



Toimintasuunnitelma 2021

2021 toimintasuunnitelman peruslähtökohdat ovat:

1. Kenttää hoidetaan ja kehitetään saman suuruisella budjetilla ja laadukkaasti kuten 2020. Peruskorjausta ja kehittämistä toteutetaan tasaisesti, vuosittain, kenttötoimikunnan laatiman ja yhtiön hallituksen hyväksymän suunnitelman mukaisesti. Mottona on, että ennemmin helpotetaan kuin vaikeutetaan pelaamista muutoksien myötä. Uusia koneinvestointeja tehdään suunnitellusti tilikaudella 2020-2021 seuraavasti: Kaivinkone vaihdetaan uudempaan ja isompaan, kentänhoidon pakettiauto vaihdetaan uudempaan, hankitaan koneisiin lisälaitteita, joiden hinnat 1000 €-6000 €. Investoinnit yhteensä noin 50 000 €.

2. Klubitalon peruspalveluihin ei ole tulossa merkittäviä muutoksia. Lounaspalvelusta vastaa Pasi Joronen omalla yrityksellään kuten kaudella 2020. Kaikki muu myynti on yhtiön omaa myyntiä. Pro Shop -tuotteista vastaa edelleen Golf Point. Uuden ilmeen myötä otetaan Klubille myös myyntiin logotuotteita, jotka ovat yhtiön omaa myyntiä. Logotuotteita kehitellään Business Finland -projektissa. Opetuspalveluista vastaavat Kimmo Heiskanen ja Jukka Ollilainen. Kimmon palkkaamiseen on haettu seuran puolelta OKM:n seuratuokea. Perjantain treenit ja aloittelijoiden tutustumiskurssit ovat edelleen Kimmon päävastuulla.

Klubin henkilökunta osittain uudistuu kaudelle 2021, mikä on luonnollista kausiluonteisessa työssä. Palvelupäällikkö jatkaa äitiyslomalla, eikä hänen tilalleen palkata korvaajaa. Kaksi kokeneempaa klubityöntekijää perehdytetään toimistotöihin, jäsen- ja pelioikeusasioihin sekä tapahtumien ja kilpailujen organisointiin. Myös toimitusjohtaja hoitaa kaikkia jäsen-, pelioikeus- ja osakeasioita.

3. Markkinoinnissa, myynnissä ja palveluiden kehittämisessä hyödynnetään mahdollisimman tehokkaasti hankkeita, joissa olemme mukana. Menneillään olevat hankkeet ovat Tainionvirran Yritysryhmähanke ja Business Finlandin rahoittama koko toiminnan kehitysprojekti. Markkinoinnista ja myynnistä vastaa Toimitusjohtaja.

4. Edellä mainittujen kohtien perusteella toiminnan/palvelun tavoitteena on olla erinomaista sekä kustannustehokasta. Palvelulupauksemme on ”Hartola Golf, Suomen ystävällisin golfkenttä”. Tämän lupauksen toteutumiseen voivat vaikuttaa myös kaikki pelaajat omalla toiminnallaan. Tervehditään kaikkia ja luodaan alueelle hyvää tunnelmaa. Asiakaspalveluun ja asiakkaan polkuun panostamisen seurauksena tavoitteemme on, että yhtiön liikevoitto on lähellä nollaa ja käyttökate on tilikauden lopussa noin +100 000 €.

Strateginen tahtotila

Golfyhteisön toimintatapoja uudistamalla mahdollistetaan talouden tasapaino, kentän hyvä taso, hyvät palvelut ja tyytyväinen, houkutteleva golfyhteisö.

Strategiset valinnat, painopistealueet / toimintasuunnitelma

Toiminnan suunnittelu perustuu Hartola Golf oy:n hallituksen valitsemien strategisten painopistealueiden (8 kpl) kehittämiseen. Toimintasuunnitelman laatimisen apuna on käytetty Pelaaja Ensin -kyselyn palautteita sekä suullisesti saatuja palautteita asiakkailtamme. Toiminnan kehittämiseksi käydään jatkuvaa vuoropuhelua henkilökunnan ja hallitusten (oy ja ry) kesken. Toiminnan kehittämistä koordinoi toimitusjohtaja, joka on myös seuran toiminnanjohtaja. Hartolassa oy:n ja ry:n toiminta nivoutuu sulavasti yhteen ja toiminnan kehittämisessä huomioidaan koko golfyhteisö.

Golfyhteisömme missio on yhtä Golfliiton mission kanssa. Tarjoamme miellyttäviä liikunnallisia golfelämyksiä sekä yhteisömme jäsenille että vierailijoille. Golf yhdistää terveysvaikutukset sekä yhdessä luonnossa liikkumisen.

Visio – Miksi haluamme tulla

Houkutteleva ja hyväntasoinen klubitason golfyhteisö, jonka toimintaan on helppo tulla mukaan. Suomen ystävällisin palvelu ja parhaat senioripalvelut.

1. Talouden ja toimintamallin vakauttaminen

- Vahvistetaan osakkeen arvoa ja osakkaan asemaa ottamalla vastaan ”käyttämättömät osakkeet” osakkailta, jotka eivät osakettaan halua pitää. Osakkeen velkaosuus pitää olla maksettu, ennen kuin se voidaan luovuttaa yhtiölle. Osakkeiden palauttamisesta on tullut positiivista palautetta, ja sen myötä yhtiö on myös myynyt osakkeita vuosittain noin 5-10kpl.
- Osakkeella pelaamisen hinta ja edut pidetään muuta pelaamista selvästi edullisempina. Jatketaan samaa linjaa kaudella 2021. Kaudelle 2021 talousarvioon ehdotetaan hoitovastikkeeksi 590 €, joka on sama kuin kaudella 2020. Muiden pelioikeuksien hinnoittelu seuraa samaa linjaa ja osakkeella pelaaminen pysyy edelleen edullisimpana pelimuotoja.
- Yhtiö myy hallitsemiaan osakkeita hallituksen päättämään hintaan. Osakkeille on ollut kysyntää. Osakkeita myytiin hintaan 500€/C-osake. Sama hinta pidetään kaudella 2021.
- Investoinnit pyritään tekemään tulorahoituksella. Jos rahoitusvastiketta päätetään jatkossa kerätä, päättää siitä yhtiökokous kuten ennenkin. Myyntiä saatiin lisättyä kaudella 2020 ja tilikauden tulos oli positiivinen. Tulokseen vaikutti positiivisesti myös erilliset projektit, joita kenttämestari muun henkilökunnan kanssa toteutti sekä Business Finlandilta saatu tuki. Kaudella 2021 jatketaan myynnin kehittämistä ja kiinnitetään huomiota kulujen tiukkaan seurantaan. Optimaalinen tilanne on silloin, kun käyttökate on poistojen kanssa linjassa eli pääsisimme liikevoittoon 0 tai parempi. Mitään mullistavaa ideaa tavoitteeseen pääsemiseksi ei ole, vaan sitä kohti edetään

pitkäjänteisellä valitun strategian toteuttamisella. Koronapandemia on lisännyt golfin kysyntää valtakunnallisesti, ja tulemme keväällä panostamaan uusien pelaajien houkuttelemista printti- ja Facebook-markkinoinnin avulla.

- Kaikulanmäen toimintaa kehitetään yhdessä Hartolan kunnan, Itä-Hämeen opiston ja Linna-hotellin kanssa. Visiona on ollut kehittää alueesta Hartolan alueen vetovoimaisen matkailukohde, joka tuo alueen muillekin yrittäjille lisää potentiaalisia asiakkaita. Linna-hotellin ja Itä-Hämeen opiston vaihtuvat toimintamallit ja yrittäjät ovat kuitenkin hankaloittaneet alueen kehitystä. Koronan vaikutus Linna-hotellin toimintaan oli dramaattinen ja hotellyrittäjä lopetti toiminnan keväällä 2020. Kesällä 2020 hotelli oli kiinni, mutta syksyllä 2020 hotelliin saatiin uusi yrittäjä. Tällä hetkellä hotelli on koronan takia kiinni, mutta yrittäjä suunnittelee sen avaamista keväällä. Uuden yrittäjän toimintamalli sopii hyvin golfareille. Koirakeskus -ideasta on luovuttu ja palvelut/ruoka on hyvää tasoa. Yrittäjällä on suunnitteilla paljon erilaisia tapahtumia, mutta koronatilanne vaikuttaa siihen, toteutuuko suunnitelmat.
- Yhteistyötä sysmälaisten uusien yrittäjien kanssa kehitetään edelleen uusien laadukkaiden majoituspalveluiden ja tapahtumien saamiseksi asiakkaillemme. Ilola Inn Sysmässä on laadukas kokous- ja vapaa-ajankeskus, jonka kanssa kehitellään myös golfpaketteja. Jatkamme edelleen yhteistyötä alueen matkailutoiminnan kehittämiseksi muiden alueen yrittäjien ja kunnan kanssa. Uusi yritysryhmähanke sysmälaisten ja hartolalaisten matkailuyritysten kesken jatkuu, ja sen puitteissa kehitetään myös golfpalveluita yhteistuotteiksi. Yritysryhmähankkeessa on mukana yhteensä kymmenen yritystä.

2. Kenttä

- Kentän hyvä laatu on tutkimusten mukaan yksi golfareiden pääsyy vieraspelaamiseen. Muut palvelut ovat vain lisäbonusta. Pelioikeuspelaajien pääsyy kenttävalintaan on kentän sijainti ja jo pelaavien tyytyväisyyteen vaikuttaa eniten golfyhteisön tunnelma ja tervetulleeksi tulemisen tuntu. Palaute kentästä on ollut pääsääntöisesti hyvää kaudella 2020 ja samaa tasoa tavoitellaan kaudelle 2021. Kritiikkiä on tullut sesonkiajan kenttävalvonnan puutteesta, johon panostetaan kaudella 2021. Kasvaneet pelaajamäärät aiheuttavat kentälle ruuhkaa ja kierrosajat ovat välillä venyneet liian pitkiksi.
- Kaudella 2021 hoidetaan kenttää kenttämestarin suunnitelman mukaisesti; hyvin. Peruskorjausta tehdään kenttätoimikunnan suunnitelman mukaisesti. Väylän 1 vesiesteen täyttö viimeistellään, väylän 5 kummun alue (väylä ja karheikko) perataan ja tasoitetaan kuopista, väylän 7 lyöntipaikat korjataan ja uusi punainen teeboksi rakennetaan.
- Kolmen viime vuoden aikana on hankittu uusi ruiskukone, traktori, väyläilmastin, korvaavia käytettyjä greenileikkureita sekä pienempiä koneiden lisälaitteita helpottamaan kentänhoitoa. Kaudella 2021 hankitaan isompi kaivinkone sekä siihen lisälaitteita.
- Palautteen saamiseen käytetään edelleen Pelaaja Ensin -asiakastytyväisyyskyselyä.
- Kentän jatkosuunnittelussa huomioidaan erityisesti pelaajien ikä ja pelitaso. Pelaamisen pitää olla riittävän nopeaa, johon vaikuttaa kentän vaikeus/pituus, turvallista ja

onnistumisia/hyvää fiilistä ruokkivaa. Myös aloittelijat tulee huomioida niin harjoitusalueen kuin kentänkin suunnittelussa.

3. Markkinointi ja myynti

- Markkinointiin panostetaan tulevalla kaudella, erityisesti keväällä. Koronan takia on golfin kysyntä kasvanut ja nyt on hyvä hetki panostaa tunnettavuuteemme ja lajin vetovoimaan. Markkinointikanavat ovat Printti ja Facebook. Keväällä haetaan näkyvyyttä uusien pelaajien saamiseen ja jo golfaavien houkuttelemiseen. Uusille pelaajille tarjotaan ilmaisia tutustumiskursseja ja golfaaville kauden avausta Hartolassa. Golfareille tarjotaan greenfee -pelaamista, kilpailuja ja ryhmäpaketteja.
- Printtimainontaa on keväällä Lähilehdessä ja Itä-Häme-lehdessä teemalla ”Koko Itä-Häme Golfaa”. Golflehdessä ja Honour-lehdessä kerrotaan Hartolasta loistavana paikkana tulla pelaamaan kaveriporukalla. Lisäksi koko kesän vaikuttavat mainokset ovat Hartolan palveluoppaassa, yksi Sysmä-oppaassa ja Sysmä-Hartola matkailulehdessä.
- Facebook-markkinointia teemme eri teemoilla pitkin kautta. Yritysryhmähankkeen kautta saamme koulutusta maksetun Facebook-markkinoinnin tekemiseen itse sekä tukea markkinointimateriaalin tuottamiseen.
- Jatkamme ”Koko Itä-Häme Golfaa” -kampanjaa, joka toteutetaan touko-elokuussa. Kampanja on ollut menestys, ja osoittautunut parhaaksi tavaksi saada uusia harrastajia lajin pariin. Jatkamme samalla toimintamallilla, viime kesän ohjaajan, Kimmo Heiskasen johdolla. Tutustumiskursseja järjestetään touko-elokuussa joka toinen lauantai. Lisäksi Green Card-kursseja on myös joka toinen lauantai.
- Maalis-toukokuussa kontaktoidaan kaikki uudet jäsenet 2019-2020 ja kursseilla käyneet. Kartoitetaan tarpeet ja tarjotaan sopivaa pelioikeutta. Tätä työtä varten haimme kaudelle 2021 OKM:n seuratuksia. Kimmo Heiskanen toimi tässä tehtävässä erinomaisesti ja jatkamme hänen kanssaan yhteistyötä.
- Yhteistyötä ja näkyvyyttä jatketaan aikaisempien vuosien tapaan, Linna-hotellin, Sysmän/Hartolan matkailun, Lahti Regionin, GKS -seurojen, Golfliiton ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa.
- Olemassa olevat yritys yhteistyökumppanit kontaktoidaan ja tarpeet kartoitetaan. Uusia yhteistyökumppaneita haetaan aktiivisesti Toimitusjohtajan toimesta.
- Osakas- ja jäsenkirje (viikkokirje) sai edelleen hyvää palautetta ja jatkamme sen toteutusta. Viikkokirjeen tilaajille (vieraspelaajat noin 800 kpl) luodaan oma kirje, joka lähetetään myös viikoittain. Siinä on osittain sama sisältö kuin jäsenkirjeessä, mutta myös muuta vieraspelaajia kiinnostavaa asiaa.

4. Asiakaspalvelu

- Uusien työntekijöiden perehdytys on avainasemassa keväällä. Henkilökunta koulutetaan kahteen toimintamalliin; ”Asiakkaan polku” ja ”Uuden pelaajan polku”, niin että kaikki tietävät, miten palvella ja opastaa asiakkaita eri tilanteissa. Henkilökunnalle opetetaan myös ns. softselling -idea, jolla haetaan lisämyyntiä.

- Asiakaspalvelua kehitetään myös yhdessä toimikuntien kanssa sekä kaudella 2020 saadun asiakaspalautteiden avulla, kuitenkin niin, ettei se aiheuta ylimääräisiä kustannuksia esim. palkkakulujen osalta.
- Pelaaja Ensin -asiakastytyväisyyskyselyä jatketaan sekä vieraspelaajien että omien jäsentemme kanssa
- Kimmo Heiskanen jatkaa ohjaajatoimintaa, perjantaitreenien, KIGO-kurssien ja myös Green Card-kurssien muodossa. Kimmo antaa lisäksi yksityisopetusta, jos kiinnostusta löytyy. Ohjaajan toiminta tukee sekä seuran että yhtiön toimintaa ja on ”yhteishankinta”.

5. Seniorit

- 73% jäsenistöstämme on senioreita (50v – Mikko S)
- Seniorit ovat kasvava, hyväkuntoinen ja suurin asiakasryhmämme
- Senioreiden palveluita tullaan kehittämään yhdessä senioritoimikunnan kanssa
- Myös kentän pelattavuuden suunnittelussa huomioidaan senioreiden tarpeet, kuten kaikissa jo aikaisemmin mainituissa osa-alueissa. Tärkeää on, että omat jäsenemme vastaavat kauden aikana tehtävään asiakastytyväisyyskyselyyn, jotta voimme kehittää palveluita.
- 2021 tavoitteemme on edelleen olla Suomen paras seniorigolfyhteisö.

6. Naiset

- Naiset huomioidaan sekä klubin että kentän palveluissa ja toimintaa kehitetään entisestään yhdessä naistoimikunnan kanssa. Tavoitteena on olla kauden 2021 naisystävällisin golfyhteisö. Hartolan golfyhteisö huomioi niin omat naispuoliset kuin vieraspelaajat saaden heidät tuntemaan itsensä osaksi golfyhteisöä, mikä on tutkimuksen mukaan yksi tärkeimpiä suosituksen kriteerejä.

7. Yhteisöllisyys/perheet

- Kaikulanmäen kehittämishankkeen yhteydessä suunniteltiin alueelle liikunnallista ja virkistysellistä toimintaa. Käytännön toteutukseen ei kuitenkaan ole toimijoilla ollut varoja, joten yhteistyötä Itä-Hämeen opiston ja Linna-hotelli Oy:n kanssa kehitetään edelleen mahdollisuuksien mukaan.
- Junioreille tullaan edelleen järjestämään ilmaiset perjantaitreenit kesä-elokuussa, joita ohjaa golfohjaaja Kimmo Heiskanen.
- Perheet huomioidaan myös hinnoittelussa

8. Alueellinen yhteistyö

- Hartola Golf on aktiivisesti mukana koko Hartolan matkailun kehittämisessä.