



Digitale Mitgliedergewinnung

So gewinnen Sie als Golfclub neue
Mitglieder über digitale Kanäle



www.golf-marketing.de



Mitgliedergewinnung 3.0

Digital - Messbar - Zeitgemäß

Herzlichen Glückwunsch

- die Tatsache, dass Sie diese Zeilen hier lesen, gibt Ihnen und vor allem Ihrem Club einen entscheidenden Vorsprung in Ihrer Region. Sie haben verstanden, dass digitales Marketing in der Golfbranche nicht mehr nur ein "Nice to Have", sondern absolut notwendig ist, um gerade in der heutigen Zeit erfolgreich neue Mitglieder zu gewinnen.

Unsere Erfahrung zeigt, dass die Unterstützung seitens der Verbände oftmals nicht ausreicht.

Sie müssen als Club selbst im Marketing aktiv werden. Wir helfen Ihnen dabei!

Wir haben dieses Dossier zusammengetragen, um Sie zu inspirieren und Ihnen anhand von 3 Fallstudien zu zeigen, wie wir in den letzten Jahren verschiedenen Golfclubs dazu verholfen haben, zahlreiche Neumitglieder über die digitalen Kanäle zu akquirieren.

An wen richtet sich dieser Report?

Unsere Agentur ist darauf spezialisiert, Golfclubs zu neuen Mitgliedern und damit auch zu mehr Beitragsgeldern und Liquidität zu verhelfen.

Wir setzen für unsere Golfclubs einen digitalen Prozess zur Neumitgliedergewinnung auf, welcher gänzlich unabhängig von der aktuellen Social-Media-Arbeit oder bestehender Webseiten existiert und von uns verwaltet wird.

Unsere Ansprechpartner auf Clubseite sind i.d.R.:

Traditioneller e.V.

- Präsidenten
- Vorstände
- Clubmanager
- Marketing-Verantwortliche

Betreibergesellschaften

- Geschäftsführung
- Clubmanager
- Marketing-Verantwortliche
- Eigentümer/Inhaber

Bisher haben wir es bei jedem Golfclub geschafft, einen nennenswerten Strom an Mitgliedschafts- und Einsteigeranfragen im guten dreistelligen Bereich zu generieren.



Autor Carlo Müller

Geschäftsführer
Marketing Wizards GmbH

- Online Marketing Betriebswirt (FH)
- Ausgezeichnet als "Top Experte 2020" im Bereich Online Marketing
- 7 Jahre Agenturerfahrung
- Golfer seit dem 6. Lebensjahr
- Facebook zertifizierter "Digital Marketing Associate"

Bekannt aus:

GOLFTIME

GolfPost



Häufige Probleme

die bei allen Golfclubs auftreten können

Durch unsere mehrjährige Arbeit mit den verschiedensten Golfclubs konnten wir verschiedene Probleme beobachten, welche wir mit unserer Arbeit erfolgreich abwenden und auch vorbeugen können. Die Herausforderungen lassen sich grundsätzlich in die zwei folgenden Kategorien unterteilen:

1. Mitgliederstruktur

- Durchschnittsalter wird immer höher
- Nicht genügend Nachwuchs in der Jugend
- Mangelnder Zulauf an Vollzahlern
- Weniger stabile Mitgliedschaften durch gute Golfer
- Jeder Interessent "muss" aufgenommen werden

2. Finanzen & Club

- Unbeliebte Umlagen oder Beitragserhöhungen
- Investitionsstau
- Eingeschränkte Handlungsfähigkeit
- Geringe Attraktivität für Neumitglieder
- Fehlendes Marketingbudget

Das Ergebnis: Ein Teufelskreis...

Wie Sie erkennen, kann ein Defizit in nur einem der Bereiche bereits einen Teufelskreis in Gang setzen. Sinken beispielsweise die Mitgliederzahlen - und damit auch die finanziellen Mittel - so ist man als Club eventuell gezwungen, notwendige Investitionen auf Bestandsmitglieder umzulegen. Diese zusätzlichen Kosten lassen den Club wiederum weniger attraktiv erscheinen, weshalb zu erwarten ist, dass weitere Mitglieder abwandern...

Die hier beschriebene Dynamik lässt sich hingegen auch in eine Aufwärtsspirale konvertieren, wenn Sie als Golfclub bei der Mitgliederakquise die folgenden Irrtümer kennen und vermeiden.



7 häufige Irrtümer

die zu diesem Teufelskreis führen können

Was sind mögliche Ursachen?

Was kann man aus unserer Sicht als Golfclub falsch machen?

Unsere Erfahrung der letzten Jahre hat uns gezeigt, dass das größte Potenzial unserer Klienten vor allem darin liegt, die Fehler, die sie aktuell machen, einfach auszumerzen. Im Marketing hat das Vermeiden von Fehlern oftmals einen größeren Hebel als die komplexesten Strategien.

Wir haben Ihnen daher die Top 7 der häufigsten Fehler zusammengestellt, die wir deutschlandweit bei der Mitgliederakquise beobachten konnten:

1. Auf Social Media "nur" Postings absetzen und auf Reichweite hoffen.
2. Sich darauf konzentrieren "bei Google gefunden zu werden".
3. Marketing Budget in die falschen Print-Kanäle investieren.
4. Glauben, dass eine neue Webseite auch neue Mitglieder bringt.
5. Sich auf Empfehlungen und Mund-zu-Mund-Propaganda verlassen.
6. Kein datengetriebenes Marketing mit Erfolgskennzahlen.
7. Fehlende Struktur im Vertriebsprozess (CRM).

Sie haben sich in mindestens einem der Punkte wiedergefunden?

Prima! Damit haben wir den ersten wichtigen Schritt gemacht, denn Sie wissen nun, an welcher Stelle Sie ansetzen können, um Ihre Mitgliederakquise nachhaltig zu verbessern.

Bei diesem Schritt sind wir als Beratungsdienstleister natürlich gerne behilflich.

Buchen Sie jetzt ein kostenloses Strategiegeläch unter:

www.golf-marketing.de



Unsere Komplettlösung

Mitgliedergewinnung mit System

Unser Ziel ist es, Ihnen dabei zu helfen, die auf Seite 4 angesprochene Aufwärtsspirale in Ihrem Golfclub zu etablieren. Um dies zu erreichen, setzen wir die entsprechenden Prozesse gemeinsam mit Ihnen auf und machen uns die digitalen Marketingkanäle zunutze.

Als Golfclub profitieren Sie von unserer Arbeit, weil...

- ... Sie nachweislich Mitglieder für Ihren Club dazu gewinnen.
- ... Schnupper- & Platzreifekurse stärker gebucht werden.
- ... Sich täglich neue Interessenten bei Ihnen melden.
- ... Neue junge Menschen in Ihrem Club anfangen zu spielen.
- ... Auch Top-Spieler auf Ihren Club aufmerksam werden.
- ... Sie zum aufmerksamkeitsstärksten Club in Ihrer Region werden.
- ... Sie Ihren Erfolg messen und nachvollziehen können.

All diese Erfolge konnten wir im Rahmen der Zusammenarbeit mit unseren Bestandskunden in den letzten Jahren beobachten und etablieren.

In allen Fällen ist die digitale Mitgliedergewinnung zum stärksten Akquisitionskanal geworden, noch vor den Empfehlungen durch Bestandsmitglieder!

Diese Ergebnisse können wir natürlich auch nachweisen:

In den vergangenen Jahren ist es uns gelungen, hunderte Neumitglieder nachweislich durch unsere bewährten und speziell auf den Golf-sport zugeschnittenen Methoden zu gewinnen.

Nachfolgend haben wir drei Fallstudien für Sie aufbereitet, um Ihnen einen Einblick in die Ergebnisse unserer Arbeit zu geben.

Schauen Sie sich die Fallstudien an.



Golfclub Grevenmühle GmbH

Fallstudie 1



Ausgangssituation:

Der Golfclub Grevenmühle in Ratingen befindet sich mitten im Einzugsgebiet von Düsseldorf. Das hohe Potenzial wird durch die lokale Wettbewerbssituation schnell relativiert. Im direkten Umkreis von wenigen Kilometern befinden sich ganze sieben weitere Golfclubs, der nächste davon nur 800 Meter Luftlinie entfernt. Zum Golfspielen gibt es also zahlreiche Alternativen in der nahen Umgebung.

Zielsetzung:

Das hauptsächliche Ziel unserer Zusammenarbeit bestand darin, dem schleichenden Rückgang der Mitgliederzahlen entgegenzuwirken. Um mehr Golfspieler und Einsteiger auf die Grevenmühle aufmerksam zu machen, mussten wir uns gegen die dichte Konkurrenz durchsetzen.

Ergebnis:

181 Neumitglieder in 2020

Nachweislich durch unsere Kampagnen.



Thomas Mahl

Geschäftsführer

Golfclub Grevenmühle GmbH



„Es funktioniert!“

Carlo Müller betreut uns mit seinem Team bereits seit Mitte 2019. In all den Jahren ist das der erste Marketingkanal, der richtig funktioniert.

Im letzten Jahr sind ca. 80% unserer Neumitglieder durch seine Arbeit auf uns aufmerksam geworden.“



Golfclub Gut Berge e.V.

Fallstudie 2



Julia Wehberg
Inhaberin
der Golfanlage



„Top Mehrwert!“

Wir arbeiten seit einem Jahr mit Carlo und seinem Team zusammen. Er hat für eine sehr hohe Präsenz mit messbaren Ergebnissen gesorgt!

Wir sind super zufrieden und haben seine Arbeit bereits an mehrere Golfclubs weiterempfohlen.“

Ausgangssituation:

Der Golfclub Gut Berge liegt zwischen Wuppertal, Bochum und Dortmund etwas außerhalb der dicht besiedelten Einzugsgebiete NRW. Dies bringt zum einen konkurrenzloses Einzugsgebiet im direkten Umfeld mit sich, birgt jedoch zum anderen die Problematik, dass aufgrund einer bundestypischen Reaktionsquote für den Golfsport nicht ausreichend Mitglieder in genau diesem Bereich zur Verfügung stehen. Somit muss auch in den angrenzenden stark umworbene Stadtgebieten um neue Mitglieder geworben werden.

Zielsetzung:

Das grundsätzliche Ziel bestand darin, das Geschäftsjahr mit einem deutlich positiven Saldo an Mitgliedern abzuschließen. Dies sollte erreicht werden, indem neuen Personen aus dem direkten Einzugsgebiet die Attraktivität des Golfsports nähergebracht wird. Darüber hinaus sollte sich die Anlage aber auch bei den Interessenten aus den angrenzenden umkämpften Stadtgebieten durch einen sichtbaren Mehrwert durchsetzen. Aus diesem Grund kamen hier mehrere synchron geschaltete, aber sehr unterschiedliche Kampagnen zum Einsatz.

Ergebnis:

105 Neumitglieder in 2020

Nachweislich durch unsere Kampagnen.



Regionalverbund GolfHochZehn

Fallstudie 3



Ausgangssituation:

GolfHochZehn ist der führende Verbund namhafter und wirtschaftlich gesunder Golfanlagen in NRW, welche bereits im Jahr 2012 erkannt haben, dass sich der Golfmarkt deutlich effektiver bearbeiten lässt, wenn neben lokal geprägten Einzelmaßnahmen auch mit vereinter Kraft gemeinsame PR Aktionen umgesetzt werden.

So bietet GolfHochZehn nicht nur den Mitgliedern der Partneranlagen einen deutlichen Mehrwert, sondern nutzt auch gemeinsame Ziele, um die Attraktivität aller Anlagen beständig hoch zu halten und weiter zu verbessern.

Zielsetzung:

Das höhere Ziel des GolfHochZehn Verbundes bestand nicht darin, seinen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Konkurrenzanlagen auszuspielen und auf Neumitglieder aus einem Verdrängungswettbewerb zu setzen. Vielmehr ging es darum, einen möglichst großen neuen Personenkreis in den Markt zu holen und diesen im Anschluss auf den Partneranlagen von der Sportart Golf zu überzeugen. Als Mittel zum Zweck wurden speziell auf diesen Plan zugeschnittene Schnupperkursangebote ausgespielt und über Geoangaben den Anlagen zugeordnet.

Ergebnis:

Über 1000 Schnupperkurs-Teilnehmer konnten in 2020 an unsere Partneranlagen vermittelt werden

Nachweislich durch unsere Kampagnen.



Michael Ogger
Geschäftsführer
GolfHochZehn GbR



„Der Plan ist zu 100% aufgegangen

Ich kenne Carlo seit fast 20 Jahren, schon aus meiner Zeit als Jugendwart im Golfclub Velbert, und arbeite mittlerweile in vielen Bereichen mit ihm zusammen. Neben seiner fachlichen Kompetenz, die ich enorm schätze, muss man manchmal auch etwas verrückt und visionär sein, um konsequent und mutig neue Wege zu beschreiten. Das macht ihn so sympathisch, aber auch zu einem verlässlichen und starken Partner an unserer Seite.“





**“Wer sein Geld nicht in Golf Marketing
investiert, ist selber Schuld.”**

Thomas Mahl , Golfclub Grevenmühle e.V.

“Ob es funktioniert hat?

Wir wurden regelrecht überrannt!”

Susanne Schäfer, Golf- & Landclub Coesfeld e.V.



Fazit

Was bedeutet das für Sie?

Was bei diesen Clubs funktioniert, funktioniert auch bei Ihnen!

Die Fallstudien zeigen es sehr deutlich: Es gibt genau jetzt eine einmalige Gelegenheit, sich als Golfclub digital aufzustellen, um über das Internet Neumitglieder zu gewinnen.

Die gesamte Branche befindet sich an einem Wendepunkt!

Sie haben es in der Hand, als Gewinner aus der Digitalisierung hervorzugehen. Das System dazu haben wir bereits entwickelt. Sie bekommen eine auf den Golfsport spezialisierte Dienstleistung, welche in den vergangenen zwei Jahren intensiv getestet und optimiert wurde.

Ein Rundum-sorglos-Paket:

Das Beste: Sie müssen selbst keine Digital-, IT- oder Marketing-Kenntnisse mitbringen oder aufbauen und vor allem keine eigenen Mitarbeiter für diese Aufgaben ab- oder einstellen.

Die gesamte Konzeption, Umsetzung, Optimierung und Betreuung nehmen wir Ihnen ab. Ihre Aufgabe ist es lediglich, die Interessenten im persönlichen Gespräch von Ihrem Club zu überzeugen.

Mit anderen Worten:

Wir kümmern uns um die Arbeit und Sie bekommen die Anfragen.



**„Das Internet ist wie eine Welle:
Entweder man lernt, auf ihr zu
schwimmen, oder man geht unter.“
- Bill Gates**



Der Anfragen-Mix

Sie haben es in der Hand

Digitales Marketing klingt ja schön und gut, aber was kommt jetzt konkret bei Ihnen an?

Als direkt messbare Ergebnisse unserer Arbeit liefern wir Ihnen regelmäßig Anfragen von Interessenten, welche Ihre Kontaktdaten für Sie hinterlassen und auf einen Anruf Ihrerseits warten. Je nach Schwerpunkt unserer Marketing-Aktivitäten verteilen sich die Interessenten auf die folgenden 5 Bereiche:



Erfahrungsgemäß liefert ein gesunder Mix aus allen Interessentengruppen die nachhaltigsten Ergebnisse. Ist unser System einmal korrekt aufgesetzt, können wir den Zufluss dieser 5 Interessentengruppen flexibel steuern und umverteilen, angepasst an die aktuelle Mitgliedersituation. Lassen Sie uns gemeinsam besprechen, wie unsere Strategie konkret bei Ihrem Club zum Einsatz kommen kann.

Vereinbaren Sie jetzt ein kostenloses Strategiegelgespräch unter:

www.golf-marketing.de



Über uns

Wer sind wir eigentlich?

An dieser Stelle möchte ich die Gelegenheit nutzen, mich selbst noch einmal bei Ihnen vorzustellen:

Mein Name ist Carlo Müller und ich bin der Gründer und Geschäftsführer der Marketing Wizards GmbH. Wir betreuen mit unserem Team Kunden aus den verschiedensten Branchen - vom Heizungsbauer bis zum Onlineshop - vom StartUp bis zum Konzern. Hierbei hat jeder Kunde andere Ziele, welche wir mit einem individuellen Online-Marketing-Konzept konsequent verfolgen.



Online-Marketing Know-how trifft Branchenkenntnis

Wenn ich nicht für meine Kunden im Einsatz bin, verbringe ich seit meinem 6. Lebensjahr einen großen Teil meiner Zeit auf dem Golfplatz und bin dadurch sowohl unter Golfern als auch mit vielen Vereinen aus der Region Rhein-Ruhr sehr gut vernetzt.

Aus dieser Leidenschaft ist letztendlich auch die Idee gewachsen, mit Hilfe von Online-Marketing mehr Menschen für den Golfsport zu begeistern.

Diese Vision möchten wir gemeinsam mit und für Ihren Golfclub in die Tat umsetzen.



Jennifer
Account Manager



Thomas
Art Director



Max
UX/UI Designer



Daniel
Projektmanager



Carina
Projektmanager



Starten Sie jetzt

Verlieren Sie keine Zeit

Worauf warten Sie noch?

Der perfekte Zeitpunkt, um als Golfclub um neue Mitglieder zu werben, ist JETZT. Dies ist auch der Grund, warum Sie diesen Report genau jetzt in Ihren Händen halten.

Besuchen Sie unsere Website und vereinbaren Sie Ihre kostenlose Strategieberatung mit meinem Team und mir!

www.golf-marketing.de

Bitte beachten:

Um unseren Partnern einen langfristigen Wettbewerbsvorteil gewährleisten zu können, betreuen wir nicht mehrere Golfclubs in demselben Einzugsgebiet. Dadurch ist es selbst bei einem, durch die Verbände prognostizierten, rückläufigen Markt möglich, Mitgliederwachstum zu generieren.

In einem kostenfreien Erstgespräch finden wir heraus, ob Ihre Region noch verfügbar ist und welche Strategien sich für Ihren Club am besten eignen.



So sieht eine Zusammenarbeit aus

4 Schritte zum Erfolg

Wir verstehen uns als Full-Service-Partner für die Mitgliedergewinnung. Das bedeutet für Sie, dass sie eine Rundumsorglos-Betreuung für den digitalen Bereich erhalten und somit vollumfänglich und bestmöglich aufgestellt sind.

Eine Zusammenarbeit läuft in der Regel so ab:

1

Sie entscheiden sich für eine kostenlose Erstberatung.

Innerhalb dieser ca. 45-minütigen Strategieberatung werden wir gemeinsam mit Ihnen einen "Schlachtplan" entwickeln, um Ihrem Golfclub einen kontinuierlichen Zufluss an neuen Interessenten zu ermöglichen.

2

Wir erstellen gemeinsam Ihr individuelles Marketingkonzept.

Im Gespräch analysieren wir die regionale Wettbewerbssituation und erarbeiten, welche Strategien sich für Ihren Club am besten eignen und welcher Hebel bei Ihnen für den Durchbruch in der Mitgliedergewinnung sorgen wird.





3

Ihre finalen Kampagnen werden technisch von uns aufgesetzt.

Das Konzept wird Realität: Unser Team setzt die gemeinsam erarbeiteten Strategien in die Tat um. In diesem Schritt entstehen Anzeigen, Landingpages und weitere Milestones in der digitalen Mitgliederakquise für Ihren Golfclub.



4

Sie erhalten die ersten Interessenten!

Bereits nach wenigen Tagen erhalten Sie die ersten Anfragen von Interessenten. Sie können nun direkt Termine vereinbaren und neue Mitglieder aufnehmen.

Lassen Sie uns diese Reise gemeinsam starten.
Vereinbaren Sie jetzt Ihre kostenlose Erstberatung:

www.golf-marketing.de



Warum sind wir die Richtigen für Sie?

Sie profitieren von unserer Spezialisierung, denn die Herausforderungen in der Golfbranche kennen wir genau

Diese 3 Dinge loben unsere Kunden an uns:



Zuverlässiges System

Sie erhalten bereits am ersten Tag Anfragen. Unsere Online-Marketing-Strategie ist in verschiedenen Regionen getestet, wurde jahrelang verfeinert und ist bei vielen Clubs bereits erfolgreich im Einsatz.

Exakte & messbare Wissenschaft

Sie bekommen alle Ergebnisse perfekt aufbereitet. Raten und hoffen? Darauf verlassen wir uns nicht. Sie profitieren von der Mathematik hinter der Akquise, die wir uns über die Jahre angeeignet haben.

Fundierte Branchenkenntnis

Sie profitieren durch unsere Kenntnisse in der Golfbranche. Was Golfer wirklich wollen, haben wir verstanden.

Wir bieten reale und messbare Ergebnisse.



***Haftungsausschluss:**

Bei den in diesem Report abgebildeten Testimonials handelt es sich um echte Kunden, die ihre echte Meinung teilen. Die abgebildeten Personen wurden in keiner Weise für diese Inhalte kompensiert.

Die dargestellten Erfolge sind i.d.R. nur dann möglich, wenn die Verantwortlichen des Golfclubs die durch unsere Arbeit generierten Anfragen & Kontakte in angemessener Form nutzen. Gerne sind wir beim hierfür notwendigen Verkaufs- / Vertriebsprozess unterstützend beratend tätig.





GOLF **MARKETING WIZARDS**

Vereinbaren Sie jetzt ein kostenloses Strategiegelgespräch unter:

www.golf-marketing.de



Marketing Wizards GmbH
45239 Essen
www.marketing-wizards.de