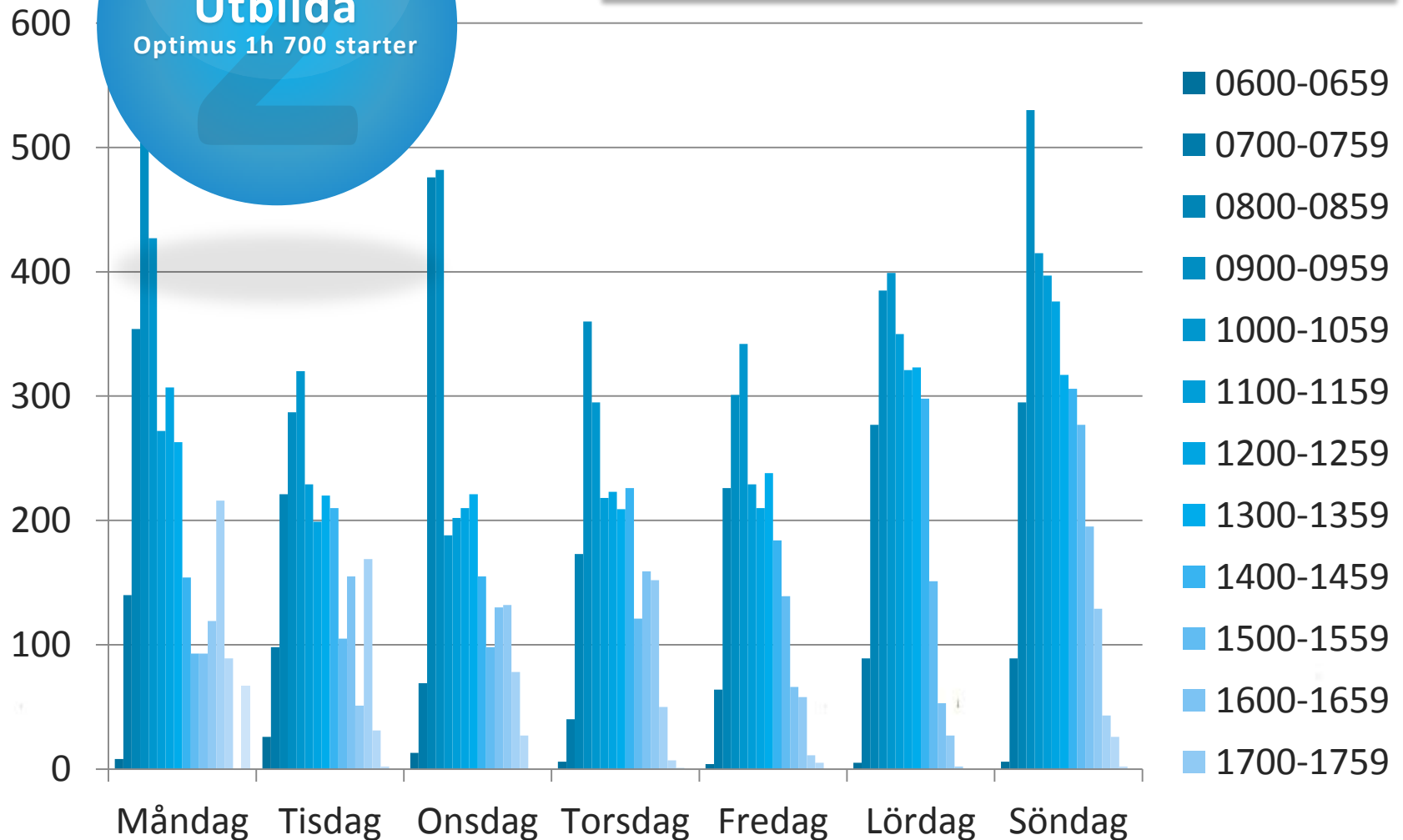


Hur Ser det ut?

2
Utbilda
Optimus 1h 700 starter

All data finns.

Anläggningarna behöver bli medvetna om sin beläggning.



Skåneklubb 1. strategier

Strategi 1 – öka beläggningen totalt, komma ifrån vissa rykten såsom långsamt spel.

Åtgärder 2 – starttidsschema och reservationer, bokningskanaler och partners.

Kontakt med F

Implementering

Skåneklubbens RevMAP 2011 (2010) - augusti

2011-aug	Timme	RevPATT Kr											spel	3465
Veckodag	0600-0659	0700-0759	0800-0859	0900-0959	1000-1059	1100-1159	1200-1259	1300-1359	1400-1459	1500-1559	1600-1659	1700-1759	1800-1859	
Måndag	8	44	138	135	234	77	132	140	94	77	50	121	61	
Tisdag	3	77	327	206	253	140	88	138	132	91	165	165	85	
Onsdag	11	74	102	0	190	96	80	107	17	80	0	30	47	
Torsdag	3	45	62	330	138	86	155	127	165	134	89	89	58	
Fredag	3	65	144	168	168	158	148	162	110	65	89	89	38	
Lördag	69	165	210	303	278	254	234	182	124	107	79	17	3	
Söndag	110	165	103	193	230	217	268	234	189	144	0	62	3	

2010-aug	Timme	RevPATT Kr											spel	2382
Veckodag	0600-0659	0700-0759	0800-0859	0900-0959	1000-1059	1100-1159	1200-1259	1300-1359	1400-1459	1500-1559	1600-1659	1700-1759	1800-1859	
Måndag			135	292	270	132	72	99	66	91				
Tisdag			8	138	162	85	80	91	99	118				
Onsdag			127	0	210	96	79	72	52	65				
Torsdag			468	241	244	158	131	168	100	96				
Fredag			141	151	155	175	113	117						
Lördag			234	309	289	179	103	138						
Söndag			55	256	190	135	190	184						



Skåneklubb 2. strategier

Strategi 1 – öka beläggningen på lågfrekventa/kalla tider

Åtgärder 2 – beläggingsanalys, starttidsschema och reservationer, prissättning, bokningskanaler och partners.

Kontakt med F

Implementering

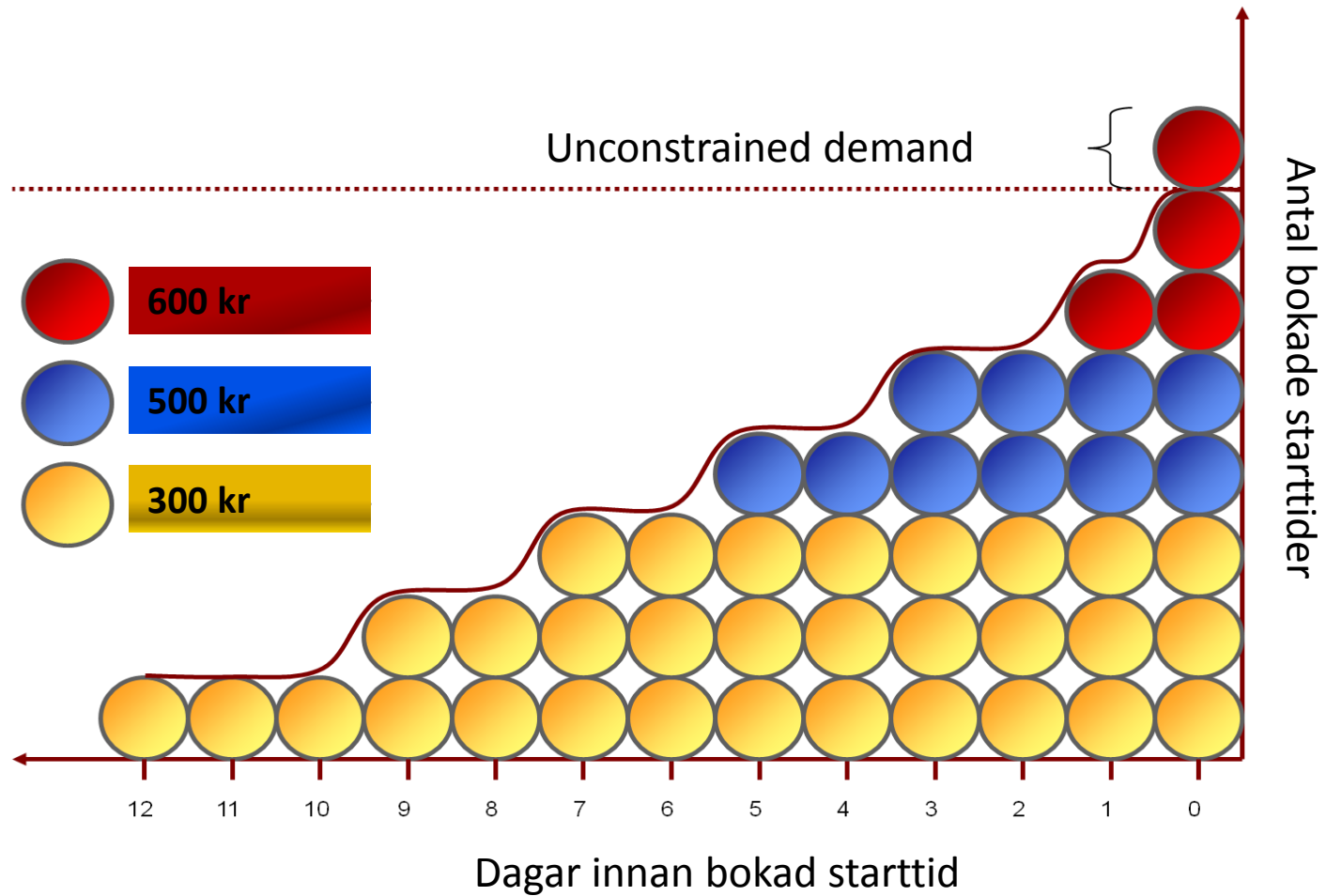
Skåneklubb 2. 12 månader

- Medlemsspel +17% 2426 spel
- Gästspel +16% 1437 spel
- Ökning totalt 4746 spel (inkl. tävling)

Vad händer nu...?!?

- En process; ett sätt att tänka!
- Ta kontroll över priserna & efterfrågan!
- RevPATT - Golfservices; Fredrik Önrup m.fl.
 - Analys
 - Utbildning
 - Rådgivning & Support

Ledtider

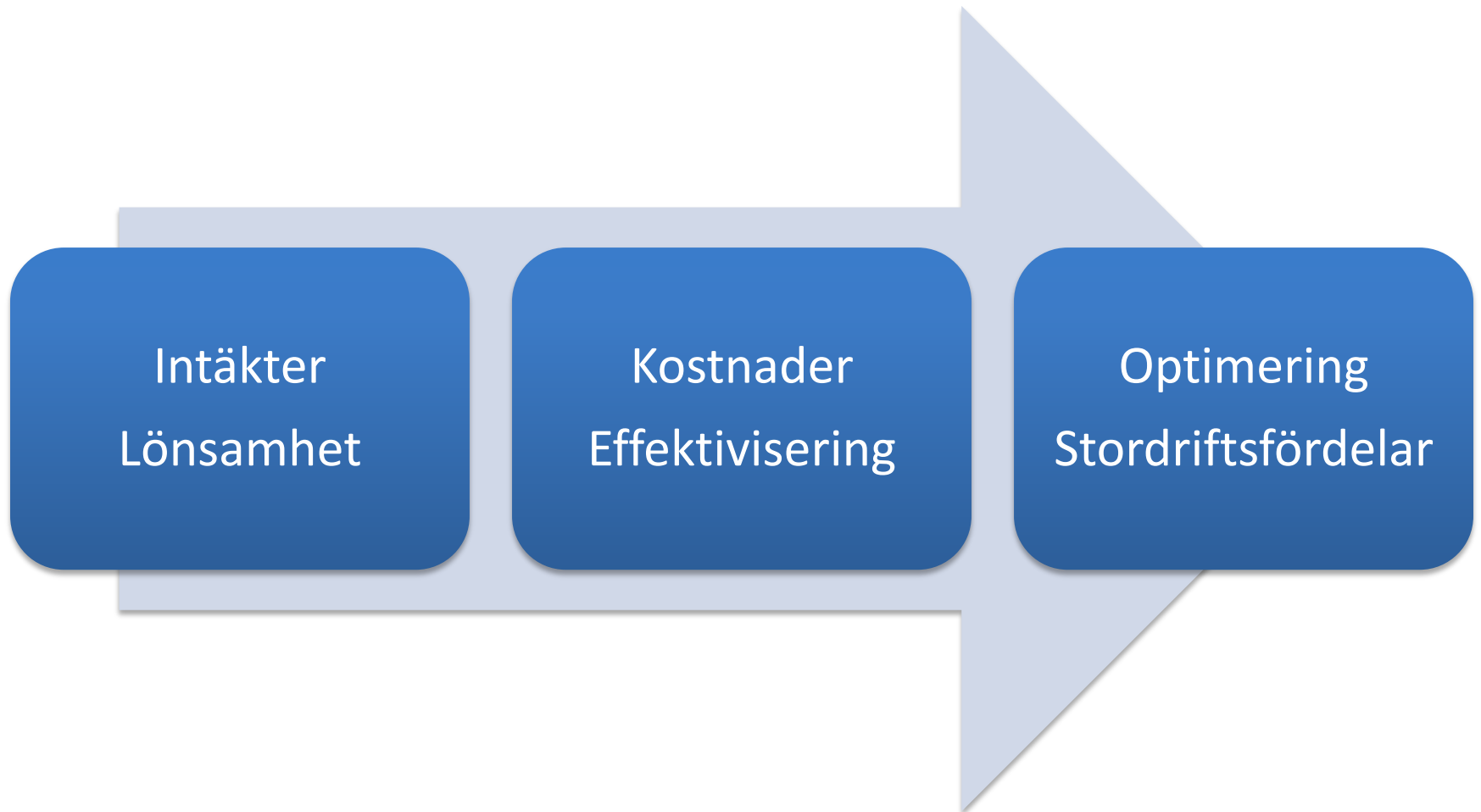


Hur gör NV-Skåne som Destination?

- www.golfno1.se
 - Varumärke
 - Varma tider

- www.merangolf.se
 - Analys, support och affärsutveckling
 - Kalla och varma tider

Process



Medlemmar	
Kapitalinsats Lån	Årsavgift

Sv Golfförbundet
Årsavgifter

Golfklubb 1
Ingen verksamhet

Golfklubb 2
Ingen verksamhet

Golfklubb 3
Ingen verksamhet

Golfklubb 4
Ingen verksamhet

GS Distrikt 1 ansvarar för totaldrift av samtliga golfklubbar. Ersättning för detta regleras genom medlemmarnas årsavgifter 100%

GOLF SERVICES AB DISTRIKT 1						
Bandrift	Shop	Restaurang	Reception	Tävlingar/event	Personal	Ägare
Gemensamt ansvar för drift och samordning					1 VD/Klubbchef	Alt 1
					1 Green keeper	Golfservices Drift AB 51%
					1 Kansli chef	Fd Anställda i GK 49%
					Banskötare	Alt 2
					Reception	Golf Sevices Drift AB 100%
					Restaurang/shop	

GS Distrikt 1 köper nedanstående tjänster av GS Drift och betalar för detta en fast avgift på xxx kr/mån

GOLF SERVICES DRIFT AB				
Ekonomi	Marknadsföring	IT / Utbildning	Inköp	Ägare
Finasiering	Sponsorer	Hemsida	Bana	Golf Sevices Norden AB 50% XXXX AB 50%
Revision / bokslut	Annonsering	Affärssystem	Maskinpark	
Fakturering	Nätverk	CRM	Restaurang/shop	
Administration	Kampanjer	Kompetens utv för personal och ledning	Fastighet	
			Data och kontor Städ	

Tack för din tid!



GolfServices Norden AB

Telefon: 010 3300134

E-mail: info@golfservices.se

www.golfservices.se