



Toimintasuunnitelma 2020

2020 toimintasuunnitelman peruslähtökohdat ovat:

- 1. Kenttää hoidetaan samalla kapasiteetilla ja budjetilla kuin kaudella 2019. Peruskorjausta toteutetaan kenttötoimikunnan laatiman ja yhtiön hallituksen hyväksymän suunnitelman mukaisesti. Uusia koneinvestointeja tehdään tilikaudella 2019-2020, traktori ja väyläilmastin.**
- 2. Klubitalon peruspalveluihin ei ole tulossa merkittäviä muutoksia. Klubin henkilökunta osittain uudistuu kaudelle 2020, 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, 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, saavutettiin ja kauden 2020 loppuun mennessä tavoite on +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 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.
- osakkeella pelaamisen hinta ja edut pidetään muuta pelaamista selvästi edullisempina. Jatketaan samaa linjaa kaudella 2020. Kaudelle 2020 talousarvioon ehdotetaan hoitovastikkeeksi 590€, joka on sama kuin kaudella 2019. 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 2020, jos yhtiökokous antaa valtuutuksen.
- investoinnit pyritään tekemään tulorahoituksella. Jos rahoitusvastiketta päätetään jatkossa kerätä, päättää siitä yhtiökokous kuten ennenkin. Myyntiä saatiin lisättyä kaudella 2019 ja käyttökate oli positiivinen. Tulokseen vaikutti positiivisesti myös puunhakkuut ja erilliset projektit, joita kenttämestari muun henkilökunnan kanssa toteutti. Kaudella 2020 jatketaan myynnin kehittämistä ja kiinnitetään erityishuomiota 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.
- Kaikulanmäen toimintaa kehitetään yhdessä Hartolan kunnan, Itä-Häme opiston ja Linna-Hotellin kanssa. Visiona on ollut kehittää alueesta Hartolan alueen vetovoimaisin matkailukohde, joka tuo alueen muillekin yrittäjille lisää potentiaalisia asiakkaita. Linna-hotellin ja Itä-Hämeen Opiston vaihtuvat toimintamallit ja yrittäjät ovat kuitenkin hankaloittaneet alueen kehitystä. Tällä hetkellä yhteistyötä tehdään normaalisti Linna-hotellin kanssa, mutta koiraryhmiin keskittynyt toiminta ei tue majoittuvien golfareiden saamista Hartolaan. Yhteistyötä Sysmäläisten uusien yrittäjien kanssa kehitetään laadukkaiden majoituspalveluiden saamiseksi. Hartola Golf on mukana kunnan Kuningaskunnan elämyskonseptit hankkeessa, joka loppuu keväällä 2020. Jatkamme

edelleen yhteistyötä alueen matkailutoiminnan kehittämiseksi muiden alueen yrittäjien ja kunnan kanssa. Uusi yritysryhmä hanke Sysmäläisten ja Hartolalaisten matkailuyritysten kesken on startannut ja sen puitteissa kehitetään myös golfpalveluita yhteistuotteiksi. Yritysryhmä hankkeessa on mukana yhteensä kymmenen yrittäjää.

2. Kenttä

- kentän hyvä laatu on tutkimusten mukaan yksi golffareiden 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 hyvää kaudella 2019 ja samaa tasoa tavoitellaan kaudella 2020.
- Kaudella 2020 hoidetaan kenttää suunnitelman mukaisesti, hyvin. Peruskorjausta tehdään suunnitelman mukaisesti. Väylän 5 tiiboksien uusiminen ja väylän kummun alueen pinnan korjausta, väylä 11 bunkkerin poistoputkien uusiminen, väylä 12 oikealla olevan bunkkerin poisto/muuttaminen nurmelle ja tien kohdan siirtäminen, väylä 16 viheriöbunkkeri oikealla, levennetään karheikkoa bunkkerin takana, jotta metsän välin mahtuu ajamaan karheikkoleikkurilla, 16 viheriön takaa puita pois ja metsäpohjan tasausta.
- Kahden vuoden aikana on hankittu uusi ruiskukone, traktori, korvaavia käytettyjä greenileikkureita sekä pienempiä koneiden lisälaitteita helpottamaan kentänhoitoa. Kaudella 2020 hankitaan isompi traktori sekä väyläilmastin.
- 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 Golf ja Revontuli Golfin kanssa, teemme pakettitarjouksia muiden seurojen nais-, juniori- ja senioritoimikuntien vetäjille.
- maaliskuulle teemme facebook markkinointia. Yritysryhmähankkeen kautta saamme koulutusta tehdä markkinointia itse sekä tukea markkinointimateriaalin tuottamiseen.
- maaliskuussa markkinoidaan ”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, viimekesän ohjaajan, Kimmo Heiskasen johdolla. Tutustumiskursseja järjestetään touko elokuussa joka toinen lauantai. Lisäksi Green Card kurssseja on myös joka toinen lauantai.
- maaliskuussa kontaktoidaan kaikki uudet jäsenet 2018-2019, kartoitetaan tarpeet ja tarjotaan sopivaa pelioikeutta. Tätä työtä varten haimme kaudelle 2019 töihin liikunnanohjaajaa. Kimmo 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.
- jo olemassa olevat yritys yhteistyökumppanit kontaktoidaan ja tarpeet kartoitetaan. Uusien yritys yhteistyökumppaneiden kanssa neuvotellaan.
- 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 2019 saadun asiakaspalautteiden avulla, kuitenkin niin, ettei se aiheuta ylimääräisiä kustannuksia esim. palkkakulujen osalta.
- Pelaaja Ensin, asiakastytyväisyys kyselyä jatketaan sekä vieraspelaajien että omien jäsentemme kanssa
- Kimmo Heiskanen jatkaa ohjaaja toimintaa, 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

- 74% 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 asiakastytyväisyys kyselyyn, jotta voimme kehittää palveluita.
- 2020 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 2020 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-Häme 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. Menossa on Kuningaskunnan elämyskonseptit hanke, Yritysryhmähanke, pyöräilymatkailun kehittämishanke sekä polut ja reitistöt hanke. Hankkeet ovat edenneet hyvin viimevuodesta.

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