



Toimintasuunnitelma 2019

2019 toimintasuunnitelman peruslähtökohdat ovat:

- 1. Kenttää hoidetaan samalla kapasiteetilla ja budjetilla kuin kaudella 2018. Mitään uudistuksia tai merkittäviä korjauksia ei tehdä. Uusia kalustoinvestointeja ei tehdä. Seuraavat kalustoinvestoinnit kohdistuvat kaudelle 2020.**
- 2. Klubitalon peruspalveluihin ei ole tulossa merkittäviä muutoksia. Klubin henkilökunta uudistuu kaudelle 2019, mikä on luonnollista kausiluonteisessa työssä. Palvelupäällikkö jää äitiyslomalle, eikä hänen tilalleen palkata korvaajaa. Toimitusjohtaja hoitaa kaikki jäsen ja pelioikeusasiat.**
- 3. Markkinoinnissa, myynnissä ja palveluiden kehittämisessä, pyritään hyödyntämään mahdollisimman tehokkaasti hankkeita, joissa olemme mukana sekä yhteistyökumppaneita.**
- 4. Edellä mainittujen kohtien perusteella, toiminnan/palvelun tavoitteena on olla hyvää sekä kustannustehokasta, jonka seurauksena yhtiön käyttökate on tilikauden lopussa positiivinen. Käyttökate tavoite 2019 = +20 000 ja kauden 2020 loppuun mennessä +40 000.**

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 hyväntasoinen 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.
- osakkeella pelaamisen hinta ja edut pidetään muuta pelaamista selvästi edullisempänä. Jatketaan samaa linjaa kaudella 2019. Kaudelle 2019 talousarvioon ehdotetaan hoitovastikkeen korotusta +50€ (590€), kompensoimaan kulupuolen hintakehitystä. Korotus hoitovastikkeeseen on tehty viimeksi kaudelle 2014. Muiden pelioikeuksien hinnoittelu seuraa samaa linjaa ja osakkeella pelaaminen pysyy edelleen edullisimpana pelimuotoja.
- 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€/C-osake. Sama hinta pidetään kaudella 2019.
- investoinnit pyritään tekemään jatkossa tulorahoituksella. Jos rahoitusvastiketta päätetään jatkossa kerätä, päättää siitä yhtiökokous kuten ennenkin. Myyntiä saatiin lisättyä kaudella 2018 ja käyttökate oli positiivinen. Kaudella 2019 jatketaan myynnin kehittämistä ja kiinnitetään erityishuomiota kulujen tiukkaan seurantaan. Optimaalinen tilanne on silloin kun Käyttökate olisi poistojen kanssa linjassa eli pääsisimme liikevoittoon 0 tai parempi. Mitään mullistavaa ideaa tavoitteeseen pääsemiseksi ei ole, vaan sitä kohti edetään pitkäjänteisellä valitun strategian toteuttamisella.
- 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. Lisäksi Hartola Golf on mukana kunnan Kuningaskunnan elämiskonseptit hankkeessa sekä Yritysryhmä hankkeessa. Yritysryhmä hankkeessa on mukana kolme Hartolalaista ja kolme sysmäläistä matkailualan yritystä. Pääpanostus on kuitenkin golfpalveluiden ylläpitämisessä ja kehittämisessä

2. Kenttä

- kentän hyvä laatu on tutkimusten mukaan yksi golffareiden 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 2018 ja samaa tasoa tavoitellaan kaudella 2019.
- Kaudella 2019 hoidetaan kenttää suunnitelman mukaisesti, hyvin. Ainoastaan pakolliset korjaukset tehdään, tiukan taloudenpidon seurauksena. Kahden vuoden aikana on hankittu uusi ruiskukone, traktori, korvaavia käytettyjä greenileikkureita sekä pienempiä koneiden lisälaitteita helpottamaan kentänhoitoa. Seuraavat investoinnit koneisiin ovat mahdollisia vasta kaudelle 2020.
- 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.

3. Markkinointi ja myynti

- markkinointiin panostetaan tulevalla kaudella, erityisesti keväällä.
- Teemme 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. 2017-2018 kampanja on menestys ja jatkamme samalla toimintamallilla. Uusia ihmisiä on saatu lajin pariin ja uusia jäseniä/pelaajia Hartolan kentälle.
- maaliskoukokuussa kontaktoidaan kaikki uudet jäsenet 2017-2018, kartoitetaan tarpeet ja tarjotaan sopivaa pelioikeutta. Tätä työtä varten haemme kaudelle 2019 töihin liikunnanohjaajaa, joka pystyisi ohjaamaan tutustumiskursseja, kannustamaan aloittelijoita ja kutsumaan heitä harjoittelemaan/pelaamaan sekä toimimaan myös caddiemasterina.
- toukokuussa olemme mukana Golflehden liitteessä golfmatkailukohteena ja järjestämme kesäkuussa Golfpisteen tuottaman ja mainostaman kilpailun.
- yhteistyötä ja näkyvyyttä jatketaan aikaisempien vuosien tapaan, Linna-Hotellin-, Sysmän/Hartolan matkailun-, Lahti Regionin-, GKS seurojen-, Golfliiton- ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa.
- jo olemassa olevat yritys yhteistyökumppanit kontaktoidaan ja tarpeet kartoitetaan. Uusien yritys yhteistyökumppaneiden kanssa neuvotellaan. Tätä työtä tekee tj:n lisäksi provisiopalkalla tmi myyjä, Mika Korpela.
- osakas ja jäsenkirje (viikkokirje) sai edelleen hyvää palautetta ja jatkamme sen toteutusta.

4. Asiakaspalvelu

- Uusien työntekijöiden perehdytys on avain asemassa keväällä. Henkilökunnalle koulutetaan kaksi toimintamallia, ”Asiakkaan polku” ja ”Uuden pelaajan polku”, niin että kaikki tietävät miten palvella ja opastaa asiakkaita eri tilanteissa.
- asiakaspalvelua kehitetään myös yhdessä toimikuntien kanssa sekä kaudella 2018 saadun asiakaspalautteiden avulla, kuitenkin niin, ettei se aiheuta ylimääräisiä kustannuksia esim. palkkakulujen osalta.
- Pelaaja Ensin, asiakastyytyväisyys kyselyä jatketaan sekä vieraspelaajien että omien jäsentemme kanssa
- Suunnitteilla on palkata golfohjaaja kesätöihin, opastamaan uusia golfareita ja ohjaamaan Koko Itä-Häme golfaa kursseja. 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 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.
- 2019 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 2019 naisystävällisin golfyhteisö. Golfliiton Ladygolfin teemana on #muntapapelata, kuten koko Suomigolfin. Hartolan golfyhteisö huomioi niin omat naispuoliset kuin vieraspelaajat saaden heidät tuntemaan itsensä osaksi golfyhteisöä, mikä on tutkimuksen mukaan yksi tärkeimpiä suosituksen kriteerejä. Kaudella 2018 ei naisystävällisintä kenttää valittu, mutta jatkamme toiminnan kehittämistä. Pelaaja Ensin kyselyn tulokset kertovat, että olemme oikealla tiellä, sillä Hartolan naisjäsenet antoivat omalle kentälle 5. parhaat lähettiläs pisteet koko Suomessa. Vieraspelaajanaiset antoivat 19. parhaat lähettiläspisteet Suomessa. Tästä on hyvä jatkaa kehittämistä.

7. Yhteisöllisyys/perheet

- Kaikulanmäen kehittämishankkeen yhteydessä suunniteltiin alueelle liikunnallista ja virkistyksestä 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, joita ohjaa kesäksi palkattava liikunnanohjaaja.
- perheet huomioidaan myös hinnoittelussa

8. Alueellinen yhteistyö

- Hartola Golf on aktiivisesti mukana koko Hartolan matkailun kehittämisessä. Menossa on Kuningaskunnan elämiskonseptit hanke, Yritysryhmähanke, pyöräilymatkailun kehittämishanke sekä polut ja reitistöt hanke.

Tera Heinonen
toimitusjohtaja, Hartola Golf Oy
toiminnanjohtaja, Hartolan Golfklubi ry