

Tjänstebeskrivning

- *Tempen*



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



Tempen

- Hur upplevs anläggningen?
- Hur är fördelningen av antal spelade ronder per kategori medlem och gäst?
- Vilka beläggningsmål har golfklubben?
- Vilken intäkt per tillgänglig starttid har golfklubben och vad är målet?
- 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 nyckeltal ingår i "Tempen":

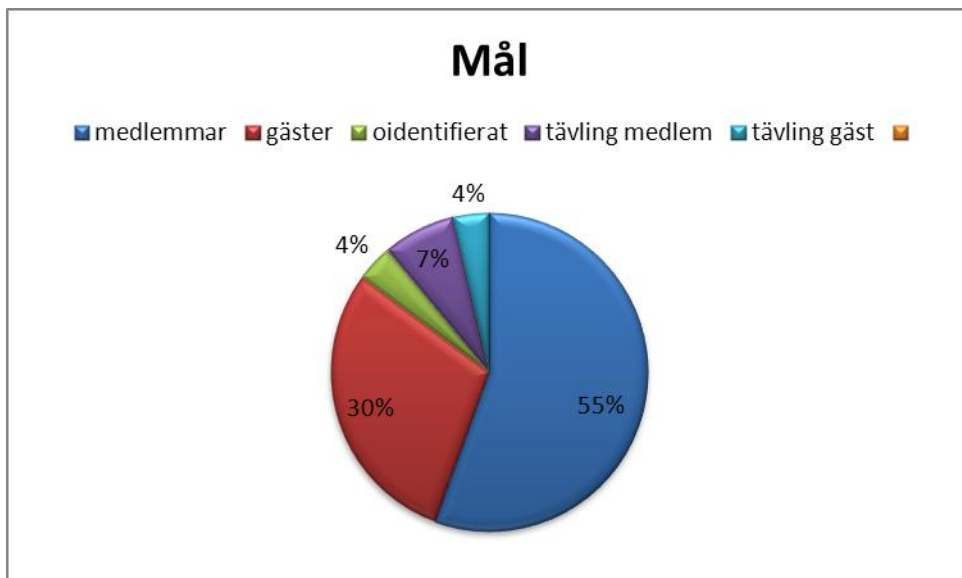
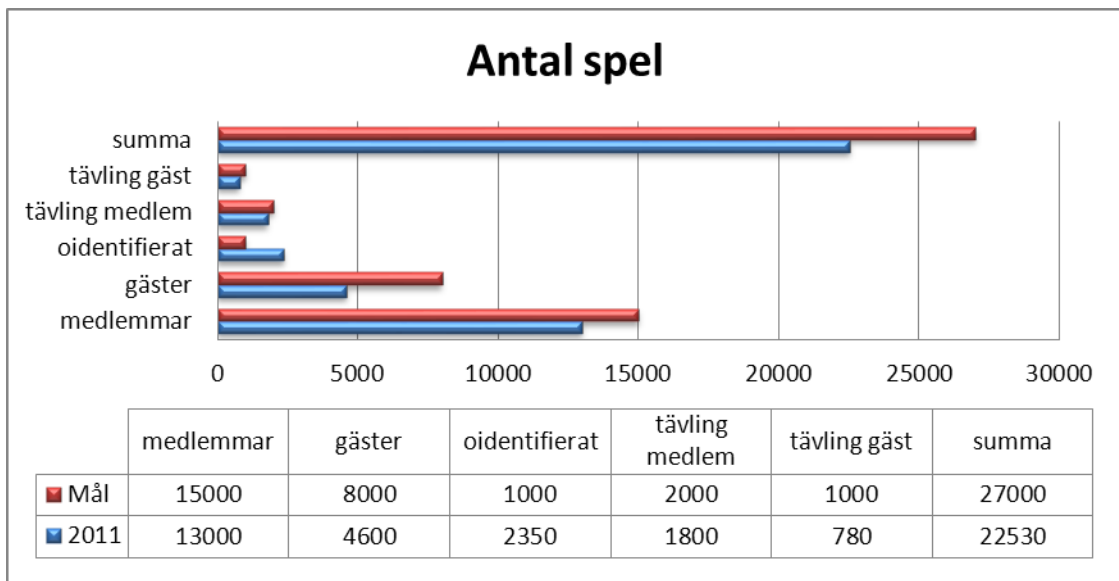
1. Antal spel per kategori och mål
2. Beläggningsgrad
3. Intäkt per tillgänglig spelplats
4. Golfens IT system, inställningar i förhållande till mål
5. Rykte – NPS poäng



Tempen

Utgångspunkten för att möta golfens förändring från att vara produktionsorienterad till att vara marknadsorienterad görs bl.a. genom att arbeta mot beläggningsmål.

Det totala beläggningsmålet delas upp i kategorier enligt nedan vilket i sin tur blir riktmärke för strategier och investeringar.

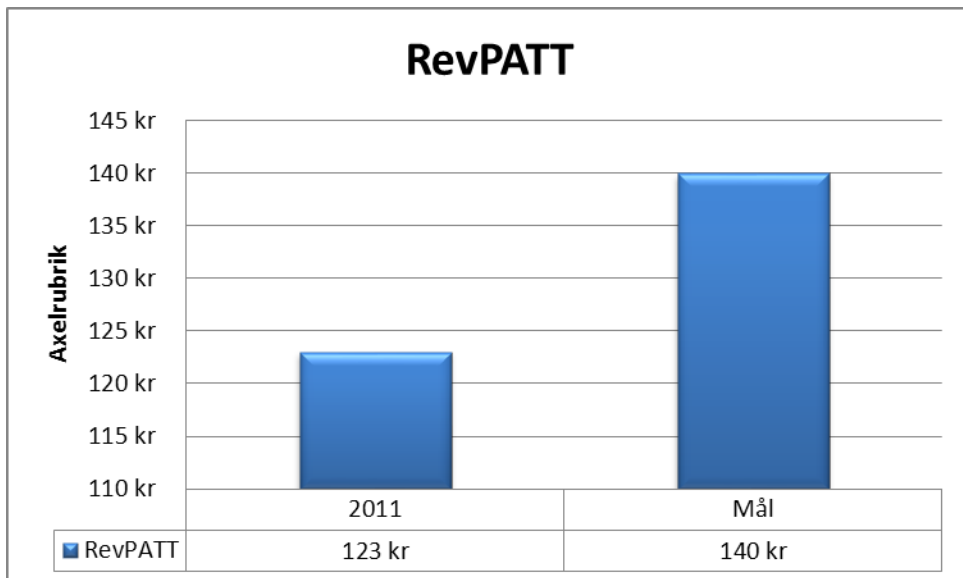


Tempen

Intäkter per tillgängliga spelplatser (RevPATT) är det viktigaste nyckeltalet för att kunna identifiera hur väl golfanläggningen genererar spelintäkter.

En stor fördel med nyckeltalet är att det är kopplat till spelintäkter i form av: medlemsavgifter, greenfee och företagspartners dividerat med 50 000 spelplatser. På så vis påverkas inte nyckeltalet av antalet spel utan enbart av hur attraktivt det är för medlemmar, gäster och partners att erlägga en avgift för rättigheten att spela.

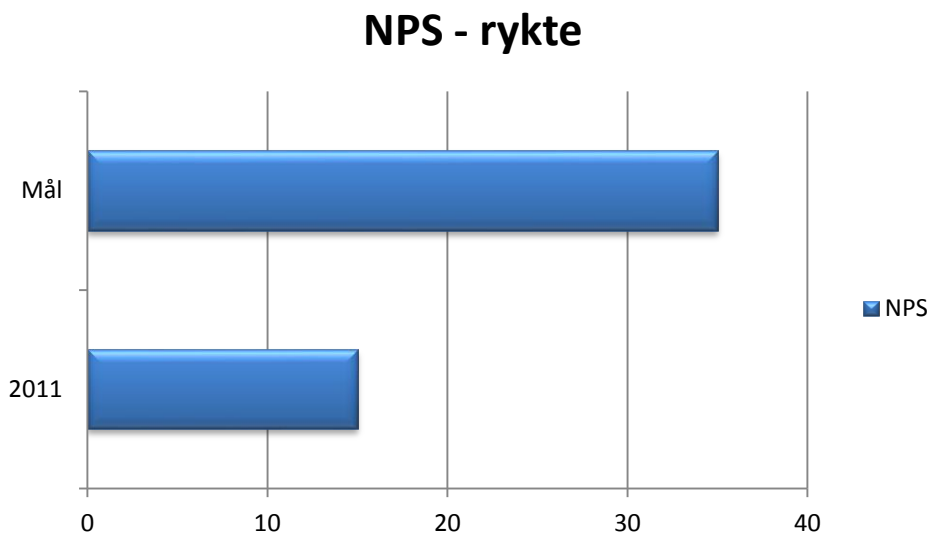
Enligt studier så visar det sig att företag som arbetar med Revenue Management ökar sin omsättning med 3-7% och lönsamhet med 30-100% i snitt.



Tempen

Net Promoter är kundlojalitetsmått som utvecklats av Fred Reichheld , Bain & Company och Satmetrix . NPS introducerades av Reichheld i hans 2003 Harvard Business Review artikeln "Ett nummer du behöver för att växa".

GolfServices mäter balansen mellan prisstrategier och NPS för att golfklubben ska få en hållbar utveckling. Ett högt NPS nummer och låg intäkt per tillgänglig spelplats kan leda till att investeringsbehoven ej kan genomföras. Likväl som hög intäkt per tillgänglig spelplats med ett lågt NPS kan leda till färre medlemmar och gäster i framtiden vilket kan få stora konsekvenser.



A-Ö med garanti

Efter tempen så är det dags att analysera när efterfrågan på starttider är hög för att kunna sätta rätt pris vid rätt tillfälle till rätt målgrupp – samtidigt som arbetet mot att förbättra ryktet vägs in.

För att underlätta arbetet erbjuder GolfServices beläggningsanalys.

Tempen och beläggningsanalysen lämnas med 100% nöjd garanti eller pengarna tillbaka.

Fredrik Önrup – Revenue Management ansvarig GolfServices

