

# Golfvaikuttaja-kysely

Heinäkuu 2018



# Tutkimuksen tiedot

---

Tämän tutkimuksen on tehnyt IROResearch Oy Golfliiton toimeksiannosta.

Tutkimuksen tiedot kerättiin nettikyselyin 12.7.-7.8.2018 välisenä aikana.

Vastaajien määrä yhteensä 93 kpl.

**Tätä raporttiversiota on muokattu Golfliiton toimesta niin, että yksittäinen vastaaja ei ole pääteltävissä.**

Tutkimusaineisto validoidaan henkilön ja annettujen vastausten suhteen. Validointi tapahtuu vertaamalla paneelihallintajärjestelmän ja vastausten taustatietoja keskenään, analysoimalla annettuja vastauksia, lomakkeen täyttöastetta sekä erinäisin loogisuustarkistuksin.

SFS-ISO 20252:2012 sertifioitu



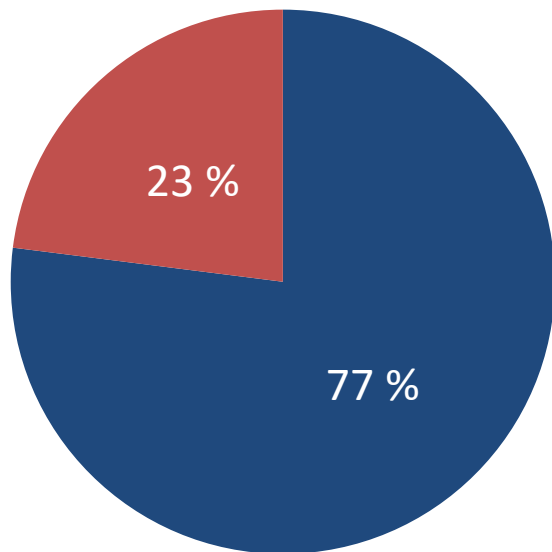
# Yhteenveto

---

- Numeerinen tulos golftoimialan suunnasta, on yllättävän negatiivinen: iso osa vastaajista punaisella eli arvio golftoimialan kehittymisestä on negatiivinen. 29 % kaikista vastaajista antaa negatiivisen arvion, mistä voidaan olla jossakin määrin huolestuneita. Tämän asian suhteen näkyy selvää polarisoitumista, mikä ilmenee myös avoimissa vastauksissa läpi tutkimuksen.
- Läpi kysymysten selvästi esille tuleva kipukohta on pelaamisen ja kenttien ylläpidon rahoittaminen kestäväällä tavalla. Se nähdään vaikeana asiana. Osa vastaajista näkee sen, että mennään markkinaehtoisempaan tekemiseen selvästi isona positiivisen asiana. Osalle tilanne tuntuu olevan jonkinlainen mörkö ja huolta aiheuttava asia.
- Ylipäätään kaikki näkevät alan muuttuvan. Osalle muutosvauhti on selvästikin liian hidaskin ja toisille taas hidaskin muutosvauhti on liikaa, haluttaisiin pysyä menneessä kiinni ja varsinkin vanha perinteinen pelaamisen ja kenttien ylläpidon rahoitusmalli on joillekin seikka johon tarrataan kiinni.
- Selvästi huolta aiheuttava seikka on golfin pelaajien ikärakenteen hidaskin/olematon muutos. Tähän kaivataan selvästi lääkkeitä.
- Positiivisena seikkana tulee esiin kilpagolfin lisääntynyt huomioiminen mediassa.
- Lajin markkinoiminen ei –pelaajille ja potentiaalinen löytäminen & tunnistaminen nähdään pullonkaulana.
- Ylipäätään on olemassa selvä käsitys siitä, että toimialalla tulee olemaan niitä kenttiä ja toimijoita jotka tulevat tulevaisuudessa pärjäämään hyvin, jopa aiempaa paremmin. Vastapainona nähdään, että jotkut toimijat taas vastaavasti tulevat olemaan isoissa ongelmissa.

# Aineiston rakenne, N=93

Oletko golfvaikuttajana alueella, jossa ...



■ On golfkenttiä suhteellisen tiheässä, tarjontaa paljon

■ On golfkenttiä suhteellisen harvassa, tarjontaa vähän

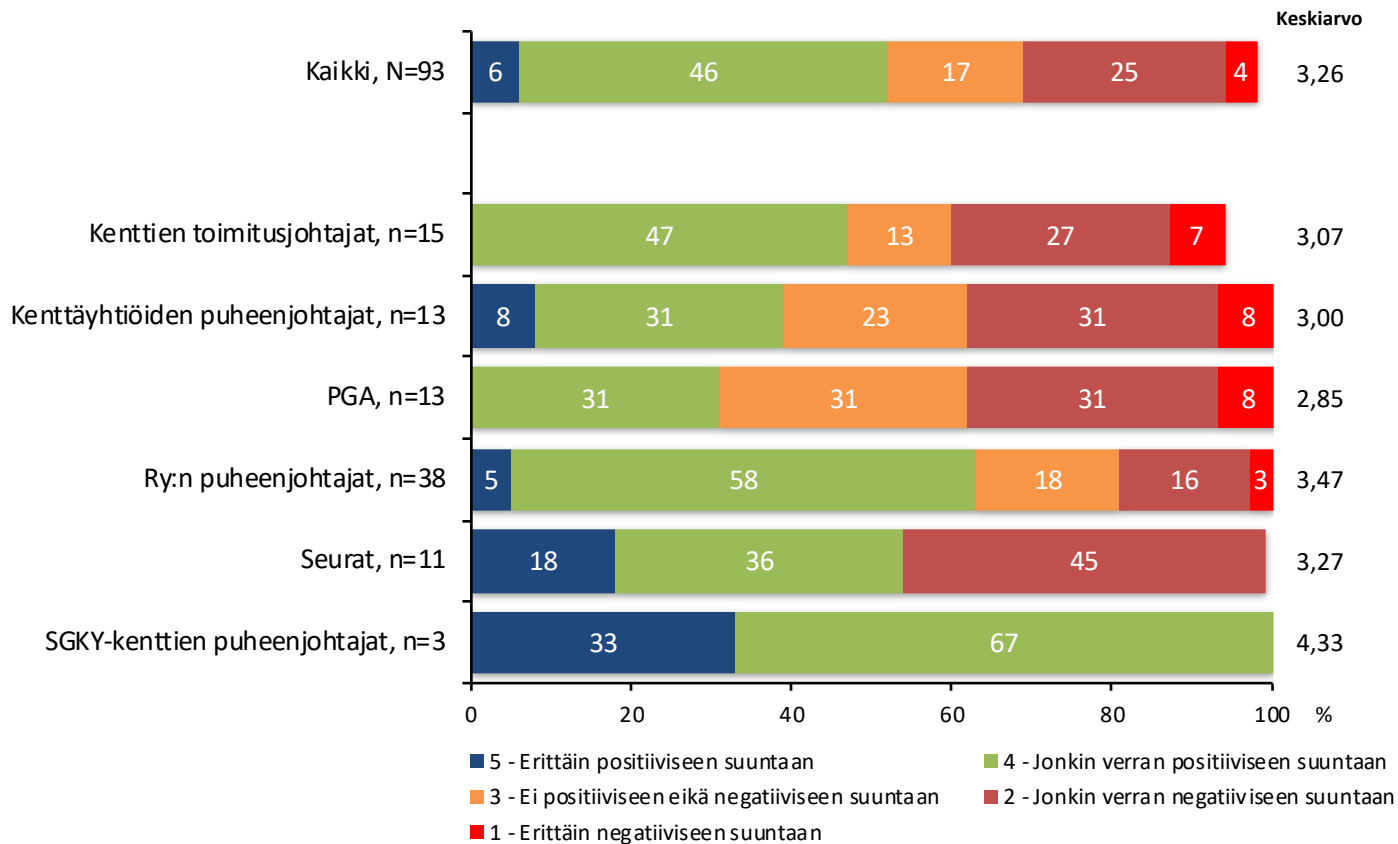
Oletko ...?

Ry:n puheenjohtaja	40 %
Oy:n puheenjohtaja	13 %
Toiminnanjohtaja ja/tai toimitusjohtaja	25 %
Muu operatiivinen vaikuttaja	19 %
Luottamustehtävässä Ry:ssä tai Oy:ssä	12 %
Ei mikään näistä	5 %

# Golftoimialan suunta

Onko golf toimialana mielestäsi menossa ...?

Kaikki vastaajat



# Kerro omasta näkökulmastasi, mihin golf toimialana on Suomessa menossa (AVOIN)



- Alalla näyttäisi olevan ylitarjontaa, josta on seurannut hintakilpailu. Haluttiin sitä tai ei. Pelaaminen ja omistaminen keskittyy varttuneempiin ikäluokkiin. Nuoremmat eivät sitoudu ja arvostavat vaihtelun mahdollisuutta. Pay&play -tyylinen pelaaminen tullee lisääntymään. Kenttäyhtiöiden on sopeuduttava tilanteeseen.
- Fiilis on, että oikeaan suuntaan ollaan menossa, mutta liian hitaasti. Lajin ikäongelman tuottamaan pelaajakatoon ei oikeasti ole tehty riittävän radikaaleja toimenpiteitä. Lajin mielikuvan muuttamisen ja lajin aloittamisen eteen tehdyt toimenpiteet eivät ole riittäviä. Reilusti tavoite nostaa vuosittain 10.000 - 20.000 harrastajamääriä ja kunnan toimenpiteitä ja tukitoimia kentille (seuralle/yltiölle). Seuratoiminta / vapaaehtoistoiminta kuihtumassa. Miten tähän vastataan. Elinvoimaisuus enemmän kenttäyhtiöiden varassa.
- Golf toimialana kohtaa samat yhteiskunnalliset muutostrendit, kuin muutkin toimijat yleisesti yhteiskunnassa. Golf kilpailee entistä enemmän ihmisten vapaa-ajasta muiden vapaa-ajanviettotapojen kanssa. Kilpailua ei käy pelkäästään golfin tai urheilun pelikentällä, vaan kokonaisvaltaisemmin liittyen ihmisten käyttämään vapaa-aikaan. Golf lähenee urheilusta enemmän viihtymiskulttuurin suuntaan.
- Golfyhteisöissä on tapahtunut positiivisia heräämisiä toimintojen järjestämisen uuteen ajatteluun. Ei kaikkia asioita ole enää tarvetta tehdä niin kuin on ennen tehty.
- Kenttäyhtiöille haastavammaksi, yhä useamman kenttäyhtiön on pakko muuttaa yhtiöjärjestystä suuntaan, jossa osakkeen omistaminen on pelaajille houkutteleva vaihtoehto
- Kilpailu ihmisten vapaa-ajasta lisääntyy edelleen. Toimialan reagoitava yhteiskunnan muutoksen mukaisesti.
- Näen tulevaisuuden isossa kuvassa positiivisena. Muuten negatiivinen ilmastonmuutos taa lisää pelipäiviä, laji "halpenee" kokoajan ja toivottavasti mediasuosio myös lisääntyy jos ja kun kansainvälisten pelaajiemme määrä lisääntyy vuosi vuodelta.
- Osakepohjaisen kentän toimitusjohtajan työn näkökulmasta toimiala on menossa ahdistavaan suuntaan. Osakkeista pitäisi päästä eroon sormia napsauttamalla ja vähintään kenttäyhtiön asia hoitaen, ja kukaan ei haluaisi maksaa pelaamisesta enää asiallista hintaa, mieluiten ei yhtään mitään.
- Osalla menee hyvin ja osalla huonosti nyt ja tulevaisuudessa. Kapasiteettia rakennettiin aikoinaan liikaa eikä vastaavaa kysyntää löytynyt. Sen jälkeen pilattiin markkinat, kun oli pakko elää kädestä suuhun ja keksittiin kaikenlaista, jotta saataisiin kassavirtaa. Perinteisesti toimivat yhteisön pärjäävät edelleen, myös asiakkaat huomaavat, että pitkäjänteisesti toimimalla saavutetaan parhaat ja kestävät tulokset ja he voivat luottaa toiminnan laatuun ja jatkuvuuteen. Valitettavasti taitaa olla väistämätöntä, että tarvitaan muutamia konkursseja, jotta toimiala saadaan tervehdytettyä. Itse olemme ongelmat rakentaneet ja itse ne on myös korjattava.
- Pelaamisen ja harrastamisen mallit muuttuvat. Satunnainen harrastaminen ilman kenttäsidonnaisuutta on tullut jäädäkseen. Myös ns. Pakkojäsenyys tulee poistumaan pikkuhiljaa. Golfyhteisöistä jäävät henkiin ne, jotka pystyvät tarjoamaan järkeviä paketteja erilaisiin tarpeisiin ja joiden sijainti on hyvä (riittävästi asukkaita lähellä). Muutaman kenttäyhteisön poistuminen markkinoilta ja pakkojäsenyyden poistuminen kuitenkin tervehdyttää alaa ja rahavirrat ohjautuvat jatkossa paremmin niihin paikkoihin, jossa oikeasti pelataan.



- Rennompaan ja nykyaikaisempaan suuntaan, mutta edelleen liian hitaasti.
- Sekavuus siitä, millä tavalla maksetaan pelaaminen, tulee jatkumaan vielä useita vuosia. Pelaajamäärät eivät tule oleellisesti kasvamaan, ainakaan 2000-luvun alkupuolen hurjien vuosien (+3-5% vuodessa) tasolla. Perinteinen yhteisöllinen seuratoiminta muuttuu vastaamaan "modernin, notkean" sukupolven vaateita ... ns. Yhdistyssukupolvi väistyy ikääntymisen myötä.
- Tarjonta supistuu ja hintataso laskee. Samalla pelaamisen palvelut monipuolistuvat ja erilaistuvat kenttäkohtaisesti. Pelaamisen hinnoitteluväli kasvaa. Pelaajamäärän vähentyessä tai kasvun hiipuesssa osa golfyhteisöstä lopettaa toimintansa ja kenttäalueet muutetaan uuteen käyttötarkoitukseen. Nykyinen pelaaminen keskittyy aikaisempaa enemmän. Keskittymisen takia osa nykyisistä golfkentistä menestyy aikaisempaa paremmin.
- Toivottavasti eteenpäin, mutta se edellyttää koko toimialalla talousasioiden vastuullisempaa hoitoa. Tulevaisuudessakin osakekentät ovat alan perusta, kun "vastikepakosta" pidetään kiinni. Ilman sitä ei ole taloudellista menestymismahdollisuutta pitemmässä juoksussa. Pelkkien vieraspelaajien varaan rakennettu toiminta ei tule menestymään.
- Vaikea sanoa yksiselitteisesti. Uskon, että kentät tulevat erottumaan toisistaan selkeämmin. Yhtenä suurena tekijänä on hintakilpailu, jonka johdosta Suomessa pelataan (on totuttu pelaamaan) erittäin edullisesti.





- Ala tulee konsolidoitumaan ja jotkut toimijat poistuvat. Kahden vuoden päästä toimiala tulee näyttämään aivan erilaiselta.
- Epävarmaa aikaa kohti , talous on kuralla aika monella yhtiöllä. Meillä on tilanne kohtuullisen hyvä!
- Eteenpäin kohti selkeämpää työnjakoa tai kenttäjakoa aktiivikentät versus "lomakentät".
- Golf on hitaasti, mutta varmasti menossa kohti markkinaehtoista mallia, jossa omistaminen ja pelaaminen eriytyy, vastikevelvollisuus poistuu, kentät profiloituvat paremmin ja tarjoavat harrastajille runsaasti erilaisia pelaamistuotteita ja -mahdollisuuksia.
- Golfkenttien talouteen pitäisi kiinnittää huomiota. Nyt osakaskentillä osakkaat maksavat vastikkeet ja kentän hoidon ja takaavat, että kentillä rahat riittää hoidettiinpa kenttää taloudellisesti tai epätaloudellisesti. Osakkeen omistajat maksavat vaikka eivät enää pystyisi pelaamaan. Osakkeita yritetään vuokrata, mutta yleensä huonolla menestyksellä. Osakaskentille pitäisi saada sama systeemi kuin tietääkseni xxxx kentällä. Lyhyesti; osakkeet pääosin vastikkeettomiksi ja niin, että pelaajat maksavat olivat he sitten osakkaita tai vain vuokra/greenfee -pelaajia. Tällöin kenttien hoitoa alettaisiin suunnittelemaan taloudellisemmin ja olisi pelaajille/osakkeenomistajille oikeuden mukainen. Tämän asian pitäisi olla nyt ykkösasia golfin toimialassa.
- Kenttäyhtiöiden omistus erityisesti kentillä, joilla on joko taloudellisia ongelmia ylläpitää ja kehittää kenttäänsä tai joilla omistus on yhden tai muutaman "pääomistajan" hallussa, tulee keskittymään. Tämä tarkoittaa samalla varsinaisten pelaajaosakkaiden lunastamista ja ansaintalogiikan muuttumista siten, että omistajat ansaitsevat pelioikeuksien myynnistä, ei siis välttämättä enää yksin kenttäyhtiöt. Kehitys johtuu siitä, että useat eivät enää osakeomistuksen kautta halua sitoutua kenttään, vaan haluavat erilaisia vaihtoehtoja pelaamiselleen. Uskon että sijoittajat/rahastot tulevat olemaan seuraava omistajasukupolvi.
- Kohti kaaosta
- Markkinatalouteen ts. Kysynnän ja tarjonnan maailmaan pakkomaksaminen loppuu
- Suomi-Golfin yhdistyminen on alkanut hyvästi. Kaikki tekevät toimialalla duunia samaan suuntaan.
- Toimiala on sekavassa tilassa, nyt odotetaan mihin suuntaan kenttien tilanne on menossa, moniko kenttä joutuu lopettamaan toimintansa. Tämä tilanne vaikuttaa julkisuuden kautta koko alan arvostukseen negatiivisesti.
- Toimialalla ei ole näköpiirissä kovinkaan suurta kasvua. Kenttäyhtiöiden haasteet suurimmilta osin Uudenmaan alueella. Ja koska golf yhtiöt eivät voi vaikuttaa esim. Golfliiton päätöksentekoon, niin tilanne tuskin muuttuu mihinkään. Suomeen jää 5-10 kenttäyhtiötä, joissa osakkeella reaaliarvoa, suurin osa etsii paikkaansa.

- Vaikeita aikoja eletään..mutta ei golfin pelaaminen Suomesta katoa. Edelleen golf on sosiaalinen liikuntamuoto, jonka terveysvaikutuksia etenkin ikäihmisille tulisi nostaa. Toki olisi hienoa, että lajin pariin saataisiin nuorempia mutta siinä segmentissä kilpailu muiden vapaa-ajan harrastusten kanssa on mielestäni liian kovaa että siihen kannattaisi satsata. Velkaisten kenttäyhtiöiden "tekohengittäminen" tekee koko toimialalle hallaa.
- Ylitarjonta jatkuu, mutta talousvaikeudet vähentävät hiljalleen tarjontaa.



- Alas
- En nyt ainakaan mitään suurempaa kehitystä ole havainnut. Kilpagolfin eli esimerkiksi Finnish tourin osalta suunta on selvästi laskeva.
- Golf on muutoksessa. Golfin aloittaminen on edelleen hieman liian monimutkaista eikä seurat ole valmiita välttämättä tätä valmiita helpottamaan mutta jotain tarvitsisi tehdä. Golfia ei vielääkään tarpeeksi huomioida valtakunnan mediassa, vaikka miehet ja naiset maailmalla vetävät hyvin. Golf pitää saada edelleen lähemmäksi ihmisiä.
- Ihan omituiseen suuntaan. Kaikki tuo vouhotus lyhyellä kentällä 6-9 reiän pelaamisesta tappaa aidon kiinnostuksen. Kun nyt 50 v on keuhuttu tasoitusjärjestelmää, niin miksi se ei enää aparaannettuna kelpaa?
- Kasvava pelaajamäärä ja kiinnostus lajiin hyvä
- Katson, että erikoistuminen ja eriytyminen ovat väistämättömiä. Kenttien osalta on nähtävissä yhteenliittymiä/omistusjärjestelyjä ja oletettavaa on myös, että jotkin kentät tulevat menemään konkurssiin eikä toimintaa välttämättä tulla jatkamaan. Organisaatioiden osalta on hyvä, että toimialajärjestöjen operatiivinen johto on saatu samaan toimistotilaan - aika näyttää kuinka yhteistyö lopulta muotoutuu
- Kehitystä on joillakin sektoreilla, mutta kovin hidasta on
- Pelaaja määrällisesti ollaan nyt taantumassa. Aloitteijoita on vähenemässä määrin.
- Toimiala kehittyy lajin kehityksen mukana. Kenttien ylläpidon järjestämistavat erilaistuvat edelleen. Yhteistyö, ketjuuntumiset ja yhteenliittymät lisääntyvät.
- Tulevaisuus on varmastikin ihan hyvä, mutta hintojen polkeminen etenkin pääkaupunkiseudulla voi syöstä toimialan ahdinkoon. Vahvan osakaspuhjan omaavat kenttäyhtiöt tulevat menestymään hyvin, mikäli panostavat vahvasti palveluiden kehittämiseen. Markkinavetoiset kentät tulevat olemaan todella tiukoilla.
- Yhteistyö tiivistyy eri toimijoiden kanssa. Tulee uusia toimintamalleja harrastaa lajia
- Yhä laajenevan yhteisön laji, mutta rajatun sellaisen. Joustavuus harrastamisessa mahdollistaa harrastuksen yhä useammalle, mutta se tulee pysymään keskiluokan harrastuksena sen taloudellisten vaatimusten ja kenttien sijaintien vuoksi
- Yksi koko kansan lajeista, vakiinnuttanut paikkansa aikuisväestön pelinä.

- Eteenpäin mutta edelleen elitistisyys pitää saada unholaan.
- Golf kenttien ja yhdistyksien on pakko yhdistyä tulevaisuuden pelaajapulan näkökulmasta.
- Golf kokonaisuutena polkee paikallaan. Toimialajärjestöt, SGL siinä mukana, ovat entistä kauempana tavallisesta golfseurasta ja sen toiminnasta. Muiden toimialajärjestöjen peräänkuuluttama yhteistyö SGL:n kanssa ei ole muuttanut tilannetta entisestä mihinkään. Yksittäisen seuran näkökulmasta katsottuna toimialajärjestöjen tarve on olematon.
- Golf on menossa suomessa ammattimaisempaan suuntaan. Mitä enemmän suomessa on pelaajia, sitä enemmän alalle on tulijoita myös ammatillisessa mielessä. Sama fakta on myös johtanut siihen, että myös kilpailu on koventunut alalla. Pienempien seuratoimijoiden on lähdeittävä kilpailuasetelmaan mukaan tai muuten uhkana on jäsenkato kun vanhan talkooperinteen omaksuneet työnsankarit poistuvat tuonpuoleisille pelikentille. Suomen golf on murrosvaiheessa monessakin mielessä.
- Golf on mielestäni menossa liiaksi kaupalliseen suuntaan. Oy:t haluamassa sanelijan aseman, joka johtaa seuratoiminnan pikku hiljaa kuolemaan. Tämä ei ole hyvä suunta, sillä golfyhteisö tarvitsee toimivan seuran ollakseen elinvoimainen myös tulevaisuudessa. Kaupallisuus vie ne pienetkin rahavirrat muutamien harvojen taskuun. Onneksi ikäni pelastaa minut näkemästä xxxx kaatumiset ahneuteen. Unohtamatta xxx.
- Golf on pikkuhiljaa löytämässä paikkansa ns. "normaalina" harrastuksena ja elitistinen leima on häviämässä. Tämä on hyvä asia golfin ja sen pelaajamäärien osalta.
- Golf senioroituu jatkuvasti. Tällä vanhojen ihmisten harrastusmaineella on vaikea saada nuoria mukaan.
- Golf-toimialan kansanomaistaminen on hyvällä alulla. Edelleen tarvitaan yhteisiä toimenpiteitä, joilla matalan kynnyksen golfia edistää.
- Huonoon suuntaan. Taloudellinen toimintaympäristö tulee olemaan todella vaikea!
- Isot rakennemuutokset edessä
- Kehittyvä
- Kenttäyhtiöt muuntuvat liiketoiminnallisiksi yrityksiksi, pelaavien osakkaiden määrä vähenee ja erilaiset hinnoittelumallit greenfee pelaamisessa yleistyvät (sarjakortit yms.) Kilpailu pelaajista lisääntyy ja klubeille haetaan oheistoimintaa asiakkaiden houkuttelemiseksi.
- Kohti isoja haasteita
- Koko ajan golf kilpaillee ihmisten ajasta enenevässä määrin. Välttämättä ihmiset eivät halua maksaa 1000e pelioikeudesta vaan ehkä pienemmissä, itselle sopivissa erissä olevia pelioikeuksia. Kenttien yhteistyötä pelaamisen suhteen, esim. Osta vaikkapa 10 lippua jotka käyvät 2 kentälle. Se miten raha jaetaan ja mahdolliset ruuhkat vältetään, on toinen kysymys
- Maaseutukentän vaikuttajan näkökulmasta kehitys on verikkaista eteenpäin menoa. Pieni markkina-alueen väestöpohja ei mahdollista suuria askeleita.
- Mennään selkeästi eteenpäin. Koko Suomen golf saa aiempaa enemmän näkyvyyttä. Huippugolfin tilanne on parempi kuin koskaan. Juniorikiertueilla on valitettavan vähän pelaajia. Tähän tarvitaan tiukka analyysi, miksi näin on käynyt. Itse oletan, että kilpailujärjestelmää on muutettu liian usein. Entiset alue- ja tsemppitourit olivat selkeämpiä, vaikka niissäkin muutettiin usein finaalien rakennetta "leikkisämpään" suuntaan.



- Menossa eteenpäin, mutta hitaasti. Suurin ongelma saattaa olla ajankäyttö. Golfin kulta-ajoista on ympäröivä maailma muuttunut niin paljon, että ei ihmisillä oikeen tunnu riittävän pitkäjänteisyyttä näinkin aikaa vievää lajiin. Uusia toimintamalleja, muotoja pelata, omistaa, olla omistamatta on syytä pohtia ja ideoida tarkemmin.
- Mielestäni seurat, kenttäyhtiöt ja muut golfin toimijat ovat päässeet hyvän yhteistyön alkuun. Se tuottanee parhaat tulokset pitkässä juoksussa.
- Oikeaan suuntaan, pelaamisen aloittaminen ja kokeileminen kentällä helpommaksi
- Parempaan ja kehittyneempään suuntaan. Ainoa on vaan että green fee hinnat alkaa kohta riistäytymään käsistä.
- Parempaan suuntaan, mutta vielä on tehtävä töitä lajin eteen. Uusi tj etc on hyvä asia, mutta uudistusta kaivataan.
- Pelaajat ikääntyvät, uusia tulee vähemmän kuin entisiä poistuu. Kenttäuskollisuus vähenee uusien tulijoiden osalta. 5 tunnin kierrokset ovat haaste, pitää olla lyhyempiä tuotteita.
- Pohjois-suomen osalta tilanne on stabiili ja jokainen kenttä kamppailee omien ongelmien kanssa. Etelä-suomessa on kilpailu paljon suurempi kenttien kesken. Golf on vakiinnuttanut paikkana vapaa-ajan harrastuksena , mutta hinta ja lajin imago estää sitä kasvamasta koko kansan lajiksi.
- Polkee paikallaan
- Porukka ikääntyy, nuoriso ei sitoudu kotikenttää siispä kenttäyhtiöidenkin on kehitettävä toimintaansa. Liikaa aikaa vievää joten pelataan esim 9-12 väylistä kenttiä.
- Seniori pelaajien suuntaan
- Suunta on oikea, pyritään vahvistamaan käsitystä, että golf sopii kaikille. Toisaalta osakkeenomistaminen on rasite kuolinpesille ja tuleville sukupolville, kun vain löytyisi järkevä keino päästä osakkeesta eroon ilman isoja yhtiövastikkeiden nostoja.
- Suuret ikäluokat poistuvat. On suuri haaste pitää harrastajamäärät edes nykyisellä tasolla. Toivottavasti nouseva kilpagolfin taso vetää uutta väkeä golfharrastukseen mukaan. Muuten golfyhteisöjen talous on vaarassa. Omistajuus alkaa lähestyä kriisiytymistä.
- Suurin osa kentistä tulee edelleen tukeutumaan osakkaiden pelaamiseen ja pysymään keski-ikäisten ja vanhempien ylläpitäminä. Etelässä kenttiä on liikaa ja muutamia liian pienillä paikkakunnilla. Mitä nopeammin näistä päästään eroon, saadaan loppujen kenttien kannattavuudet kohentumaan.
- Taloudelliset ongelmat ovat suuret ja mm. Puoli-ilmaisten pelilippujen kauppa hankaloittaa monen yhtiön green fee -myyntiä. Toisaalta Suomessa on paljon kenttiä ja näin ollen tarjontaa, mikä lisää hintakilpailua. Pelaamisen hintataso on Suomessa mielestäni alhainen verrattuna esim. Muihin Euroopan maihin, mutta silti pelaajat etsivät puoli-ilmaisia pelimahdollisuuksia. Kentänhoidon kustannukset ovat korkean palkkatason maassa väistämättä kovat. Golfajat ikääntyvät ja keski-ikä on jo korkea. Tärkeää on saada uusia nuoria lajin pariin.
- Terveysliikunta vahvistuu golfissa. Yhteisiin tapahtumiin kilpailujen oheen kehitetään muutakin kuin palkintojenjako, sillä lajin sosiaalinen merkitys kasvaa, kun perheet ovat entistä pienempiä ja yksin asuvia on koko ajan enemmän. Kilpagolfin kehitys on haasteellinen, sillä lajien kirjo on niin valtava ja nuorten mielenkiinto suuntautuu joukkuelajeihin.



- Toimialalla on hyvä tekemisen meininki ja uskon että golf vakiinnuttaa asemansa koko kansan lajina yhteisöjen profiloituessa yhä vahvemmin omiin harrastaja-segmentteihinsä. Harrastamisen hintahaitari tulee pysymään laajana osan kentistä tarjoten edullisia pelipaketteja osana taloudellisen selviämisen haastetta osan keskittyessä omien pelioikeutettujensa etuja ajaen hieman sulkeutuneempana yhteisönä.
- Toivottavasti niin, että madalletaan golfin aloittamiskynnystä ja luodaan ilmapiiri, joka ottaa uudet pelaajat vastaan lämpimästi. Kilpäsäännöt ja tasoituskiirrokselle eri säännöt kuin tasoittamattomalle, helppoa ja nopeaa pelaamista.
- Tulevaisuuden näkymää heikentää erityisesti nuorten pieni määrä jäsenistössä ja vääränlainen imago "herrojen" lajista, johon vain rikkailla on varaa.
- Tämän hetkisen tilanteen (jäsenmäärät, kentät jne) ylläpito.
- Valitettavasti toimiala elää itse aiheuttamiensa ongelmien keskellä. Kenttiä on liikaa ja liian moni kenttä ei ole elinkelpoinen. Konkursseja tulee väkisin. Pk-seudulla ja etelä-suomessa on 5-6 kenttää liikaa. Alennusmyynnit tulevat jatkumaan ja osakekauppa ei elvy. Moni kenttä miettii myös Liiton roolia, mitä sieltä todellisuudessa saa, aika vähän verrattuna maksettuun kustannukseen. Golflehti painettuna version tyydyttää vain Liiton taloudellisia tarpeita. Tuollainen lehti varsinkin, kun ajattelee kohderyhmää, toimisi hyvin digitaalisena "jatkuvana" versioina. Ja Liiton lehtivalinnan perusteissa unohtui kokonaan lehden lukijat, mutta näinhän se todellisuudessa on. Tavalliset golffarit on unohdettu.
- Voimakas kahtiajako, osa kenttäyhtiöistä on menestyjiä ja "markkinahäiriköjä", Mielikuva varmasti paranee urheilullisen menestyksen johdosta. Vetovoimaisuus nuorten keskuudessa suuri haaste nyt ja tulevaisuudessa.



- Ala on hajaantunut ja kaikki tekevät omia asioitaan. Yhteistä tavoitetta ja suuntaa ei ole.
- Golfalan buumi on laantunut ja harrastajien ajasta kamppailee työn lisäksi moni uusi vapaa-ajan harrastus. Lajin imago polkee vähän paikallaan ja sitä kautta houkuttelevuus kärsii. Jatkuvat negatiiviset mielikuvat (vale-osakekaupat, kenttäongelmat) tekevät suurta haittaa lajille. Uusia näkökulmia lajin kiinnostavuuden ja lähestyttävyyden lisäämiseksi on mietittävä.
- Ihan hyvää tekemistä uusien kisapelaajien toimesta. Lajin imago heikkojen osakemarkkinoiden takia vaatisi kehitystä koko toimialalta. Koko kansan peliksi on vielä matkaa, vaikkakin suunta on ainakin meillä päin oikea.
- Käänös tapahtumassa ja uusi nousu käsillä.
- Lajin harrastajien määrä pysyy entisellään, pelaajien keski-ikä kohoaa tasaisesti. Toimiala kilpailee muiden alojen kanssa. Toisaalta paineita pelinopeuden lisäämisessä ja toisaalta slow-golfin mahdollistamisessa - miten yhteen sovitaan?
- Liikuntapalveluksi muiden lajien joukossa. Toiminta liikunnan/lajin ehdoilla, asiakkaita kuunnellen.
- Mot det bättre
- Pelaajamäärä on laskussa ja uusia pelaajia tosi hankala saada. Tuntuu ettei golf enää kiinnosta.
- Profiloitumista tulee tapahtumaan ääriilaitoihin, jolla tavoitellaan lisää harrastajia.
- Toimiala on murroksessa sekä pelaajamäärien että taloudellisten realiteettien osalta. Osa kenttäyhteisöistä voi erittäin hyvin, osa erittäin huonosti. Suuri on niiden joukko, joilla menee vähän niin ja näin.
- Ylitarjonta poistuu, kenttiä suljetaan seuraavan laskusuhdanteen yhteydessä.

- Kilpagolf ja harrastegolf eriytyvät toisistaan. Harrastegolfin muodot monipuolistuvat ja pelaaminen on entistä laajemmin sitoutumatonta. Perinteisestä osakepohjaisesta pelaamisesta siirrytään pääomasijoittajien tarjoamiin pelimahdollisuuksiin. Kirjo kasvaa, kaikkea löytyy.
- Mielestäni toimiala on menossa hyvää suuntaan. Eliitturheilun leima on pikkuhiljaa poistumassa. Ongelmia tietysti riittää mutta strategian painopistealueet ovat oikeita ja hyviä.
- Toimiala on muuttumassa Play n Pay suuntaan ja samaan aikaan osakepohjainen pelioikeuden käyttö vähenee merkittävästi. 5-10 vuoden aikavälillä pitkään uumoiltu golf-kenttien segmentoituminen (profiloituminen) toteutuu siten, että selkeämmin erottuvat Privat-tyyppiset (kausi/osake pelaaminen) sekä puhtaasti GF pohjalta operoivat kentät. Näiltäkään kentiltä kausipelaaminen ei kuitenkaan häviä kokonaan.





# Mitä positiivisia kehityssuuntia golftoimialalla on? (AVOIN)



- Aloitettu asennemuutos, että golfista tulisi yhteiskunnallisesti hyväksyttävä koko perheen liikuntamuoto.
- Asiakaskokemukseen keskittyminen
- Asiakkaille on erilaisia pelaamisen malleja, nuorisotyöhön panostetaan näkyvästi
- Jossain määrin on ollut näkyvissä lisääntynyt kiinnostus golfin aloittamiseen kaikissa ikäluokissa.
- Järjestöjen välinen yhteistyö luo mahdollisuuden resurssien kohdistamisen yhteisiin päämääriin. Ulos kuplasta rakentamaan golfin imagoa myös niille, jotka eivät vielä harrasta lajia. That's good, very good. Kilpailumenestys (Suomen edustuspelaajat + ET / Challenge Tour pelaajat) on nousussa, itse asiassa parasta ikinä.
- Kilpagolf kehittyy. Ympäristöarvot ja terveysliikunta-arvot kasvussa. Yhteistyö kenttien kesken alueittain tärkeää.
- Kilpagolf saa mukavasti huomiota, mutta se on vain yksi pieni sivujuonne liiketoimintaa kokonaisuudessaan mietittäessä.
- Koulugolf ensimmäinen riittävän pitkälle konseptoitu toimenpide, jolla voidaan saada jotakin pitkässä juoksussa aikaiseksi. Muut pelaajahankintakampanjat vain kivaa kuvaa kiiltävällä paperilla. Lajin markkinointi kilpailujen ja huippujen kautta ei auta uuspelaajahankinnassa. Golfia kansanomaisemmaksi kentille tehdyillä konsepteilla. Koko Suomi Golfaa.
- Lajin tunnettuus lisääntyy koko ajan. Elitistinen leima poistuu. Lajia viedään kouluihin ja tavallisten tallaajien ulottuville ja aloituskyynnystä madalletaan = saadaan lisää uusia pelaajia poistuvien tilalle.
- N. 25 - 35 vuotiaiden aloittelijoiden määrän kasvu.
- Nuorten aikuisten sisääntulo on kääntynyt selkeästi nousuun. Uusien hinnoittelu ja pelioikeusmallien kehittäminen. Golfliiton toiminta on kehittynyt oikeaan suuntaan. Järjestöjen yhteen hiileen puhaltaminen plussaa.
- Näkyvyys on parantunut. Kilpailumenestyksestä kerrotaan enemmän. Toivottavasti muuallakin on kasvu vastaavaa kuin meillä, pelaaja- ja pelaamismäärät ovat kasvaneet voimakkaasti. Kasvihuoneilmiö vai mikä lienee auttaa entisestään pidentämään kausia. Osaamistaso (kentänhoito, johtaminen) on parantunut kautta ja paranee koko ajan.
- Pelaajamäärät muutamilla kentillä. Kilpagolf on kehittynyt varsinkin miesten ja junnujen ansiosta.
- Tarjonnan tiivistyminen ja kilpailu pelaajista kehittää toimialaa. Pärjätäkseen tulee olla aikaisempaa vahvempi ja monipuolisempi toimija. Golf ei pelinä muutu merkittävästi ja siinä on myös sen vahvuus jatkossa. Pelistä tulee yhä suurempi vastapaino muulle elämälle.
- Tullaan tiukasta normilähtöisestä ajattelusta vapaampaan asiakaslähtöiseen ajattelutapaan. Golfilla paljon vahvuuksia joihin perustaa toiminta. Kysyntää ulkona liikkumiseen ja yhdessä harrastamiseen on.

- Erilaisten pelaamisen vaihtoehtojen kehittäminen osakeomistuksen rinnalle.
  - Golf on vapautunut jäykimmistä arvoistaan ja tullut rennommaksi ja hausemmaksi. Pelaamista on myös tuotteistettu asiakasystävällisemmäksi.
  - Hallittuun muutokseen tähtäävät toimet olisivat tervetulleita - niitä ei ole juurikaan esitetty
  - Harrastajien määrä ja golfin potentiaali monipuolisena liikuntana.
  - Kaikki yhdessä Alueet kuuntelevat toisiaan Menestyminen kansainvälisellä tasolla
  - Kilpailullisen menestyksen lisääntyminen.
  - Kohtuuhintainen harrastus, sopii monen ikäiselle
  - Kts. Vastaus 1
  - Liittotason alkanut yhteistyö voi aikaansaada tilanteen, jossa golfin ilosanomaa levitetään myös golfpiirien ulkopuolelle. Direktiivien löysäminen ainakin erällä golfkentillä. Golfkenttien välisen yhteistyön konkretisoituminen.
  - Nuoria pelaajia kannustetaan ja ohjataan golfin piiriin. Golfista on eliittimäisyys poistunut. Nyt pelaavat hekin, jotka ennen paheksuivat golfin pelaamista. Golfin säännöt ja tasoitusjärjestelmä menossa parempaan suuntaan.
  - Polkee paikallaan
  - Tietyt kohderyhmät aktivoituvat lisäten peliensä määrää. Samalla aktiiviharrastajat panostavat enemmän kuin satunnaispelaajien määrä kuitenkin kasvaa.
- Toimiala järjestöjen yhdistyminen on positiivinen asia. Nyt vaan pitää tarkkaan miettiä mihin tulevaisuuden panostukset kohdistetaan. Itse liputtaisin vahvasti lajin imago-muutoksesta viestinnän ja valtamedian suuntaan. Muutenkin ihmisten elämä alkaa olemaan melkoista oravanpyörää somen ja digitalisoitumisen myötä. Ei tapeta golfin vahvuuksia, 5h face-to-face toisten ihmisten läheisyydessä ja kanssavaikutuksessa on tänä päivänä kova juttu.



- Ei tule mieleen
- Golfia ei enää pidetä mielestäni niin kalliina lajina, joten tämä myytti alkaa olemaan murrettu.
- Golfliiton toiminta noin toimiston puolesta on positiivisempaan. Sisäänpäin lämpiämistä on vähemmän.
- Ikääntyvien ihmisten voimakkaasti kasvava määrä. Lähivuosikymmenien panostus golfissa pitäisi olla ikääntyvissä ihmisissä. Golfin terveysvaikutukset ovat kiistattomat.
- Joustavuus harrastamisessa, kuten erilaiset pelioikeudet
- Kenttien määrä ja kentänhoidon kehittyminen ymmärtämään tärkeitä olosuhteita
- Kilpagolfissa on saavutettu menestystä (kiitos mm Staffan Johanssonin ja nyttemmin Fredrik Jendelid'in rakentamalle valmennusjärjestelmälle, joka on tuottanut ja tuottaa pelaajia myös ammattilaiskiertueille) kenttien eriytyminen ja yhteenliittymät tuovat uusia toimintamalleja ja myyntituotteita, joiden uskon parantavan kysyntää markkinoilla
- Kilpailu pelaajista laittaa kentät miettimään omia tuotteitaan paremmiksi. Tätä ei olla jouduttu tekemään koska tulijoita on aiemmin tullut itsestään.
- Koulugolf on isoin merkittävä parannus mielestäni. Golfin saaminen osaksi koululiikuntaa joka koulussa olisi huippujuttu.
- Koululiikunta, uudet tavat maksaa peleistä (ei siis osakkeen omistaminen).
- Yhteistyö
- Yhteistyö, yhteenliittymät, osaamisen kasvu, erilaiset mahdollisuudet harrastaa lajia, ympäristötietoisuuden lisääntyminen, sääntöjen helpottuminen, digitalisoituminen, lasten ja nuorten pelaamisen laaja hyväksyminen, golfin arkipäiväistyminen



- Aikuisväestön suunta. Nuoria saa mukaan, jos saadaan kansainvälisen tason pelaajia
- Aletaan ymmärtämään, että jotain on tehtävä, että saadaan uusia pelaajia kentille.
- Aloituskynnyksen madaltaminen. Koulugolf Uudet
- Draivia kouluun, erityisnuorten huomioidaan. Vaatii positiivista uutisointia, golf ei ole kallista -teemalla.
- Ei kovin paljoa. Ehkä tämä aikuisliikunta ja sen terveydelliset vaikutukset. Nuoria on vaikea saada isossa määrin mukaan.
- En tiedä
- Erilaiset projektit junioreiden määrän lisäämiseksi.
- Esimerkit kenttien uusista liiketoimintamalleista ja innovatiivisesta tuotteistamisesta.
- Golf liitto on menossa hyvään suuntaan, mutta pysyköön liitto vain golfseurojen keskusjärjestönä.
- Golfliiton kehitys tavoitteet
- Hyvä liikuntalaji
- Junioreihin ja naisgolffareihin panostaminen on hyvä asia. Talous ja toimintaolosuhteet ovat avainasemassa jatkuvuuden kannalta ja Junioreissa on pidempiaikainen tulevaisuus
- Juniorimaajoukkueiden pärjääminen, lajin terveyshyötyjen esille ottaminen markkinoinnissa,
- Junioritoiminta hyvässä moodissa. Tyky-päivien kautta lisää harrastajia
- Juniorityö, siihen täytyy panostaa
- Jäsenmäärät kasvavat, golfia arvostetaan aiempaa enemmän, myös naisia on liittynyt seuroihin prosentuaalisesti enemmän ja kenttien kunto on parantunut lähes kaikkialla.
- Kaikkien toimijoiden yhteistyö strategian jalkauttamiseksi
- Kansainvälisellä tasolla kilpailevien pelaajien määrän lisääntyminen sekä näkyvä ja aika vireäkin toiminta 55+ ryhmän osalta.
- Kenttien yhteistyö on lisääntynyt jonkin verran. Onko talous pakottanut, sitä en tiedä?
- Kilpagolffareiden hyvä menestys on pysäyttämässä harrastajamäärän vähenemisen. Golfin elitistinen leima on himmenemässä, joten laji kiinnostaa laajempia piirejä. Laji on vetämässä harrastajia perhekunnittain, joten golfia ei enää koeta varakkaiden "juppimiesten" sulkeutuneiden piirien lajiksi.
- Kläder
- Koulutus ja junioritoiminta
- Koulugolf juniorityö, perheet ja naisgolffarit
- Kouluihin viedyt tapahtumat, eri seurojen järjestämät ilmaiset tutustumiset lajiin. Sekä ei voi olla mainitsematta uusien yrittäjien, jotka järjestävät erilaisia, ei niin normeihin kangistuneita tapahtumia, matkoja ja kisoja.
- Kun golf arkipäiväistyy, siitä tulee rennompaa ja se sopii yhä useammalle. Golfin voi aloittaa vaikka vasta eläkeiän kynnyksellä.
- Kuunnellaan herkemmin asiakkaiden toiveita, tiukemmasta golfetiketistä vapautuminen, kenttien välinen yhteistyö
- Kärkipelaajien menesty sekä miehissä, että naisissa ammattilaistalolle; esikuvia nuorille.



- Lajina golf lähestyy koko kansan liikuntaa, kiinnostusta kokeiluun on mutta kynnys aloittaa on vielä korkea. Lajin luonteen mukainen ajan käyttö ja sen sovittaminen henkilökohtaiseen arkeen on haaste monelle.
- Lajina menossa rennompaan suuntaan pois elitistisyydestä. Lajin aloitus sekä harrastamiskustannukset alentuvat
- Orastavaa yhteistyötä eri "liittojen kanssa" - toki palvelee osaa seuroista sekä kenttäyhtiöistä. Kilpagolfillinen menestys.
- Panostus laadullisiin kenttiin
- Pelaaminen siirtyy yhä enemmän kausipelaamisesta lippupelaamisen suuntaan. Halutaan yhä enemmän hyviä elämyksiä, joka tarkoittaa kokonaisvaltaista palvelua, johon liittyy myös muiden palveluntuottajien kuin golfkentän palveluita.
- Pelaamisen Kokeilemisen helpottaminen. Draivia kouluun erittäin hyvä idea.
- Perus asioita kuten palvelun kehittämistä ja markkinointiviestintää ei hoideta riittävän hyvin. Laittamalla näitä kuntoon ja poistamalla tuotanto-orientoituneisuutta, easy to by easy to use - kulttuuria sijaan. Menestytään. Suomessa on myös aivan liian vähän ulkomaalaisia pelaajia.
- Positiivista on, että harrastajia kuitenkin tulee tasaisesti koko ajan lajin pariin. Golf-matkailu on varsin suosittua. Eläkeläisten liikuttajana todella hieno ja hyvä laji!
- Toimiala näyttäytyy entistä enemmän rentona avoimena koko kansan harrastuksena, joka tukee pitkässä juoksussa takaamaan kestävän pelaaja määrän kehityksen. Liiton hallinto on uudessa johdossa ottanut askeleen enemmän siihen suuntaan, että liiton toimintojen tulee entistä paremmin palvella jäsenseurojensa tarpeita. Liitonalaista nuorten kilpailujärjestelmää on uusittu erittäin positiiviseen suuntaan.
- Uusia markkinaehtoisia toimijoita on tullut markkinalle, missä pelaaminen ja omistaminen on erotettu. Tämä luo uutta suuntaa asiakaslähtöiselle toiminnalle, jossa asiakas on keskiössä. Pakkovastikkeilla ei enää tarvitse toimintaa rahoittaa eikä osakkeenomistaja enää ole "maksuvankeudessa". Golfyhteisöistä tulee normaalia liiketoimintaa.
- Uusia nimiä kilpa golfissa uusia pelaajia tulee lajin pariin



- Aloituskynnystä madaltavat hinta, osakkuus, jäsenyys ym uudistukset. Markkinaehtoisuus ja osakeongelman purku useilla kentillä.
- Digitaalisuus, viihteellisyys ja terveydelliset vaikutukset
- Konsolidaatio on alkamassa. Julkikuvaan liittyvä korostunut konservatiivisuus vapautuu oikeaan suuntaan
- Lady och ungdomar kommer med
- Lajin kansanomaistuminen, vaikka työnsarkaa on vielä.
- Omassa yhteisössä jäsenmäärän, kierrosten ja yhteistyökumppaneiden määrän kasvu. Kilpagolfissa uusia potentiaalisia pelaajia.
- Terveysliikuntaan painottaminen erityisesti tulevaisuudessa, koska pelaajien keski-ikä nousee tasaisesti. Työyhteisöjen ja/tai eri ryhmien saaminen mukaan, yhteisöllisyys tärkeä kiireisen työelämän keskellä. Näiden pelaajien parempi huomioiminen kentän varaustilanteissa.
- Uskalletaan olla erilaisia ja täten tavoittaa harrastajia lajin ulkopuolelta. Osa paikoista mahdollistaa varmasti harrastamisen perinteikkäästi ja toiset taas kokeilevat uusia suuntia, joka on pelkästään hyväksi lajille pidemmälle tulevaisuuteen katsottaessa.
- Uusia toimintamalleja, vaihtelevuutta tarjonnassa.
- Yleinen taloudellinen tilanne on suht vakaa ja tämä heijastuu myös toimialaan. Kansainvälistä menestystä edustuspelaajien taholta; vaikuttaa nuorten lajivalintoihin.



- Kilpapelamista seurataan ja uutisoidaan laajemmin. Golfin negatiivinen imago on vähitellen helpottamassa. Golfin aloittamisen kynnys on madaltunut. Suunta on oikea, mutta tehtävää on vielä paljon.
- Näkyvyys on kasvanut. Lehdistöissä positiivisia uutisia Suomen ammattihuipuista ja nuorista uusista pelaajista.
- Osakeomistus-pohjaisen pelaamisen poistuminen ja GF/kausipelaamisen lisääntyminen, joka mahdollistaa pelaajien kannalta paremman valinnanvapauden sekä riippumattomuuden yhteen golf yhteisöön.





# Missä asioissa golfilla toimialana on eniten kehitettävää? (AVOIN)



- Asenneilmasto itse lajia kohtaan sekä pelaajien asenne golfkierroksen oikeasta hinnasta; niin kauan kuin harrastajat rahoittavat harrastuspaikkojen ylläpidon, harrastuksella on tietty minimihinta eikä se ole mikään 9,90 €/kierros kun kenttien hoito- ja palvelutaso on tämä mikä Suomessa on.
- Kts. Edelliset vastaukset
- Laji-imagon muokkaus ei-golfaavan väestön keskuudessa. Seurojen toimintojen profilointi. Kenttäyhteisöjen toimintojen profilointi. xxxx.
- Lajivertailuissa liiton on pystyttävä korostamaan lajin "halpuutta". Liikunnanopettajille on lisättävä lajituntemusta, jotta se olisi koululiikunnassa vahvempi
- Luottamushenkilöillä aika ajoin riittämätön kuva kokonaisuudesta, ei välttämättä osata ajatella peruskorjaamista (kentät sekä rakennukset) järkevänä tapana toimia. Tahdomme olla liian paljon pelaamisen matalan kustannuksen vankina. Suunnitelmallisella talouden hoidolla ja riittäväillä tulovirroilla saataisiin huomattavasti kestävämpi pohja tuleville vuosikymmenille.
- Markkinointi, viestintä, ehkä jopa talous
- Muutosvaiheen läpiviennissä. Miten tämän päivän yhteiskunnalliset kehitystrendit huomioidaan toiminnassa, joka perustuu vuosisataisille perinteille. Miten uusi lajia kokeileva ja/tai alkeiskurssin suorittanut pelaaja saadaan mukaan toimintaan ja vanhojen kokeneiden pelaajien joukkoon pelottelematta sitä pois vaikeilla alkumetreillä. Miten rahoitetaan investoinnit? Maine. Ihmisten yhteistyökyvyssä ja kenttäyhtiöiden päätöksentekokyvyssä.
- Osakkeen omistamisen ja arvon takaisin saaminen olisi erittäin tärkeää.
- Palvelun tulee vastata kysyntää. Kysynnän ja tarjonnan tulee olla oikeassa suhteessa. Nykyistä ylitarjontaa täytyy purkaa. Samalla palvelut tulee hinnoitella niin, että kentänhoidossa ja hallinnossa on käytössä tarvittavat resurssit, investointeja kyetään toteuttamaan ja toiminnan laatu tasoa pystytään ylläpitämään ja kehittämään.
- Pitäisi uskaltaa päästää irti asioista, jotka on aina tehty näin tai tällä tavalla. Pitäisi rohkeammin uskaltaa miettiä tulevaisuutta ja ottaa ennakoivia askeleita siihen suuntaan.
- Saatava uusia harrastajia/maksajia mukaan lajiin. Kuunneltava, miten ihmiset haluavat pelata ja harrastaa. Pohdittava asiaan niin harrastamisen kuin etenkin liiketoiminnan kautta. No money, no honey.
- Talouden vastuullisessa hoidossa, sekä kentänhoidon tasossa.
- Toisaalta edelleen lajin ulkopuolella vallitsevan "kalliin" mielikuvan korjaaminen, mutta toisaalta alaa vaivaavan epäterveen hinnoittelun kitkeminen (pelilippujen ja jäsenyyksien dumpkausmyynti).
- Yhteisesti olisi päästävä eroon alalla toimivista etukorteista joilla ei ole muuta bisnesideaa kuin myydä kenttien greenfeetä puoleen hintaan kortin haltijoille. Mikähän idea siinä on että golfkentät lähtevät sellaiseen mukaan missä joku muu tekee rahaa sillä että myy kyseisenlaisia etukortteja?
- Yhteishengessä. "Riitelyn määrä on vakio, paikka jossa sitä käydään vaihtelee." Puhutaan kauniita, toimitaan toisin. Epäsuhta menestyjien ja menestymättömien välillä on liian suuri. Pitkäjänteisessä suunnittelussa, koskien investointeja ja yhteisöjen taloutta, mutta ongelmana lienee rakenteellinen monessa yhteisössä.

- Huolehtimalla siitä että “alennuspelaaminen” alle omakustannushinnan ehkäistään.
- Joustavuus, hinnoittelu
- Koko ala tulosi saada yhden katon alle, jolloin asiat hoidettaisiin yhden toimiston kautta ja olisi yksi yhteinen näkemys ulospäin.
- Laajempaa yhteistoimintaa eri yhteisöjen kanssa
- Lajin markkinointia ei-pelaaville on merkittävästi lisättävä. Se vaatii myös aloittelijapolun päivittämistä.
- Nyt jos koskaan pitää ei-golffareihin panostaa toimialan ulkopuolella
- Osakeproblematiikan ratkaiseminen. Esim. Uudenmaan alueella kentät, joilla osakkeella on jälkimarkkinat ja reaalin hinta ovat luettavissa yhden käden sormilla. Tuntuu olevan ylitsepääsemätöntä tunnustaa taloudelliset realiteetit, eletään lainaksi. Osakeyhtiöiden hallitusten valistaminen, ettei toimitusjohtaja pääse pyörittämään hallitusta mennen tullen.
- Palveluiden ylitarjonta, taloudellisesti epäterveet toimintamallit (hinnoittelu, yhtiöjärjestykset, jne).
- Päätöksenteko golflitossa pyörii liikaa seurojen ympärillä, unohdetaan kenttäyhtiöt/omistajat, jotka mahdollistavat pelipaikat ja olosuhteet.
- Taloudellinen puoli ykkösasiana ja osakkeen omistajien oikeudenmukaisuus. Kenttien hoitajille käytännön opetusta myös pienissä yksityiskohdissa. Olisi hyvä, että kentänhoitaja myös joskus pelaisivat, näkemys hoitotyöhön paranisi. (En tarkoita, että kenttiä hoidettaisiin huonosti, mutta aina voi parantaa).
- Viestintä ja lajimarkkinointi ei golfaaville.
- Viestintä ja markkinointi
- Yhteistoiminnassa - nyt näyttää sekavalta järjestäytymättömältä hyörimiseltä



- Emme kunnioita lajin ydintä urheiluna riittävästi. Se on kuitenkin ainoa kunnan reitti pois huonosta maineesta. Viestintämme lajin sisällä ja varsinkin lajista ulospäin on erittäin heikkoa
- Golfin aloittamisen viidakko. Käyt alkeiskurssin-> Green card -> pakollinen jäsenyys -> välineiden hankinta -> miten pelaan ja missä jne.... Tämä liian vaikeaa. Valtamedioissa näkyvyys laajemmin ja useammin kuin vain kuinka paljon joku voittanut kisasta rahaa jne...
- Golfin mielikuvassa: Golfin markkinointia ja positiivista mielikuvaa tulisi vahvistaa eri medioissa 2. Ammattimaisessa urheilukulttuurissa: Junior- ja kilpatoiminnassa puuttuu ammattimaisuus. Ammattivalmentajien täysipäiväinen työ tulisi mahdollistaa lasten ja nuorten valmennuksessa. Täysipäiväinen valmentajuus ei ole tällä hetkellä mahdollista, vaan iso osa työtä on harrastepelaajien opettamista. 3. Valmentajien koulutusjärjestelmässä: järjestelmä on puutteellinen ja rikkonainen, mikä johtunee koulutuspäällikön puuttumisesta ja se näkyy opetuksen ja valmennuksen tasossa niin harraste- kuin kilpapelaaajilla. Opettajien tietotaidon parantaminen lisää golffareiden pelitaitoja, mikä tutkimusti nostaa kynnystä lopettaa lajin harrastaminen. Valmentajien korkealla ammattitaidolla on merkittävä vaikutus suomalaisten golffareiden harrastamisessa, jolle ei tällä hetkellä tunnuta antavan sen vaatimaa panosta.
- Golf-kentät enemmän luonnonmukaisiksi. Pois teko-luonnollisuus ja keinotekoiset rakennelmat
- Juniori- ja kilpagolfissa.
- Kenttien viritykset (nurmet aivan liian pitkiä), enemmän yhteistyötä kenttien kesken, liiton ja PGA:n henkilöstön uudistaminen.
- Lajimarkkinointi ulospäin. 2. Golfkulttuurin kehittäminen lajin sisällä. Golfmarkkinoinnin jo lajia harrastaville tulisi olla enemmän laji perinteitä ja hienoutta korostavaa. Tällä hetkellä yritämme rakentaa golfin ympärille trendiä, joka ei mielestäni vastaa lajin todellisia vahvuuksia.
- Markkinointi lajin harrastajien ulkopuolelle
- Seurojen johtaminen. Osakeyhtiöissä olisi osaamista tässä mutta vastuu siirretään Ry:lle. Ei nähdä, että golf kenttä on yhteisö, joka on kokonaisuus ja sitä olisi johdettava kokonaisuutena jotta se toimisi mahdollisimman hyvin. En ole nähnyt näissä seura organisaatioissa kehitystä viimeiseen 30.v ajan jaksolla.
- Suomen golfliiton toiminnassa
- Tiedottamisessa ei-laji-ihmisille, positiivisemmän lajimielikuvan rakentamisessa Sisäisesti pelkään, että toimialajärjestöjen välillä ei ole vielä otettu kaikkia kiviä kengistä
- Valmentajakoulutus, yhteen hiilen puhaltaminen
- Yhteistyö, ympäristöasiat, asiantuntemus



- Alueellinen yhteistyö seurojen välillä sekä koko valtakunnan laajuinen markkinointi muistaen kuitenkin alueitten erilaisuudet.
- Asiakaskeskeisyydellä ja nuorten mukaan saamisessa sekä talouden tervehdyttämisessä.
- Edelleen lajin elitistisyyden poistamisessa on paljon tehtävää. Laji jos on näkyvillä maksuttomilla medioilla, niin poikkeuksetta pelaajat ajavat autoilla.
- Elitistisestä imagosta pitää pyrkiä pois vielä enemmän.
- Eri toimijoiden yhteistyö
- Golfin esille tuomisessa mediassa. Niissä medioissa joita ihmiset seuraavat nyt. Täysin väärä paikka on yrittää tehdä juttua urheiluohjelmiin tai uutisohjelmiin. Nuoret seuraavat mediaa mobiilisti ja netissä. Lisäksi esikuvien, erilaisten esikuvien ja suunnannäyttäjien mukaan saanti lajin pariin. Korhoset ja Iloset kertovat meille harrastajille paljon, mutta ei nuorille mitään. Tubettajat, muusikot, Rockgolffarit ja näyttelijät mukaan touhuun.
- Golfkentille/keskuksiin olisi saatava nuoria kiinnostavaa toimintaa, esim Padel, BMX tai muu sparkkaaminen. Kannattaa kysellä nuorilta. Vanhempi väki pelaa mitä pelaa.
- Golfyhtiöt ja -seurat ovat kuin kilpailevia yrityksiä. Pyörä keksitään moneen kertaan uudelleen. Golfliitto voisi helpottaa kilpagolfin kehittymistä paljon tehokkaammalla valmennusjärjestelmällä. Seuroissa golfvalmennus on jokaisen pron omissa käsissä ihan liikaa ja proiden yhteistyö on olematonta. Liitto voisi laatia golfjunnuille valmennusohjelman, jota seuroissa tulee minimissään noudattaa. Ja ohjelmassa tulisi olla fysiikka- ja kehonhuolto-osuudet sekä mentaaliosuus. Monta lahjakkuutta hukataan, kun valmennus ei ole oikeanlaista vaan perustuu liikkaa lyöntitekniikan hiomiseen. Alueilla tulisi koota junnuja yhteisille leireille mutta nämä eivät toteudu, koska prot ovat yrittäjiä, joiden ensisijainen tehtävä on oma elinkeino. Muilta lajiliitoilta on tässä kohden varmasti opittavaa, esim. Koripallo-, lentopallo- ja jääkiekkoliitto. Vaikka golf on yksilölaji, ei ole tarkoituksenmukaista hukata yksilöitä vain sen takia, että aktiivisesti harjoittelevia nuoria on seurassa vain muutama. Aluetourien, siis kilpailujen lisäksi, junnuille olisi tärkeää järjestää alueella yhteisiä leirejä, esim. Viikonloppu- tai kesällä 3 päivän leirejä. Näin golf olisi enemmän joukkuelaji, ja kiinnostaisi junnuja enemmän. Seurat käyttävät aivan liian paljon rahaa junnujen kilpailujen (matkat, majoitus, kilpailut) tukemiseen. Osa tuosta rahasta voitaisiin paljon mieluummin käyttää yhteiseen alueleiriin. Sinne ohjelmarunko pitäisi tulla liitosta.
- Imago ja viestintä suuren yleisön suuntaan. Alueellisen toiminnan voimakkaampi esiintuonti ja vaaliminen.
- Joidenkin "oikeiden ja oikeassa olevien" vanhempien (eli joilla on paljon pelivuotia) asenteisiin. Muutama tyly kommentti hidastelijoista (jotka monesti ovat niitä golfia aloittavia, ensimmäisiä kierroksia pelaavia pelaajia) ajavat potentiaalisia harrastajia pois kentiltä. Samoilla henkilöillä on monesti myös neuvoja kaikkiin kentanhoitoon liittyviin asioihin, mutta maksuihin uudistukset eivät saisi koskaan vaikuttaa.



- Jonkunlainen murros tarvitaan kenttäpuolella, jotta elinvoimaisimmat kentät jäisivät ja muutamat epäterveet yhtiöt lopetettaisiin. Toinen on se, että luovuttaisiin nyt lopulta ajattelusta kansanlaji, golf ei ole, eikä ikinä tule koko kansan lajiksi, eikä tarvitsekaan! Mentäisiin omilla vahvuuksilla ja lopetettaisiin ajattelumalli, että golfiin tulee sopia kaikille!
- Julkisuusmielikuva, esim. Terveystyötyjen osalta, esim. Eläkeläisten liikuttaminen, junioreiden silmissä taas golf on vanhojen pappojen laji, Valtion sekä kuntien mukaan ottaminen liikuntapaikoissa, vrt esim. 9 r pitch and play kentät, palvelee suurta massaa vrt jäähalli
- Junioreiden houkuttelevuus lajin pariin. Sitä kautta saadaan myös vanhempia. "pienempien pelipakettien" rakentaminen, kilpailussa ihmisten ajasta.
- Juniorit, lajin ihmiset lähemmäs kenttää
- Kaikkien tulee osallistua lajin kustannuksiin tasapuolisesti
- Kenttien taloudellinen tilanne, nuorten saaminen harrastuksen pariin.
- Kentänhoito joka luo suurimman tunteen pelistä
- Kiinnostavuus
- Kokeilijoiden määrän kasvattamisessa, lajin viemistä kouluihin, jotta ymmärrystä lajista olisi ja madaltaisi kokeilua. Sekä puisto golf tapahtumien lisäämistä ympäri suomen
- Kustannustehokkuuden saavuttaminen, toimintamallien kankeus haasteiden edessä
- Lajin houkuttelevuus junioreille muiden lajien parissa, naispelaajien määrä, kierroksien nopeuttaminen (laji ei saa viedä koko päivää)
- Lisää jäseniä ja pelaaminen edullisemmaksi
- Markkinoinnin suuntaamisessa EI GOLFIA HARRASTAVIIN. Esimerkiksi Golflehteen uhratut rahat menevät tässä mielessä lähes hukkaan.
- Muuttaa golfin imagoa nykyisiin vaatimuksiin.
- Nuoriso mukaan
- Nuorten mukaan saaminen on ykkösjuttu. Lisäksi tv-näkyvyyttä tulisi parantaa, sillä se toisi suuren vaikutuksen harrastajapohjaan. Esim. Urheiluruudussa golf on aina lähetysajan häntäpäässä. Se kertoo urheilutoimittajien vanhanaikaisesta suhtautumisesta golfiin urheiluna.
- Ongelmakentät pilaavat kannattavuutta epätoivoisilla tarjouksilla, kaiken maailman tarjous- etukortteja jaetaan ja tuhotaan ns normaali gf:n uskottavuutta
- Palveluja ja tapahtumia. Pelioikeuksien hankinta mallit, osakkuus on ongelma monelle.
- Perustuote, golffokokemus on kohdallaan ja markkinointiviestintä on laadukasta. Operatiivisessa johtamisessa on kehitettävää, toimitaan usein harrastelija-pohjalta.
- Saada ihmiset kokeilemaan pelaamista KENTÄLLÄ
- Saada uusia harrastajia.
- Suomigolf-lähtöinen ajattelutapa. Valtaosan pitäisi pystyä ajattelemaan lajia suuremmissa kokonaisuuksissa. Koko alan hyvinvointi tukee kaikkien hyvinvointia.
- Talouden hallinta on kovin haaste, koska pelikausi on ilmasto-olosuhteiden takia lyhyt. Viestintää pitää määrätietoisesti kehittää, jotta nyt vielä golfia harrastamattomat kiinnostuisivat lajista ja tulisivat mukaan.



- Toimiala rakentuu seurajärjestelmän pohjalle laajentuen siitä aluetoiminnan kautta kansalliseksi toiminnaksi. Jos toimialan päättävät tahot ovat vähäisen golftoimintakokemuksen omaavia eivätkä jalkaudu kentälle, ei päättäjillä voi edes olla riittävää tietoa eri alueiden seuratoiminnasta ja sitä kautta kehitettävissä asioista. Lisäksi on huomattava, että eri alueilla toiminta on täysin erilaista, jolloin ongelmat ja kehityskohteetkin vaihtelevat suurestikin.
- Ungdomar
- Uusien pelaajien rekrytointi ja seuratasolla vapaaehtoisten toimijoiden saaminen
- Ylitarjonnan purkaminen hallitusti pääkaupunkiseudulla ja sitä kautta taloudellisten toimintaedellytysten takaaminen kaikille maantieteellisille alueille.



- Alan yhdistysten ja organisaatioiden tarkoituksen ja toiminnan selkiyttäminen.
- Ehkä vähän kaikessa.. Pitäs uusiutua ja miettiä uudenlaista suhtautumista koko lajiin.
- Jämnställhet
- Kuten muissakin lajeissa, byrokratiaan menee aivan liikaa varoja. Nämä varat tulisi suunnata pelaajille, jotka hakevat menestystä kansainvälisiltä kentiltä. Käsité amatööri/ ammattilainen on vanhentunut eikä vastaavaa käytetä missään muussa lajissa. Miksi ammattilaispelaajia ei tueta lainkaan, eikä se ole lajille hyväksi, että on keulakuvia ja tulee menestystä. Typerää heittää lahjakkuuksia hukkaan, kun siirtyvät ammattilaisiksi.
- Lajin markkinoinnissa ei golfareille
- Lajin markkinointi toimialan ulkopuolella. Mielikuvan muuttaminen.
- Mielikuva lajista arkipäiväisemmäksi.
- Omaan napaan tuijotetaan liikaa, niin harrastajat kuin toimialan toimijatkin. Uusien innovaatioiden ja ratkaisuiden kehittäminen kaatuu usein pelkoon pelaajien mielipiteistä ja vanhakantaiseen ajatteluun. Lajia ja sen sidostoimintoja pitäisi rohkeasti kehittää. Olkoon se sitten muiden "kopioiduista" tai rohkeaa pioneerityötä.
- Osakkeenomistajuuden imagossa.
- Yleinen mielikuva edelleen elitistinen; liikaa esteitä lajin pariin aikoville.
- Ylitarjonnan poistaminen





- Keskimääräisen kierroshinnan nostamisessa ja pelikokemuksen arvottamisessa siten, että ns. "halpapelamisen" eri muodot jossain määrin kitkeytyvät pois. Kierroskeskihinnan tulisi olla kaikkina aikoina >35 eur (18r)
- Lisää nuoria sekä naisia on saatava mukaan. Osakkeiden arvoihin ja myymisen vaikeuteen liittyvät ongelmat on ratkaistava golfin kannalta positiiviseen suuntaan.
- Viestintä, viestintä ja viestintä. Liiton pitäisi painottaa ja esille tuoda asioita harkitummin. Esim. Golfin suomenmestaruuskisat jäävät kovin vähälle huomiolle. Ja jos ongelmana on ammattilaisten puuttuminen kisoista, pitää asialle tehdä jotain.



Ajattele kehitystä omassa golfyhteisössäsi.  
Mitkä ovat oman golfyhteisösi suurimmat  
haasteet? (AVOIN)



- Että saadaan rahat riittämään. Motivoituneen ja ammattitaitoisen henkilöstön rekrytoiminen ja sen jälkeen jaksaminen em. Paineen kanssa.
- Ikääntyminen ja vastiketuottojen kertymä. Tulevien kiinteistö- ja kenttäremonttien rahoitus. Ei ole muita aktiviteetteja lähinurkillä.
- Keski-ään nousu on taitettava - lisää lapsia mukaan lajin piiriin osakasetuja lisättävä omaisuudesta huolehdittava
- Lisämaan saaminen kenttälajennukseen.
- Omistajapelaajien ikääntyminen ja sitä seuraavat taloudelliset haasteet. Seuratoiminnan uudistaminen. Korjausvelan syntymisen uhka. Henkilöstön jaksaminen.
- Osakkaiden uusiutuminen. Osakekauppaa ei tehdä nyt sillä vauhdilla kuin osakkaat vanhenevat. Vuokrateloikeusmarkkinat kasvavat ja ovat ohittaneet kysynnän. Osakkeen hankkimiselle ei ole tarvetta osakasetujen vähäisyyden tai vuokrateloikeuksien hyvän saatavuuden ansiosta. Pelaamaan pääsee monella eri tavalla ja ilman sitoutumista yhteen kenttäyhteisöön.
- Pelaajien ikääntyminen. Uusien aktiivisten pelaajien "kasvattaminen" osakkeen omistajiksi ja kausipelaajiksi.
- Riittävän jatkuvan uudistusvauhdin pitäminen yllä. Vauhdin oltava riittävän kova, jotta asiat etenee, mutta ei liian kova, että osakkaat ja pelaajat pysyvät mukana. Tämä liittyy talouteen, päätöksentekoprosesseihin, ilmapiiriin jne. Kentän kunto on aina haaste, kun pelaajien vaatimustaso on noussut korkealle tasolle. Tämä aiheuttaa paljon paineita, joskin on kohtuullisen hyvällä tasolla pystytty ratkaisemaan.
- Seuratoiminnan passiivisuus. Toistetaan vuodesta toiseen samoja asioita ja odotetaan eri tuloksia. Hölmöläisen hommaa. Hidas päätöksentekoprosessi. Hallituksen golftoimialan osaaminen ja halukkuus tunnustaa ongelmat ja ryhtyä töihin.
- Suurimmat haasteet on saada aloittaneet pelaajat jatkamaan pelaamista ja jotta heidät saadaan tiiviimmin osaksi yhteisöämme
- Suurin haaste on saada aloittelijapakettien ostajista seuraavalla kaudella sitoutuneita pelaajia joko osakkuuden tai pelioikeuden kautta.
- Talouden turvaaminen rasittamatta liikaa osakkaita
- Urheiluseuramainen puuhastelu, pitäisi rohkeammin johtaa organisaatio yritysmäisesti.
- Vanheneva osakaskunta, vaikka tällä hetkellä osakekauppa käy ongelmitta ja nousevin hinnoin, niin kuinka kauan tilanne pysyy näin hyvänä. Jäsenmäärän kehitys on jopa liian kovaa tällä hetkellä, rauhallisempi tahti olisi helpompi hallita. Lasten ja nuorten rekrytointi ja toisaalta vapaaehtoistoiminnan jatkuvuus. Säiden suuri vaihtelu, haastavat talvet. Pelaajien mielestä parkkipaikan (> 200 paikkaa) pienuus ja ajoittainen peliaikojen saanti kahdelle kentälle.
- Vapaaehtoisten seuratoimijoiden löytyminen. Sitoutumattomuus.

- Henkilökunnan rekrytointi ja jatkuvuuden varmistaminen. Myös konekannan uusiminen ja sen rahoitus on haasteellista.
- Ikääntyminen omistajissa Kentän kunnan ylläpito Taloudellinen menestys
- Ikääntyvät pelaajat, jotka ovat maksaneet kentän rakentamisen ja omistavat osakkeita.
- Ikääntyvät vanhemmat osakkaat joutuvat lopettamaan pelaamisen ja uusien aktiivipelaajien löytäminen.
- Kentän hoito ja kehittäminen, koska osaavista kenttämestareista on puute. Pääomistajien tyytyväisenä pitäminen, ts. Omistamisen pitää saada tuottavaksi.
- Kokonaiskustannustason kattaminen rahoitusylijäämällä tulevaisuuden korvausinvestoinnit huomioiden.
- Lajin harrastajien ikääntyminen on suurin haaste ja sitä kautta maksajien väheneminen.
- Osakasrakenteen ikääntyminen,
- Pelaajamäärien kasvattaminen
- Selviäminen epämääräisistä kaappauksista
- Siirtyminen todelliseen markkinaehtoiseen toimintaan vaatii rajuja toimenpiteitä. Seuran toiminnan nivoaminen markkinaehtoisesti toimivaan toimintaan. Siitä puheen ollen, mihin ylipäätänsä tarvitaan enää erillinen seura?
- Tietyllä tavalla golffarin ikääntyminen, joidenkin kilpailijoiden hintadumppaus, joka johtunee heidän taloudellisesta ahdingosta
- Ylitarjonta, epälooginen hinnoittelu, erilaiset lippu- ja korttijärjestelmät, jotka eivät perustu todellisiin kustannuksiin.



- Harjoitusalueiden surkea kunto
- Hyvä veli-kerhot.
- Ikääntyminen
- Jäsenmäärän väheneminen, alue on muuttotappiollista joten tämä vaatii paljon toimia seuralta.
- Kokonaisuuden hahmottaminen ja rohkeuden puute
- Oma varainkeruu ja jäsenistön laaja-alainen osallistaminen toimintaan
- Osakekenttä joka liian täynnä pelaajia. Aloittelijat ja juniorit eivät meinaa mahtua kentälle. Yritys vastaa golfopetuksesta eikä prot tee suoraan yhteistyötä/ sopimusta seuran kanssa, liian monimutkaista.
- Saada pelaajamäärä kasvuun ja kustannukset alenemaan
- Tiedon kulku ja yhteistyö oy, ry sekä ulkopuoliset yrittäjät golfyhteisön sisällä.
- Uusien pelaajien hankkiminen
- Uusien pelaajien rekrytointi, kenttien tehokkaampi käyttö uusien peluutusmallien avulla, osakkeiden arvosta huolehtiminen, osaavan ja asiantuntevan henkilöstön rekrytointi, osaavien ja asiantuntevien hallituksen jäsenten rekrytointi
- Yhteisöllisyyden puute, yhteisten suunnitelmien ja tavoitteiden puute



- "Hiljaisten" jäsenten peliaktiiviteetin lisääminen, juniorien peli-innon säilyttäminen teini-ikässä opiskelujen alkaessa
- "Ukkoutuminen" eli seuran ikärakenteen muuttuminen. Nyt yli 50 vuotiaita on reilusti yli puolet seuran jäsenistä.
- Aktiivien määrän kasvattaminen osana seuratoimintaa Lisää junioreita (nyt senioreita huomattava määrä)
- Aktiivipelaajat vanhenee. Iso joukko 65+ ikäisiä.
- Aktiivisten pelaajien määrä on suhteellisen pieni verrattuna jäsenmäärään.
- Asuntorakentamisen paine alueelle ja mahdollinen kentän säilyminen hieman uudessa paikassa, nykyiseen liittyen. Junioritoiminnan kehittäminen.
- Få fler medlemmar
- Haaste on väärä sana. Viisinkertaistaa vuotuinen kävijämäärä ja saada nuoria golffareita enemmän kentälle.
- Harrastajien ikääntyminen, toisaalta aktiivinen junnutyö on tuonut perheitä paikkaamaan tätä tilannetta
- Junioreiden pieni määrä aiheuttaa ison haasteen. Rahaakin olisi ja sitä kerätään monilla tempauksilla mutta ne eurot käytetään hassusti junnuten kilpailuun. Tätä yritämme muuttaa. Ja liitolta toivomme tukea jonkinlaisen taitotasovaatimusten muodossa. Miten golfissa edetään portaalta toiselle? Yritysyhteistyön tiivistäminen; työporukoita halutaan saada green card -kursseille. Hyvä porukka saisi edistettyä työhyvinvointia hyvän harrastuksen parissa.
- Junioripelaajien saaminen lajin pariin. Ikäihmisiä unohtamatta. Vapaaehtoisten ihmisten löytäminen ettei kaikki toiminta kaadu muutaman aktiivisen hartioille.

- Jäsenhankinta
- Jäsenistön pitäminen. Yksi suurin syy on kentän huono kunto, joka karkottaa pelaajat.
- Jäsenmäärän pieneneminen ja osakkeiden negatiivinen markkina-arvo. Perälauta vuotaa enemmän, kuin lajin pariin uusia saadaan.
- Jäsenten aktivointi, vapaaehtoisten rekrytointi ja ry:n ja oy:n yhteistyön tiivistäminen entisestään
- Jäsenten keski-ikä nousee, vaikka meillä on noin 60 lasta seuran harjoitteluryhmissä. Talous asettaa kovia vaateita, sillä meillä on omat (seuran palkkaamat) opettajat.
- Jäsenten väheneminen ja passiivisuus, golfyhtiön talous
- Kentän parantumisen varmistaminen
- Lisää pelaajia omalle kentälle ja sada uudet harrastajat tuntemaan itsensä tervetulleiksi Golfyhteisön.
- Markkina-alueen väestömäärästä johtuen kapeat marginaalit, talouden hallinta
- Nuorten, uusien pelaajien mukaan saanti.
- Olemme siirtyneet markkinaehtoiseen toimintaan, mikä edellyttää suhtautumista alaan enemmän palveluliiketoiminnan näkökulmasta. Palveluja on kehitettävä asiakaslähtöisesti ja erilaista tarjontaa lisättävä, siis erilaista tarjontaa erilaisille pelaajille. Tämä edellyttää myös uudenlaista markkinointia ja digitaalisen liiketoiminnan kehittämistä. Kentän ja sen palveluiden on oltava niin vetovoimaisia, että liiketoiminta on kannattavaa. Tämä edellyttää uudenlaista osaamista kentän johdolta.



- Pelaajat ikääntyvät, onneksi meillä on n. 110 nuorta/ lasta joka on n. 10% jäsenistä.
- Pelaajien aktivoiminen, uusien jäsenien pelaamaan aktivoiminen, juniorit
- Porukan vanhentuminen, yli 70 % senioreita. Vaikea rasti, yhtiöjärjestys on sementoitu.
- Seura-aktiivien löytäminen. Saada porukka tulemaan kokeilemaan pelaamista..
- Suurin haaste on jäsenkehitys ikääntymisen aiheuttaman poistuman kautta. Haaste on huomioitu toiminnassa eikä sitä mitenkään ole pidettävä ongelmana.
- Suurten pelaajamäärien aiheuttama lähtöaikojen huono saatavuus. Vesitalous liian pieneksi mitoitettujen altaiden vuoksi.
- Taloudelliset haasteet ovat suurimmat! On tärkeää, että saamme uusia pelaajia lajin pariin koko ajan lisää!
- Talous
- Talous, Miten saada lisää jäseniä, Miten saada lisää vieraspelaajia
- Talous olemme pieni golfyhteisö jossa ei ole vastikkeen pakkomaksua, täten joudumme suhteuttamaan kaiken kasassa olevaa vuotuisen budjettiin. Aikaisemmat velat, mitä kentällä on vievät ison osan vuotuisesta budjetista. Lisää uusia pelaajia tarvitaan sekä GF pelaajia
- Talous, vapaaehtoisten hyvien ihmisten löytäminen
- Tällä hetkellä Helsingin kaavoitus, on pahasti myöhässä.
- Uusien pelaajien hankinta - nuorien innostaminen
- Varsin raskas ikärakenne ja sitä kautta tuleva paine uusien jäsenten hankkimiseen ja talouteen
- Velattoman kenttämme suurimmat haasteet ovat hankalat talvet, kentän talvehtiminen. Jäsenmäärä on tapissa



- Greenfee-myyntin riittävän tason säilyttäminen, kustannusten kurissapito. Tiheään rakennettu kenttäverkosto tekee toiminta-alueesta kapean, josta johtuen mm. Jäsenmäärän ja jäsenrakenteen kehittäminen on haasteellista.
- Ikääntyminen ja sitä kautta perälauta vuotaa. Jälkipolvi ei ole valmis sitoutumaan alueeseen ja sitä kautta mm. Osakkeen omistamiseen. Osakkeita ylläpidetään.
- Osakkaat, strategiattomuus ja innovatiivisuuden puute.
- Osakkeenomistajien puute, luonnollinen poistuma on suurta ja tilalle ei ole uusia omistajia. Ala elää koko ajan murroksessa ja on tarkkaan pohdittava oman golfyhteisön strategiaa liikkeitä nopeammallakin kuin 3 vuoden aikavälillä.
- Pelaajamäärien säilyttäminen ja kasvattaminen. Kustannusten ja tulojen tasapaino, ettei kentän/kaluston korjausvelka pääse kasvamaan.
- Saada uusia harrastajia.
- Talous- ja toimintaedellytysten säilyttäminen maaseudulla, kun perustajaosakkaat ikääntyvät ja nuorempaa väkeä muuttaa alueelta pois.
- Tuleva ikääntymisen aiheuttaman jäsen ja kausipelaajien väheneminen - ilman voimakkaita markkinointitoimenpiteitä ja uusien pelaajien houkuttelemista tulee haasteita.
- Tuloja tarvitaan lisää.
- Yhteisen tahtotilan syventäminen niin seuran, kenttäyhtiön kuin kiinteistön omistajien kesken. Eri tahojen toimintojen synkronointi.
- Öka medlemsantalet





- Ikääntyvät osakkaat. Osakeomistuksen turhan huono maine. Kentän oman, erottuvan profiilin rakentaminen.
- Lisää nuoria mukaan. Golfkurseihin osallistuminen hyvällä mallilla mutta siirtyminen aktiiviseen pelaamiseen puutteita.
- Talous, talous, talous eli koko golf liiketoiminnan kestävä ja kannattava kehitys pitkällä aikavälillä sekä ikääntyvä osakaskunta.



# Entä mitkä ovat oman golfyhteisösi suurimmat mahdollisuudet? (AVOIN)



- 4 vuotta luonut konsepteja golfin aloituskynnyksen madaltamiseksi ja siinä onnistunut. Edellisellä kentällä + 30% jäsenmäärän kasvu ja nyt uudella kentällä tämän vuoden aikana + 100 henkilön jäsenmäärän kasvu. Greencardeja tänä vuonna tehty 180 ja 300 minimitavoite. Onnistuu kun käärii hihat, mutta itse täytyy tehdä
- Hyvä sijainti, lähiympäristössä tapahtuva myönteinen muuttoliike ja tarjonta
- Hyväkuntoinen kenttä. Kapasiteetti antaa mahdollisuuden kasvattaa voimakkaasti vieraspelaamisen määrää.
- Hyvät fasilitteetit kasvukeskuksessa antavat mahdollisuuden tuoda lajia esille ympärivuotisesti.
- Jo nyt vahvan yritysten sitoutumisen edelleen parantaminen.
- Joku iso sijoittaja päättäisi rakentaa tasokkaan mökkikylän paikkakunnalle, mikä mahdollistaisi kehittämisen lomagolfkohteena. Väestöpohja ei valitettavasti riitä toimivaan kausipelioikeusmarkkinaan.
- Kentältämme löytyy aina helposti peliaikoja verrattuna ruuhkaisempiin kenttiin.
- Matalan kynnyksen aloittaa harrastus. Joustavat pelioikeusmallit. Sijainti.
- Mukautua nykytilanteessa nopeastikin ympäristön vaatimuksiin
- Olla avoin asiakasystävällinen golfkeskus jossa fasilitteetit kunnossa ja "total experience" huipussaan
- On pystytty ja pystytään uudistumaan hyvin taloudellisesti kestäväällä tavalla. Maineemme on kehittynyt myönteiseen suuntaan. Talous on hyvällä mallilla eikä ole rasitettu lisää osakkaiden taloudellisia vastuita vastikkeenkorotuksilla ja rahoitusvastikkeille eikä lainoilla. Alueelle (uusimaa) muuttaa lisää potentiaalisia asiakkaita. Investoinnit. Halu kehittää toimintaa.
- Paljon nuoria aloittelijoita sekä golfin trendikkyuden kasvaminen kaupungissa.
- Riittävän suuri talousalue, paljon nuoria ja ainakin toistaiseksi kysynnän ja tarjonnan tasapaino. Positiivinen, hurjasti parantunut imago.
- Sijainti ja osaavat ihmiset
- Toiminnan uudelleen profilointi ja liittoutuminen vastaavien kenttäyhteisöjen kanssa .... Alueelliset allianssit. Paikallisen väestön aktivointi käyttämään lähiliikuntapalveluja. Kentän sijainti rauhallisessa ympäristössä, ilman lento- tai maantiemeluja.



- Erinomainen sijainti kesäturismikaupungissa, osaava hallitus ja johto sekä golfseuran erittäin suuren jäsenmäärän tuoma potentiaali
- Erinomaiset fasilitetit
- Harrastajien lisääminen, hyvä sijainti, kilpailukykyinen kokonaisuus.
- Hyvä ja kaunis kenttä, matkailullinen yhteistyö.
- Hyvä maineinen ja kuntoinen kenttä. Aktiiviset seniorit (vielä). Hyvin toimiva golfseura.
- Hyvä talous, parantunut maine, motivoitunut henkilöstö/hallitus, hyvä sijainti, loistavat olosuhteet
- Ihmiset kentän vaikutuspiirissä
- Kehittää kokonaisvaltaista palvelutarjontaa ja -konsepteja.
- Kentän sijainti keskikokoisen kaupungin kyljessä mahdollistaa asiakaspotentiaalin jatkossakin. Golfyhteisön hyvä henki kestää pienet kriisit ja valmius muutoksiin on hyvä.
- Pelaajamäärien kasvattaminen ja yhteistyökumppaneiden lisääminen.
- Potentiaali alueella
- Todellinen yhteistyö ja ketjuuntuminen siitä seuraavine yhteiskäyttöetuineen mm. Myynnissä ja markkinoissa, ostoissa ja hallinnossa.
- Toistaiseksi vielä hyvä taloudellinen tilanne, mikä mahdollistaa toiminnan kehittämistä, mutta ilman uusia aktiivipelaajia tilanne huononee vuosi vuodelta.



- Golflomalaisten kasvu, juniorigolfaajat
- Jo olemassa olevat harrastajat kenelle voidaan yhdessä muotoilla huippu palvelukokonaisuus ja golf kokemus
- Kiinnostavien ja laadukkaiden tapahtumien luonti.
- Kun oma varainhankinta saadaan jotenkin ratkaistua (vastaamaan haluttua toiminnan tasoa, niin taivas on rajana kehitykselle
- Mahdollisuuksia on, vaikka mihin ja niitä toteutetaan koko ajan. Monella alueella on mahdollista rakentaa Suomeen maailman paras tekemisen kulttuuri
- Omalaatuinen golfkenttä, paljon mahdollisuuksia tapahtumien järjestämiseen.
- Paljon junioreita harjoitusryhmissä, hyvä pohinä ja paljon aktiivisia pelaajia.
- Sijainti
- Sijainti asuinalueiden läheisyydessä isolla markkina-alueella, lähestyttävyyys, pelinopeus,
- Sijainti ja asukasmäärä lähietäisyydellä
- Yhtiön päätös panostaa palvelukokonaisuuden kehittämiseen. Hyvä taloudellinen tilanne mahdollistaa uusien asioiden kehittämisen ja toteuttamisen.



- Aktiivien määrä kasvaa, jolloin seuratoiminta koetaan mukavana ja täten me-henki paranee
- Alhaiset maksut ja loistavalla paikalla oleva hyväkuntoinen kenttä.
- Alueen nuoret, jotka eivät ole vielä löytäneet golfia. Potentiaalia on paljon.
- Ei kannata paljastaa.
- Haluttu yhteisö,
- Huippuosuhteet - koulugolf, pro, vahvat taustavoimat
- Hyvä jäsenkehitys ja vahva talous antavat hyvät mahdollisuudet sekä fasiliteettien että toimintojen kehittämiseen
- Hyvän yhteistyön seuran ja Oy:n välillä pysyä hengissä ja kehittyä elinvoimaiseksi yhteisöksi, kaikesta negatiivisesta julkisuudesta huolimatta.
- Hyvät puitteet. Ei sijainti.
- Jatkaa perhekeskeisenä harrastusmahdollisuutena
- Jäsenmäärää on mahdollisuus kasvattaa mikä tuo potentiaalia myös liiketoimintapuolelle.
- Kaikki mahdollisuudet ovat omissa käsissä eli seura ei ole riippuvainen ulkopuolisista tahoista, ei taloudellisesti eikä muutenkaan.
- Kaupungin keskustan lähellä, hyvät kulkuyhteydet ja pitkä vuokrasopimus
- Kentällä on hyvin saatavilla peliaikaa ja uusi yhteistyö Kajaanissa Seppälä golfin par 3 kentän kanssa tarjoaa hyvän mahdollisuuden kehittyä uudessa harrastuksessa.
- Kentän hyvä maine
- Kentän sijainti ja hyvä kunto, mukava ilmapiiri klubilla
- Lajin pariin pääsemisen helpottaminen ja lajin kansanomaistaminen. Tämä tuo lajin pariin ihmisiä, jotka eivät aikaisemmin ole nähneet lajia omanaan.
- Lisätä paikallista jäsenmäärää
- Loistava tuote, kerromme siitä potentiaalisille asiakkaille paremmin.
- Loistokenttä loistavalla sijainnilla on hyvä lähtökohta. Tuloksellinen digitaalinen markkinointi ja myynti ovat avainasemassa siinä, että viesti kentän palveluista kohtaa kohderyhmän ja jotta golfyhteisön tunnettuus on riittävällä tasolla. Ketteryyys kehittää erilaisia palveluita ja tarjontaa on myös vahvuus.
- Lähellä ihmisiä, helppo tulla ja saada nuoria golfin pariin, koulu yhteistyö
- Mahdollisuuksia en hirveästi näe, pikemminkin vain torjuntavoittoja.
- Mahdollisuuksia on vaikka kuinka paljon. Ehkä suurimpana mahdollisuutena on vielä keskeneräinen markkinointi täysin uusille tahoille. Yrityksille, kouluille, yhteisöille ja tavallisille seudun asukkaille.
- Matkailijat
- Meillä on mahdollisuuksia, 2 erilaista kenttää, tapahtumien järjestämien, kilpailut, senioritoiminta
- Pienen yhteisön leppoisa tunnelma
- Runsas jäsenmäärä, alueellinen yhteistyö
- Saavutettavuus, saavutettavuus ja paljon asukkaita lähellä.
- Seuralähtöisyys. Kokonaan ry pohjainen kenttä ja sen myötä tulevat hyödyt. x reikäisyys ja mahdollinen harjoitusalueiden laajentaminen
- Sijainti, metroradan varressa.



- Sijainti. Laadukas peliareena. Erittäin terve taloudellinen tilanne yhteisössä. Suuren jäsenmäärän potentiaali. Mahdollisuudet laajentumiseen. Yhteisöllisyys.
- Toimimme muuttovoittoalueella, joten meillä on tulevaisuus! Seurojen välinen yhteistyö yli urheilulajien ja yritys yhteistyö tarjoavat mahdollisuuksia - ja paljon jää vapaaehtoistyö varaan.
- Ungdomar
- Usko omaan tekemiseen ja tätä kautta erottautuminen massasta (kuten nyt on jo) hyvä yhteistyö Oy:n sekä seuran välillä.
- Vastikkeen pakkomaksua ei ole osakkeen arvo säilyy jotenkin myös tulevaisuudessa. Raahan alueella on positiivisia selvityksiä uusista investoinneista alueelle esim. ydinvoimala..
- Vetovoimainen ja monipuolinen vapaa-ajan palvelutarjonta lähialueella. Tunnetusti miellyttävät ja laadukkaat kentät ja muut olosuhteet pelaajille.
- Ympäristössä paljon ihmisiä.



- Helposti lähestyttävä kenttä myös lajin aloittamiseen ja vähäruuhkaisuudella nopeasti pelattava aktiivipelaajien käyttöön.
- Kaksi hienoa kenttää, jotka viime vuodet hyvässä kunnossa - varaa kasvattaa pelaajamääriä. xxxx alue voi hyvin ja kehittyy mm. Tapahtumien kasvun myötä. Mielikuva ja maine-asiat suhteellisen hyvällä mallilla. Resort-kenttien harvassa joukossa pärjätty viime vuosina hyvin.
- Kenttäresurssit
- Lomapelaajien määrän kasvattaminen alueellisella yhteistyöllä majoituspalveluiden kanssa.
- Omasta nykyisestä pääasiallisesta strategisesta linjasta kiinni pitäminen tulee varmasti kantamaan hedelmää jo lähitulevaisuudessa.
- Tiiviimpi liittyminen yhdyskuntaan (uudisrakentaminen kentän lähistölle). Toimialueen suhdannekehityksen hyödyntäminen
- Uudet pelaajat - naiset, perheet. Positiivinen kierre menossa. Kaikki indikaattorit juuri tällä hetkellä nousussa.
- Uusien mallien käyttöönotto.
- Yhdessä viihtyminen, hyvä ilmapiiri.
- Yhteistyö naapuriseura kanssa, sijaitsee Ruotsin puolella





- Kenttä on hyvässä kunnossa ja on kehitetty jatkuvasti parempaan suuntaan. Par 3 harjoituskenttä ollut muutama vuosi käytössä, tänä kesänä otettu uusi lyhyt kenttä (3800 m) käyttöön, mikä toivottavasti lisää pelaamisen iloa ja nautittavuutta. Talous hyvässä kunnossa, mikä antaa edellytyksiä jatkuvaan kehittämiseen. Maksupolitiikka on myöskin maltillinen, joka voi houkutella lisää pelaajia kentälle.
- Nopean (alle 4h /18r) ja miellyttävän kokemuksen tarjoaminen kohtuullisella, mutta kannattavalla kierroshinnalla. Lisäksi erityisesti +55 ja naisgolfarien houkuttelemisen erityisesti heille sopivalle kentälle.
- Vahva talous, jatkuvat korjaus- ja parannustyöt (ei korjausvelkaa), vahva yhteisöhenki, toimiva hallinto



**Yksi Suomen Golfin strategian painopisteistä on talous- ja toimintaolosuhteet.  
Miten golf toimialana voisi paremmin jalkauttaa tätä painopistettä koko alan sekä oman golfyhteisösi tukemiseksi? (AVOIN)**



- Golfalan tulisi yhteisesti viestiä myös taloudesta. Nyt golfia voi pelata "liian" halvalla. Mikäli olosuhteet halutaan pitää kunnossa ja asiakkaita tyydyttävällä tasolla, tulee hintojen pysyä kohtuullisina myös palveluntuottajien eli kenttien näkökulmasta. Pelaajakunnalle tulee informoida mm. Pelaamisen hinnan ja palvelutason säilymisen yhteydestä.
- Konsultteja ja asiantuntijoita tässä maassa riittää... Odottaisinkin mieluummin puhdasta rahaa, jolla palkata/palkita seurassa varsinaista työtätekeviä ihmisiä.
- Kts. Edelliset vastaukset. Rakenteellisesti haastavaa keventää kustannuspuolta ellei golfkenttien toimintakonsepteja muuteta. Mitään ei kuitenkaan tapahdu, jos kaikki toimii samalla periaatteella kaikille kaikkea. Kenttien pitäisi profiloitua voimakkaammin. Kaikki hyvinvointi lähtee vain siitä että saadaan lisää pelaajia lajin pariin. Jos suomessa olisi 200000 golffaria kenttien toimintaolosuhteen talouden puolesta olisi toisenlaiset. Miksi tähän ei panosteta.
- Kyllä kaikessa viestinnässä tulee kertoa, että talouden lainalaisuudet pätevät golfkenttien toiminnassa. Voisi jopa korostaa sitä, että kentät on rakennettu omalla rahalla toisin kuin esim. Jäähallit, urheilukentät, uimahallit, yms.
- Liitto ja/tai jokin muu toimialan yhdistys voisi laatia ihan perinteisen malli oppaan, jossa olisi osioita yleisluontoisesti esim; suunnitelmallinen talouden hoito, ympäristöasiat, avainhenkilöiden ohjeelliset toimenkuvat vastuualueineen, pelialueiden ja rakennusten check point tarkistuslistat (suuntaa antavia järkevään omaisuuden ylläpitoon= vältytään kalliilta peruskorjaukselta).
- Nostamalla osakeomistuksen paremmin arvoonsa ja lopettamalla negatiiviset puheet osakkeista ja vastikkeista.
- OKM:n olisi myönnettävä että urheilupaikkarakentamisessa myös golfkentät ovat samassa veneessä kuten esim. jäähallit. Tukea ainakin peruskorjauksiin.....
- Osittain tässä nukuttiin silloin kun olisi pitänyt olla hereillä. Miten toimiala voi osallistua yksittäisten yhtiöitten päätöksentekoon? Benchmarkin / koulutus? Yhtiöitten päätöksentekijät eivät vain osallistu näihin tilaisuuksiin ja suurin osa osakkaista ei ymmärrä tai ole lainkaan kiinnostunut muusta kuin omasta pelistään. Lobbaus valtion tukien kasvattamiseksi, mutta silloin se koskee vain seuratoimintaa eli itse urheilua ei osakeyhtiöitä eikä kuulukaan koskea. Tiedottaminen myös julkisuuteen yhteisöjen toiminnan realiteeteista, mitä maksaa mistä raha tulee. Uusien hankkeiden, jos niitä syntyy, opastus ja neuvonta em. Asioista.
- Ottamalla voimakkaamman otteen ns. Markkinahäiriöiden suhteen. Kenttäkapasiteettiinsa nähden ylisuurten golfseurojen kriittinen tarkastelu. Hallitusten (Oy + ry) ja hallinnon koulutus ja mentorointi yhdessä FGMA:n ja SGK:n kanssa Tuki- ja avustusjärjestelmien selvittäminen; mm. Mahdollisuudet ELY-keskusten kanavoimiin EU-tukiin, Maaseudun kehittämistukiin .... Jne.
- Parhaiden käytäntöjen jakaminen
- Riippuu mitä tarkoitetaan golfilla toimialana. Kuka tai mikä on golf toimialana? Toimiala tai organisaatio ei tee mitään. Ihmiset tekevät. Jos tarkoitetaan mitä Golfliitto ja sen henkilökunta voi tehdä, niin tuottaa tukitoimintoja tämän asian kehittämiseksi. Liiton pitäisi (säännöissä, ajatuksissa, puheissa) hyväksyä kenttäyhtiöt yhdeksi tärkeimmäksi vaikutus- ja yhteistyökohteeksi golfin kehittämisessä Suomessa. Jos yritetään vaikuttaa asioihin vain seurojen kautta, niin asiat eivät etene, koska kenttäyhtiöissä tehdään kaikki tärkeät paikalliset päätökset asioiden edistämiseksi (paria ry-pohjaista kenttää lukuun ottamatta).



- Seuralla ehdottomasti oltava oma kenttä, ja jäsenmäärä per reikä tulisi rajata Golfliiton säännöissä. Median huomio tulisi saada käännettyä pakkovastikepeikosta ja muista säännöllisesti toistuvista negatiivisista asioista niihin lukuisiin positiivisiin asioihin, joita golf tuottaa.
- Toimintamallien jakaminen ja seminaarit.
- Tulisi luoda kenttäyhtiöille palveluita ja koulutusta, jotka auttavat ko. Asiassa. Konsultointia, tukien kehittämistä ja ohjausta, soveltuvien innovaatioiden jalkauttamista jne. Auttaa kenttiä profiloitumisessa
- Vuorovaikutusta eri kenttien välillä. Jotakuinkin kaikilla kentillä on erilaiset toimintatavat ja yhtiöjärjestyksensä. Mikä siis on taloudellisesti toimivin tapa??



- Golfyhtiöiden aseman ja osakkeen omistuksen vahvistaminen. Mikäli osakeyhtiömallia halutaan purkaa, niin pitää kehittää uusia toimintamalleja, joilla kenttiä voidaan peruskorjata, kehittää ja rakentaa. Ilman jatkuvasti kehittyviä kenttiä putoaa harrastuksen pohja.
- Harmonisointia ja hyviä toimintamalleja
- Kenttien omistusyhtiöiden pitää saada mahdollisuus vaikuttaa oikeasti myös golfliiton toimintaan ja sitä kautta parantaa/kehittää olosuhteita toimialalla. Eli äänivaltaa golfyhtiölle päätöksentekoon
- Keskivertogolfaria tämä asia ei kiinnosta tippaakaan, eikä tähän mikään info auta. Niin hyvistä kuin haasteellisista asioista tulee ylläpitää avointa dialogia. Tällä hetkellä tuntuu siltä, että yhteisellä "sopimuksella" ylläpidetään vaikutelma, että valtakunnassa kaikki hyvin, ja lakaistaan ongelmat ja haasteet maton alle. Suuria kysymyksiä: - osakeproblematiikka - seuran tarpeellisuus osakepohjaisella kentällä > tupla organisaatio raskas - golf pidetään edelleen elitistisenä ja vaikeasti saavutettavana
- Kyllä kai se lähtee tuosta viestinnästä ja lajin imagon kohennuksesta. Kun saadaan laiva käännettyä isossa kuvassa että saadaan ihmisten tietouteen golfin harrastamisen suht edullinen hinta, terveysvaikutukset ja sosiaalisuuden hienous. Ehkä saadaan lajin pariin lisää ihmisiä, jotka kohentaisivat kenttien taloudellista tilannetta.
- Luoda edellytykset ja keinot toimitus(toiminnan)johtajille ja hallituksille kehittää oman golfyhteisön liiketaloudellista toimintamallia.
- Pitäisi olla yksi kattojärjestö, jonka alla ovat sekä kilpailutoiminta että kentät, jolloin toimittaisiin samalla tavalla kuin kentällä Oy ja Ry tekevät.
- Taloudellinen osaaminen perustasolla tietysti pitää löytyä golfyhteisön sisältä. Tiedottaminen erilaisista nimenomaan golftoimialaa koskevista vero-, kirjanpito- ja oikeuskäytännön ratkaisuista on tärkeää. Kentän hoitoon liittyvää neuvontaa tulee tehostaa niin, että kenttämestarit oikeasti saivat tutkittua tietoa ja uskaltaisivat ottaa yhteyttä. Robotiikka tulee: informaatiota ja tiedotusta suoraan yhtiöiden hallitukselle, tj:lle ja kenttämestareille.
- Tiedolla johtamista, taloudellista tutkimusta, mittareita. Toimialan on uskallettava muuttua ja rohkeimpien kenttien tulee näyttää mallia.
- Tiiviimpää yhteistyötä yhtiöiden välillä!
- Täytyisi saada golfyhtiö ymmärtämään ikääntyvien golfosakkaiden ongelma.



- Golfliitolla tulisi olla kehittyneempi järjestelmä, jolla seurojen liitolle maksamaa erittäin merkittävää rahasummaa palautettaisiin seurojen päivittäiseen käyttöön. Golfliiton toimet ovat kehittyneet, mutta palvelut eivät edelleenkään ole riittävät seurojen maksamaan vuosittaiseen summaan verrattuna.
- Huomio enemmän kustannustehokkuuteen
- Kilpailu kenttien välillä asiakkaista on jo kovaa ja tulee koventumaan. Golfliiton tarjoama Pelaaja Ensin ohjelma antaa yhteisöille erinomaisia keinoja kohdentaa kehystoimia joilla parantaa omaa kilpailuasetelmaa - jos mahdollista, niin ko. ohjelman konsulttien panostuksen lisääminen voisi avittaa tätä
- Lajin näkyvyyden kannalta nyt huomattiin, että liiton pitkään tukema amatööri golf tuotti Euroopan mestaruuden näkyvyys kansallisesti oli nolla vaikka saavutus huippu. Mikko Korhonen pääsee Majoriin ja koko Suomen media uutisoi sen. Mikon valmentaja ajaa taksia amatikseen. Tässä vain yksi esimerkki muiden joukossa. Nämä huippupelaajien (ammattilaisten) ja tulevien valmentajat ovat väärin kohdelluun ryhmä Suomalaisessa golf yhteisöissä. Tuki tälle työlle on käytännössä 0. Toivoisin tähän taloudellista ja henkistä muutosta golfkulttuurissamme.
- Tuoda aktiivisesti esille eri malleja järjestää toimintaa (myös kansainväliset mallit), taloudelliset tutkimukset, faktojen kerääminen ja julkaiseminen,
- Yhteydenpito ja lobbaus kuntiin yhteistyöstä lajin kustannusten laskemiseksi, edelleen joustavampia tapoja harrastaa, osakkuuksien taakan helpottaminen



- Alue toiminnan kehittämisen kautta saman alueen seurat saavat toisiltaan oppia ja lisätietoa eri menettelytavoista. Tämä aluetieto olisi hyvä jakaa sitten muillekin alueille apuvälineeksi. Toisilla alueilla keskitytään aika paljonkin yhteistoiminnan kehittämiseen, kun taas toisilla alueilla pelkästään koko toimialan arvosteluun.
- Apu seurakohtaisen strategian luomisessa.
- Effektivä egen toimingta
- Elitistilaji-imagon takia julkisyhteisöt eivät tue golfia. Toisin on esim. Ruotsissa, jossa mm. Kunnat ovat vahvasti taustalla mukana. Miten saada suomalainen poliittinen eliitti näkemään mm. Golfin kansanterveydelliset vaikutukset. Julkisin rahoit on tuettu massiivisesti mm. Urheilukenttien rakentamista kaikkiin kuntiin! Moniko kunta on rakentanut golfkentän?
- En ole nähnyt mitään toimia.
- Golfin ns. Kiinteät kulurakenteet tulisi saada kuriin. Liiton maksut pidettävä kurissa ja tiukan taloudenpidon alla. Ovat pienen talkoopohjalta toimivan kuitenkin suuren jäsenmäärän seuran budjetissa todella suuri kuluerä.
- Golfliiton pitäisi kaikin keinoin olla estämässä xxxx tyyppiset kenttä valtaukset. Tämä ja myös xxxx kaltaiset velmuilut on golfin suurimpia uhkia.
- Golfliitto saa jäsenmaksutuloista erittäin suuren osan. Tällä rahalla ei saa nyt kovin paljon vastinetta lajin markkinointiin, jäsenhankintaan tai toiminnan kehittämiseen. Ehkä kannattaisi tutkia saisiko seurat ja yhtiöt rahalle enemmän vastinetta jos maksuosuuksia alennettaisiin.
- Golfliitto voi tehdä paljonkin. Osakkeenomistajilta ei tule vaatia enempää uhrauksia kuin mitä he ovat jo tehneet ts rahoittaneet kenttien rakentamisen. Käytöstä tulee kaikkien maksaa tasapuolisesti saman verran
- Henkilöstön koulutus (ammattilaisten toimesta)
- Jokaisen kentän tulisi huolehtia oman talouden tervehdyttämisestä ja markkinaehtoisuuteen menosta. Uskon, että se on ainoa tie taata toiminta tulevaisuudessa.
- Kysymys on epäselvästi muotoiltu, moniselitteinen... Täytyy paremmin kehittää win-win sponsorisuhteita ja laittaa perustalousasioita kuntoon, kuten kassavirtaennusteet.
- Lajimarkkinointiin materiaalin tuottaminen keskusjärjestönä paikallistoimijoiden tarpeisiin ja tukena. Talousasiantuntemusta on paikallistasolla vaihtelevasti.
- Liiton jäsenmaksu aivan liian korkea. Erilaisten etukorttien hyväksyminen myytäväksi jäsenille rapauttaa tuloksia
- Liiton oma talous tasapainossa, liiton ongelmia ei saa lykätä seurojen maksettavaksi jäsenmaksuja korottamalla, koska lumipallona seurat korottavat omiaan ja silloin alkaa jäsenkato.
- Lopetettaisiin kaikki etukortit, erityisesti xxxx!
- Meillä paikan talous on erittäin vahvalla pohjalla ja pelioikeudet haluttuja. Voimakkaalla yhteistyöllä Sipoon ja Keravan ala-asteiden kanssa vahvistamme alueellista vaikuttavuutta.
- Mitä lisäarvoa liitto tuo ko asiaan, tätäkin voisi miettiä
- Moniin ongelmiin on vaikea antaa apua valtakunnan tasolta. Lähikenttien yhteistyötä on monilla alueilla kehitetty, mutta sitä olisi syytä parantaa edelleen. Taas liitto voisi toimia aktiivisemmin.



- Osakepohjainen toimintamalli vetelee golfkentillä viimeisiään. Golfliiton pitäisi edesauttaa "pelaa ja maksa" mallin rakentamista lähitulevaisuuteen
- Pienennetään golfliiton maksua jolloin seurat voivat tiputtaa omia jäsenmaksuja
- Pienenä sivuhuomautuksena ... Jalkauttaa on nyt varmaan jokin muotisana, kun sitä kaikki toistavat papukaijamaisesti, Parempia esim. Toteuttaa tai ottaa käyttöön :) Talous on kiinni harrastajapohjasta. Enemmän ihmisiä golfin pariin ja asia ratkeaa. Ja tämä on kiinni golfin näkyvyydestä sekä valtakunnallisesti että paikallisesti.
- Toiminta lähemmäksi seuroja
- Tuntuu, että kaikki haluavat vain pelata halvalla (mikä on ymmärrettävää). Tuntuu, että erilaiset alennuspelaamiset verottavat osakkeella ym. Vastaavia pelioikeuskäytäntöjä.





- Ei ole viisastenkiveä ja kaikilla kentillä voi olla samoja huolia, mutta ympäristö on suurimmalla osalla eri. Hyviä toimenpiteitä on jo mm. Seurakehittäjät.
- Konsultointi näissä asioissa - erityisesti toimintaolosuhteet.
- Laajamittainen viestinnän ja markkinointitoimenpiteet sisältävä koko toimialan yhteinen tahtotila ja toimintasuunnitelma.
- Mitä tarkoittaa "golf toimialana"? Kuka jalkauttaa? Ainakaan Golfliitolla ei ole edellytyksiä ohjata golfyhtiöitä. Ehkä FGMA ja SGK voisivat ottaa tämän tehtäväkseen.
- Taloudellisten mittareiden kehittämisessä ja yhteisöjen seurannassa paljon kehitettävää. Nyt jokainen puuhastelee samojen "ongelmien" kanssa lähes yksin.
- Talous ja toimintaolosuhteet paranevat ainoastaan, jos saadaan lisää lajin harrastajia. Liiton viestintä ulospäin (ei golfareille), yhdessä golfkenttien/seurojen kanssa on merkittävässä roolissa. Liiton koulugolf ym kampanjat ovat hyviä. Pääosa lajiin tulevista tuntuu kuitenkin olevan 30+ ihmisiä.



- Asettamalla Golfyhteisöille tavoitteeksi vähintään 35 eur 18r kierroshinnan kaikkina aikoina sekä tukemalla golfkenttien yhteistyötä kaikilla tasoilla. Valtakunnallinen golf mainonta kohdistuu liikaa jo pelaaviin, ei niinkään siihen väestöön joka olisi potentiaalinen uusi golfharrastaja. Vain riittävä harrastajamäärä takaa talous- ja toimintaolosuhteille jatkuvan kehityksen mahdollisuuden
- Golfalan taloudellisen merkityksen esille tuominen, alan markkinointi potentiaalisille yhteistyökumppaneille, alan terveydellisten mahdollisuuksien lobbaus yhteiskunnallisille päättäjille jne.
- Lisää yhteistyötä liiton ja yhtiöiden sekä yhtiöiden/seurojen välillä, jotta hyvät ideat ja ajatukset leviävät.



**Yksi Suomen Golfin strategian painopisteistä on juniorigolf.  
Miten golf toimialana voisi paremmin jalkauttaa tätä painopistettä koko alan sekä oman golfyhteisösi tukemiseksi? (AVOIN)**



- Aktiivinen kiertäminen ja tilaisuuksiin osallistuminen/järjestäminen muuallakin kuin pääkaupunkiseudulla. Näkyvien pelaajien rekrytointi osallistumaan. Toimintaan osallistuvien kouluttaminen kohtuukustannuksin. Työ tehdään kuitenkin seuroissa.
- Jalkautuminen seuroihin.
- Juniorigolfin pitäisi keskittyä enemmän mukavaan ajanvietteeseen kavereiden kesken. Seurojen junioritoiminta tuntuu painottuvan harjoitteluun ja heistä huippugolffareiden tekemiseen. Arviolta 90 % golffareista pelaa lajia muun kuin kilpailemisen takia. Miksi siis yritetään junioreista tehdä kilpagolffareita.
- Juniorit ovat tärkeitä. Tosin aika paljon keskitytään kilpajunioreihin. Markkinointiviestintää lisättävä junnukaisten omissa "kanavissa". Luoda kuvaa mukavasta harrastuksesta mukavassa kaveriporukassa.
- Junioritoiminnassa yksi selkeä ongelma on ohjaajien puute ja toisaalta on hankalaa, kun osa tekee vapaaehtoistyötä ja prot tekevät työtä palkkaa vastaan. Amatöörihän ei saa opettaa swingiä ja saada siitä korvausta...
- Junioritoiminta erittäin tärkeä osa-alue, joka on jäänyt liian vähälle huomiolle seuroissa. Yksi iso ongelma on, että junioritoiminta golfseuroissa ei saa sitä huomiota mitä junioritoiminta saa muissa urheilulajeissa. Golfin junioritoiminta on erittäin ohuesti organisoitu ja resursoitu golfseuroissa, jos verrataan vaikka palloilulajien seuroihin, joissa junioritoiminnalla on omat vahvat seurat. Golfissa junioritoiminta on yleensä yksi jaosto muiden jaostojen rinnalla. Palloilulajeissa junioriseuroilla on päätoimisia toiminnanjohtajia, valmennuspäälliköitä ja valmentajia. Golfissa junioritoimintaa pyörittää seuran jaostossa vapaaehtoiset. Kun muissa urheilulajeissa junioritoiminta on huomattavasti kehittyneempää, ne helposti vetävät juniorit puoleensa ja kun vielä huomioidaan joukkuepelien vetovoima muutoinkin, ei ole ihme, että joukkuepalloilulajit vetävät suurimman juniorimäärän.
- Järjestää ja organisoida tai auttaa seuroja/alueita käytännön toimissa. Voisiko yhteisillä resursseilla "kierrättää" osaavia valmentajia ja näin jakaa heidän osaamistaan vieläkin laajemmin.
- Kilpa- ja juniorigolf pitäisi eriyttää. Draivia kouluun projektille ISO PLUSSA!
- Kouluttamalla junioritoimintaan keskittyviä ohjaajia ja pro:ita.
- Kunnassamme syntyy n. 35 lasta vuodessa, joista kilpailevat kaikki lajit. Riittäisikö toimialalla resursseja esim. Koko valtakunnassa kaikkien alle 12 tms. -vuotiaiden maksuttomaan GC-opetukseen ja kausipelioikeuteen lähikentällä?
- Malleja esille (best practice) erilaisissa kokoontumisissa. Kehittämällä koulugolfin ja varsinaisen golfin välineiden väliin vielä yhden portaatan? Easy golf? Helpotetuilla välineillä varsinaisella kentällä.
- Osittain jo vastannut tähän ed. kys.



- Parhaiden käytäntöjen jakaminen, ulkoinen ja sisäinen viestintä
- Seurojen välisen alueellisen yhteistyön lisääminen. Porkkanoita niille golfyhteisöille, jotka tekevät yhteistyötä juniorivalmennuksen hoitamisessa ja aloittelijoiden hankkimisessa.
- Viemällä golfia kouluihin, ala-asteikäisistä lukioikäisiin.



- Draivia kouluun järjestelmän kehittäminen ja helpompi saatavuus
- Ei tarvetta
- Juniorgolf tapahtuu ja kehittyy paikallistasolla, tai sitten ei. Golfin sanoman levittäminen ei-golfaaville.
- Ks. Edellä viestintä/markkinointi, esim. Kouluihin. Erilaisia kampanjoita ym. "mehukattileirejä". Valmiita sabluunoita, jolloin golfyhteisössä olisi helppo lisätä ja toteuttaa erilaista junnutoimintaa.
- Kunnallisia monitoimi-par 3 kenttiä, keskeisellä sijainnilla. ( frisbeegolf, futisgolf, golf) Draivia kouluun -ohjelma on hyvä, seurojen tulee olla aktiivisemmin yhteydessä lähikouluihin ja tarjota tutustumisia ilmaiseksi tai pienellä kustannuksella.
- Pitäisi olla yksi kattojärjestö, jonka alla ovat sekä kilpailutoiminta että kentät, jolloin toimittaisiin samalla tavalla kuin kentällä Oy ja Ry tekevät.
- Rahallista ja kohdistettua tukea seurojen juniorityöhön
- Valmennuksen tukeminen, harrastuksen edistäminen, imagon parantaminen.



- Ei tarvita. Juniorit tulevat, jos tulevat. Tarvitaan aitoa kiinnostusta, ei vanhempien tuputusta
- Ensinnäkin jokaisen golfyhteisön pitää itse miettiä halutaanko sinne ylipäättään junioreita vai aikooko yhteisö panostaa aikuisten pelaajien houkutteluun muista yhteisöistä (=pitkällä tähtäimellä tuhon tie). Golfliiton juniorigolfohjelma on erinomainen työväline, jos sitä vain halutaan ottaa käyttöön
- Ilmaisia innovatiivisia koulutuksia opettajille ja ohjaajille. Koulugolf hyvä mutta nojaa liikaa kouluttajien aktiivisuuteen, miten junnut saadaan silti golfseuraan vaikka koulussa olisikin golfia? Entisten pelaavien ammattilaisten hyödyntäminen suomessa on erittäin huonoa. Entinen coca-cola golf takaisin tai joku vastaava... Lähipelitestissä liian iso hyppäys 20-> 40 pisteeseen, ei motivoi pikkujunnuja. Lähipelitesti myös irrallinen palikka koko hommaa. Voisiko tähän liittää jotain valtakunnallista skabaa kuten coca-cola golf oli ennen?
- Järjestää kilpailutoimintaa, mikä tukee toimintaa junioreiden tulemiseksi mukaan lajiin. Kehittää lajia ja pelaamismuotoja paremmin junioreille sopiviksi. Urheilulukio toimimaan Aurinkorannikolla.
- Kilpailujärjestelmä on juniorgolfin avain. Kilpailujärjestelmän tulisi lisätä onnistumisia ja menestystä mahdollisimman laajalle massalle. Yksi parhaita tuotteita tällä hetkellä on easy sarja joka mahdollistaa aloittamaan kilpagolfin pehmeästi. Sitä tulisi ehdottomasti jatkaa. Sen sijaan kilpailujärjestelmän ikärajoja kannattaisi tarkastella uusiksi. Tällä hetkellä oman tasonsa muihin ikäisiinsä näkee vasta 14-16 vuotiaana koska siihen asti kilpaillaan samassa sarjassa. Menestys ruokkii menestystä ja se sitouttaa. Ikäkausitasot voisi olla hyvä tapa aktivoida yhä useampaa nuorta kilpagolfin pariin. Valmentajien tietotaidon kasvattaminen on juniorgolfissa avaintekijä, mikä puolestaan on seurausta toimivasta koulutusjärjestelmästä. Koulutusjärjestelmä voi kehittyä, kun siitä vastaa ammattitaitoinen koulutuspäällikkö. Koulutuspäällikkö auttaa seuravalmentajia rekrytoimaan, aktivoimaan ja sitouttamaan junioreita yhä paremmin. Ammattivalmentajien työn mahdollistaminen apurahoin tai tukijärjestelmien avulla
- KOULUGOLFIIN PANOSTAMINEN KUNNOLLA
- Koulujen ja kuntien kanssa yhteistyö. Ladut ovat ilmaiset, miksei golf voisi olla junnuille.
- Luoda tapahtuma toimintamalliin joko olisi koko valtakunnallisesti tunnettu. Kuten Coca cola golf oli aikoinaan.
- Nyt pitäisi nostaa lajin hyviä puolia. Käyttäytyminen, etiketti ja verkostoituminen. Juniori tapahtumista ja kisoista on tehtävä kiinnostavia. Tällä hetkellä ne ovat surullisen ilottomia. Jos menee junnukisoihin tuskin edes huomaa, että kentällä on kisat. Kesällä kun kentät järjestävät junnuleirejä on hyvä meininki päällä ja ihmiset hymyilevät kentällä. Tämä rajoittuu vain näihin leiriviikkoihin. Aktiivista toimintaa pitäisi olla läpi vuoden.



- Pitää pystyä hyödyntämään ihmisiä, joilla on kokemusta lajista ja jotka osaavat innostaa nuoria tähän lajiin. Tällä hetkellä lasten ja nuorten toiminta menee koko ajan enemmän ja enemmän kontrollin suuntaan ja se on huono suunta.





- Alueellisten juniorikouluttajien lisääminen
- Asiat kuten topgolf, pay&play, junnupäivät jne saavat mukaan uusia junnuja. Nyt mennään liikaa senujen ehdoilla
- Draivia kouluun on hyvä. Koulujen opettajat ala-asteilla /koulut on hyvä saada mukaan
- Edelleen toimialan tulisi jalkautua alueille kehittämään seurojen välistä junioritoimintaa muutenkin kuin pelkästään kilpapelaajien osalta. Mahdolliset alueelliset juniorisarjat, useamman seuran yhteiset leirit junioreille jne, jolloin saataisiin suurempi massa toiminnan taakse. PGA:n tulisi tällöin unohtaa roolinsa ammattijärjestönä ja ymmärtää, että esim. 10 vuotias ei vielä tarvitse ohjaajakseen ammattivalmentajaa.
- Golf mukaan peruskoulujen liikunnan opetukseen. Tavoitteena, että kaikissa perus- ja toisen asteen oppilaitoksissa ainakin kerran opintojen aikana olisi mahdollista käydä tutustumassa golfiin.
- Golfliitto on tehnyt loistavia asioita, mutta koulujen opettajia pitäisi saada motivoitua jotenkin lajin pariin. Onnistuisiko OAJ:n kautta jotenkin, onhan laji yksi parhaista koululiikuntaan soveltuva, mutta mikäli opettajia ei kiinnostu niin draivia-kouluun menee hukkaan.
- Huomioida eri lähtökohdista olevat seurat ja niiden toiminta. Koulutus, nyt "laatuseura ja sinettiseura"-status on lähinnä papereiden pyörittämistä ja miten asiat ovat kirjattu
- Hyvällä tiellä ollaan jo nyt kun monilla golfkenttäpaikkakunnilla jokainen koululainen pääsee kokeilemaan golfia siinä, kun vaikkapa luistelua tai kuulantyyntöä.
- Hyvää työtä on tehty. Nyt seurojen pitäisi ottaa enemmän vastuuta. Tuki liiton taholta on edelleen erittäin tarpeellinen.
- Jalkautan, jalkautan, jalkautan tässä kohta itseni ja lopetan vastaamisen. Kuka lie laatinut nämä "jalkautan" kysymykset :) Juniorigolfin kilpailujärjestelmää tulee muuttaa. Liiton kisat eivät ole tarpeeksi suosittuja. Kouluissa golf on jo aika tunnettua, mutta pelkät kokeilut eivät vielä tuo heitä harrastuksen pariin. Siksi tuo nivelkohta pitäisi saada vahvemmaksi. Siis ensin kokeilut koulussa ja sitten peruskurssi ja seuran jäseneksi. Ei ole helppo ratkaistava, mutta jotenkin tuolla tavoin.
- Junioriohjaajakursseja
- Järjestää helppoja tapoja tutustua lajiin ja tuoda esiin, että golf ei enää ole sama eliittiruuhilaji kuin silloin kun vanhemmat olivat samassa iässä.
- Koulu golf ja järkevät kisat junioreilla . Viimevuoden muutokset eivät mielestäni palvelleet pohjoissuomea kovin paljoa..
- Koulugolf, Draivia kouluun -> edelleen uusia ideoita - materiaalia - toimintamalleja - yhteistyötä
- Laatuseurojen kouluttamiseen piti olla resursseja mutta aika hiljaista on ollut seurakehitystä lukuun ottamatta. Kannattaisi rekrytoida valmentajia joilla on aikaa ja kiinnostusta konsultoida seuroja. Apua todella tarvitaan ja ilman sitoutuneita valmentajia homma ei toimi. Juniorikilpailujen organisointi on Junior Challenge puolella epäonnistunut. Kesäkuussa ei ollut kisoja ollenkaan ja heinäkuussa esim Idässä ja Kaakossa on kisoja peräkkäisinä päivinä, jolloin osallistujia ei riitä kisoihin. Organisointi pitäisi tehdä faktapohjalta eikä mutulla.

- Lajin tulisi näkyä mediassa muullakin tavalla kuin vain huippu-urheilun muodossa. Erilaista toimintaa kuten leirejä ym. Tulisi tukea, jotta nuoret voisivat kokeilla lajia. Kentät voisivat tehdä enemmän yhteistyötä keskenään ja esim. Tarjota nuorille mahdollisuuksia pelata jollakin paketilla monella kentällä.
- Liiton tuki juniorityön lisäämiseksi näkyvämmäksi seuroihin päin. Enkä tarkoita tässä rahaa, vaan osaamista. Vapaaehtoisten kouluttamista, jotta seuroissa osataan tehdä asioita paremmin. Ehkä maalaajuinen kampanja, näkyvyyden lisääminen
- Liittovetoinen juniorien kilpailujärjestelmä on erittäin toimiva lyöntipelisarjoista lähtien, mutta on suunnattu vain greencardin omaaville pelaajille "entry-level" kilpasarjan puuttuessa. Alueellisestikin pistebogey-sarjoihin osallistumiseen on korkea kynnyks, koska leikkimieliseen kilpailuun osallistuminen vaatii pitkälle matkustamista alueidenkin sisällä. Liitto voisi kehittää pienalueille konseptin "junnutourista", jolle liitto voisi tarjota kotisivutilaa, esimerkkiponseptia ja käydä markkinoimassa pienalueille (esim. Turunseutu, Pirkanmaa, Pääkaupunkiseutu, Oulun alue, Hämeenlinna) junnutour-konseptia. Junnutour olisi parhaimmillaan muokattu yhdistelmä pistebogeytä, joukkuekilpailua sekä lyhennetyin kentän tasoituksettomia sarjoja, joihin voisi osallistua ilman green-cardia esim. 100m etäisyysmerkiltä. Tällaisella kilpasarjalla puhuteltaisiin sitä aloittelevien ja lajia kokeilevien joukkoa, joka on koulugolfilla saavutettu.
- Lisää esittelyjä ja markkinointia kouluille, koulutusta liiton toimesta junioriohjaajille
- Material till skolor
- Mennä sinne missä nuoret ovat ja tehdä muiden lajiliittojen kanssa yhteistyötä.
- Positiivista näkymistä. Golf kisojen näyttäminen maksuttomilla kanavilla. Myös kotimaiset kisat. Siinä golfliitolle neuvoteltavaa TV kanavien kanssa
- Selkeyttää toimintaa, kilpailuja, esim siten, että vanhemmat ei saa kulkea mukana kentällä, etc. Ja liiton omien henkilöiden toiminta
- Seurat voivat tukea junioreja omien resurssiensa puitteissa
- xxxx panostaa vahvasti xxxx ja xxxx ala-asteen koulujen golf kokeiluihin. Oppilaat ja opettajat ovat olleet hyvin innostuneita. Toiminnan kustannukset ovat melkoisen raskaita, joten avustusten saanti tähän toimintaan on välttämätöntä.
- Taloudellinen tuki
- Toiminnassa huomioitu jo nyt hyvin nuoret, oman seuramme osalta koulutusta ohjaajille.
- Tuet toimineet hyvin, seuramme juonioritoiminta maan kärkeä
- Tähän vastaus on niin pitkä, että en voi sitä tässä kertoa. Mallia voi hakea esim. xxxx toiminnasta.
- Uusien jäsenten hankinta
- Yhteistyö muiden liikuntalajien kanssa. Esim. Talvilajit toimivat varsin hyvin kimpassa golfin kanssa. Kiekko, jääpallo, ja sisäpelilajit. Kaikilla junnuilla kenellä on pelitausta mistä tahansa lajista oppii myös golfin helposti.



- Aktiivinen markkinointi kouluihin
- Draivia kouluun on varmaan hyvä.
- Hyvät onnistuneet käytännöt jakoon; 1) Miten saamme hyviä innostavia ohjaajia 2) Miten saamme juniorit lajin äärelle - koulugolf, puistogolf..
- Juniorityötä tehdään mielestäni jo hyvin. Koulukierroksia yms. Tehdään usean seuran toimesta. Golf harvemmin on juniorille se "ykkös"laji aluksi vaan golfin pariin ajaututaan usein kavereiden ja sukulaisten myötä.
- Kilpailu junioriharrastajista eri lajien välillä kasvaa. Golfliitto on merkittävässä asemassa lajin julkikuvan ja tunnettuuden nostamisessa erityisesti junioriharrastajissa
- Markkinointi esim. Kouluihin: ei ruutuhousuisten miesten laji, vaan rento ja nuorekas harrastus:) Draivia kouluihin ja laatumerkki-toiminta vie asiaa tällä hetkellä hyvin eteenpäin.
- Seurojen tuki liiton taholta riittävää ainakin meitä ajatellen tällä hetkellä.



- Golf kokeilu tulisi saada osaksi koulujen liikuntakasvatusta ja Suomi golfin pitäisi aktiivisesti pyrkiä saamaan sekä valtionavustuksia että kuntien avustuksia, jotta koulujen golfliikunta voitaisiin järjestää taloudellisesti kannattavasti esim. Ohjattuna golf PGA opettajien toimesta.
- Seurojen tukeminen juoniorivalmennuksessa (ammattimaisuus) ja seurojen välisen yhteistyön rakentaminen resurssien tehokkaaksi ohjaamiseksi.
- Valmentajakoulutusta ja yhteistyötä. Taloudellista tukea potentiaalisille nuorille sääntöjen puitteissa.



**Yksi Suomen Golfin strategian painopisteistä on naisgolf.**

**Miten golf toimialana voisi paremmin jalkauttaa tätä painopistettä koko alan sekä oman golfyhteisösi tukemiseksi? (AVOIN)**



- Aika vaikea pieta suomen olosuhteissa, kun kokemusta on tasa-arvo valtuutetun toiminnasta :)
- Julkisuus. Unohtakaa ainakin puhuminen lady-golfista, ei kukaan nuori halua osallistua sellaiseen toimintaan. Isoja naisille suunnattuja hyvin organisoituja ja helposti saavutettavia tapahtumia turuille ja toreille.
- Kampanjat ja toimivien mallien jakaminen golfyhteisöihin.
- Ladykapteenien koulutus
- Love golf toiminnasta malli ja sovellukset paikalliselle tasolle.
- Naiset pelaavat mieluiten joko oman perheensä tai muiden naisten kanssa. Tämä pitäisi ratkaista klubeilla jotenkin lastenhoitovastuun tasaisemman jakamisen lisäksi. Jotain vakiopeliaikoja vain naisille, whatsapp-ryhmiä jne. Mutta tämä on mielestäni normaalia seuratyötä.
- Naisille suunnattuja kampanjoita. Viestinnässä uutta otetta ja aktiivista toimintaa erityisesti toimialan ulkopuolella. Valtakunnallista yhteistyötä naisia liikuttavien toimijoiden kanssa.
- Oheistoimintaa golfin lisäksi. Kilpaileminen ei oikein innosta naisia, muuta mukavaa tarvitaan oheen.
- Parhaiden käytäntöjen jakaminen, ulkoinen ja sisäinen viestintä
- Räätelöimällä toimintaan erityisesti naisille kohdistettuna. Kiinnittämällä olosuhteissa ja toiminnassa enemmän huomiota asioihin, joita naiset arvostavat. Lisäämällä tapoja ja kannustamalla naisia ja miehiä harrastamaan yhdessä.
- Suomen golfin strategia on valitettavasti kauniita ympäröiväitä sanoja peräkkäin ilman sisältöä johon voisi tarttua. Harmittaa ettei egyptin tekemä hieno työ European golf vision 2020 näy golfliiton strategiassa. Siellä on hienosti nostettu 4 painopistealuetta (perheet, joustavuus, hauskuus, yhteisöllisyys) ja kerrottu mitä pitää tehdä että visio toteutuu. Sinänsä naisgolfareita pitää saada lajin pariin mutta ongelmat siihen löytyy em vision kohdasta perheet. Kun noita asioita korjataan, tulee myös naisia ja perheitä lajin pariin. Itse kentän toimarina 4 vuotta toimineena allekirjoitan kaikki noi vision 4 pääteesiä ja toimenpiteet

- Enemmän viestintää, tapahtumia
- Imagon parantaminen, uusien palveluiden kehittäminen.
- Ks. Edellä viestintä/markkinointi: golf on perhelaji, minkä vuoksi en oikein pidä siitä, että erityisesti naisgolfia pitäisi korostaa. Kysymys on pikemminkin siitä, että miten äiti (tai isä/koko perhe) pystyisi yhdistämään pienet lapset ja golfin.
- Perhegolf-teeman olisi tässä kohtaa parempi
- Pitäisi olla yksi kattojärjestö, jonka alla ovat sekä kilpailutoiminta että kentät, jolloin toimittaisiin samalla tavalla kuin kentällä Oy ja Ry tekevät.



- Aktiivinen naistoimikunta on tähän paras. Liitolta odotetaan hyviä valtakunnallisia tempauksia sekä jotain mikä kiinnostaa oikeasti ja aidosti naisia olisi tärkeää. Seurojen hyvät ja toimivat mallit käyttöön. Naisten lisääminen on hankalaa niin kauan kun lapset ovat pieniä joten tähän joku valtakunnallinen lapsiparkki systeemi kentälle (kuten kuntosaleilla) Näin lapset oppisivat heti olemaan kentällä myös.
- En osaa sanoa mikä naisgolfin näkökulmasta on pielessä. Naiset ovat tervetulleita miesten ammattilaiskisoihin, mikäli pelaavat samalta tiiltä. Lyhennetyllä kentällä järjetön idea.
- En ymmärrä kysymystä, mitä on jalkauttaa?
- Enemmän naisia mukaan päättäjiksi. Kenttien kehittäminen paremmin naisille sopiviksi. Perhegolfin edistäminen eri tavoin. Kentille lastenhoitajapalveluita, lemmikinhoitopalveluita, hyvät ravintolapalvelut. Lasten laaja hyväksyminen rangelle, lähipelialueille, kentille. Mahdollisuus pelata ottaen lastenvaunut mukaan.
- Golf on loistava laji naisille ja sitä sanomaa tulee viedä lajista ulospäin raikkaalla tavalla.
- Käyttää huippunaisgolffareita keulakasvoina ja luoda naisille heille sopivia tapahtumia aloittelijoista jo enemmän harrastaviin.
- Miksi naiset olisivat tärkeämpiä kuin miehet? Tulevat jos ovat tullakseen
- Naiset tykkää tehdä asioita ryhmissä. Kuohuviiniä tarjolle ja yhteisiä tapahtumia niin kyllä naisia saadaan viihtymään. Tällä saralla on tehty paljon positiivisia asioita viime aikoina.
- Naisgolfin markkinointi tulisi painottua yhteisöllisyyteen. Toimialan tulisi tukea esim. Seurojen naisryhmäopetusten tukemista ja naistapahtumien järjestämistä.

Naisgolfin näkyvyyden lisääminen medioissa





- Eiköhän suomalainen nainen pärjää tässäkin lajissa samoin kuin miehetkin, ilman mitään sen kummempaa tukea
- Golfin näkyvyyden parantaminen
- Jalkautin tässä itseni :)
- Kaikki lisäys pelaajamääriin on kuitenkin paikallisten seurojen harteilla.
- Kilpailuista tulisi päästä enemmän yhdessäolon viettoon.
- Ladykapteenien tapaaminen on antoisa tilaisuus
- Laitetaan jakoon erilaisia toimivia , käytännössä olevia naisgolfin ideoita.
- Lajimarkkinointiin sopivaa materiaalia.
- Lisää virikkeitä
- Miksi naisgolf, pitäisikö muotoilla perhegolf, jonka alakohtana ovat naiset :-/ ja juniorit
- Naiset paremmin näkyviin golfissa eli mediassa. Palveluita kannatta kehittää naiset huomioiden. Turha äijämäisyys pois mielikuvista.
- Naisgolf, onko meillä resursseja satsata kaikkiin osa-alueisiin heti
- Naissenioreille pitäisi olla kentillä tii myös punaisten etupuolella, siis "vihreä" tii.
- Naisten pelaamisen helpottaminen, kenttien mitoissa aloittelevat naiset huomioitava klubeille naisia palvelevia edullisia oheistoimintoja
- Naistoimikunnan työ on meillä aktiivista, mutta ongelmana sen laajentaminen koskemaan suurempaa joukkoa
- Naistoiminnan kansanomaisen tukeminen seuratasolla. "korkeakulttuuri" ei sovi tähänkään.
- No to racism, no to soviniism....
- Nykyään sukupuoleen perustuvat valinnat ja ohjaukset ovat ongelmallisia. Meillä ei ole ladykapteenia vaan kaksi kapteenia.
- Oman kokemuksen pohjata naiset eivät lajissa eroa kovin paljon asiakassegmenttinä miehistä. Naisvalmentajia voisi tietysti yrittää palkata enemmän.
- Taloudellinen tuki
- Tuoda esille sitä että golf on sukupuolineutraali laji ja kannattaa naisten ja miesten tasa-arvoa



- Mielikuvan muokkaus viestinnän ja markkinoinnin keinoin naisia kiinnostavammaksi 2) toimenpiteitä, joilla naiset kokevat itsensä tervetulleeksi golfyhteisöihin 3) kun naiset saadaan kentälle ja innostavassa hengessä toiminaan - heitä tulee lisää - tilausta tällaiselle ajanvietteelle ja liikunnalle on
- Naisille suunnattuja tapahtumia naisten tarpeiden ja toiveiden mukaan
- Riittävä panostus; itsestä kiinni.



- Naisgolfin ympärille pitää saada toisenlaista oheistoimintaa. Naiset kaipaavat kilpailutoiminnan ja pelkän golfin sijasta muunlaista pääosin vain naisille suunnattua toimintaa.. Esimerkiksi kauneushoitoiltoja, mahdollisia luentoja tms..
- Naisten pelaamisen edistäminen on vahvasti seurojen asia, mutta viestinnällisin toimenpitein voi ala yhteisesti edistää asiaa.
- Pitäisi madaltaa kynnystä aloittaa. Esim. meidän ratkaisu lyhentää kenttä voisi edesauttaa.



**Yksi Suomen Golfin strategian painopisteistä on kilpagolf.**

**Miten golf toimialana voisi paremmin jalkauttaa tätä painopistettä koko alan sekä oman golfyhteisösi tukemiseksi? (AVOIN)**



- Jalkautuminen seuroihin ja infoa kilpailutoimikunnille.
- Jälleen kerran, aktiivinen osallistuminen seurojen toimintaan. Kilpailujen ja toiminnan järjestämistä muuallakin kuin pääkaupunkiseudulla tai selvä tuki jos osallistujalle koituu hurjat ylimääräiset kustannukset osallistumisesta. Pohjoisen seurojen rahat valuvat "nelostielle" ja ovat pois varsinaisesta toiminnasta.
- Kannustamalla kentällä toimivia kilpaseuroja varsinkin, kun saavat tulosta aikaiseksi.
- Ketä hyötyy tästä?
- Kilpagolf hyvä. Ei tuo uusia pelaajia lajin pariin. Jos pitäisi arvioida niin n. 10 % golffareista (heavyuserit) seuraa kilpagolfia. On hienoa, että suomalaiset menestyvät mutta kilpagolfiin satsaus ei millään tavoin auta golffoimialaa sen ongelmassa. Siirtäisin pieniä resursseja ainakin muutaman vuoden ajan kilpagolfista lajin aloituskynnyksen madaltamiseen. Kun 200000 lajin harrastajaa täynnä on myös kilpagolfin maksajia riittävästi. Itse seuraan kilpagolfia ja hienoa että suomalaiset pärjää, mutta nyt on kyse siitä että tunnustetaan mitä pitää tehdä ja siirretään resursseja sinne missä sitä eniten tarvitaan.

- Kilpagolf on liian laaja otsikko. Ei voi käsitellä kokonaisuutena. Tai voi, mutta ei johda riittävän yksilöityyn ja syvälliseen ajatteluun, jotta siitä olisi hyötyä kehittämisen näkökulmasta. Strategia kai kohdistuu vain huippu-urheiluun. Kilpagolfista pitäisi puhua erikseen huippu-urheiluun tähtäävästä toiminnasta ja harrastetoiminnasta. Jos puhutaan nyt huippu-urheilusta, niin seuratoiminnan organisoituminen ei tue huippu-urheilua kovinkaan hyvin. Sama ongelma kuin edellisissä vastauksissa junioriurheiluun liittyen. Sattumalla liian suuri merkitys. Nyt menestys perustuu yksittäisten pelaajien, heidän vanhempiensa ja valmentajien tekemiseen. On tuurissaan, että eri osa-alueet napsahtavat yhteen ja homma alkaa toimimaan. Meiltä puuttuu organisoitu seuratoiminta huippu-urheilun tekemiseksi. Jos verrataan vaikka jääkiekkoon, niin ei ole sattumaan, että suurten seurojen junioriorganisaatio tuottaa koko ajan pelaajia SM-liigaan ja NHL:ään vuodesta toiseen. Siihen ei vaikuta, vaikka yksi valmentaja lähtisi seurasta tai joku muu yksittäinen ihminen. Golfissa ei ole seuroja, jotka olisi organisoituneet ja resursoineet niin, että ne tuottaisivat jatkuvasti golfaajia maailman huipulle. Juniorigolf ja huippu-urheilu pitäisi nostaa fokukseseen ja resursoida riittävästi aluksi muutamassa seurassa ja yrittää saada tätä mallia leviämään. Tarvitaan lisää määrää, junioreita. Tarvitaan lisää harjoittelua, tunteja. Nyt ainoastaan pieni vähemmistö harjoittelee määrällisesti riittävästi. Tarvitaan lisää laatua, valmennuksen taso. Tarvitaan seuroja, jotka ymmärtävät tämän ja alkavat tehdä töitä tämän suuntaisesti. Liiton rooli. Saada synnytettyä innostusta, jotta joku / jotkut seurukset lähtisivät tälle tielle ja luoda toimintamalleja, miten se tehdään. Sitten muu kilpagolf. Harrastegolf, joka ei tavoittele maailman huippua. Tätä pelataan jo nyt todella paljon golfharrastajien keskuudessa. Lähes kaikki golffarit kilpailevat tavalla tai toisella joka kesä. Usein se on organisoitu pelaajien itsensä toimesta. Liiton ja seurojen osuus tässä on aivan liian pieni. Tämä on se tekijä, jolla liitto voisi tulevaisuudessaakin perustella olemassa olonsa tarkoitusta kaikelle kansalle.



- Kilpaurheiluun olisi löydettävä rutkasti lisää rahaa. Seuroille ns valmennuspääliikkötukea kuten muissa palloilulajeissa on jo ollut kymmeniä vuosia
- Ohjata alueellisen yhteistyön syntymistä, esim. Uudellamaalla tavoitteena muutamien seurojen yhteiset valmennusryhmät.
- Parhaiden käytäntöjen jakaminen, ulkoinen ja sisäinen viestintä, kannustaminen kilpailujen järjestämiseen
- Pienenä seurana meillä ei ole resursseja järjestää valmennusta kehittyville junioreille. Pystyisikö tässä koordinoimaan jotain alueellista yhteistyötä, jotta ne pienen kylän lahjakkaan juniorit saisivat myös golfin aidosti kilpaurheiluvaihtoehdoksi?
- Suurimmalla osalla kentistä ei kai edes ole kilpapelaaajia. Puretaan ainakin uutisoinnista ammattilaisten voittosummat. Aiheuttaa väärä mielikuvia. Enemmän huomiota pelaamiseen ja urheilemiseen.
- Varmistamalla vuotuisen CT kisan järjestäminen Suomessa. Kehittää vuotuinen ET kisa yhdessä esim. Eestin kanssa. Kehittyneille junioreille oman harjoituskeskuksen perustaminen ulkomaille yhdessä Espanjan liiton kanssa. Keskuksessa opiskelun ja harjoittelun voi yhdistää. Yhteistyö ruotsalaisten kanssa järjestelmän ja paikallisen juniorivalmennuksen kehittämisen osalta.
- Välillä vaikuttaa, että kenttiämme parturoidaan aina vaan klubipelaaja ystävällisemmäksi eli välillä tuntuu, ettei meillä ole karheikkoja juuri lainkaan. Ymmärrän toki, että kenttiä hoidetaan suuren massan ehdoilla. Jos haluamme, että kilpapelaajamme kehittyvät, niin pitäisi olla enemmän kilpatasoisia kenttiä.



- Huolehtimalla siitä että kilpailut kattavat kenttäkulut täysimääräisesti, eli eivät rasita kenttiä alihinnoittelulla vaan pikemmin kannustavat ja kantavat kenttiä.
- Juniorigolf. Tarvitseeko muiden kilpagolfiin erityisesti panostaa?
- Kilpagolf pitäisi eriyttää klubigolfidts
- Kilpagolf saa nyt kaikkien golffareiden lompakosta piilotukea. Tämä on väärin, kilpaurheilun tulee hankkia varat itse.
- Löytää talentit aikaisessa vaiheessa ja lisätä tukea menestymisen myötä
- Oman golfyhdistyksen kannalta kilpagolf ei tuo välittömästi lisäarvoa. Kilpagolfin osalta valmennuksellinen ja taloudellinen vastuu perusopetuksen jälkeen pitäisi tulla "liittotasolta". Tämä asia taitaa olla aika hyvin hallinnassa, vaikka ehkä tuonne seuratasen perusopetukseen voisi tuoda jotakin lisää ohjeistusta/tukea ja aktiivista yhteydenpitoa.
- Pitäisi olla yksi kattojärjestö, jonka alla ovat sekä kilpailutoiminta että kentät, jolloin toimittaisiin samalla tavalla kuin kentällä Oy ja Ry tekevät.



- En ymmärrä kysymystä, mitä on jalkauttaa?
- Golfyhteisöiden olisi otettava tämä vakavasti huomioon. Seurojen toivoisi panostavan joukkueisiinsa eri ikäkausiryhmissä ympärivuotisilla ohjelmilla. Yleisten sarjojen mestaruuksiin rahapalkinnot seuroille 15000€ voittajalle 10000€ kakkoselle ja 5000€ kolmosille. Näin seurat alkaisivat panostamaan näihin kisoihin ja saataisiin positiivista kilpavarustelua seuroihin ja heidän ohjelmiin. Nyt on muodostunut kolmansia tahoja pyörittämään tätä kilpavalmennusta seurojen ollessa täysin kyvyttömiä sitä tekemään. Näkemys ja uskallus puuttuu täysin miten se pitäisi tehdä.
- Jos vaikka ne ministeriön rahat eivät kaikki valuisi golfliitolle vaan siivu myös pga:lle. Finnish tour kaukana siitä tasosta, mitä se oli 10 vuotta sitten. Osaavaa henkilöstöä myymään, markkinoimaan ja järjestämään kiertuetta. Ei naisia miesten kanssa samoihin kisoihin, elleivät pelaa samalta tiiltä. Eipä ne hiihdossakaan lähde 15km kisaan 10km kohdalta.
- Kilpagolfissa on saatu tänä kesänä poikkeuksellisen paljon menestystä laajalla rintamalla, niin ammattilaisten kuin erityisesti amatöörien toimesta. Kuitenkin pinnan alla näyttäisi olevan mielipiteitä, että "väärin sammutettu" varsinkin miesten joukkue em-kultamitalin johdosta. Toivon todella, että Fredrik Jendelid saa jatkaa erinomaista työtään kilpagolfin kehittämisessä ja saamme jatkossakin nauttia menestyksistä ensin amatööritasolla ja sitten ammattilaisten toimesta.
- Kuten edellä, 1. Ammattivalmentajien työn mahdollistaminen jo seuratasolla 2. Koulutusjärjestelmän tason nosto ammattimaisen koulutuspäällikön avulla 3. Kilpailujärjestelmän toteutus ikäkausiryhmittäin
- Luoda nuorille ammattilaisille paremmat etenemismahdollisuudet. Samoin kuin nuorille amatööreille, olla heille mahdollisimman pian apuna.
- Meillä ei ole kuvaa kokonaisuudesta ja siksi olemme olleet hieman hukassa. Kilpagolf on kuitenkin se ydin, jos haluamme kehittää urheilu puolta. Meillä on paljon lahjakkaita ja innokkaita pelaajia, jotka ansaitsisivat rohkeampaa ja vahvempaa toimintaa. Viimeisen 10 vuoden toiminnat ovat olleet liian varovaisia ja mallit tekemiseen ovat olleet tylsiä. Voimme luoda suomeen maailman parhaan valmennus ja koulutus kuvion.
- Pelaajien tukeminen päivittäisessä toiminnassa
- Pois hcp-kilpailujen isot palkinnot. Enemmän saman tasoisten scr-kilpailuja. Focus golfiin ei händicäppiin. Aito kiinnostus kunniaan säättöjen hengen mukaisesti
- Scr pelaamisen suosiminen seuratasolla hupipelimuotojen rinnalla. Kansainvälisen kokemuksen turvaaminen parhaille pelaajillemme eri ikäluokissa. Osaamisen varmistaminen valmennuspuolella.
- Valmennukseen lisää panostusta
- Valmennusjärjestelmä tulisi rakentaa uudestaan kokonaisuudessaan. Liiton valmennustuen tulisi keskittyä pelaaja - valmentajaparien päivittäisen työn tukemiseen ja näiden valmentajien kouluttamiseen. Nykyistä päävalmentajavetoista maajoukkuejärjestelmää ei tarvita.
- Vielä enemmän valmentajien yhteistyötä ja tietotaitoa pitäisi lisätä. Seuroissa se oikea duuni tehdään ja maajoukkueeseen nousee vaan parhaat. Junioreiden kilpailujärjestelmä on jotenkin sekava. 13-v hyvä tyttö voi pelata future, jct ja fjt-tourea ja joten se vähän kummastuttaa...





- Ei mitenkään. Kilpagolf ja amatöörigolf ovat kaksi aivan eri asiaa
- Enemmän junioreita = enemmän ja laajempi massa kilpagolfiin
- Enemmän näkyvyyttä televisioon vaan, ei pikku juttu urheiluruudussa riitä.
- Jalkautin tässäkin itseni :)
  - Julkista näkyvyyttä kisoista..... Tv
  - Junioreille enemmän kilpailumahdollisuuksia matalan kynnyksen kisoihin, muutenkin nuorten kisamäärät ovat laskeneet viimevuosina, muuten kilpailukonsepti on suht toimiva
  - Junnupuolelta pitäisi saada osaamista siirretty seuroille ja seurojen välillä.
  - Kilpagolf ei mielestäni ole lajin ongelma vaan enemmänkin uusien harrastajien mukaan saaminen. Golf näkyy pääsääntöisesti vain kilpalajina, ja näkyvyyttä on aika paljon. Nuorien mukaan saaminen on tässäkin tärkeää; heistä tulee tulevaisuuden harrastajat ja kilpailijat.
  - Kilpagolf lähtee pidemmällä tähtäimellä junioreista. Nykyisten ammattilaisten esilletuominen julkisuudessa auttaa lajia kuten myös ammattilaista itseäänkin.
  - Kilpailuja on riittävästi.
  - Liiton johdon sitoutumisen tulisi näkyä (esim sm-kisojen palkintojen jaossa aiemmin lh:n edustaja on ollut ei nyt joukkuekisassa. Aloitettavia ammattilaisia tulisi tukea eri tavoin.
  - Lisätä golffareiden määrää niin huippuja kehitty enemmän.
  - Nuoret kilpailemaan enemmän ulkomaille, täällä pääsee huipulle helpolla, mutta siten kun mennään ulkomaille, homma tyssä. Meillä muutamia hyviä yksilöitä, mutta kovissa kisoissa ei pärjää, muutoin kuin pelaamalla kovia kisoja
- Olemme osakaskenttä joka panostaa niiden etuihin jotka maksavat kentän kustannukset. Kilpagolfiin suhtaudumme kehittämällä juniorigolfin kautta uusia menestyjiä lajillemme. Siihen tarvitsemme liiton tukea koska ei voi sälyttää kustannuksia kohtuuttomasti osakkaille
- Paikallisia kilpailuja pitää olla halukkaille mutta suurin osa harrastajista haluaa nykyään pelata golfia omaksi huvikseen joka meidän pitää hyväksyä ja kannustaa heitä jatkamaan jaloa harrastusta tällä tavalla.
- Panostus huippukärkeen. Ulkopuolisia tukijoita enemmän.
- Suomen resurssit kilpagolfin tukemiseen ovat rajalliset. Tässä olisi tärkeää rakentaa hyviä yhteistyökumppanuuksia elinkeinoelämän kanssa. Saada yritysten tuki kilpagolfin taakse. Pienten seurojen on erittäin vaikea tukea kilpagolfaajia sekä taloudellisten ongelmien mutta myös tasa-arvoasioiden näkökulmasta.
- Toimialan tulisi ottaa vastuu esim. Sm-kisojen järjestämisestä niin taloudellisesti kuin muutenkin. Kisoja voisi sitten jakaa tasapuolisesti eri skeittikengät kesken. Nykyinen järjestelmä, jossa kisat ”myönnetään” jollekin taholle, joka kykenee siitä maksamaan ei ole toimiva.
- Tulisi rakentaa kunnollinen urheilijan polku, hyödyntää suomen huippugolffarit paljon paremmin, tukea myös heitä!
- Uuden juniori kehitysjärjestelmän laatiminen, vertaa esim. Jääkiekkoliitto.
- Vahva panostus eri ikäluokkien maajoukkueryhmiin aktiivinen yhteistyö pga kanssa
- Valmennustoiminnan jalkauttaminen seuratasolle



- Amatööri - ammattilaisuusrajan häivyttäminen ja aloittavan ammattilaisen "kuoleman laakson" tasaaminen. Mielenkiintoisten kilpailujen järjestäminen CT- ET...
- Riittävä tuki ja panostus tällä hetkellä.
- Tukemalla PGA:ta enemmän sille sopivilla tavoilla. Antaa PGA:n hoitaa kilpapeleamisen.



- Kilpagolf koskee vain merkittävää vähemmistöä alan harrastajista. Kilpagolffin ainut hyöty koko golf toimialalla on "mainosarvo" menestyvien pelaajien kohdalla.
- Kotimaiselle huippugolfille pitää antaa sille kuuluva arvo. Sille pitää saada asianmukaista näkyvyyttä.
- Tällä hetkellä näyttää siltä että kilpiluihin osallistuminen hiipuu. Kynnys madallettava. Pitää löytää uusia kilpailumuotoja, jotka houkuttelisivat uusia mukaan. Yhteistyötä seurojen välillä, esim. pienturnauksia.



Tuleeko mieleesi vielä muita toimialajärjestöjen tuottamia palveluja, jotka olisivat golfyhteisölle tai toimialalle hyödyllisiä? Mitä?  
(AVOIN)



- Hallitustyöskentelyn kehittäminen. Kenttäyhtiöiden talous- ja yhtiöjärjestyspaineiden alaisena mikromanageeraus ja harrastelu kenttien johtamisessa ei varsinaisesti auta. Hallitustyöskentelyyn tarvitaan kipeästi lisää ammattimaista otetta.
- Kenttäkonsultoinnin lopettaminen aikoinaan oli yksi suurimpia virheitä mitä liitto on tehnyt. Uudesta toiminnasta ei ole vielä kokemuksia, ainakaan ammattitaito ei vastaa entistä. Toiminta on kuitenkin erittäin tärkeää.
- Kentänhoitoon oma check list -opas, jota ammattilaiset eli kenttämasterit voivat käyttää ja hyödyntää ja josta sitten saataisiin helposti ymmärrettävä data päättäjille. Oppaassa arviointikriteerit eri alueilla; viheriöt, väylät, bunkkerit, lyöntipaikat, karheikot, kuivatus, kastelu. Samalla saataisiin jotain yhteismitallista tietoa ja arvioita, minkä tason areenalla pelataan. Liian usein törmää tilanteeseen, jossa asiakas ihmettelee miksi jonkin toisen kentän green fee on 75€ ja toisen 35€ eli kenttien laatuksiteereissä (ja niihin käytetyissä resursseissa) on paljonkin eroja.
- Markkinointi ei pelaavien suuntaan, vaikuttaminen poliittiseen päätöksentekoon niin valtio- kuin kuntatasolla.
- Paremmat koulutuspalvelut eri tasoille
- Toimintaa tulee keskittää, kehittää ja rationalisoida. Koko toimiala sopisi yhden järjestön alle.
- Tällä hetkellä tuntuu siltä, että näitä palveluja pyritään tuottamaan, mutta resurssit eivät riitä niiden tehokkaaseen hoitoon. Onko liian monta rautaa tulessa?
- Varsinainen toiminta tapahtuu seuroissa ja kenttäyhtiöissä ja pelaajien ja valmentajien itsenäisesti toteuttamana. Jos pelaajia, valmentajia, seuroja ja kenttäyhtiöitä ei saada mukaan uudistukseen, ei liitto, FGMA, PGA ja muut järjestöt voi paljoo tehdä. Toimialajärjestöillä voisi kuitenkin olla mahdollisuus avata keskusteluja ja tehdä aloitteita, joilla uudistusta voitaisiin saada aikaiseksi. Keksiä joitain toimenpiteitä millä saataisiin otettua merkittäviä edistysaskelia. Ei helppo tehtävä, mutta ehkä mahdollinen. Antaa apua ja tukea, olla innostamassa uudistumaan. Keskusjärjestöjen strategiat ei saa olla liian laajoja tai ei saada mitään aikaiseksi, koska ihmiset ei ehdi keskittyä ja käyttää aikaa riittävästi toimenpiteiden toteuttamiseksi ja tavoitteiden saavuttamiseksi. Ei resurssit riitä. Pitää uskaltaa rajata tiukasti strategiaa.

- Ainahan voi esittää, että yhteiskunnan pitää tukea rahallisesti, alueellisesti jne mutta se ei välttämättä kuitenkaan kohdennu oikeudenmukaisesti vaan yleensä väärinää toimintaedellytyksiä.
- Kun ei ole erillistä "vapaat kommentit" kohtaa, haluan aloittaa keskustelun Golfliiton olemassaolon oikeutuksesta nykymuodossaan. Jos kysyy keltä tahansa toiminnan- tai toimitusjohtajalta mitä hän saa Golfliitosta, vastaus on "hyvin vähän tai ei mitään" Miten kauan golfyhteisöt aikovat tukea laajalle lonkeroitunutta toimintaa jäsenmaksujen muodossa? Pitkän päälle Golfliiton pitää varmaan varautua siirtymistä muita lajiliittoja muistuttavaan toiminnan laajuuteen.
- Niin sanotut keskuskeittiöpalvelut toimivat hyvin huonosti, koska jokaisella yhteisöllä on kuitenkin oma strategia, tarpeet ja toimintaympäristöt ovat erilaisia eli on turha rakentaa palveluja prosesseja kaikille
- Nyt kun meillä on verkkotietopalvelu kenttien käytössä, kuinkahan vaivalloista olisi kehittää verkkotietopalvelun päälle oma ajanvaraus järjestelmä, joka olisi tällöin kaikilla kentillä sama ja sisältyisi jäsenmaksuihin jota seurat tilittävät golfliittoon..
- Palvelut tulisi jatkossa tuottaa yhden toimiston kautta.
- Positiivien viestintä ei-golf kanavilla
- Tekninen neuvonta kentänhoitoon ja kenttään liittyvissä asioissa!
- Vaikea sanoa, kun ei ole annettu vaihtoehtoja/toimialajärjestöjen omia ehdotuksia tässä kyselytutkimuksessa.
- Yhteistyön edistäminen, koulutus, hyvien käytäntöjen tukeminen, kenttien taloudellisten toimintaedellytysten huomiointi.
- Yhtiöjärjestysten muutoksiin tarvitaan ennakkotapauksia ja lakiasiantuntemusta.



- Aloittelijoiden ja vähän pelanneille sopivia kampanjoita.
- Ammattimaisesti johdettu golfakatemia lukion yhteyteen Koripalloliiton tavoin, jossa huomioitu akateemiset, urheilulliset ja jatko-opiskelumahdollisuudet pitkällä tähtäimellä
- Golffiiton palveluiden lisäksi SGK/FGMA tuottamat palvelut lainopillisissa kysymyksissä sekä mm kasvinsuojeluaineiden käyttöluvien hankkimisessa ovat erittäin hyödyllisiä
- Kenttäarkkitehtien tulisi herätä golfiin. Kenttien pelattavuus ja moni muu yksityiskohta on käsittämättömän pielessä pelin kannalta.
- Kenttäpuolen koulutuksen lisääminen.
- Koulutus on avain menestykseen. Kaikille aloille parhaita mahdollisia kouluttajia vuosittain. Ehkä kootusti ja yhteistyössä nyt jokainen järjestö hoitaa näitä itseksensä.
- Laadukkaat koulutukset golfyhteisöiden työntekijöille.
- Lajista ulospäin oleva markkinointi ja viestityksen tulee hoitaa paremmin - sitä kautta aito mielenkiinto golfia kohtaan kehittyy
- Viestintä, sosiaalisen median hyödyntäminen.



- ? Kenttähenkilöstön koulutus,
- Benchmarkkaus-esimerkkejä ja success-storeja
- Draivia kouluun - pakettien hankinnassa avustusta esim. 50%
- Ei tule, mutta on sanottava, että toimiala on täynnä ammattilaisia koalalta, jolloin toimialalla tulisi olla kirkkaana mielessä, miten palveluja tuotetaan ilman erillistä kyselyjäkin.
- Golfkenttien toimihenkilöille tulisi järjestää koulutusta seuratyöhön, yhdistystyöhön, kenttätoimintoihin yms. Liittyen. Koulutuksen toteutustapojen tulisi olla sellaisia, että "talkootyönä" tehtäviä hoitavat voisivat niihin osallistua (eli viikonloppuisin tai iltaisin, myös verkossa).
- Golfkenttien ympäristövaikutuksista kannattaa viestiä. Kuuma kesä & vedenkulutus. Hoidettu ympäristö vs. Villisti metsittyvät pellot. Lannoitteet. Kenttien työllistävä vaikutus, myös nuorten työllistäminen.
- Golfliitto voisi kehittää seuratoiminnan organisoimisen tukemiseksi esimerkiksi seurajärjestöjen sääntöineen, käytäntöineen, toimikuntajakoineen sekä seurajärjestöjen toimintaohjeineen. Näihin omaa toimintaansa peilaamalla seurajärjestöt voisivat sparrata oma organisaatiotaan soveltuvilta osin.
- Golfhajakoulutukseen voisi tuoda lisää tuotteita 1 ja 2 tason väliin. Olisi myös hyvä jos 2. Tason koulutus saataisiin järjestettyä myös etelässä. Nyt kalenterissa lukee 2018 osalta, että aika tarkentuu...
- Hyvien ja toimien toimintatapojen kuuleminen on tärkeää golfiin kiinnostavuuden ja toiminnan kehittämiseksi.
- Järjestöjemme tulisi markkinoida/tiedottaa golfin terveys eduista työyhteisöille, perheille ja eläkkeelle siirtymässä oleville.
- Kansallinen viestintä kokeilun haluisille golffareille miten kentille pääsee. Oma ohjelma lajille
- Kenttäkonsultoinnin tärkeyttä ei voi korostaa. Saataisiin pienemmällä kuluilla ongelmiin vastauksia.
- Kentän hoidon kehittäminen
- Liiketaloudellista koulutusta sekä kenttäyhtiöille että seuroille. Alueellisen yhteistyön tehostaminen.
- Liiton tulisi enemmän panostaa pääasioihin eikä tuhlata aikaa ja rahaa niin laajasti kuin nyt. Eli enemmän priorisointia.
- Lyhyempi virallinen golfkierros, 12 ta jopa 6 reikää. Ja 6 reiän kierrokset tasoituskelpoisiksi.
- Markkinoidaan golfia yhä enemmän kaikille sopivana harrastuksena.
- Markkinointi. Digitaaliset palvelut, joita golf-yhteisöt voisivat hyödyntää.
- Minns kunden betalar er lön
- Xxxx ja muiden toimijoiden yhdistäminen ja hinnoittelun järkiperaistaminen.
- Nykyiset palvelut ovat aika hyvät.
- Näkyvyyden parantaminen
- Ohjaajien koulutuksen lisääminen. Vapaaehtoisten kouluttamisen lisääminen
- Olen jo pitkään sanonut, että sieltä norsunluutornista on vaikea tehdä - työ tulisi tehdä seuroissa! Golfliiton budjettia tulisi pienentää ja vähentää väkeä. Tämä raha tulisi korvamerkitä seuroille ja saada seurajärjestöt / kenttäyhtiöt tekemään golfin markkinointia omalla alueella! Hyöty olisi paljon parempi! Tämä koskee kaikkea tekemistä! Tehokkuutta tulisi roimasti lisää.





- Pelaaja ensin-kyselyn palautteet ja SGLI:n koulutustilaisuudet ovat varsin hyödyllisiä.
- Sääntöjen muuttuessa materiaalia jäsenistölle.
- Talouden analysointi ja konsultointi paikallisyhteisöille.
- Toimialajärjestö ... En saa kiinni tästä tehtävänannosta?
- Toiminnan tuki liitolta
- Tuomarikurssit, sääntöpalaverit yms.
- Uskoisin, että seurat kyllä pyytävät apua, jos sitä tarvitsevat
- Valtakunnalliset mainos kampanjat imagon kohottamiseksi ja uusien pelaajien aktivointi
- Yhteistyötä eri kenttien välillä lisättävä



- Ei tule mieleen jo olemassa olevien lisäksi
- Erilaisia teemallisia golftapahtumia, koulutusta
- Kansainvälisten mallien tuomista maailmalta Suomi-golfiin monipuolisesti hinnoittelusta kentänhoitoon.
- Lajin imagon muokkaaminen pois elitistisestä mielikuvasta mielestäni edelleen yksi suurimmista haasteista. Valmiit uutiset/tiedotteet kentille lajin kehityksestä, eduista, hinnoista, liikunta hyödyistä ym., joita kentät voivat muokata ja jakaa paikallisiin medioihin.
- Pelaaja ensin -palvelu tuottaa hyvää raportointia ja sitä kannattaa edelleen kehittää
- Senioripalvelut
- Yhteistyö muiden lajien järjestöjen kesken. Verkostoituminen eri lajien kanssa. Yhdessä hankkeiden ja samalla myös rahoituksen hakemiseen.



- Toimiala keskittyy liikaa toimialan sisälle. Toimialan pitää ulkoistua yhteiskuntaan ja edesauttaa luomaan puitteita, joilla alan "sisäpiirisyyttä" puretaan.
- Viestintä, viestintä ja viestintä. Ymmärrän, että media ei noin vain ota sille syötettyjä asioita, mutta tämä ongelma pitää vain ratkaista.



# Taulukot ja avoimet vastaukset

---



Taulukot



Avoimet  
vastaukset

## Taulukoiden lukuohje

- Taulukoissa sinisellä tekstillä on väritetty ne rivit, jotka kertovat vastaajien lukumäärän.
- Kun jokin prosenttiluku on taulukossa kirkkään vihreällä tai pinkillä alustalla, tarkoittaa se sitä, että kyseinen tulos eroaa merkittävästi vastaavasta kokonaistuloksesta 99 %:n luottamustasolla, eli se voisi olla sattumasta johtuva vain yhdessä tapauksessa sadasta. Vihreällä merkityt eroavat merkittävästi ylöspäin ja pinkillä merkityt alaspäin.
- Kun luku on taulukossa vaalealla vihreällä tai pinkillä alustalla, on ero merkittävä 95 %:n tasolla.