



NGF marktonderzoek

Samenvatting resultaten RGC

Hoe kan een nieuw lidmaatschapsmodel worden vormgegeven dat inspeelt op een veranderend golflandschap?



HET GOLFLANDSCHAP IN NEDERLAND VERANDERT



Er is scheefgroei in baangebruik, doordat een kleine groep golfers verantwoordelijk is voor een groot deel van de gespeelde ronden.



Er is een groep van bijna 200.000 leden zonder homecourse met een lage speelfrequentie.



De Nederlandse golfmarkt veroudert in zijn totaliteit.



Golfclubs zijn onvoldoende in staat de jongere doelgroep aan te trekken.



HUIDIG LIDMAATSCHAPSMODEL SLUIT ONVOLDOENDE AAN BIJ VERANDEREND LANDSCHAP

Het meest voorkomende lidmaatschap met onbeperkt speelrecht biedt onvoldoende basis om:



Het risico op uitstroom door een te scheve verdeling van inkomsten per gespeelde ronde te beperken.



Tevredenheid van bestaande leden met homecourse te verhogen.



Instroom van jongere golfers met een lage speelfrequentie te verhogen.



Een gezonde opbouw van het ledenbestand van golfclubs te bereiken.

Samenvatting resultaten onderzoek

- Landelijk

- Goede response (14.269), 3x hoger dan gewenst minimum. Deelname van 32 clubs.
- 40% respondenten zijn “vrije” golfers, goed inzicht verkregen in hun behoeften
- Corona lijkt geen invloed te hebben, antwoorden vóór en tijdens uitbraak vergelijkbaar

- RGC

- Zeer hoge response: 290 (40%).
- Response verhoogd met 100 respondenten van soortgelijke clubs: geeft hogere representativiteit bij lage response op onderdelen, voorkomt uitschieters
- Ondervertegenwoordigde groepen (leeftijd, geslacht, hcp) krijgen hoger gewicht
- Speelfrequentie en speeltijden belangrijkste (74%) voor lidmaatschap, rest veel minder (reserveren, activiteiten, lessen, privileges zoals kortingen)
- 86% leden is (zeer) tevreden met lidmaatschap, 1% ontevreden, 30-50j minst tevreden
- 70% leden 30-40j ontevreden over drukte van de baan
- <8% waarschijnlijk geen lid meer RGC over 2 jaar
- 34% leden speelt meestal 9 holes of minder
- 72% leden heeft liever lidmaatschap dat beter past (b.v. beperkter maar goedkoper)
- Leden onderkennen meerwaarde onbeperkt speelrecht en deelname activiteiten/wedstrijden
- Voldoende suggesties voor verdere besluitvorming RGC

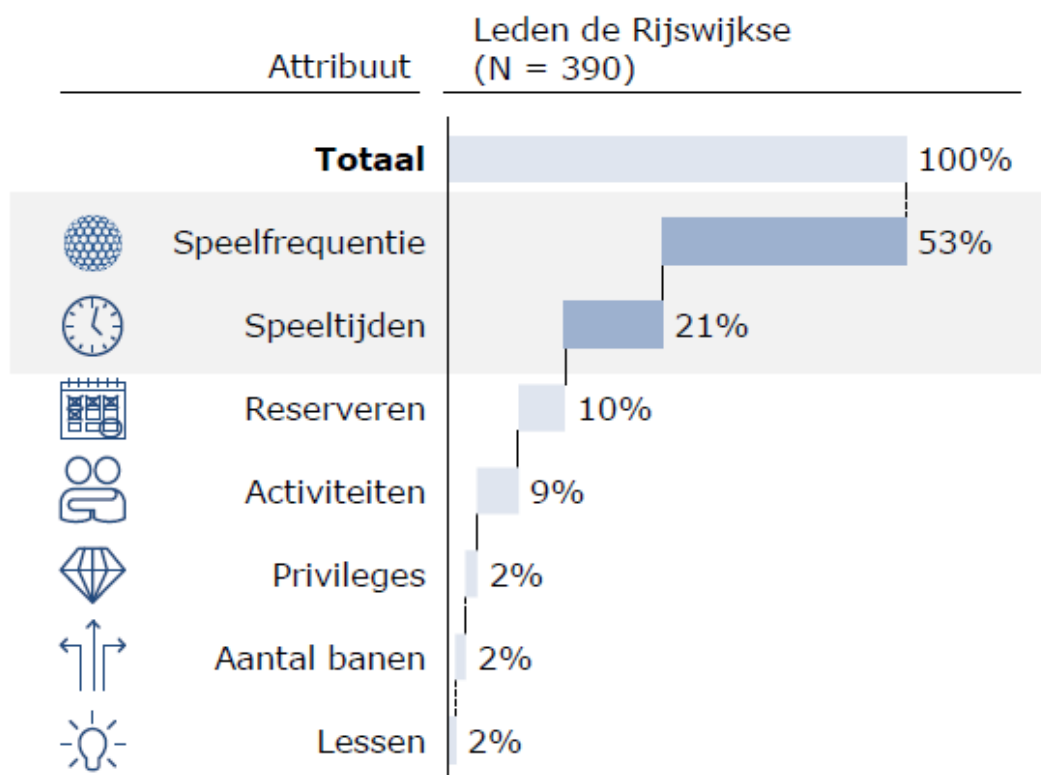


Speelfrequentie en speeltijden zijn de bepalende factoren in de keuze van het lidmaatschap met een totaal belang van circa 72%



BELANGSCORES OP BASIS VAN UTILITEITEN CONJUNCT

Uitgesplitst op lidtype



TOELICHTING

- In de conjunct is bepaald welke attributen het belangrijkste zijn voor golfers in het samenstellen van hun lidmaatschap.
- Het attribuut prijs is niet meegenomen in het bepalen van de belangscores, omdat deze voortvloeit uit de waarde van de andere attributen binnen een lidmaatschap.

Naast de lidmaatschapskenmerken is de clubbeleving een belangrijke factor voor golfers

BELANG VAN SUBONDERDEEL BIJ (HER)OVERWEGING LIDMAATSCHAP



TOELICHTING

- Percentages weergegeven zijn top 2-scores, dus het percentage van golfers die het subonderdeel zeer belangrijk of belangrijk vinden.

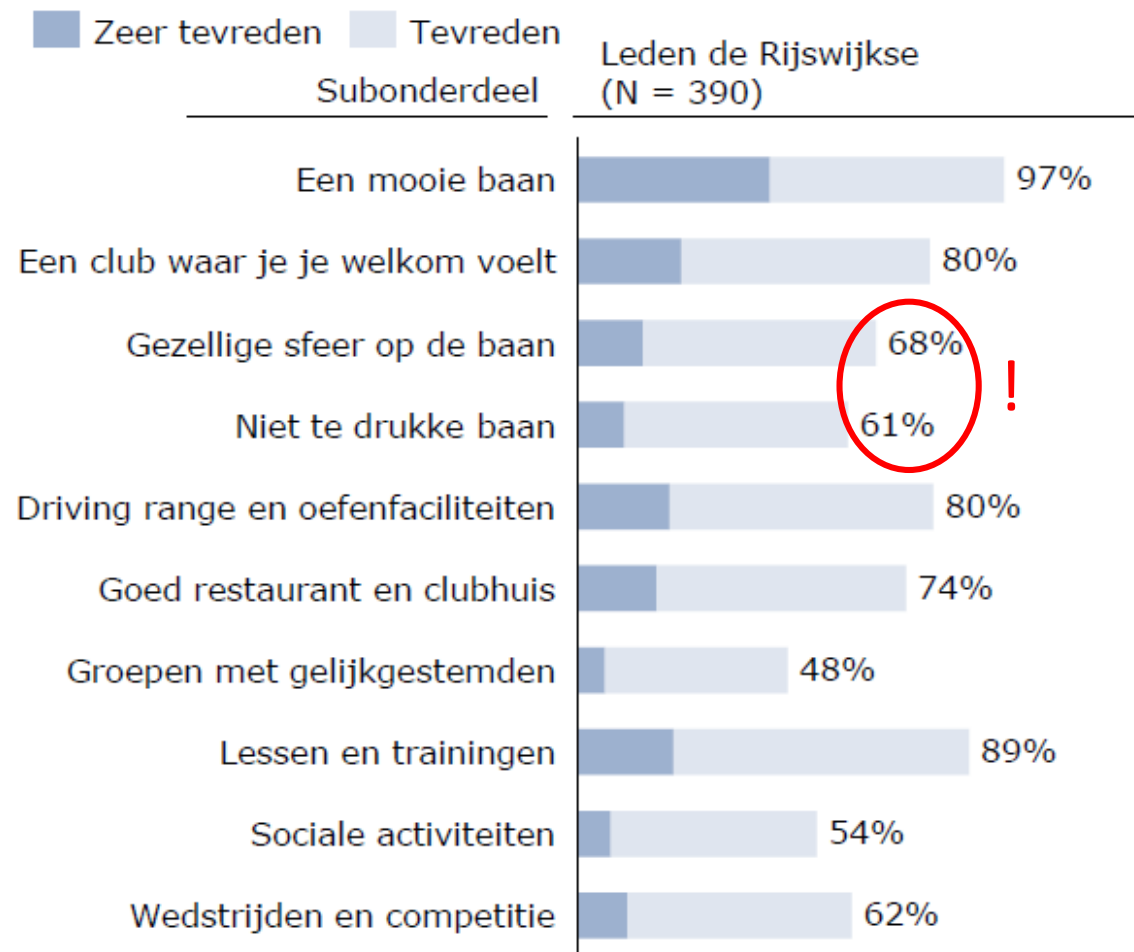


Leden van de Rijswijkse zijn het meest tevreden over de mooie baan en de lessen en trainingen



TEVREDENHEID VAN SUBONDERDELEN BIJ DE HUIDIGE BAAN

Op basis van leden van de Rijswijkse



TOELICHTING

- Percentages weergegeven zijn top 2-scores, dus het percentage van golfers die zeer tevreden of tevreden zijn over het subonderdeel.

Oudere leden van de Rijswijkse spelen substantieel meer dan jongere leden



VERDELING VAN AANTAL RONDEN T.O.V. LEEFTIJD

Uitgesplitst op lidtype

Gemiddeld aantal gespeelde ronden

Leeftijdscategorie	Leden de Rijswijkse (N = 387)		Leden zonder homecourse (N = 1382)	
	Gemiddeld aantal ronden	N	Gemiddeld aantal ronden	N
21-30 jaar	35	8*	6	24
31-40 jaar	33	9*	6	96
41-50 jaar	49	18	5	311
51-60 jaar	50	72	7	383
61-70 jaar	57	141	12	368
71-80 jaar	70	124	10	197
80+ jaar	45	11*	8	3*

TOELICHTING

Gemiddeld aantal gespeelde ronden door

- Leden van de Rijswijkse: 55
- Leden zonder homecourse: 8

* Kleine N – resultaat is indicatief

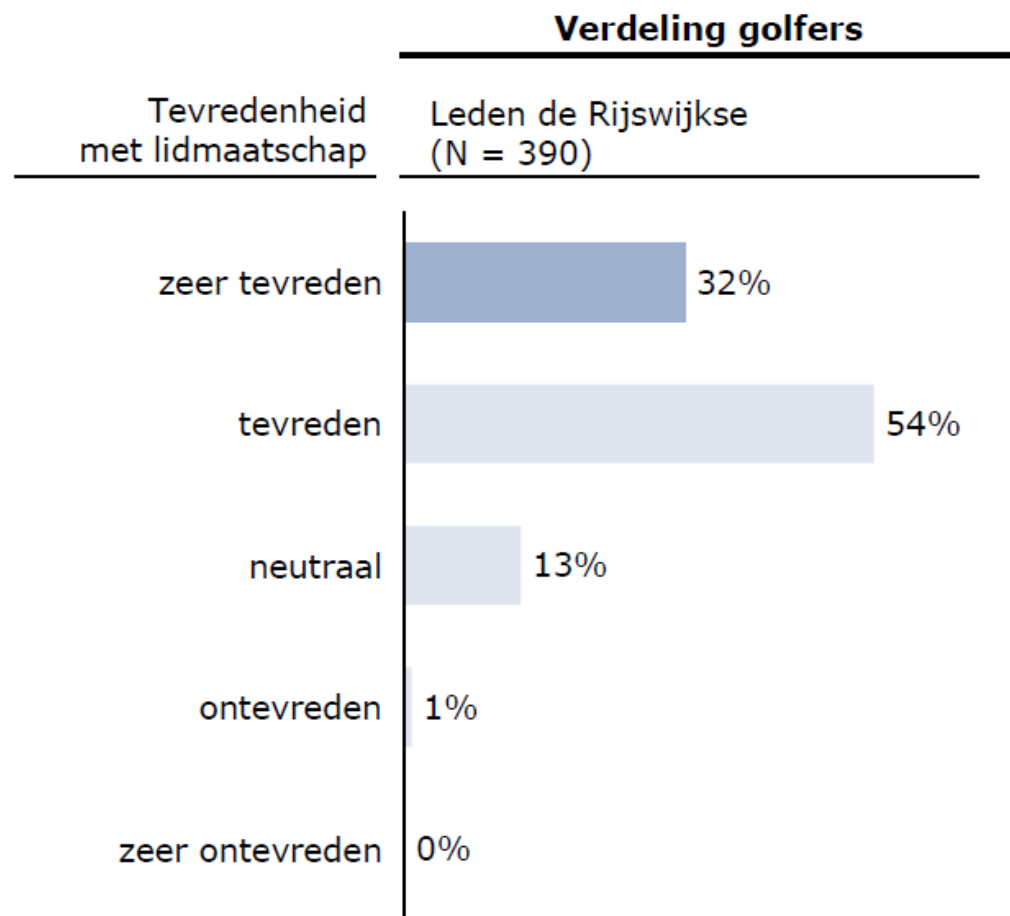


32% van de leden van de Rijswijkse is zeer tevreden met hun lidmaatschap



TEVREDENHEID MET LIDMAATSCHAP

Op basis van leden van van de Rijswijkse



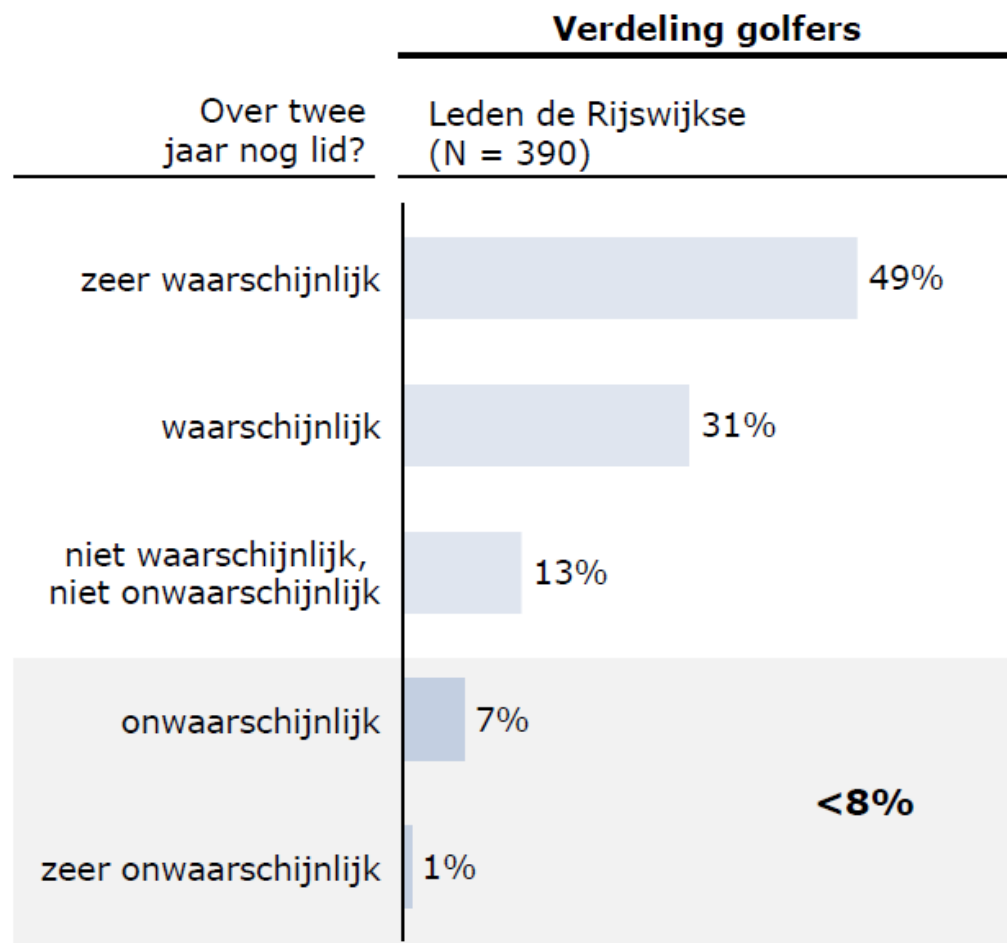


Minder dan 8% geeft aan over twee jaar waarschijnlijk geen lid meer te zijn



VERDELING VAN RESPONS OP VRAAG LID BLIJVEN VAN CLUB

Op basis van leden van de Rijswijkse



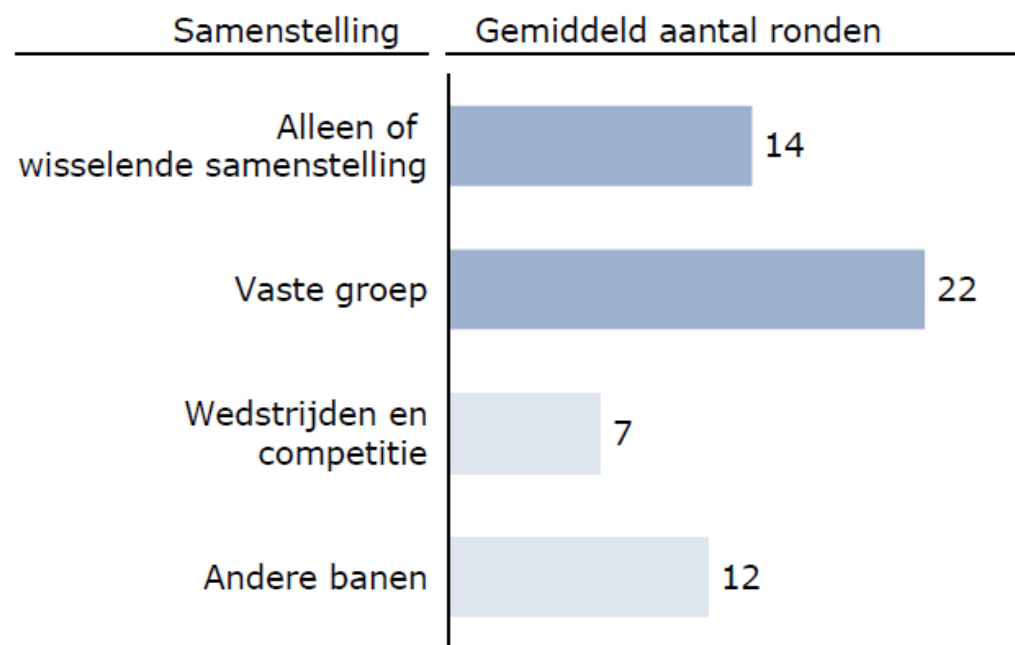


Leden van de Rijswijkse spelen de meeste rondes in vaste groep, alleen of in wisselende samenstelling



VERDELING VAN AANTAL RONDEN OVER GROEPSAMENSTELLING

Op basis van leden van de Rijswijkse (N = 387)



Er zijn 1.185 potentiële golfers in het verzorgingsgebied van de Rijswijkse na correctie



HET AANTAL POTENTIËLE GOLFERS IN DE REGIO

Voor de Rijswijkse – gecorrigeerd voor andere clubs in de regio

Categorie	Aantal
Leden zonder homecourse in regio	37.945
Potentiële golfers na correctie	1.185

TOELICHTING

- Het aantal potentiële golfers in de regio is bepaald op basis van de hoeveelheid leden zonder homecourse die geregistreerd staan in een straal van 25 kilometer.
- Er is een correctie uitgevoerd op basis van het aantal andere clubs in de regio met vergelijkbare marketing-inspanningen en aantrekkelijkheid van lidmaatschapsaanbod.

Gezonde groei wordt gerealiseerd door te differentiëren op speelgedrag



1 Speelfrequentie en speeltijd hebben een totaalbelang van 72% in de keuze van een lidmaatschap en bepalen in sterke mate de gepercipieerde waarde.



2 Een clublidmaatschap toont een sterke correlatie met golfengagement, zowel op clubbeleving als speelfrequentie.



3 Een passender lidmaatschap biedt kans op instroom, omdat voor 79% van de leden zonder homecourse het huidige clublidmaatschap niet aansluit bij behoeften.



4 Er is substantiële ruimte voor verandering omdat onbepikt speelrecht onvoldoende aansluit bij 72% van bestaande leden van de Rijswijkse.



5 Inkomsten kunnen worden vergroot door de inhoud en prijsstructuur van een lidmaatschap af te stemmen op speelgedrag.



6 Door te differentiëren op speeltijden krijgt de club een instrument om baanbezetting te sturen en daarmee de tevredenheid van de jongere golfdoelgroep (30-60 jaar) te vergroten.

Nieuwe Lidmaatschapsvormen

- NGF geeft aantal aanbevelingen om...
 - Minder verloop op bestaande leden te realiseren
 - Hogere inkomsten te genereren op bestaande ledenbase
 - Meer instroom van leden zonder homecourse door toegankelijker lidmaatschap
- Aanbevelingen en vele cijfers worden door bestuur geanalyseerd, nader overleg met NGF nodig
- Niet alle informatie kan vrijelijk gedeeld worden, is eigendom van clubs die ervoor betaald hebben. Ook spelen commerciële belangen.

Met de doorgerekende lidmaatschapsmodellen kan de Rijswijkse gezonde groei realiseren op drie kerndimensies



DIMENSIE

KANS

1



**GEZONDE
EXPLOITATIE**

- Een breder lidmaatschapsaanbod kan het aantal leden en de omzet laten toenemen.
- Bestaande leden betalen een eerlijkere prijs wat het behoud vergroot.
- Nieuwe leden hebben een lagere instapdrempel, maar effectieve marketing is vereist om dit potentieel te verzilveren.

2



**HOGERE
TEVREDENHEID**

- Meer keuze stelt golfers in staat een lidmaatschap te kiezen dat beter aansluit bij hun behoeften.
- Bloeiend verenigingsleven door gezondere opbouw van ledenprofiel.

3



**BETERE
BAANBEZETTING**

- Clubs krijgen een instrumentarium om de baanbezetting te sturen, door te differentiëren in speeltijden.
- Prijsstelling op speeltijd beïnvloedt het speelgedrag op die tijden.