



HARTOLA GOLF

EST. 1989

Toimintasuunnitelma 2024

2024 toimintasuunnitelman peruslähtökohdat ovat:

1. Kenttää hoidetaan ja kehitetään laadukkaasti kuten vuonna 2023. Kentän perusparannuksiin on budjetoitu vain 3700 € + työ. Suurimpana parannuskohteena on väylän 7 teeboksien viimeistely. Isona uutena perusparannustoimena on noussut esiin koko alueen sähkösuunnitelman laatiminen. Sähkösuunnitelma laatiminen on aloitettu ja on huomattu puutteita, jotka vaativat mm sähköpääkeskuksen uusimista. Ilman parannuksia, ei alueelle voi rakentaa sähköautojen latauspisteitä, karavaanareille sähköpaikkoja eikä latauspaikkoja tulevaisuuden robottileikkureille. Uusi sähköpääkeskus mahdollistaa myös aurinkoenergian hyödyntämisen tulevaisuudessa. Toteutusaikataulu on vielä auki. Peruskorjausta ja kehittämistä toteutetaan tasaisesti, vuosittain, kenttötoimikunnan laatiman ja yhtiön hallituksen hyväksymän suunnitelman mukaisesti. Yhtiön taloustilanne ratkaisee sen, kuinka paljon kentän kunnostukseen voidaan investoida. Mottona on, että ennemmin helpotetaan kuin vaikeutetaan pelaamista muutoksien myötä. Uusia koneinvestointeja kentänhoitoon ei tehdä, tiukan kassatilanteen takia.

2. Klubitalon peruspalveluihin ei ole tulossa merkittäviä muutoksia. Lounaspalvelusta vastaa Pasi Joronen omalla yrityksellään kuten kaudella 2023. Kaikki muu myynti on yhtiön omaa myyntiä. Pro Shop tuotteista vastaa edelleen Golf Point. Klubilla jatketaan/kehitetään edelleen omien logotuotteiden myyntiä. Maahantuojan kanssa on sovittu uusi toimintamalli, joka mahdollistaa monipuolisemman valikoiman, ilman että meidän varasto kasvaa. Opetuspalveluista vastaavat Kimmo Heiskanen ja Jukka Ollilainen. Perjantai on treenipäivä, lauantaisin on aloittelijoiden tutustumiskurssit ja sunnuntaisin Green Card-kurssit. Kurssien kysyntä oli viimekaudella melko hyvää, joten jatkamme samalla mallilla. Kurssitarjonta painottuu touko-kesäkuulle ja kysynnän mukaan heinä-syyskuulle. Perjantaitreenit toteutetaan yhteistyössä seuran kanssa.

Kaudelle 2022 otettiin käyttöön uusi Wisegolf -golfkenttien toiminnanohjausjärjestelmä. Järjestelmää kehitetään jatkuvasti ja sitä käyttää jo yli 40 golfkenttää Suomessa. Kilpailut järjestetään Gamebookin Tournament Managerin kautta. Asiakkaat käyttävät ajanvaraukseen Wisegolf applikaatiota ja tasoituskierrosten pelaamiseen gamebookia tai muita markkinoilla olevia sovelluksia. Uutena kaudelle 2023 tuli golfliiton ebirdieen mahdollisuus kirjata

tasoituskierroksia Suomen kentillä. Tavoitteena on kehittää klubin toimintaa ja asiakaspalvelua antamalla pelaajille ja henkilökunnalle modernit, ajanmukaiset työkalut.

Palveluvastaavana jatkaa Suvi Rantanen, jota avustaa Pinja Piipari. Palveluvastaava on lomautettuna talvikaudella. Caddiemasterit vaihtuvat osittain, kuten kausiluonteisessa työssä on normaalia. Myös toimitusjohtaja hoitaa kaikkia jäsen, pelioikeus ja osakeasioita sekä kehittää wisegolf järjestelmää.

3. Markkinoinnissa, myynnissä ja palveluiden kehittämisessä pyritään hyödyntämään mahdollisimman tehokkaasti sähköistä markkinointia sekä paikallista printtimainontaa. Olemme mukana Tainionvirran yritysryhmä-hankkeessa, jolle on haettu jatkoa vuosille 2024-2026. Markkinoinnista ja myynnistä vastaa toimitusjohtaja. Markkinoinnin pääpainopisteet ovat sähköisessä Facebook- markkinoinnissa, printtimainonta paikallisissa matkailujulkaisuissa ja suoramarkkinointi asiakasrekisterin asiakkaillemme. Sähköistä markkinointia on kehitetty mm. Tainionvirran yritysryhmä-hankkeessa.

4. Edellä mainittujen kohtien perusteella, toiminnan/palvelun tavoitteena on olla erinomaista sekä kustannustehokasta. Palvelulupauksemme on ”Hartola Golf, Suomen ystävällisin golfkenttä”. Tämän lupauksen toteutumiseen voivat vaikuttaa myös kaikki pelaajat omalla toiminnallaan. Tervehditään kaikkia ja luodaan alueelle hyvää tunnelmaa. Asiakaspalveluun ja asiakkaan polkuun panostamisen seurauksena tavoitteemme on, että yhtiön liikevoitto on lähellä nollaa ja käyttökate on tilikauden lopussa noin +100 000 €. Tähän tavoitteeseen ei viime tilikaudella päästy ja Hallitus pohtii strategiaa tavoitteeseen pääsemiseksi. Strateginen tahtotila vakaasta taloudesta on haastava ja vaatii jatkuvaa kehittämistä.

5. Ympäristöystävällisyys on päivän sana ja välttämätöntä huomioida toiminnassamme. Olemme mukana Golfkenttien yhdistyksen ”Hiilineutraali golfkenttä” -hankkeessa sekä olemme tehneet Päijät-Hämeen ilmastokumppanuussopimuksen. Yritysryhmä hankkeen kautta on tavoitteena saada ympäristö sertifikaatti, jonka avulla saamme näkyvyyttä monissa matkailumarkkinoinnin organisaatioissa, kuten Lahti Region / Visit Lahti. Huomioimme siis kaikessa toiminnassamme ilmastovaikutukset ja pyrimme jatkuvasti parantamaan toimintaamme ympäristöasioissa. Aurinkopaneelien hyödyntämistä pohditaan parhaillaan ja tarjouksia on jo saatu. Lahden Lab ammattikorkeakoulun kautta teemme Hartola Golfin energiakartoitusta.

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 hallituksien (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 terveystvaikutukset sekä yhdessä luonnossa liikkumisen.

Visio – Miksi haluamme tulla

Houkutteleva ja hyvätasoinen klubitason golfyhteisö, jonka toimintaan on helppo tulla mukaan. Suomen ystävällisin palvelu ja parhaat senioripalvelut. ”Se birdein kenttä”

Painopistealueet 1-8

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 vuosittain noin 5-10kpl.
- Osakkeella pelaamisen hinta ja edut pidetään muuta pelaamista selvästi edullisempänä. Jatketaan samaa linjaa kaudella 2024. Kaudelle 2024 talousarvioon ehdotetaan hoitovastikkeeksi 680 € (korotusta +40 €). Muiden pelioikeuksien hinnoittelu seuraa samaa linjaa ja osakkeella pelaaminen pysyy edelleen edullisimpana pelimuotoja. Hoitovastikkeen maksamalla voi vaihtoehtoisesti lunastaa 20 pelilippua.
- Tavoitteena on kierroshintojen keskihintojen nostaminen sesonkiaikaan ja kierrosmäärien lisääminen sesongin ulkopuolella. Tähän käytetään mm. joustavaa hinnoittelua ja muita keinoja sesongin mukaan.
- Yhtiö myy hallitsemiaan osakkeita hallituksen päättämään hintaan. Osakkeille on ollut kysyntää. Osakkeita myytiin hintaan 500 €/C-osake. Sama hinta pidetään kaudella 2024.
- Investoinnit pyritään tekemään tulorahoituksella. Jos rahoitusvastiketta päätetään jatkossa kerätä, päättää siitä yhtiökokous.
- Kaudella 2024 jatketaan myynnin kehittämistä Wisegolf -järjestelmän avulla ja kiinnitetään huomiota kulujen tiukkaan seurantaan. Optimaalinen tilanne on silloin, kun käyttökate on poistojen kanssa linjassa eli pääsisimme liikevoittoon 0 tai parempi. Kirjanpito on myös siirtynyt wisegolf järjestelmään ja kirjanpitopalvelut ostetaan wisegolfilta. Yhtiön taloustilanne on haastava, eikä mitään mullistavaa ideaa tavoitteeseen pääsemiseksi ole. Oy:n Hallitus/Ry:n Hallitus pohtivat yhdessä kehittämispalaverissaan tulevaisuuden näkymiä ja keinoja talouden vakauttamiseksi.
- Kaikulanmäen kehittäminen matkailullisesti on pysähtynyt Linna-hotellin toiminnan lakattua. Opiston säätiöllä, Linna-hotellin omistajalla, ei ole kiinnostusta matkailun kehittämiseen alueelle tällä hetkellä. Linna-hotelli on kiinni ja ainoastaan opiston omassa käytössä. Opisto keskittyy omaan ydintoimintaansa. Kentän välittömässä läheisyydessä oleva majoitusmahdollisuus siis puuttuu ja se vähentää vieraspelaajakerroksia.

Visiona on ollut kehittää Kaikulanmäen alueesta Hartolan vetovoimaisin matkailukohde, joka tuo alueen muillekin yrittäjille lisää potentiaalisia asiakkaita. Vallitseva tilanne alueella pakottaa Hartola Golfin miettimään strategiaansa uudelleen ja kehittämään toimintamalliansa.

Paikallisten Hartolalaisten yhteistyökumppaneiden, kuten Koskenniemi, kanssa jatketaan yhteistyötä ja sen kehittämistä. Yhteistyötä sysmälaisten yritysten kanssa kehitetään edelleen uusien laadukkaiden majoituspalveluiden ja tapahtumien saamiseksi asiakkaillemme. Ilola Inn Sysmässä on laadukas kokous- ja vapaa-ajankeskus, jonka kanssa kehitellään myös golfpaketteja. Sysmä Marina on rantaravintola, joka tarjoaa hyvää ruokaa ja illanviettoja matkailijoille. Marinaan tulee uusi yrittäjä kaudelle 2024. Myös Sysmä Camping on laajentanut toimintaansa ja tarjoaa mm. laadukasta mökkimajoitusta. Jatkamme edelleen yhteistyötä alueen matkailutoiminnan kehittämiseksi kaikkien matkailualueen yrittäjien ja kuntien kanssa. Yritysryhmä -hanke, sysmälaisten ja hartolalaisten matkailuyritysten kesken on päättynyt, mutta sille haetaan uutta jatkoa vuosille 2024-2026. Yritysryhmä -hankkeessa on mukana yhteensä kymmenen yritystä.

2. Kenttä

- Kentän hyvä laatu on tutkimusten mukaan yksi golffareiden pääsyy vieraspelaamiseen. Muut palvelut ovat vain lisäbonusta. Pelioikeuspelaajien pääsyy kenttävalintaan on taas kentän sijainti. Meillä pelaavien golffareiden tyytyväisyyteen vaikuttaa eniten golfyhteisön tunnelma ja tervetulleeksi tuleminen tuntu. Palaute kentästä on ollut pääsääntöisesti hyvää kaudella 2023. Kenttävalvontaa jatketaan seuran kapteenin johdolla, samalla mallilla kuin kaudella 2023.
- Kentän ja kaluston investoinnit on vedetty minimiin, tiukan taloustilanteen takia.
- Kaudella 2024 hoidetaan kenttää kenttämestarin suunnitelman mukaisesti, hyvin. Peruskorjausta tehdään kenttötoimikunnan suunnitelman mukaisesti.

Korjaussuunnitelma kaudelle 2024 ovat:

Väylät 1-18, talvi 2024, Väylien metsien harvennusta giljotiinilla ja myynti energiaksi 2025 talvella, työtunnit noin 100, kustannus (+ 3000€)

Väylä 7, kevät 2024, keltaisen teen korjaus ja sadetuksen parantaminen sinisen teen käyttöönoton jälkeen, työtunnit 70, kustannus (-600€)

Klubi, kevät 2024, alaterassin laatoitus betonikivillä, kustannus (-2500€)

Väylä 4, kevät 2024, jatketaan tie punaiselle teelle asti, työtunnit 10, kustannus 400,00

Väylä 6, kesä 2023, 3 viheriön oikealle puolelle tehdyn viheriön paikan maisemointi ja kylvö, työtunnit 40, kustannus 0,00

Siirretty odottamaan

11/12 väli, 12 greenin kohdalla metsän tasaus karheikkopinnalle. Massat 12 kuivatuksista

Väylä 12, punaisen teen ympäristön kuivatus, työtunnit 20, kustannus 100,00

Väylä 9, 18/9 lammesta kaivoon tulevan poistoputken korjaus, työtunnit 30, kustannus 100,00

- Kuuden viimevuoden aikana on hankittu uusi ruiskukone, traktori, väyläilmastin, korvaavia käytettyjä greenileikkureita, isompi kaivinkone, raffileikkuri, bunkkerimopo sekä pienempiä koneiden lisälaitteita helpottamaan kentänhoitoa. Kauden 2024 aikana ei ole suunniteltuja konehankintoja.
- Palautteen saamiseen pelaajilta, käytetään edelleen Pelaaja Ensin (P1) asiakastytyväisyyskyselyä.
- 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.
- Kentän ulkonäköön, visuaaliseen ilmeeseen, panostetaan myös kaudella 2024 ja pieniä ”rempallaan” olevia asioita laitetaan kuntoon. Kaunis ja hyvin hoidettu kenttä on miellyttävä peliympäristö ja parantaa pelaajien mielikuvaa kokonaisuudessaan palveluista.

3. Markkinointi ja myynti

- Markkinointiin panostetaan tulevalla kaudella, erityisesti keväällä. Markkinointikanavat ovat Printti ja Facebook. Keväällä haetaan näkyvyyttä uusien pelaajien saamiseen ja jo golfaavien houkuttelemiseen optimoiduilla Facebook-kampanjoilla. Uusille pelaajille tarjotaan ilmaisia tutustumiskursseja ja golfaaville kauden avausta Hartolassa.
- Printtimainontaa on keväällä Lähilehdessä ja Itä-Häme lehdessä teemalla ”Koko Itä-Häme golfaa”. Lisäksi koko kesän vaikuttavat mainokset ovat Hartolan ja Sysmän palveluoppaissa ja Sysmä-Hartola matkailulehdessä
- Facebook-markkinointia teemme eri teemoilla pitkin kautta.
- Jatkamme ”Koko Itä-Häme golfaa” -kampanjaa, joka toteutetaan touko-kesäkuussa. Kampanja on ollut menestys ja osoittautunut parhaaksi tavaksi saada uusia harrastajia lajin pariin. Kaudella 2023 osanottajamäärät olivat edellistä kautta paremmat. Kysyntää tuntuu siis olevan. Viimekesän golfopettajat Kimmo Heiskanen ja Jukka Ollilainen jatkavat vanhaan malliin. Tutustumiskursseja järjestetään touko-kesäkuussa joka lauantai. Lisäksi Green Card- kurseja on joka sunnuntai tai muina opettajien valitsemina päivinä.
- Maalis-toukokuussa kontaktoidaan kaikki uudet jäsenet 2022–2023 ja kurseilla käyneet. Kartoitetaan jäsenten tarpeet ja tarjotaan sopivaa pelioikeutta.
- Yhteistyötä ja näkyvyyttä jatketaan aikaisempien vuosien tapaan, Sysmän/Hartolan matkailun, Lahti Regionin, GKS seurojen, Golfliiton ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa.
- Olemassa olevat yritysytteistyökumppanit kontaktoidaan ja tarpeet kartoitetaan. Uusia yhteistyökumppaneita haetaan aktiivisesti toimitusjohtajan ja hallituksien toimesta.
- Osakas- ja jäsenkirje (viikkokirje) sai edelleen hyvää palautetta ja jatkamme sen toteutusta. Viikkokirjeen tilaajille (vieraspelaajat noin 800 kpl) luodaan oma kirje, joka

lähetetään myös viikoittain. Siinä on osittain sama sisältö kuin jäsenkirjeessä, mutta myös muuta vieraspelaajia kiinnostavaa asiaa. Wisegolf -järjestelmä mahdollistaa monipuolisen viestinnän.

- Hartola Golfin oma applikaatio ”Hartola Golf” on edelleen käytössä. Siihen päivittyvät facebook päivitykset, insta ja nettisivujen uutiset.
- Tienvarsimainokset 4-tiellä ovat edelleen käytössä. Joutsasta tullessa on mainos kunnan kanssa yhteinen ja ympärivuotinen. Heinolasta tullessa oleva mainos vaihdetaan Purnun laskettelumainoksen tilalle keväällä.

4. Asiakaspalvelu

- Uusien työntekijöiden perehdytys on avainasemassa keväällä. Henkilökunnalle koulutetaan kaksi toimintamallia, ”Asiakkaan polku” ja ”Uuden pelaajan polku”, niin että kaikki tietävät miten palvella ja opastaa asiakkaita eri tilanteissa. Iso asia on myös uuden käyttöjärjestelmän koulutus henkilökunnalle. Palveluvastaavat perehtyvät WiseGolfiin jo hyvissä ajoin keväällä. Henkilökunnalle opetetaan myös ns. softselling-idea, jolla haetaan lisämyyntiä.
- Asiakaspalvelua kehitetään myös yhdessä toimikuntien kanssa sekä kaudelta 2023 saadun asiakaspalautteiden avulla, kuitenkin niin, ettei se aiheuta ylimääräisiä kustannuksia esim. palkkakulujen osalta.
- Pelaaja Ensin -asiakastytyväisyyskyselyä jatketaan sekä vieraspelaajien että omien jäsentemme kanssa.

5. Seniorit

- 78 % jäsenistöstämme on senioreita (50+). Suurin jäsenryhmämme on 70+ ikäiset, joita on 237 henkilöä.
- Seniorit ovat kasvava, hyväkuntoinen ja suurin 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 asiakastytyväisyyskyselyyn, jotta voimme kehittää palveluita.
- 2024 tavoitteemme on edelleen olla Suomen paras seniorigolfyhteisö.

6. Naiset

- Naiset huomioidaan sekä klubin että kentän palveluissa ja toimintaa kehitetään entisestään yhdessä naistoimikunnan kanssa. Tavoitteena on olla kauden 2024 naisystävällisin golfyhteisö. Olemme kyseisen tunnustuksen saaneet kaudella 2015 ja 2020. Hartolan golfyhteisö huomioi niin omat naispuoliset kuin vieraspelaajat saaden heidät tuntemaan itsensä osaksi golfyhteisöä, mikä on tutkimuksen mukaan yksi tärkeimpiä suosituksen kriteerejä.
- Naisia huomioivia palveluita kehitetään yhdessä Naistoimikunnan kanssa.

7. Yhteisöllisyys/perheet

- Kaikulanmäen kehittämishankkeen yhteydessä suunniteltiin alueelle liikunnallista ja virkistysellistä toimintaa. Käytännön toteutukseen ei kuitenkaan ole toimijoilla ollut varoja ja yhteistyö Itä-Hämeen opiston/Linna-hotellin kanssa on pysähtynyt. Yhtiö kehittää omaa strategiaansa golfin myynnin kasvattamiseen matkailun kautta.
 - Junioreille tullaan edelleen järjestämään ilmaiset perjantaitreenit, kuten muillekin jäsenille.
 - Perheet huomioidaan myös hinnoittelussa.
8. Alueellinen yhteistyö
- Hartola Golf on aktiivisesti mukana koko Hartolan matkailun kehittämisessä. Lisäksi olemme mukana myös Sysmän, Joutsan, Pertunmaan ja koko Päijät-Hämeen matkailutoiminnassa.

Hartolassa 9.2.2024

Tera Heinonen

toimitusjohtaja, Hartola Golf Oy /toiminnanjohtaja, Hartolan Golfklubi ry