



Toimintasuunnitelma 2018

2018 toimintasuunnitelman peruslähtökohdat ovat:

- 1. Kenttää hoidetaan samalla kapasiteetilla ja budjetilla kuin kaudella 2017. Mitään uudistuksia tai merkittäviä korjauksia ei tehdä. Uusia kalustoinvestointeja ei tehdä. Kaudelle 2018 on jo hankittu uusi traktori syksyllä 2017.**
- 2. Klubitalon palveluihin ei ole tulossa suuria muutoksia. Kustannustehokkuutta tullaan kehittämään ja palkkakuluja budjetoidaan 2017 toteutunutta vähemmän. Tämä tulee näkymään henkilökunnan määrässä ja sitä kautta jonkin verran myös palveluissa sekä aukioloajoissa.**
- 3. Markkinoinnissa, myynnissä ja palveluiden kehittämisessä, pyritään hyödyntämään mahdollisimman tehokkaasti hankkeita, joissa olemme mukana. Kustannustehokkuus on myös tässä avainsana.**
- 4. Edellä mainittujen kohtien perusteella, toiminnan/palvelun tavoitteena on olla hyvää sekä kustannustehokasta, jonka seurauksena yhtiön käyttökate on tilikauden lopussa positiivinen. Käyttökate tavoite 2018 = +20 000 ja kauden 2020 loppuun mennessä +50 000.**

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 saatua palautetta 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 hyvätasoinen klubitason golfyhteisö, jonka toimintaan on helppo tulla mukaan. Suomen 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 5kpl kaudella 2017. Samaa toimintamallia halutaan jatkaa kaudella 2018.
- osakkeella pelaamisen hinta ja edut pidetään muuta pelaamista selvästi edullisempänä. Jatketaan samaa linjaa kaudella 2018.
- yhtiö myy hallitsemiaan osakkeita hallituksen päättämään hintaan. Osakkeille uskotaan olevan kysyntää, kun potentiaaliset ostajat tietävät, että osakkeet voi tarvittaessa luovuttaa takaisin yhtiölle. Osakkeita myytiin hintaan 500€/osake. Sama hinta pidetään kaudella 2018.
- investoinnit pyritään tekemään jatkossa tulorahoituksella. Jos rahoitusvastiketta päätetään jatkossa kerätä, päättää siitä yhtiökokous kuten ennenkin. Myyntiä saatiin lisättyä kaudella 2017, mutta se ei riitä nykyisten palveluiden toteuttamiseen ja käyttökate oli negatiivinen. Kaudella 2018 jatketaan myynnin kehittämistä ja kiinnitetään erityishuomiota kulujen tiukkaan seurantaan.
- Kaikulanmäen toimintaa kehitetään yhdessä Hartolan kunnan, Itä-Häme opiston ja Linna-Hotellin kanssa. Visiona on kehittää alueesta Hartolan alueen vetovoimaisin matkailukohde joka tuo alueen muillekin yrittäjille lisää potentiaalisia asiakkaita. Kehityshanke on käynnistynyt vuoden 2017 alusta. Kehittäminen jatkuu kaudella 2018 uuden hotellitoimijan (Itä-Häme opisto) kanssa. Lisäksi Hartola Golf on mukana kunnan Elämyksien Kuningaskunta hankkeessa sekä Yritysryhmä hankkeessa. Yritysryhmä hankkeessa on mukana kolme Hartolalaista ja kolme Sysmäläistä matkailualan yritystä.

2. Kenttä

- kentän hyvä laatu on tutkimusten mukaan yksi golfareiden pääsyy vieraspelaamiseen. Muut palvelut ovat vain lisäbonusta. Peli oikeuspelaajien pääsyy kenttävalintaan on kentän sijainti ja jo pelaavien tyytyväisyyteen vaikuttaa eniten golfyhteisön tunnelma ja tervetulleeksi tuleminen tuntu. Palaute kentästä on ollut hyvää kaudella 2017 ja sama taso pyritään pitämään kaudella 2018.

- Kaudella 2018 hoidetaan kenttää suunnitelman mukaisesti, hyvin. Ainoastaan pakolliset korjaukset tehdään, tiukan taloudenpidon seurauksena. Kahden vuoden aikana on hankittu uusi ruiskukone ja traktori. Seuraavat investoinnit koneisiin ovat mahdollisia vasta kaudelle 2020, kun toiminta saadaan ylijäämäiseksi.
- Palautteen saamiseen käytetään edelleen Pelaaja Ensin asiakastyytyväisyys kyselyä.
- 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.
- Kaudelle 2018 tulee uusi tuloskortti, jossa on uusi slope ja sininen tee. Sinisen teen käyttöä, suositellaan miespelaajille, joiden avauslyönnit jäävät alle 200m.
- Naisgolfareiden erityistoiveet kartoitetaan myös huolellisesti Pelaaja Ensin kyselyn avulla sekä yhteistyöllä naistoimikunnan kanssa. Naisten toiveiden mukaisesti on lisätty väylätauluja ja otettu naisten mielipide huomioon esim. uusia teebokseja suunnitellessa. Merkittävä muutoksia kaudella 2018 ei ole suunnitelmissa.

3. Markkinointi ja myynti

- markkinointiin panostetaan tulevalla kaudella, erityisesti keväällä.
- helmikuussa-maaliskuussa soitetaan 2016 ja 2017 käyneitä ryhmiä läpi ja tarjotaan räätälöityä golfpakettia kaudelle 2017. Teemme myös yhteismarkkinointia Puula Golfin kanssa, teemme pakettitarjouksia muiden seurojen nais-, juniori- ja senioritoimikuntien vetäjille.
- maaliskoukokuulle teemme facebook markkinointia. Yritysrühmähankkeen kautta saamme koulutusta tehdä markkinointia itse sekä tukea markkinointimateriaalin tuottamiseen.
- maaliskoukokuussa markkinoidaan ”Koko Itä-Häme golfaa” kampanjaa, joka toteutetaan touko-heinäkuussa. 2017 kampanja oli menestys ja jatkamme samalla toimintamallilla.
- maaliskoukokuussa kontaktoidaan kaikki uudet jäsenet 2016-2017, kartoitetaan tarpeet ja tarjotaan sopivaa pelioikeutta.
- jatketaan aikaisempien vuosien tapaan yhteistyötä ja näkyvyyttä Linna-Hotellin-, Sysmän/Hartolan matkailun-, Lahti Regionin-, GKS seurojen-, Golfliiton- ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa.
- jo olemassa olevat yritysyhteistyökumppanit kontaktoidaan ja tarpeet kartoitetaan. Uusien yritysyhteistyökumppaneiden kanssa neuvotellaan.
- Hartola Golfin nettisivut uudistetaan ja samalla kehitetään sosiaalisen median hyödyntämistä markkinoinnissa. Kehittämistä jatketaan kaudella 2018.
- osakas ja jäsenkirje (viikkokirje) sai kaudella 2017 hyvää palautetta ja jatkamme sen toteutusta. Talvikaudella on lähetetty ainoastaan kuukausikirje ja osakastiedote.

4. Asiakaspalvelu

- asiakaspalvelua kehitetään kouluttamalla henkilökunnalle kaksi toimintamallia, ”Asiakkaan polku” ja ”Uuden pelaajan polku”, niin että kaikki tietävät miten palvella ja opastaa asiakkaita eri tilanteissa. Palveluketjun kehittämistä jatketaan kaudella 2018

edellisen kauden palautteiden perusteella ja uudet kausityöntekijät perehdytetään työhön keväällä.

- asiakaspalvelua kehitetään myös yhdessä toimikuntien kanssa sekä kaudella 2017 saadun asiakaspalautteiden avulla, kuitenkin niin, ettei se aiheuta ylimääräisiä kustannuksia esim. palkkakulujen osalta.
- Pelaaja Ensin, asiakastyytyväisyys kyselyä jatketaan sekä vieraspelaajien että omien jäsentemme kanssa

5. Seniorit

- 73% jäsenistöstämme on senioreita (50v – Mikko S)
- seniorit ovat kasvava, hyväkuntoinen ja tärkein 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 asiakastyytyväisyys kyselyyn, jotta voimme kehittää palveluita.
- 2018 tavoitteemme on edelleen olla Suomen paras seniori seura

6. Naiset

- naiset huomioidaan sekä klubin että kentän palveluissa ja toimintaa kehitetään entisestään yhdessä naistoimikunnan kanssa. Tavoitteena on olla kauden 2018 naisystävällisin golfyhteisö. Kauden 2017 tulokset julistetaan Golfgaalassa maaliskuussa 2018. Pelaaja Ensin kyselyn tulokset kertovat, että olemme oikealla tiellä, sillä Hartolan naisjäsenet antoivat omalle kentälle parhaat pisteet koko Suomessa. Tästä on hyvä jatkaa kehittämistä.

7. Yhteisöllisyys/perheet

- Kaikulanmäen kehittämishankkeen yhteydessä suunniteltiin alueelle liikunnallista ja virkistysellistä toimintaa. Käytännön toteutukseen ei kuitenkaan ole toimijoilla ollut varoja, joten yhteistyötä Itä-Häme Opiston ja Linna Hotelli Oy:n kanssa kehitetään edelleen.
- junioreille tullaan edelleen järjestämään ilmaiset perjantaitreenit kesä-elokuussa. Golfviikon teema kaudella 2018 on juniorigolf.
- perheet tullaan huomioimaan myös hinnoittelussa.

8. Alueellinen yhteistyö

- Hartola Golf on aktiivisesti mukana koko Hartolan matkailun kehittämisessä. Menossa on Elämysten Kuningaskunta hanke sekä Yritysryhmähanke.