

Meerjarenplan 2019-2022



Versie 1.0



Inhoud

1. Missie en visie
2. Gekozen aanpak
3. Wat koesteren we?
4. Ledenaantal en lidmaatschapsduur (landelijk)
5. Belangrijkste conclusies enquête Player's First 2018
6. Doelstelling en speerpunten 2019-2022

Bijlage

- i. SWOT analyse



MISSIE

*Fysiek en sociaal actief zijn, ongeacht
leeftijd of (golf)ambitieniveau*

*Persoonlijk en relationeel kunnen
ontwikkelen en hier plezier aan beleven*



VISIE

Om onze missie waar te maken willen wij:

- Onze leden een goed onderhouden baan en aantrekkelijke (oefen)faciliteiten bieden
- Wedstrijden en evenementen organiseren
- Het verenigingsleven en de sociale cohesie bevorderen
- Een gezellige en kwalitatief goede horeca bieden
- Een concurrerende / marktconforme contributie heffen
- Eerlijk en transparant communiceren
- Voldoende speelgelegenheid bieden

Missie

Visie



Uitkomsten
Player's First



SWOT
(bijlage)



Doelstelling(en)
&
Speerpunten
2019-2022

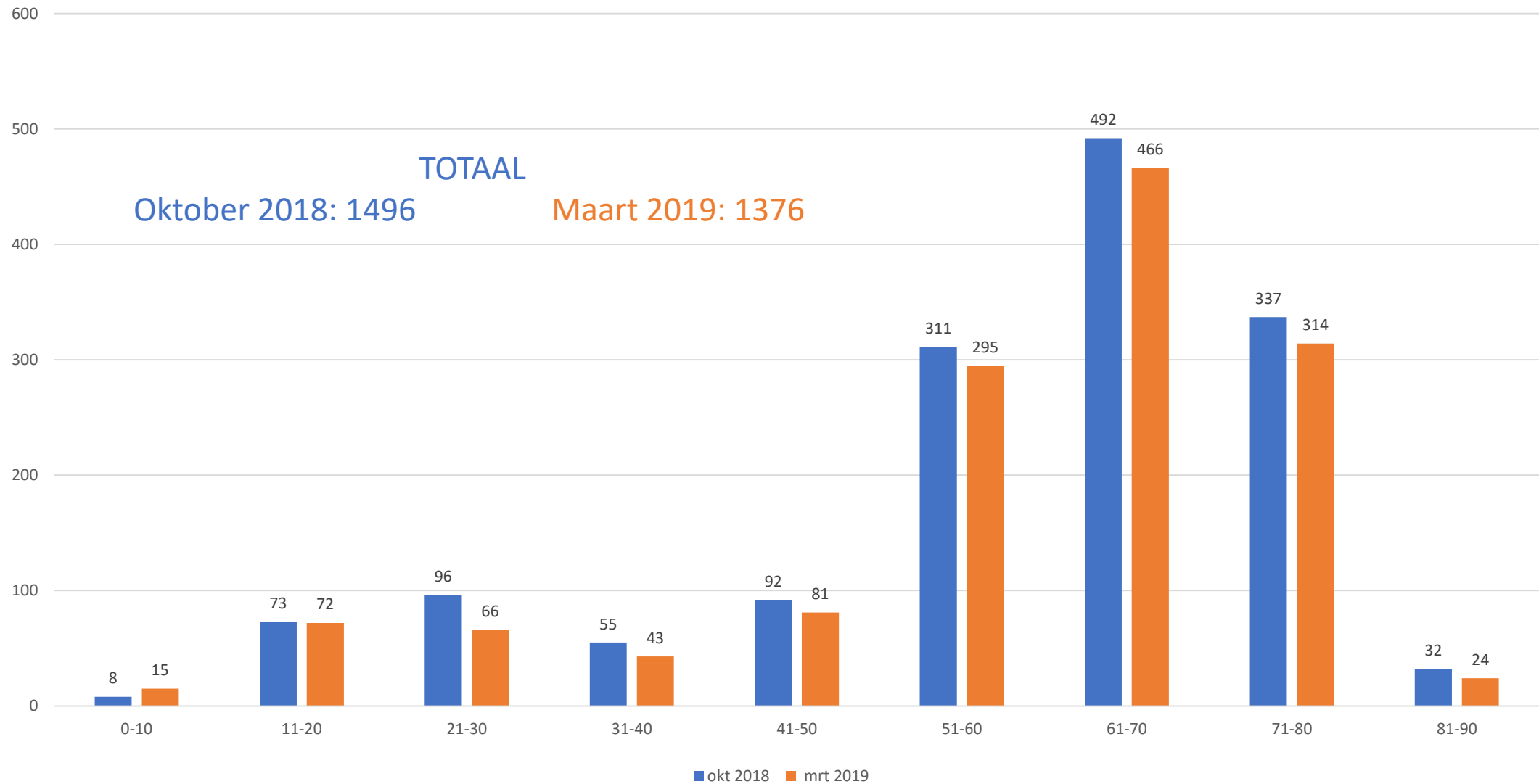
Wat koesteren we?

- Samenwerking met beheer (gezamenlijke lange termijn doelstellingen)
- Staat en (doorlopende) verbetering van onze golfbaan
 - 8.0 leading courses
 - Mooiste Par 3 baan van NL
 - Hedendaagse oefenfaciliteiten inclusief Toptracer
- Onze horeca partner
- Goed bezette commissies en betrokken commissieleden
- Onze vermogenspositie
- Birdiecircle
- 2 gratis greenfees op knipkaart
- Trouwe leden greenfees (2 greenfees na elke 5 jaar lidmaatschap)
- Introductiekorting

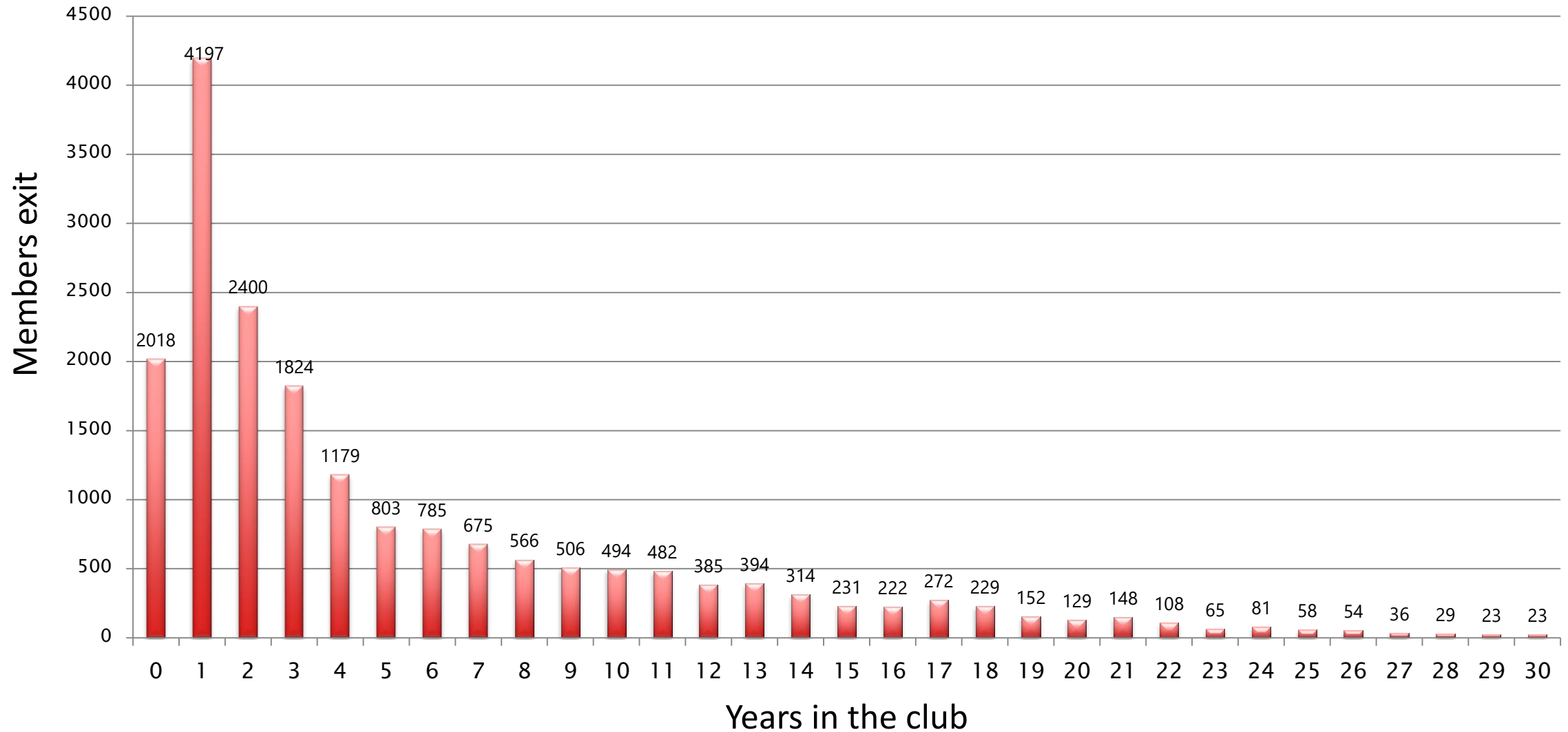
Specifiek 2019

- Alle leden worden gecompenseerd in 2019 voor extra ballen >3600
- 24, 26 en 31 december baan exclusief open voor leden + introducees

Ledenaantal oktober 2018 vs. maart 2019



WIE IS HET EERSTE WEG? (LANDELIJK BEELD)



Uitkomsten Player's First

Onze Net Promotor Score (NPS) is gedaald van 22 naar 16.
De benchmark is 25!!!

Ledenloyaliteit: leden die “Misschien” hebben geantwoord op de vraag of ze over 2 jaar nog lid zijn

Top 5 redenen:

1. Te moeilijk om een starttijd te boeken
2. Stap over naar een andere club
3. Algemene ontevredenheid
4. Ik voel/wij voelen ons geen onderdeel van de club
5. Bedrag is te hoog

53% hiervan zit in de leeftijdscategorie 31-50 jaar.

Groep 31-50 jaar: Verenigingsleven

Sterk gedaalde scores voor

1. Ik voel mij onderdeel van de vereniging / ben trots op onze vereniging
2. Het is makkelijk om je aan te sluiten bij bestaande groepen
3. Er heerst een gezellig sfeer

Nieuwe leden

Sterk gedaalde score voor

1. Het is makkelijk om je aan te sluiten bij diverse clubjes binnen de club (bv. dames/heren/seniorendagen)

Opzeggers

1. 18 van de 51 (die de enquête hebben ingevuld) waren HEEL erg negatief

Doelstelling 2019 -2022: Net Promotor Score (NPS) naar minimaal de benchmark van 25

Continuïteit en sociale cohesie

- Ledenaantal en samenstelling
 - Streven: 1500 leden
 - Evenwichtige leeftijdsopbouw
 - Extra aandacht 31 – 50 jaar en jeugd
 - Onderzoek integratie Par 3 club
- Verbeteren opvang nieuwe leden en integratie binnen de vereniging
 - Mentoren (“buddies”) werven
 - Meer activiteiten voor nieuwe leden
 - Verbeteren toetreding tot bestaande clubjes, groepen
- Betere aansluiting activiteiten-/wedstrijden op behoeftes leden
 - Behoeftes beter monitoren
 - Meer differentiatie en meer aansluiting op behoeftes
 - Nauwere afstemming bestuur en wedstrijdcommissie
- Financiën 250K eigen vermogen
 - Gericht aanwenden om missie en visie waar te maken

Speerpunten
2019-2022

Speelmogelijkheden en -plezier

- Verbeteren van de speelmogelijkheden in het weekend
 - Betere doorstroming
 - Betere monitoring bezetting baan
 - Betere aansturing van en door Marshalls
 - Attitude leden
- Verbeteren scholings- en trainingsbeleid i.s.m. beheer en golfschool
 - Deelname in overleg met golfschool over gezamenlijke doelstellingen
 - Opstellen profielschets “verenigings”pro(s): alle doelgroepen
- Uitbreiding speelmogelijkheden op andere banen door verdere samenwerking
 - In overleg met beheer andere clubs benaderen
 - Onderzoeken aansluiting bestaande “chains”
 - Differentiatie tarieven contributie (met of zonder chain)?
- Verbeteren faciliteiten zoals de aanleg van een nieuwe lockerruimte
 - Financieringsonderzoek en aanleg lockers
 - Meer invloed op besluitvorming overige faciliteiten

Speerpunten
2019-2022

Speerpunten
2019-2022

Besturing en communicatie

Verbeteren samenwerking met beheer inzake strategische keuzes

- Zetel RvC?
- Frequentie en diepgang overleg

Verbeteren van de communicatie: meer doelgroepgericht

- Inventariseren behoefte en methode
- Betere afstemming met beheer



Bedankt voor uw aandacht

Bijlage – SWOT Analyse



Sterktes

- I.t.t. veel andere banen maak BV een klein positief resultaat
- 27 holes + par 3 baan onder architectuur aangelegd
- Goede hoofdgreenkeeper en -staf
- Score 8.0 bij leading courses
- Mooiste Par 3 baan van Nederland
- Eigentijdse oefenfaciliteiten, waaronder Toptracer
- Gezonde financiële situatie vereniging
- Eigen secretaresse(s), gastvrouw(en): zeer toegankelijk en servicegericht
- Goede golfshop “inhouse”
- Goed lopende Heren-, Mixed- en Damesochtenden, WAC, DAC etc.
- Introductiekorting
- Geanimeerde en gezellige horeca
- Goed trackrecord Topgolf
- Actieve en betrokken commissieleden
- Goede bereikbaarheid en -parkeergelegenheid

SWOT

Zwaktes

- Doorstroming (snelheid per lus) baan met name in het weekend
 - Geen / onvoldoende monitoring vanuit beheer
 - Geen objectivering belevingen / geen data-analyse
- Moeilijk boeken op primetime in weekend
- Inlussen / inritsen / starttijd per lus
- Te weinig verenigingsgevoel (eigenaarschap / verantwoordelijkheid nemen / afnemend animo activiteiten)
- Ledenverdeling niet evenredig; continuïteit vereniging en vergrijzing
 - Jeugd en 31-50 jarigen onder doelstelling
- Onvoldoende en verouderde lockerruimtes
- Communicatie vanuit vereniging en beheer; soms verwarrend en betere afstemming noodzakelijk
- Huidige ambassadeursscore (NPS=16!!! (-6) < gemiddeld 25)
- Verouderde sanitaire voorzieningen
- Onvoldoende drinkwaterpunten in de baan
- Slechte opvang nieuwe leden; geen mentoren

Kansen

SWOT

Bedreigingen

- Duaal besturingsmodel
 - Korte termijn belangen beheer versus vereniging (leden)
 - Balans / samenwerken (lange termijn doel) versus klant – leveranciersverhouding (korte termijn)
- Aanwenden deel EV voor verbetering faciliteiten voor leden (vb. lockers)
- De ‘nieuwe’ golfer: andere behoeftes (vb. meer plezier, meer banen, 9 holes, vaste groepjes, geen commitment, minder tijd). Worden leden consumenten?
- Uitbreiden birdie circle naar “golfchain”; facultatief
- Versterken band met en tussen leden, buddies / mentoren,
- Vernieuwing structuur website en integratie “losse” websites (G-Golf e.a.)
- Betere afstemming communicatie tussen beheer en vereniging
- Overige sociale media: gericht inzetten
- Feedback (Player’s First) verwerken in strategie

- Het aantal nieuwe golfers neemt landelijk nog slechts mondjesmaat toe
- Het aantal gespeelde rondjes neemt zelfs af en dat is zichtbaar in het dalende aantal greenfee spelers. Ook op onze baan
- Steeds meer verenigingen in NL staan onder druk
- Minder deelnemers aan wedstrijden/activiteiten. Onze (ruime) inschatting is dat slechts 500 leden eenmalig of meerdere keren deelnemen aan een activiteit.
- Ook het werven van vrijwilligers voor onze reguliere activiteiten is lastig.
- Minder “club”gericht maar meer economisch (aantal rondjes per jaar)
- Vertrek leden door doorstroom en boekingsproblemen