

Toimintasuunnitelma 2026

TAVOITTEET

Eerikkala Golfin tavoitteena on edistää golfin harrastamista ja tarjota jäsenilleen ja vieraspelaajilleen turvallisen, laadukkaan, viihtyisän ja halutun golfyhteisön.

Seuran johtavina arvoina: avoimuus, yhteisöllisyys, rehtiys ja vieraanvaraisuus.

Tavoitteena myös säilyttää asemat edelleen **Suomen parhaana 9-väyläisenä kenttänä** ja kokonaisuutena ja olla kehittyvä, vetovoimainen, yhteisöllinen toimija niin vieraspelaajille kuin omille jäsenillekin sekä myös nykyisille että uusille yrityskumppaneille.



Pelaamisen ja viihtymisen yhdistäminen on keskiössä nojaten hyvässä kunnossa olevaan, pienin askelin edelleen kehittyvään kenttään sekä asiakkaan odotukset ylittävään, **laadukkaaseen asiakaspalveluun kaikkien toimijoiden osalta.**

Sujuva **yhteistyö ja suunnitelmallinen, kehityshakuinen näkemys** yhdessä kaikkien toimijoiden kanssa viemään Eerikkala Golfia eteenpäin niin puitteiden kuin toiminnankin osalta.



Seurana **olla mukana mahdollisissa kehityshankkeissa**, joiden mahdollistamien lisäresurssien kautta pyritään mm. **kehittämään seuratoimintaa, luomaan taloudellista kasvua ja vakautta sekä kartoittamaan eri investointikanavia kentän ja seuratoiminnan kehittämiseen.**

Eerikkala Golfin eteen tarvitaan edelleen **lisää näkyvyyttä ja tunnettavuutta**. Vahva verkostoituminen edesauttaa tätä tavoitetta. Myös markkinointiin eri tavoin pitää panostaa ja varata siihen myös resursseja.

Yhdeksi kauden 2026 painopistealueeksi **uusien jäsenten ja lajin harrastajien aktivointi** lajitutustumisten ja esittelyjen kautta yhdessä seura-aktiivien sekä pro opettajien toimesta. Tärkeänä kohderyhmänä juniorit.

Myös uusien harrastajien **pysymiseen lajin parissa ja jäsenyytyväisyyteen** tulee panostaa suunnitelmallisesti. Rajallisia resursseja tulee hyödyntää tehokkaasti toimikuntien ja vapaaehtoistoiminnan kautta ja **uusia seura-aktiiveja tulee innostaa toiminnan pariin eri tehtäviin.**



2024 Käyttöön otettu **Pelaaja Ensin -kysely** antaa tärkeää palautetta niin vieraspelaajilta kuin omilta jäseniltäkin ja sitä tullaan hyödyntämään myös jatkossa. Pyrimme säilyttämään ja jopa kehittämään ennestään korkeaa NPS-lukua ja säilyttämään asemamme valtakunnan kärjessä asiakastyytyväisyydessä.

Toiminnanohjaus- ja ajanvarausjärjestelmän sekä taloushallinnon siirtyminen kaudelle 2025

WiseGolfin paransivat toimintoja monilta osin, kuten mm. myynnissä, markkinoinnissa, viestinnässä, tiedottamisessa, talouden seurannassa, eri asiakassegmenttien tavoitettavuudessa, jne. Järjestelmä on osoittautunut erittäin hyväksi varaus- ja asiakashallintajärjestelmäksi.

Ensimmäiset kokemukset **robotiikasta kentänhoidossa** ovat olleet erittäin positiivisia myös seuran näkökulmasta ja toivotaan, että Peliyhtiö pystyy investointeihin näiden osalta.

Talkoiden tarve on aina ollut ja tulee aina olemaan merkittävä ja se onkin tärkeä osa-alue esim. kentän pelikuntoon saattamiseksi ja kehittämiseksi sekä yleisen viihtyvyyden ja esteettisyyden lisääjänä. **Talkooaktivit** ovat seuralle suuri ja merkittävä voimavara.

KIEVARI

Persoonallinen ja erottuva klubirakennus muodostaa nykyisin seuran toiminnan sydämen ja sen toiminta onkin kehittynyt erinomaiselle tasolle.

Toiminnan jatkuva kehittäminen edelleen siten, että kokonaisuus palvelee niin taloudellisesti kuin toiminnallisestikin kaikkia osapuolia; kahvilayrittäjiä, kiinteistöyhtiötä, peliyhtiötä, opetustoimintaa ja seuraa.

Toiminta ei pysähdy ulkopelikauden päättyessä, vaan mm. **nyt hankitun uuden simulaattorin myötä harjoittelumahdollisuudet** kohenevat ja tarjoavat lähialueen pelaajille mielekästä tekemistä varsinaisen pelikauden ulkopuoliseen aikaan. Simulaattori palvelee niin kenttiä huvikseen pelaavia kuin tavoitteellisesti harjoittelevia pelaajiamme.

Näiden mahdollisuuksien markkinointi ja myyminen on tärkeää. Sillä on myös merkitystä seuratoiminnan kannalta aktiivisen ympärivuotisen toiminnan ylläpidossa.

Myös **talven suositut pelimatkat** etelän lämpöön ovat hyviä **seurahengen ja aktiivisuuden nostattajia** ja lisäävät yhteenkuuluvuutta ja kuvaa **ympärivuotisesta aktiivisesta seuratoiminnasta**.



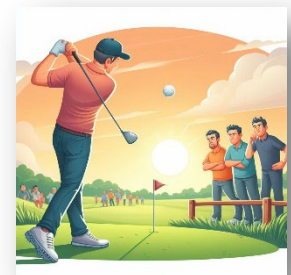
KILPAILUT

Kilpailutoiminta on kasvattanut suosiotaan ja sen kehittäminen monipuoliseksi, kaikkia pelaajaryhmiä houkuttelevaksi toiminnaksi on tärkeää.

Kilpailujen määrää ja kiinnostavuutta tarkastellaan huolella. Ollaan valmiita reagoimaan tarpeisiin ja **kehitetään uusia kilpailutapahtumia**.

Kehitettävää riittää tapahtumien toteutusvastuun osalta; tuomarit, palkinnot, mainostus, ym. juoksevat asiat tarvitsevat tekijöitä. Arkipäivien yrityskilpailut ja -tapahtumat ovat merkittävä, hyödynnettävissä oleva potentiaali käyttöasteen ja taloudenkin kehittämiseen.

Kilpailujen kustannusjako tulojen ja menojen osalta tulee olla selkeästi ja kirjallisesti sovittu ennen kisakauden alkua.



TOIMIKUNNAT

Eri toimikunnat koostuvat aktiivisista ja halukkaista jäsenistämme, jotka rakentavat tarkemmat suunnitelmat ja tavoitteet kohderyhmilleen.

Toimikunnat kootaan syyskokouksen jälkeen, jotta ne pääsevät hyvissä ajoin rakentamaan tulevaa kautta.

Toimikuntien ja hallitusten (ry ja oy) **yhteisellä kick-offilla** laitetaan uuden pelikauden suunnittelu liikkeelle.

MARKKINOINTI JA TIEDOTUS

Aktiivinen jäsenviestintä ja sosiaalisen median laaja hyödyntäminen **vahvistaa kuvaa aktiivisesta ja toimivasta seurasta.**

Kotisivut pidetään jatkuvasti ajan tasalla; tiedotetaan seuran ja kentän asioista, joista tärkeimpiä ovat kilpailut ja tapahtumat, kentän hoitotoimenpiteet, aukioloajat, hinnoittelu sekä kaikki muut ajankohtaiset asiat.

Myös **ulkoinen viestintä** sidosryhmiin ja toimiva mediayhteistyö nostavat yhteisömme imagoa ja houkuttelevuutta.

Erilaisiin pelaajatarpeisiin rakennetaan **pelipaketteja** ja tarjotaan ja myydään niitä aktiivisesti ja näkyvästi mm. WiseGolfin mahdollistamien kanavien, kuten verkkokaupan kautta.

WiseGolfin myötä tähän tullut uusia tapoja, mahdollisuuksia ja hyviä työkaluja, joiden antamat mahdollisuudet pyritään hyödyntämään resurssiemme puitteissa.

