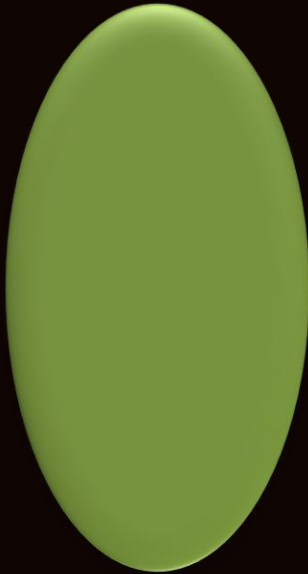


Golf Talma 2020



Strategiat

Nykytilanne



Talous



Laatu



Henkilöstö



Ympäristö



Palvelu

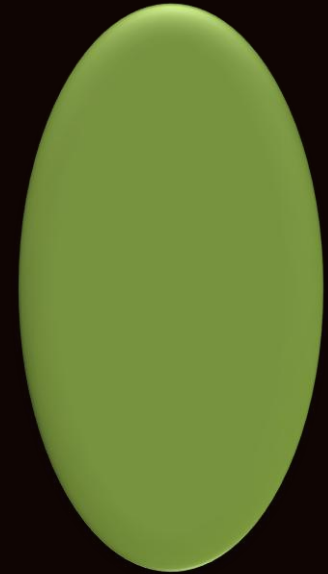


Markkinointi



Master Plan

Talma 2020



Nykytilan 6-kenttäanalyysi

Ne toimintaympäristön muutokset, jotka vaikuttavat toimintaamme.

1. Talman alueen muutos
2. Golfyhteisön sääntömuutokset
3. Yleinen taloustilanne
4. Ilmastomuutos, ääriolosuhteiden kasvu
5. Väestön ikääntyminen.

Nykyisen toiminnan vahvuudet

1. Monipuoliset 3 kenttää
2. Hyvä maine
3. Kaikki osakkeet myyty
4. Pelioikeudet haluttuja
5. Osaava henkilökunta
6. Vakaa talous
7. Harjoittelumahdollisuudet

= asiat, joihin voimme itse vaikuttaa

Nykyisen toiminnan heikkoudet

1. Hoitotaso alle odotusten
2. Imago rapistunut
3. Greenien kanssa haasteita
4. Ry vs Oy asetelma
5. Kenttähenk. organisointi
6. Vesihuolto/sadetusjärjestelmä

Mihin lisäämme / keskitämme yhteistä voimaamme jatkossa ? Kenelle, mitä, miten = mission perusta.

1. KENTÄN HOITOTASON NOSTAMISEEN
2. KENTÄN KEHITTÄMISEEN JA KUNNOSTAMISEEN
3. YLEISILMEEN PARANTAMISEEN JA NÄKYVYYTEEN
4. HENKILÖSTÖN AMMATTITAITOON JA OSAAMISEEN

Tulevan toiminnan mahdollisuudet

1. Talman alueen iso muutos
2. Osakkailla halu kehitykseen
3. Pidentyvä golfkausi
4. Golfin "terveysvaikutukset"?
5. Master Plan
6. Ry – Oy yhteistyö

= asiat, joihin meidän tulee varautua tai sopeutua

Tulevan toiminnan uhat

1. Ei pelaavat omistajat
2. Osakemarkkinoiden murros
3. Kustannuksia remonteista
4. Ilmastomuutos
5. Ekologiset kysymykset
6. Golfin suosio

Organisaation kilpailukykyä edistävät tekijät

(kilpailukyky syntyy siitä, että organisaatio toteuttaa strategiaansa tehokkaasti)

1. Henkilökunnan ammattitaito
2. Osaava hallitus
3. Kohtuulliset taloudelliset resurssit
4. Sijainti

Visio 2020

- ❑ Arvostettu ja nykyaikainen golfkeskus hyvien liikenneyhteyksien äärellä.
- ❑ Laadukas ja viihtyisä golfympäristö. Suomen kymmenen parhaan kentän joukossa.
- ❑ Talous vakaalla pohjalla. Vuosimaksut kilpailukykyisiä. Taseessa ei pitkäaikaista velkaa. Peruskorjausten rahoitus on suunnitelmallista.
- ❑ Osakkeenomistaja on Talman ”avainpelaaja”. Rahanarvoisia etuja vuosittain. Osakkeen arvon lisääminen ja likviditeetin parantaminen.
- ❑ Rento ”country club” tunnelma. Monipuolisia palveluja kaiken ikäisille.
- ❑ Laadukkaat ja runsaat oheispalvelut. Asiantunteva ja ystävällinen henkilökunta.
- ❑ Master Plan ohjaa kenttien jatkuvaa uudistamista.
- ❑ Tulevaisuuden ympäristöarvot käytössä.

Strategiat

Talous

1. Golf Talman osake on kysytty
2. Osakkeen hintaa vahvistetaan strategioita toteuttamalla.
3. Talman osake on likvidi
4. Omavaraisuusaste pidetään korkeana. Vahva tase antaa oikean kuvan yhtiön tilanteesta.
5. Käyttötalous perustuu kilpailukyvyn ja tuottavuuden jatkuvaan parantamiseen. Kiinteät kulut pidetään kohtuullisina.
6. Investoinnit ovat suunnitelmallisia ja niiden rahoitus on kunnossa
7. Kiinteistöjalostus ja osakeanti ovat myös käytössä rahoituksen työkaluina

Laatu

1. Golfkeskuksen kaikki alueet ovat hyvin hoidettuja ja viihtyisiä
2. Master Plan on työkalu kenttien pitkäjänteiseen kehittämiseen
3. Ensiluokkaiset harjoittelumahdollisuudet ovat kilpailuetu
4. Kiinteistöt ovat hyväkuntoisia ja siistejä
5. Peruskorjaukset tehdään ajallaan
6. Asiakastilat vastaavat kentän tasoa
7. Palvelut ovat houkuttelevia ja korkeatasoisia

Henkilöstö

1. Henkilöstön kouluttautumista kannustetaan ja tuetaan
2. Työntekijöitä motivoidaan.
3. Keskeisillä henkilöillä on tulospalkkaus
4. Avainpaikoilla vakituiset työntekijät
5. Onnistunut kesätyöntekijöiden rekrytointi on ensisijaisen tärkeää
6. Henkilöstökulut pidetään kurissa hoitamalla kenttää tehokkaammin ja ajanmukaistamalla koneita

Ympäristö

1. Suomen Golfliiton ympäristöohjelma käytössä.
2. Pelialustaa ylläpidetään ekologisesti kestävillä hoitomenetelmillä.
3. Vedenkäytössä pyritään lisäämään omavaraisuutta ja varaudutaan yhä suurempaan kausiluontoiseen säiden vaihteluun.
4. Kaunista maisemaa vaalitaan

Palvelut

1. Ravintola
 - Terassialuetta kehitetään
 - Eri ikäsegmentit otetaan huomioon
2. Golfopetus
 - Perustetaan Talman Golfkoulu
 - Kaikenikäiset mukaan
3. Pro Shop
 - Keskitytään valikoituihin tuotesegmentteihin
 - Verkostoidutaan tavarantoimittajien kanssa
4. Verkostoidutaan yritysten ja yhteisöjen kanssa
 - Tuote-esittelyt ja koekäyttömahdollisuudet
 - Sisäharjoittelumahdollisuudet
5. Muuta palvelut
 - Kehitetään oheispalveluita

Markkinointi

1. Nostetaan golfkeskuksen imagoa omien osakkaiden sekä vierailijoiden silmissä.
2. Viestitään aktiivisesti omista vahvuuksista
 - Yhtiön omaisuusmassan suuruus
 - Logistiikka
 - Palvelut ja harjoittelumahdollisuudet
 - Golfkeskuksen monipuolisuus
3. Luodaan uusi ilme Talmalle
 - Kotisivut
 - Kyltit
 - Viestintä
 - Paino- ja promootiotuotteet
4. Myös oheispalveluja markkinoidaan tehokkaasti
 - ravintola
 - Opetus
 - Seuratoiminta
5. Tiedotuskanavia laajennetaan
 - Hyödynnetään uusia viestintäväyliä (mm sos.media)

Master Plan

1. Ohjelma kenttien suunnitelmalliselle ja jatkuvalla kehittämiselle
2. Sisääntulo- ja pysäköintialue uudistetaan
3. Työkalu tulevaisuuden maankäytön suunnitteluun
4. Vedenhankinta turvataan
5. Harjoitusalueita kehitetään edelleen