



HARTOLA GOLF

EST. 1989

Toimintasuunnitelma 2025

Hartola Golf Oy

2025 toimintasuunnitelman peruslähtökohdat ovat:

1. Kenttää hoidetaan yhtä laadukkaasti kuten vuonna 2024. Kentän perusparannuksiin on budjetoitu vain 2400 € + työ. Perusasiat ovat kunnossa eikä suuria parannuksia ole suunniteltu kaudelle 2025. Peruskorjausta ja kehittämistä toteutetaan tasaisesti, vuosittain, kenttötoimikunnan laatiman ja yhtiön hallituksen hyväksymän suunnitelman mukaisesti. Pientä viilaamista löytyy aina, kuten myös aina tulee rikkoutumisien kautta korjattavaa kauden aikana. Mottona on, että enemmän helpotetaan kuin vaikeutetaan pelaamista muutoksien myötä. Uusia koneinvestointeja kentänhoitoon ei tehdä, tiukan kassatilanteen takia. Tulevaisuutta varten on laadittu alueen sähkösuunnitelma ja vanha sähköpääkeskus on ”siivottu” turvalliseksi. Sähkösuunnitelman toteuttamiseen on haettu energiainvestointitukea, josta saadaan päätös helmikuussa 2025, ennen yhtiökokousta. Toteutusaikataulu riippuu siitä, saadanko projektiin tukea. Asiaa käsitellään 16.2.2025 Yhtiökokouksessa.

2. Klubitalon peruspalveluihin ei ole tulossa merkittäviä muutoksia. Lounaspalvelusta vastaa Pasi Joronen omalla yrityksellään kuten kaudella 2024. 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 varastomme kasvaa. Kaudella 2024 myytiin vielä vanhoja logotuotteita pois ja uusi malli toteutuukin vasta kaudella 2025.

Golfopetuksesta vastaa kaudella 2025 Jukka Ollilainen yksin. Perjantai on treenipäivä, lauantaisin on aloittelijoiden tutustumiskurssit ja sunnuntaisin Green Card-kurssit. Kurssien kysyntä oli viimekaudella melko hyvää, joten jatkamme samalla mallilla. Kurssitarjontaa painotuu touko-kesäkuulle ja kysynnän mukaan heinä-syyskuulle. Perjantaitreenit toteutetaan yhteistyössä seuran kanssa. Opiston/Linna-hotellin kanssa yhdessä, tarjotaan kahden päivän mittaista kattavaa greencard-kurssia.

Kaudelle 2022 otettiin käyttöön uusi Wisegolf -golfkenttien toiminnanohjausjärjestelmä. Järjestelmää kehitetään jatkuvasti ja sitä käyttää jo yli 60 golfkenttää Suomessa. Kilpailut järjestetään Gamebookin Tournament Managerin kautta. Asiakkaat käyttävät ajanvaraukseen Wisegolfin applikaatiota ja tasoituskierrosten pelaamiseen Gamebookia tai muita markkinoilla

olevia sovelluksia. Uutena kaudelle 2023 tuli Golfliiton eBirdieen mahdollisuus kirjata tasoituskerroksia Suomen kentillä. Uutena asiana kaudelle 2025 tulee Golf ID, josta kerrotaan ja opastetaan golfareita kevään aikana. Käy tutustumassa golfliiton sivuilla osoitteessa: <https://golf.fi/pelaajalle/suomi-golf-id/>. Tavoitteena on kehittää klubin toimintaa ja asiakaspalvelua antamalla pelaajille ja henkilökunnalle modernit, ajanmukaiset työkalut.

Palveluvastaava on lomautettuna talvikaudella ja aloittaa työt huhtikuun alussa. 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 digitaalista markkinointia sekä paikallista printtimainontaa. Olemme mukana Tainionvirran yritysryhmä-hankkeessa, joka toteutuu 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. Myös ulkoistettua markkinointia ja myyntiä on suunnitteilla.

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 olemme hakemassa myös Good Travel Seal -sertifikaattia, jonka avulla saamme näkyvyyttä monissa matkailumarkkinoinnin organisaatioissa, kuten Lahti Region/Visit Lahti. Huomioimme siis kaikessa toiminnassamme ilmastovaikutukset ja pyrimme jatkuvasti parantamaan toimintaamme ympäristöasioissa. Aurinkopaneelien hyödyntäminen toteutuu, jos meille myönnetään energiainvestointitukea.

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 (kahdeksan 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 terveystuotokset sekä yhdessä luonnossa liikkumisen.

Visio – Miksi haluamme tulla

Houkutteleva ja hyväntasoinen klubitason golfyhteisö, jonka toimintaan on helppo tulla mukaan. Suomen ystävällisin palvelu ja parhaat senioripalvelut. ”Se birdiein 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 5-10 kpl.
- Osakkeella pelaamisen hinta ja edut pidetään muuta pelaamista selvästi edullisempaan myös kaudella 2025. Kaudelle 2025 talousarvioon ehdotetaan hoitovastikkeeksi 705 € (korotusta on alv-korotuksen mukainen). 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 sesongin mukaan.
- Yhtiö myy hallitsemiaan osakkeita hallituksen päättämään hintaan. Osakkeille on ollut kysyntää. Osakkeita myytiin hintaan 500 €/C-osake. Sama hinta pidetään kaudella 2025.
- Investoinnit pyritään tekemään tulorahoituksella. Jos rahoitusvastiketta päätetään jatkossa kerätä, päättää siitä yhtiökokous. Energiainvestointien toteutus vaatii rahoitusvastikkeen keräämistä. Asiaa käsitellään yhtiökokouksessa 16.2.2025.

- Kaudella 2025 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 kehittämispalavereissaan 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. 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. Kaudelle 2025 on opiston aloitteesta saatu neuvoteltua toimintamalli, jolla golfkurssilaiset voivat ostaa majoituspalvelua.
- Paikallisten hartolalaisten yhteistyökumppaneiden, kuten Koskenniemen 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. Sysmän Pulina on rantaravintola, joka tarjoaa ruokaa ja illanviettoja matkailijoille. Marinaan tuli uusi yrittäjä kaudelle 2024 ja nimi muuttui Pulinaksi. 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 sai jatkoa vuosille 2024–2026. Yritysryhmä -hankkeessa on mukana yhteensä kymmenen yritystä. Uusina yrityksinä mukana on Kuninkaanportti ja Virtaan Kartano.

2. Kenttä

- Kentän hyvä laatu on tutkimusten mukaan yksi golffareiden pääsyy vieraspelaamiseen. Muut palvelut ovat vain lisäbonusta. Pelioikeuspelaajien pääasiallinen syy kenttävalintaan on kentän sijainti. Meillä pelaavien golffareiden tyytyväisyyteen vaikuttaa eniten golfyhteisön tunnelma ja tervetulleeksi tuleminen tuntu. Palaute kentästä on ollut pääsääntöisesti hyvää kaudella 2024. Kenttävalvontaa jatketaan seuran kapteenin johdolla kaudella 2025. Kenttävalvojia tarvitaan lisää, mikäli olet kiinnostunut ja mahdollisesti haluat mukaan valvojien ryhmään, ota yhteyttä kapteeniin.
- Kentän ja kaluston investoinnit on vedetty minimiin, tiukan taloustilanteen takia.
- Kaudella 2025 hoidetaan kenttää kenttämestarin suunnitelman mukaisesti, hyvin. Peruskorjausta tehdään kenttötoimikunnan suunnitelman mukaisesti.

Korjaussuunnitelma kaudelle 2025

Väylä	aika	toimenpide
1-18	Talvi	Väylien 1-18 metsien harvennusta ja risujen myynti energiaksi
7	kevät	Keltaisen teen etureunan korjaus
15	kevät	Vasemmalta ensimmäisen bunkkerin täyttäminen
4	kesä	Jatketaan tie punaiselle teelle asti
3-4	Syksy	3 viheriön oikealle puolelle tehdyn viheriön paikan maisemointi
8	kevät	Ensimmäisen bunkkerin täyttäminen
13	kesä	2 väyläbunkkeria umpeen ja kuivatuksen parantaminen väylälle
9	kevät	18/9 lammesta kaivoon tulevan poistoputken korjaus.
par3	kevät	Vanhojen viheriöiden uudiskylvö rönsyröllillä (siirtonurmeksi)
16/17	kevät	Kummun viimeistely ja kylvö

Kokonaiskustannukset noin 2 500 €.

Energiapuun myynnistä saadaan noin 2 500 € tuloja.

Mahdolliset akuutit korjaustarpeet saattavat siirtää suunniteltuja korjauksia. Lista elää aina tilanteen mukaan.

- Seitsemän viime vuoden aikana on hankittu uusi ruiskukone, traktori, väyläilmastin, korvaavia käytettyjä greenileikkureita, isompi kaivinkone, raffileikkuri, bunkkerimopo sekä pienempiä koneiden lisälaitteita helpottamaan kentänhoitoa. Kauden 2025 aikana ei ole suunniteltuja konehankintoja.
- Palautteen saamiseen pelaajilta, käytetään edelleen Pelaaja Ensin (P1) asiakastyytyväisyyskyselyä.
- 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 2025 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 mahdollisessa Sysmä-Hartola matkailulehdessä
- Facebook-markkinointia teemme eri teemoilla pitkin kautta.

- On myös perustettu some-ryhmä, johon kuuluu henkilökuntaa klubilta ja kentältä. Ryhmää opastaa hallituksen jäsen Johanna Halme. Toiminta alkoi jo viimekaudella ja osoittautui hyväksi.
- Jatkamme ”Koko Itä-Häme golfaa” -kampanjaa, joka toteutetaan touko-kesäkuussa. Kampanja on ollut menestys ja osoittautunut parhaaksi tavaksi saada uusia harrastajia lajin pariin. Kaudella 2024 osanottajamäärät olivat edellistä kautta paremmat. Kysyntää tuntuu siis olevan. Viime kesän golfopettajista jatkaa Jukka Ollilainen. Kimmo Heiskanen jatkaa golfin parissa Helsingin alueella. Kiitos Kimmolle kuluneista vuosista. Tutustumiskursseja järjestetään touko-kesäkuussa joka lauantai. Lisäksi Green Card-kursseja on sunnuntaisin tai muina opettajan valitsemina päivinä.
- Maalis-toukokuussa kontaktoidaan kaikki uudet jäsenet 2022–2024 ja kursseilla käyneet. Kartoitetaan jäsenten tarpeet ja tarjotaan sopivaa pelioikeutta.
- Yhteistyötä ja näkyvyyttä jatketaan aikaisempien vuosien tapaan, Sysmän/Hartolan matkailun, Visit Lahden, GKS-seurojen, Golfliiton ja muiden yhteistyökumppaneiden kanssa.
- Olemassa olevat yritysyhteistyökumppanit kontaktoidaan ja tarpeet kartoitetaan. Uusia yhteistyökumppaneita haetaan aktiivisesti toimitusjohtajan ja hallituksien toimesta.
- Osakas- ja jäsenkirje (viikkokirje) sai edelleen hyvää palautetta ja jatkamme sen toteutusta. Wisegolf -järjestelmä mahdollistaa monipuolisen viestinnän.
- Hartola Golfin oma applikaatio ”Hartola Golf” on edelleen käytössä. Siihen päivittyvät Facebook-päivitykset, instan 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. Mainos uusitaan kaudelle 2025.

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 Wisegolf -käyttöjärjestelmän koulutus henkilökunnalle. Henkilökunnalle opetetaan myös ns. softselling- ideaa, jolla haetaan lisämyyntiä.
- Asiakaspalvelua kehitetään myös yhdessä toimikuntien kanssa sekä kaudelta 2024 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 251 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.
- Tulevaisuuden tutkijat ovat nimenneet yhdeksi megatrendiksi seniorimatkailun. Tämä tulee huomioida tulevaisuuden suunnittelussa.
- 2025 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 2025 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.

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.
- Alle 10 v juniorit pelaavat ilmaiseksi

8. Alueellinen yhteistyö

- Hartola Golf on aktiivisesti mukana koko Hartolan matkailun kehittämisessä. Lisäksi olemme mukana myös Sysmän, Joutsan, Pertunmaan, Heinolan ja koko Päijät-Hämeen matkailutoiminnassa.
- Toimitusjohtaja on Itä-Hämeen matkailuyhdistyksen hallituksessa sekä Lahti Region Oy:n hallituksessa edistämässä alueellista matkailua ja tuomassa esiin Hartolan ja Sysmän tarpeita.

Hartolassa 16.1.2025

Tera Heinonen

toimitusjohtaja, Hartola Golf Oy /toiminnanjohtaja, Hartolan Golfklubi ry