

# Sydsjællands Golfklub Strategi 2027

Vision  
Værdier  
Indsatsområder  
Målsætninger  
Handlingsplaner



# SSGM's Vision

Vi vil være blandt de tre bedste klubber på Sjælland, ved at optimere vores bane, service og faciliteter, så medlemmerne er stolte af klubben.



# SSGM's Værdier

1. Engagement
2. Ordentlighed
3. Fællesskab
4. Kvalitetsbevidst



# SSGM's vigtigste indsatsområder

1. Medlemsvækst
  - Rekruttering
  - Fastholdelse
2. Banen
3. Frivillige
4. Økonomi



Strategiske målsætninger

og

strategiske mål



# Økonomi

Vi skal skabe et økonomisk råderum, så vi kan afvikle vores driftsgæld og investerer i nye aktiviteter og faciliteter.

Råderummet er det overskud der opstår efter at vi har sikret en likviditet per 31-12 og 30-6 på minimum 200 tkr.

Vi prioriterer afvikling af driftsgæld over de 5 år og anvender resterende råderum til at løfte aktiviteter og investeringerne.

---

# Økonomi

	2021	2022	2023	2025	2027
•Senior	732	737	742	792	900
•Junior 10-18år	30	40	50	70	90
•Frafaldsprocent	11,4%	11,0%	10,5%	10,0%	9,0%
•Omkostningsstyring (budget)	5,2 mio. kr.	5,4 mio. kr.	5,5 mio. kr.	5,6 mio. kr.	5,8 mio. kr.
•Likviditetsstyring	20 tkr.	100 tkr.	100 tkr.	200 kr.	200 tkr.
•Råderum	140 tkr	300 tkr.	400 tkr.	900 tkr.	1,6 mio kr.
•Investeringer		35 tkr.	35 tkr.	270 tkr.	600 tkr.
•Driftsgæld	3,7 mio. kr.	3,4 mio kr.	3,0 mio. kr.	1,85 mio kr.	0,1 mio kr.

# Rekruttering

I perioden 2023-2027

Mål: Tilgang på 30-50 herre medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)

Mål: Tilgang på 10-20 dame medlemmer pr år. (50% opland, 50 % Næstved by)

Mål: Tilgang på 10-15 Junior medlemmer pr år (80% opland, 20% Næstved by)

---



# Fastholdelse

Mål:

1. At reducere antallet af udmeldte med 30-40% inden 2027.
  2. At øge ambassadørscoren for de nyeste medlemmer fra 44 til 60 inden 2024, og fastholde denne frem til 2027. (Ambassadørscoren er en måling i Golfen i Centrum, hvor nye medlemmer stilles en række spørgsmål om oplevelsen ved at være ny i klubben, som samles til en fælles score)
  3. At de nyeste medlemmers score for det sociale i klubben, hæves, så vi inden 2027 rykker vores rangering fra nr. 148 til top 50. dvs. top 33% vs national benchmark
  4. At hæve de klub uafhængiges ambassadørscore fra 36 til 45 inden 2027. Med fokus på score for det sociale miljø og tilfredshed med bestyrelsen.
-

# Banen

Målepunkt	2021 (661 svar)	Udfordringer	2027
Banen i sin helhed	Nr. 4		Top 3
Teesteder	80	Tee steder plane	>82
Fairway	79	Fairways skal være tætte (der skal være en vis højde på græsset)	>83
Greens	85	Green skal være jævne og bolden ruller som den skal.	>86
Bunkers	80	Bunkere med samme type sand og korrekt sanddybde. (fairway bunker mindst 7 cm, greenbunker 10 cm)	>83
Afstandsmarkeringer	76	Skal være tydelige og lette at genkende	>80
Rough	79	Rough højde tilpasset, så den til gode ser flest muligt. (skal være muligt at finde sin bold)	>82
Banen fremstår velholdt	86	Vedligeholdelse af omgivelserne, blomster, bænke m.v.	>87

Målinger fra Golfen i Centrum benchmark Region Sjælland, Gæsteundersøgelse

---

# Frivillighed

Vi skal skabe en organisation på minimum 100 frivillige, bygget på engagement, kvalitet, ordentlighed, så vi i fællesskab optimerer

- Service
- Banen
- Faciliteter

Vi vil afholde et fælles arrangement om året, for alle frivillige

Hvad kan du byde ind med???

---

# Handlingsplaner på fem indsatsområder:

1. Rekruttering
2. Fastholdelse
3. Banen
4. Frivillighed
5. Økonomi



# 5 Operative Handleplaner

Dato: Juni 2022		Jakob Mørch							
Status:	Vi rekruterer i 2021 netto 40	Mål i perioden 2023-2027							
		Mål: Tilgang på 30-50 herre medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)							
		Mål: Tilgang på 10-20 dame medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)							
		Mål: Tilgang på 10-15 Junior medlemmer pr år (80% opland, 20% Næstved by)							
Prioritet	Akt	Dato: Juni 2022	Jakob Mørch						
1	Funnel first kampagne	Status: Vi rekruterer i 2021 netto 40	Mål i perioden 2023-2027						
2	Aktiv på sociale medier (Instagram)		Mål: Tilgang på 30-50 herre medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)						
3	Opgraderer hjemmesiden mod salg til nye golfere		Mål: Tilgang på 10-20 dame medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)						
4	"Gratis" Par 3 bane - I		Mål: Tilgang på 10-15 Junior medlemmer pr år (80% opland, 20% Næstved by)						
5	Synlighed - annoncer Golfens Dag								
6	Sekretariat skal have t								
Prioritet	Aktivitet	Start	Slut	Ansvarlig	Deltagere	Budget	Bemærkninger		
1	Funnel first kampagne med	Dato: Juni 2022						Jakob Mørch	
2	Aktiv på sociale medier (Instagram)	Status: Vi rekruterer i 2021 netto 40	Mål i perioden 2023-2027						
3	Opgraderer hjemmesiden mod salg til nye golfere		Mål: Tilgang på 30-50 herre medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)						
4	"Gratis" Par 3 bane - hvis		Mål: Tilgang på 10-20 dame medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)						
5	Synlighed - annoncer i lok		Mål: Tilgang på 10-15 Junior medlemmer pr år (80% opland, 20% Næstved by)						
6	Sekretariat skal have MÅL medlemmer, pro aktivt. Skolemedlemskab, folkeskoler	Dato: Juni 2022						Jakob Mørch	
1	Funnel first ka	Status: Vi rekruterer i 2021 netto 40	Mål i perioden 2023-2027						
2	Aktiv på social Instagram)		Mål: Tilgang på 30-50 herre medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)						
3	Opgraderer hje mod salg til ny		Mål: Tilgang på 10-20 dame medlemmer pr år. (50% opland, 50% Næstved by)						
4	"Gratis" Par 3		Mål: Tilgang på 10-15 Junior medlemmer pr år (80% opland, 20% Næstved by)						
5	Synlighed - an Golfens Dag								
6	Sekretariat skt medlemmer, i Skolemedlems efterskoler								
Prioritet	Aktivitet	Start	Slut	Ansvarlig	Deltagere	Budget	Bemærkninger		
1	Funnel first kampagne med IntroEvent	01-03-2022	01-07-2022	Jakob Mørch		20.000			
2	Aktiv på sociale medier Facebook. (og evt. Instagram)	01-01-2022	31-12-2022	Jakob Mørch		10.000			
3	Opgraderer hjemmesiden (mere målrettet mod salg til nye golfere)	01-06-2022	01-08-2022	Jakob Mørch	Henrik Karmark	0			
4	"Gratis" Par 3 bane - hvis du overvejer golf	01-07-2022	31-12-2022	Jakob Mørch		0			
5	Synlighed - annoncer i lokale blade og ved Golfens Dag	01-03-2022	31-12-2022	Jakob Mørch		20.000			
6	Sekretariat skal have MÅL for at skabe nye medlemmer, pro aktivt. Skolemedlemskab, folkeskoler og efterskoler	01-06-2022	31-12-2022						
	Parturnering for ikke golfspillere/nybegyndere			Frank Krüger					
	Legalt at tage en ikke golfer med ud at spille en gang (specifik dag) pr. måned								
	Rekruttering til et nyt Juniorarrangement								
	Firmaarrangementer								



# Handlingsplan: Rekruttering



Prioritet	Aktivitet
1	Funnel first kampagne med IntroEvent
2	Aktiv på sociale medier Facebook. (og evt. Instagram)
3	Opgradere hjemmesiden (mere målrettet mod salg til nye golfere)
4	"Gratis" Par 3 bane - hvis du overvejer golf
5	Synlighed - annoncer i lokale blade og ved Golfens Dag
6	Sekretariat skal have MÅL for at skabe nye medlemmer, pro aktivt.

# Handlingsplan: Fastholdelse



Prioritet <input type="button" value="↑↓"/>	Aktivitet <input type="button" value="↓"/>
1	Tiltag nye medlemmer. Klub 36 opkvalificeres. Texas sramble. Spising. Fokus på det sociale, som skal hæves på vores ambassadørscore for de nye medlemmer.
2	Dialog nye medlemmer. Der skal sikres telefonisk kontakt med nye medlemmer/nybegyndere fra sekretariatet. Bestyrelsen/begynderudvalget holder ved årets start et infomøde om klubben. Midt på sæsonen holdes et dialogmøde, hvor der kan indsamles data ift oplevelsen af klubben, og evt tilpasses tiltag ift nye medlemmer.
3	Sikre overgangen til klublivet/fraktionerne for nye medlemmer. Fraktionsfadere udpeges til at stå for at præsentere nye medlemmer for fraktionerne.

4	Tiltag for klubafhængige/fraktionsløse. Forskellige sociale arrangementer med fokus på de klubafhængige. Kunne være "Texas Torsdag", hvor man om torsdagen samles og laver hold til texas scramble med præmier
5	Dialog med medlemmer. Især de klubafhængige. Ambassadørscore for forholdet til bestyrelsen er særlig signifikant for de klubafhængige. Derfor vil et dialogmøde være hensigtsmæssig. Evt med en puttekonkurrence inden, og kaffe og kage til mødet
6	Juniorindsats. Vi skal bruge en ildsjæl til at gøre SGM attraktiv for juniorer. Leg, konkurrencer, og gode træningsøvelser.

# Handlingsplan: Banen



Prioritet <input type="button" value="↓↑"/>	Aktivitet <input type="button" value="▼"/>
1	Rense søerne på hul 11-12
2	Eftersåning af fairways
3	Ny plan for vision og udvikling banen
4	Rense sø ved hul 5 og plante stort rodendendro bed.
5	Bunker sand
6	Hul 8-10-11 omlægge greens
7	Træ børnehave ved 14-15 hul
8	Vandingsanlæg
9	1 bunker i stedet for 2 oppe ved greens på hul 8
10	Ordne 1-2 teesteder om året
11	Gøre afstandsmarkeringer mere tydelige
12	Stor sø med opsamling til vanding af fairways



# Handlingsplan: Frivillighed



Prioritet <input type="button" value="↓↑"/>	Aktivitet <input type="button" value="▼"/>
1	Skabe team med mindre special områder, som skal have sponsor tøj med logo og team navn
2	Præcise instrukser til forskellige opgaver
2	Afgrænse opgaven
3	Kommuniker det ud
4	Klubben skal annoncere behov for hjælp i bedre tid
5	Opfordre folk til at melde sig til en frivillig bank
6	Kåre årets frivillige - fremhæve de gode eksempler. Brug Hjemmeside, Facebook, Billeder i klub

# Handlingsplan: Økonomi



Prioritet <input type="button" value="▼↑"/>	Aktivitet <input type="button" value="▼"/>
1	Omkostningsstyring
2	Sponsorsøgning
3	Tilpasse fritspils aftaler og rabataftaler
4	Finde nye tidssvarende produkter
5	Undersøge nye samarbejdsaftaler der er økonomisk attraktive
6	Ændre sammensætningen af produkter, Greenfee medl. Fleks + m.v.
7	Fundraising
8	Investering i TeeBox, ved leasing

# Sydsjællands Golfklub Strategi 2027

Bestyrelsen juni 2022

