

# Best Practice oder Stolperfalle

Erfolgsstrategien ohne Blindflug umsetzen



Markus Lawatsch / Leiter Marketing & Golfentwicklung (DGV)  
BWGV-Regionalmeeting 2024 / GC Gütermann-Gutach



Partner  
des DGV

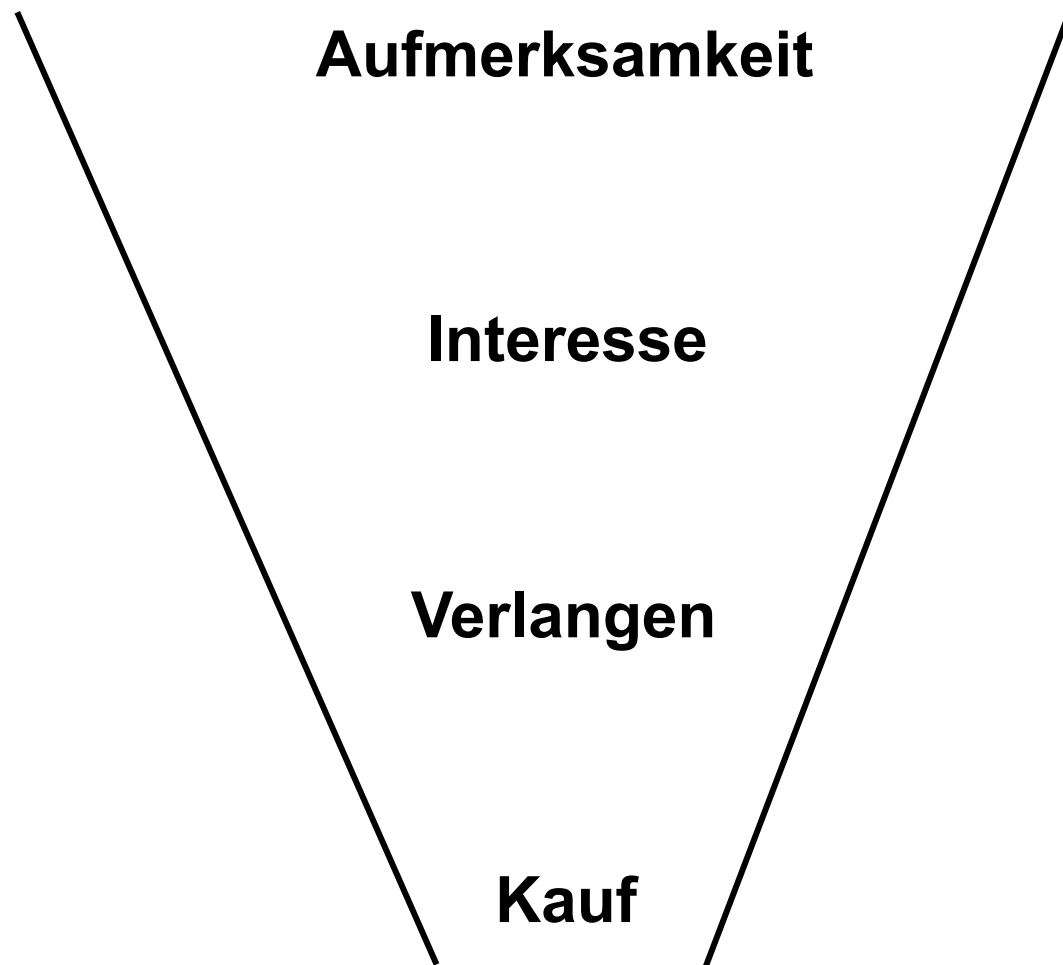
HanseMerkur 

 KINDERSCHUTZALLIANZ  
THE ALLIANCE FOR CHILDREN

Daten

**KPIs**

# Marketing-Funnel



# Mitgliedergewinnung

## Prozess

in

## 3 Schritten

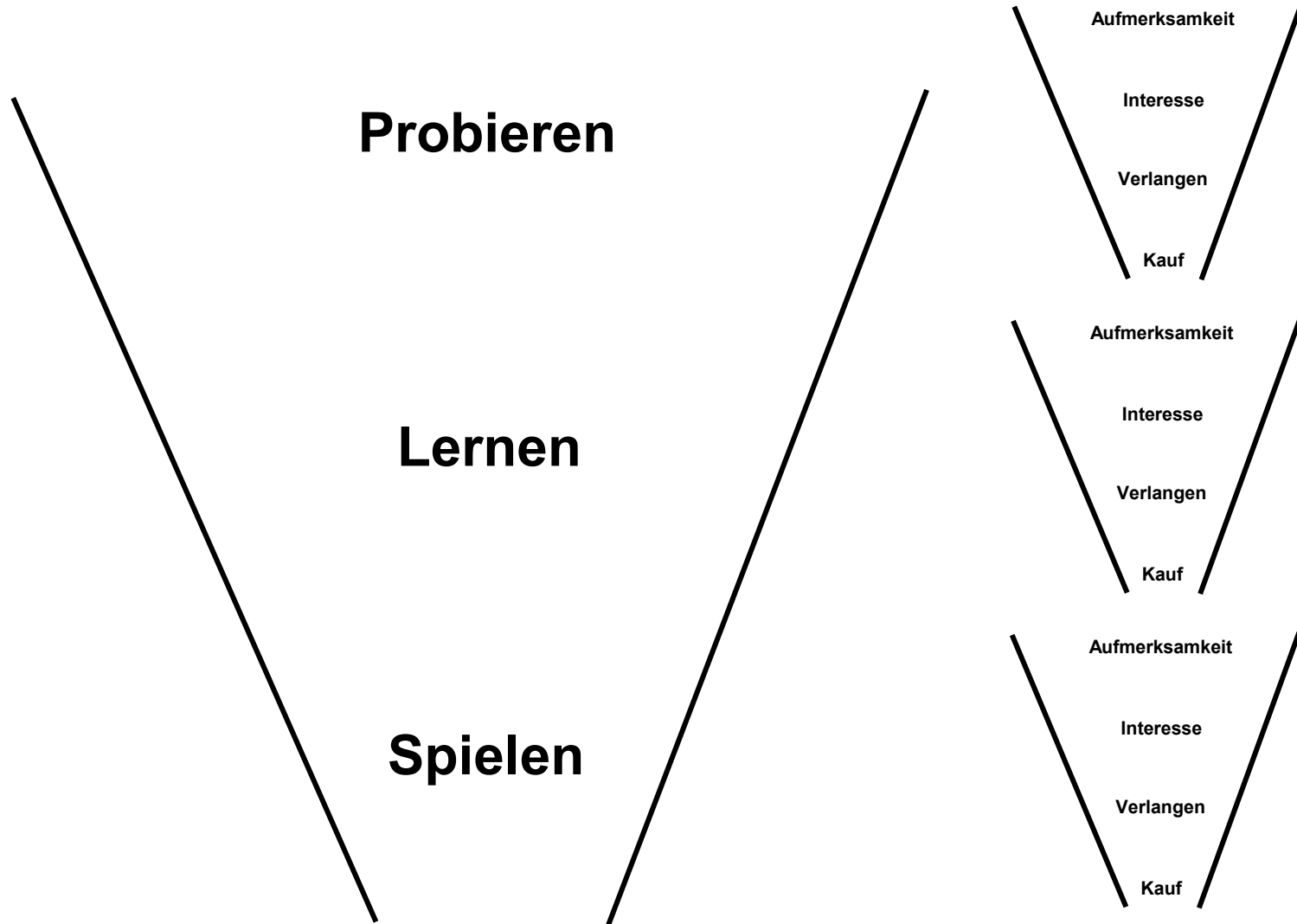


Partner des Deutschen Golf Verbandes

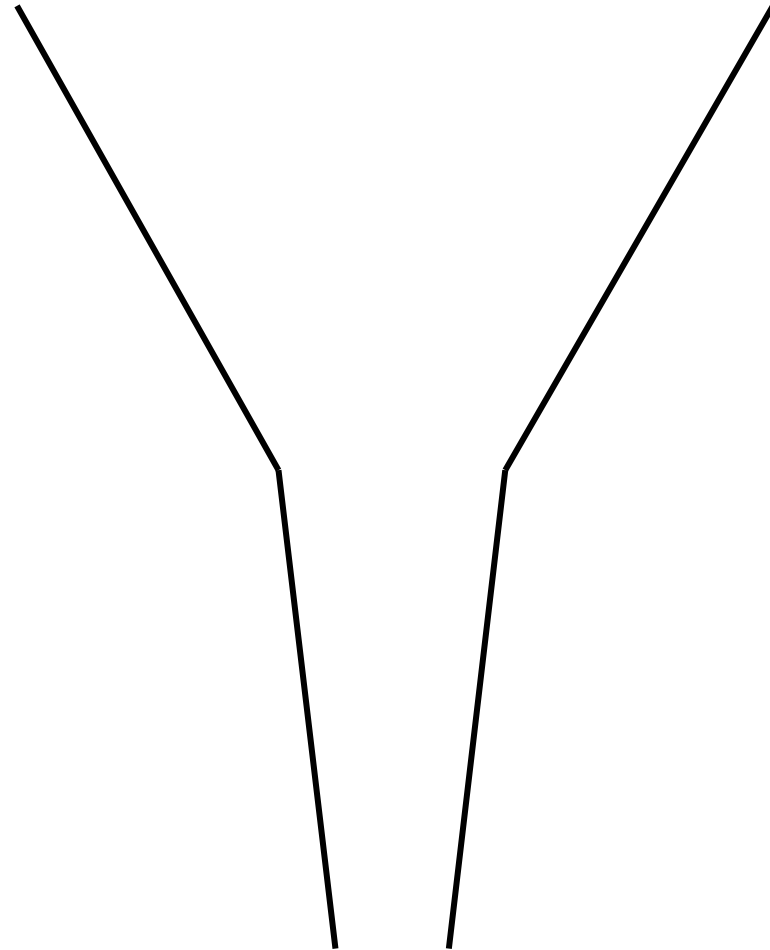
HanseMerkur 



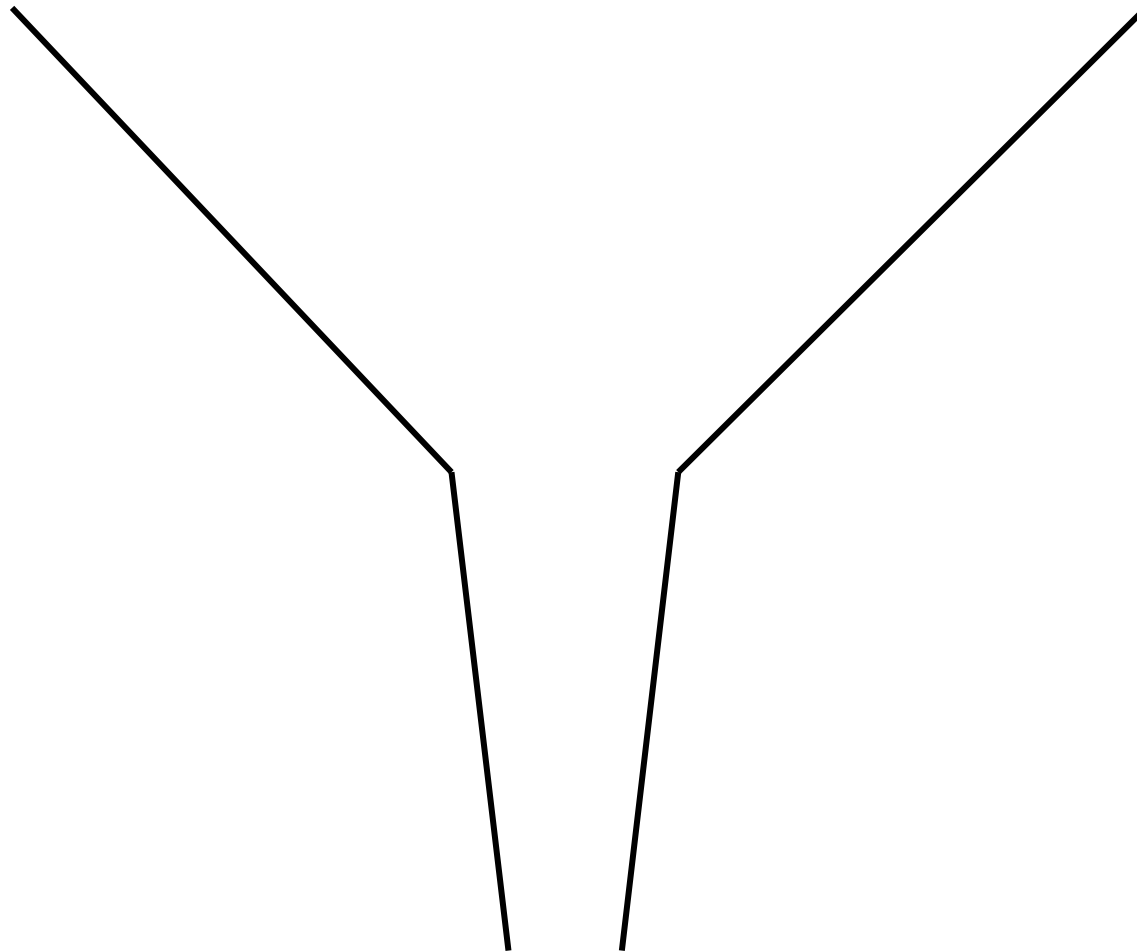
# Mitgliedergewinnung: Golf-Marketing-Funnel(s!)



# Mitgliedergewinnung: Golfanlagen aktuell

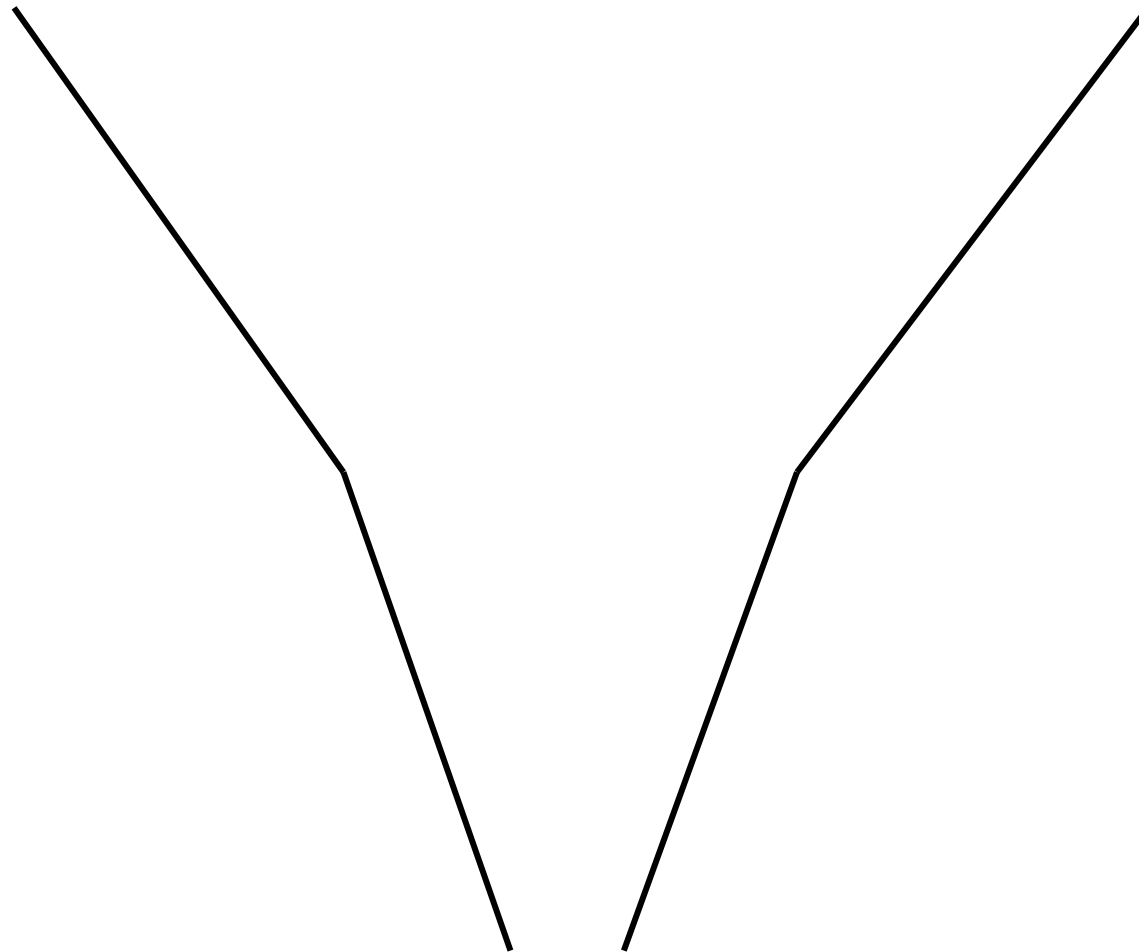


# Mitgliedergewinnung: Golfanlagen nach DGV-Beratung

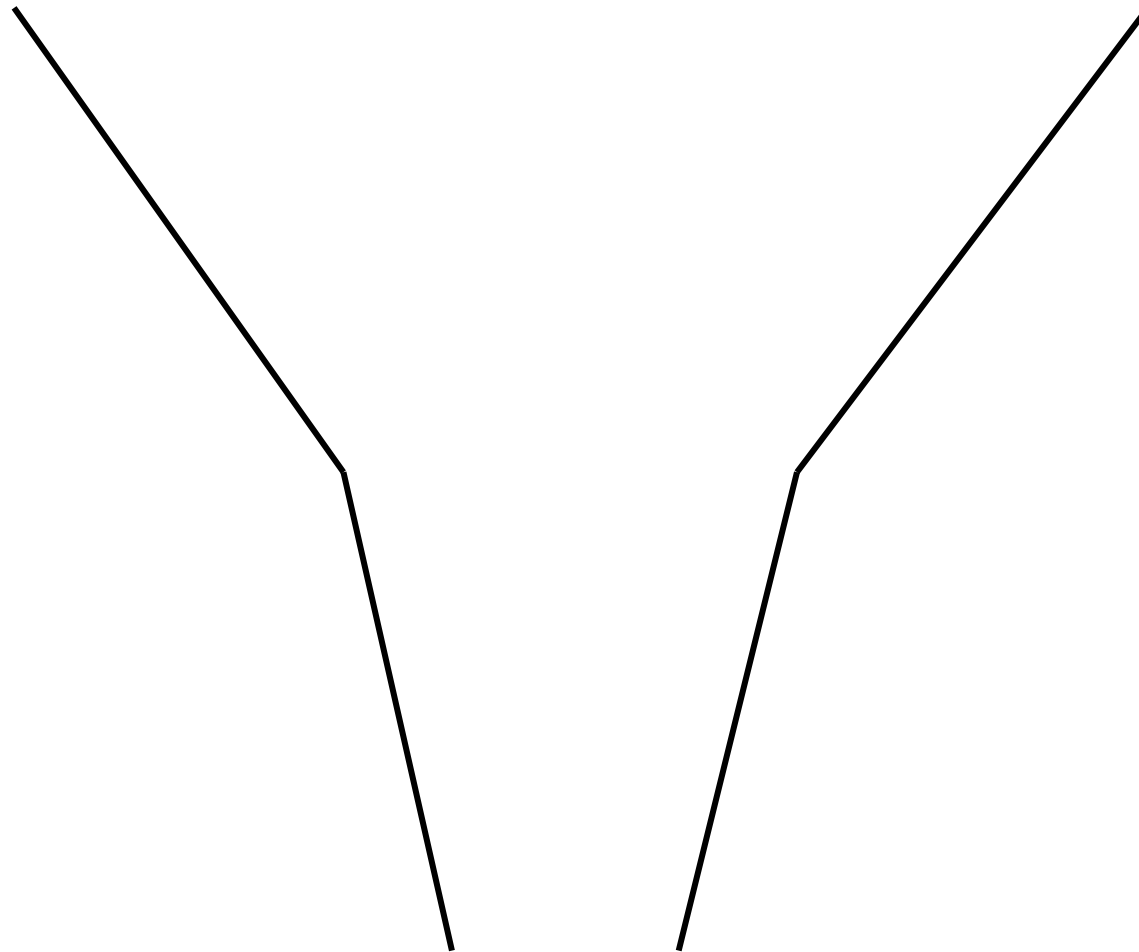




# Mitgliedergewinnung: Golfanlagen nach DGV-Beratung



# Mitgliedergewinnung: Golfanlagen nach DGV-Beratung



# KPIs Mitgliedergewinnung

30%

50%

# Wo begonnen

65 %

35 %

16 % P von 65%

**Andere Golfanlage**

**Heimatanlage**

**Ausland**

# Zahlungsbereitschaft Nicht-Golfer

- 37% Punkte

- 81% Punkte

## Voraussetzung Nicht-Golfer (TOP 3)

70 %

**Willkommensgefühl**

65 %

**Unverbindlich  
ausprobieren**

52 %

**Begleitende  
Freunde**

## Wie begonnen (TOP 3)

56 %

Schnupperkurs

17 %

Selbstständig  
probiert

7 %

Golf-Erlebnistag

**Wie oft begonnen**

**> 2**



# Warum begonnen (TOP 3 Golfspieler!)

50 %

USP

44 %

Spaß

28 %

Naturerlebnis

## **Anzahl interessierter Nicht-Golfer**

**32,96 Mio.**

Empfehlungsmarketing

Kooperationsmarketing

Performancemarketing

**Imagesteigerung**

**+ 160 %**

**PE-Kurs**

# Austrittsgründe

62 %

**Sicher  
weiter**

31 %

**Eventuell  
weiter**

7 %

**Niemals  
wieder**

# Greenfee für „lohnende“ Mitgliedschaft 2022

1.260 €

28

> 45 €

Mitgliedschaft  
bzw. Spielrecht

Runden aktiver  
Mitglieder

Greenfee

# Kommuniziertes Greenfee 2022

66 €

Wochentags

79 €

Wochenende



# Erwirtschaftetes Greenfee 2022

27,33 €

# Mitgliederbindung: Benötigte Daten (Beispiele)

**Eintrittsgründe**

**Zufriedenheit**

**Spielhäufigkeit**

**Event-Teilnahme**

**Club-Integration**

**Kritik**

**Turnier-Teilnahme**

**PE-Qualität**

**Handicap-Entwicklung**

**Anzahl Pro-Stunden**

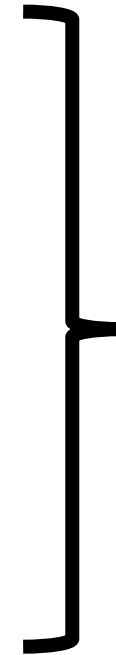
**Kundenwert**

# Mitgliederbindung: Informationsnutzung

**Datenbank**

**Datenauswertung**

**KPIs**



**Software!**