



HARTOLA GOLF

EST. 1989

Toimintasuunnitelma 2022

2022 toimintasuunnitelman peruslähtökohdat ovat:

1. Kenttää hoidetaan ja kehitetään laadukkaasti kuten vuonna 2021. Kentän perusparannuksiin on budjetoitu noin 22 000 €. Suurimpana parannuskohteena on väylän 7 teeboksien korjaus ja uuden punaisen teen rakentaminen. Peruskorjausta ja kehittämistä toteutetaan tasaisesti, vuosittain, kenttätoimikunnan laatiman ja yhtiön hallituksen hyväksymän suunnitelman mukaisesti. Mottona on, että ennemmin helpotetaan kuin vaikeutetaan pelaamista muutoksien myötä. Uusia koneinvestointeja kentänhoitoon tehdään suunnitellusti tilikaudella 2021-2022 seuraavasti: Ostetaan uusi karheikkoleikkuri 57 000€ ja pienkoneita/lisävarusteita 8 500€.

2. Klubitalon peruspalveluihin ei ole tulossa merkittäviä muutoksia. Lounaspalvelusta vastaa Pasi Joronen omalla yrityksellään kuten kaudella 2021. Kaikki muu myynti on yhtiön omaa myyntiä. Pro Shop tuotteista vastaa edelleen Golf Point. Klubilla jatketaan/kehitetään edelleen omien logotuotteiden myyntiä. Logotuotteet ovat yhtiön omaa myyntiä. Opetuspalveluista vastaavat Kimmo Heiskanen ja Jukka Ollilainen. Perjantain on treenipäivä, lauantaisin on aloittelijoiden tutustumiskurssit ja sunnuntaisin Green Card-kurssit.

Kaudelle 2022 otetaan käyttöön uusi WiseGolf -golfkenttien toiminnanohjausjärjestelmä. Uuden järjestelmän myötä, poistuu NexGolf -järjestelmä käytöstä. Kilpailut tullaan järjestämään Gamebookin Tournament Managerin kautta. Tavoitteena on parantaa klubin toimintaa ja asiakaspalvelua antamalla pelaajille ja henkilökunnalle modernit, ajanmukaiset työkalut.

Klubin henkilökunta uudistuu osittain kaudelle 2022, mikä on luonnollista kausiluonteisessa työssä. Palvelupäällikkö Sanna Valjakka ei palaa enää töihin. Suvi Rantasesta ja Ismo Vihtosesta tehdään palveluvastaavat, jotka perehdytetään uuteen WiseGolf -järjestelmään, toimistotöihin, jäsen- ja pelioikeusasioihin sekä tapahtumien ja kilpailujen organisointiin. Myös toimitusjohtaja hoitaa kaikkia jäsen, pelioikeus ja osakeasioita muun työn ohessa.

3. Markkinoinnissa, myynnissä ja palveluiden kehittämisessä pyritään hyödyntämään mahdollisimman tehokkaasti hankkeita, joissa olemme mukana. Olemme mukana Tainionvirran yritysryhmä-hankkeessa, jolle haetaan jatkoa vuosille 2022–2023. 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 €.

5. Ympäristöystävällisyys on päivän sana ja välttämätöntä huomioida toiminnassamme. Olemme mukana Golfkenttien yhdistyksen ”Hiilineutraali golfkenttä” -hankkeessa sekä olemme tehneet Päijät-Hämeen ilmastokumppanuussopimuksen. Huomioimme siis kaikessa toiminnassamme ilmastovaikutukset ja pyrimme jatkuvasti parantamaan toimintaamme ympäristöasioissa.

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 hyväntasoinen klubitason golfyhteisö, jonka toimintaan on helppo tulla mukaan. Suomen ystävällisin palvelu ja parhaat senioripalvelut.

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 2022. Kaudelle 2022 talousarvioon ehdotetaan hoitovastikkeeksi 590 €, joka on sama kuin kaudella 2021. Muiden pelioikeuksien hinnoittelu seuraa samaa linjaa ja osakkeella pelaaminen pysyy edelleen edullisimpana pelimuotoja.
- Tavoitteena on kierroshintojen keskihintojen nostaminen sesonkiaikaan ja kierros-
määrien 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 2022.
- Investoinnit pyritään tekemään tulo-rahoituksella. Jos rahoitusvastiketta päätetään jatkossa kerätä, päättää siitä yhtiökokous. Myyntiä saatiin lisättyä kaudella 2021. Tilikauden tulos jäi kuitenkin tappiolliseksi kasvaneiden kulujen myötä. Tulokseen vaikutti positiivisesti erilliset projektit, joita kenttämestari muun henkilökunnan kanssa toteutti sekä Business Finlandilta saatu tuki.
Kaudella 2022 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. Mitään mullistavaa ideaa tavoitteeseen pääsemiseksi ei ole, vaan sitä kohti edetään pitkäjänteisellä valitun strategian toteuttamisella. Korona-pandemia on lisännyt golfin kysyntää valtakunnallisesti ja tulemme keväällä panostamaan uusien pelaajien houkuttelemista printti- ja Facebook-markkinoinnin avulla.
- Kaikulanmäen kehittäminen matkailullisesti on pysähtynyt Linna-hotellin toiminnan lakattua. Opistolla, Linna-hotellin omistajalla, ei ole kiinnostusta matkailun kehittämiseen alueelle tällä hetkellä. Linna-hotelli on kiinni ja ainoastaan opiston omassa käytössä. Opisto on irtisanoutunut kaikesta yhteistyöstä ja keskittyy omaan ydin-toimintaansa. Kentän välittömässä läheisyydessä oleva majoitusmahdollisuus siis puuttuu ja se vähentää vieraspelaajakierroksia.
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 ja kehittämään toimintamalliansa. Joulukuussa pidetyn strategiapäivän pohjalta päivitetään Hartola Golfin strategia kevään 2022 aikana.
Paikallisten hartolalaisten yhteistyökumppaneiden, kuten Koskenniemi, kanssa jatketaan yhteistyötä ja sen kehittämistä. Yhteistyötä sysmälaisten uusien yrittäjien (Ilola Inn ja Sysmä Marina) 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. Jatkamme edelleen yhteistyötä alueen matkailutoiminnan kehittämiseksi kaikkien matkailualueen yrittäjien ja kuntien kanssa. Yritysryhmä -hanke, sysmälaisten ja hartolalaisten matkailuyritysten kesken, jatkuu ja sen puitteissa kehitetään myös golfpalveluita yhteistuotteiksi. Yritysryhmä -hankkeessa on mukana yhteensä kymmenen yritystä.

Yritysryhmä -hanketta numero 3 valmistellaan ja haetaan syksyllä 2022. Mukaan on tulossa uusiakin yrittäjiä alueelta.

2. Kenttä

- Kentän hyvä laatu on tutkimusten mukaan yksi golffareiden pääsyy vieraspelaamiseen. Muut palvelut ovat vain lisäbonusta. Peli oikeuspelaajien pääsyy kenttävalintaan on kentän sijainti ja jo pelaavien tyytyväisyyteen vaikuttaa eniten golfyhteisön tunnelma ja tervetulleeksi tuleminen tuntu. Palaute kentästä on ollut pääsääntöisesti hyvää kaudella 2021 ja samaa tasoa/parempaa tavoitellaan kaudelle 2022. Kasvaneet pelaajamäärät aiheuttavat kentälle helposti ruuhkaa ja kierrosajat ovat välillä venyneet liian pitkiksi. Tähän on puututtu kaudella 2021 valvontaa lisäämällä ja samalla mallilla jatketaan kaudella 2022.
- Kaudella 2022 hoidetaan kenttää kenttämestarin suunnitelman mukaisesti, hyvin. Peruskorjausta tehdään kenttätoimikunnan suunnitelman mukaisesti. Korjaussuunnitelma kaudelle 2022 on:
 - Väylän 1* teepaikka siistitään remonttien jäljiltä.
 - Väylän 3* teealueen ympäristön metsiä harvennetaan ja greenin ympäristöä maisemoidaan.
 - Väylän 4* pelaajatietä jatketaan punaiselle teelle asti.
 - Väylän 5* väyläkumpu käydään läpi kantoharalla, poistaen kiviä, jyrsitään, kumpu vaihdetaan turvehiekaksi ja sadettimien paikkoja siirretään keskemälle sekä ne uusitaan.
 - Väylälle 7* rakennetaan uusi punainen teeboksi, Tilanderin suunnitelman mukaisesti. Sinisen teen remontti punaisen teen käyttöönoton jälkeen ja keltaisen teen korjaus ja sadetuksen parantaminen sinisen teen käyttöönoton jälkeen.
 - Väylän 8* lyöntipaikan rinteiden niitto ja kylväminen nataseoksella tai niittykukka-seoksella.
 - Väyliä 18/9* lammesta kaivoon tulevan poistoputken korjaus.
 - Väylän 10* oikean reunan tasaaminen ja nurmetsäminen sekä *10/18* metsän kärjen nurmetsäminen ja puiden istuttaminen.
 - 11/12* väli, *12* greenin kohdalla metsän tasaus karheikkopinnalle.
 - Väylän 12* punaisen teen ympäristön kuivatus.
 - Väylän 14* vasemman bunkkerin näkyminen teelle, nostamalla etureunaa ja hieman suurentamalla.
 - Väylän 15* viheriön vuotavan magneettiventtiilin korjaus.
 - Väylän 18* oikean greenibunkkerin hiekan vaihto sekä *18* ja *10* välin raffin kasvattaminen pitkäksi heinäksi.
- Neljän viimevuoden aikana on hankittu uusi ruiskukone, traktori, väyläilmastin, korvaavia käytettyjä greenileikkureita, isompi kaivinkone sekä pienempiä koneiden lisälaitteita helpottamaan kentänhoitoa. Kaudella 2022 hankitaan uusi raffileikkuri sekä joitain lisälaitteita koneisiin.
- 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 2022. Pieniä ”rempallaan” olevia asioita laitetaan kuntoon, kuten: uudet väylätaulut, opasteita päivitetään ja lisätään, laatoituksia, istutuksia ym. korjataan ja ehostetaan. Kaunis ja hyvin hoidettu kenttä on miellyttävä peliympäristö ja parantaa pelaajien kokonaismielikuvaa palveluista.

3. Markkinointi ja myynti

- Markkinointiin panostetaan tulevalla kaudella, erityisesti keväällä. Koronan takia on golfin kysyntä kasvanut ja nyt on jälleen hyvä hetki panostaa tunnettavuutemme parantamiseen ja uusien pelaajien hankkimiseen. 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. Golfareille tarjotaan houkuttelevia greenfee-paketteja ja ryhmäpaketteja.
- Printtimainontaa on keväällä Lähilehdessä ja Itä-Häme lehdessä teemalla ”Koko Itä-Häme golfaa”. Lisäksi koko kesän vaikuttavat mainokset ovat Hartolan palveluoppaassa, yksi Sysmä-oppaassa, Sysmä-Hartola matkailulehdessä ja Itä-Hämeen matkailulehdessä.
- Facebook-markkinointia teemme eri teemoilla pitkin kautta. Yritysryhmä -hankkeen kautta saamme koulutusta maksetun Facebook-markkinoinnin tekemiseen itse sekä tukea markkinointimateriaalin tuottamiseen.
- Jatkamme ”Koko Itä-Häme golfaa” -kampanjaa, joka toteutetaan touko-elokuussa. Kampanja on ollut menestys ja osoittautunut parhaaksi tavaksi saada uusia harrastajia lajin pariin. Jatkamme muuten samalla toimintamallilla, mutta lisäämme hieman kurssitarjontaa. Viimekesän ohjaaja, Kimmo Heiskanen, jatkaa kurssien opettajana. Tutustumiskursseja järjestetään touko-elokuussa joka lauantai. Lisäksi Green Card-kursseja on joka sunnuntai.
- Maalis-toukokuussa kontaktoidaan kaikki uudet jäsenet 2020–2021 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. Viimekauden uusia yhteistyökumppaneita ovat ISKU ja Sysmä Marina.
- Olemassa olevat yritys yhteistyökumppanit kontaktoidaan ja tarpeet kartoitetaan. Uusia yhteistyökumppaneita haetaan aktiivisesti toimitusjohtajan 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. Uusi WiseGolf -järjestelmä mahdollistaa entistä paremman viestinnän.

- Hartola Golfin oma applikaatio ”Hartola Golf” on edelleen käytössä ja synkronoidaan uuden järjestelmän kanssa.
- Tienvarsimainos 4-tiellä uusitaan ja toinen tienvarsimainos tehdään yhdessä Hartolan kunnan kanssa. Uusi tienvarsimainos näkyy Joutsan suunnasta tullessa.

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 kaudella 2021 saadun asiakaspalautteiden avulla, kuitenkin niin, ettei se aiheuta ylimääräisiä kustannuksia esim. palkkakulujen osalta.
- Pelaaja Ensin -asiakastyytyväisyyskyselyä jatketaan sekä vieraspelaajien että omien jäsentemme kanssa.
- Kimmo Heiskanen jatkaa ohjaajatoimintaa, 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

- 73% jäsenistöstämme on senioreita (50 v – Mikko S)
- 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 asiakastyytyväisyyskyselyyn, jotta voimme kehittää palveluita.
- 2022 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 2022 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 kesä-elokuussa, joita ohjaa golfohjaaja Kimmo Heiskanen.
- 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 27.1.2022

Tera Heinonen

toimitusjohtaja, Hartola Golf Oy /toiminnanjohtaja, Hartolan Golfklubi ry