



MAKE IT DIGITAL

**DIE MARKETINGCHECKLISTE
FÜR GOLFCLUBS 2024**

ERSTELLT VON
GOLFER-WERDEN
Magazin & Blog

UMSETZUNG
SANDRA GNAMM
Geschäftsführerin 4EVERGLEN

SEPTEMBER 2023

ÜBER UNS

Die rasante Entwicklung von digitalen Technologien hat in den letzten Jahren die Welt des Marketings komplett umgekrempelt. Das gilt auch für den Anspruch an Golfclubs. Heutzutage geht es nicht mehr nur um Schilder am Clubhaus oder Anzeigen in lokalen Zeitungen. Onlinemarketing ist der Schlüssel, um die Sichtbarkeit zu erhöhen, neue Mitglieder zu gewinnen und eine starke Online-Präsenz aufzubauen.

Seit einem Jahr begleiten wir, die renommierte Digitalagentur 4EVERGLEN, leidenschaftlich Golferinnen und Golfer auf ihrem Weg in die aufregende Welt des Golfens. Mit über einem Jahrzehnt Erfahrung im Bereich Social Media Marketing und innovativem digitalem Marketing bringen wir unsere Expertise in die Golf-Community ein.

Unsere Geschäftsführerin, Sandra Gnam, hat im Jahr 2022 ihre Liebe zum Golfsport wiederentdeckt und somit den Grundstein für Golfer-Werden.de gelegt. Auf der Suche nach dem perfekten Golfplatz, einem passenden Trainer, der individuell zu ihr passt, sowie der richtigen Ausrüstung und Gleichgesinnten, wurde die Idee geboren, eine Plattform zu schaffen, die anderen Interessierten den Einstieg in die Welt des Golfens erleichtert. Golfer-Werden.de wurde ins Leben gerufen, um spannende Neuigkeiten auf eine unterhaltsame Art zu präsentieren, inspirierende Geschichten zu erzählen und zu zeigen, wie vielseitig der Golfsport inzwischen geworden ist – fernab von Klischees und Vorurteilen.



**“WIR WISSEN HEUTE
SCHON, WER
NÄCHSTE SAISON MIT
DEM GOLFSPIELEN
ANFANGEN WIRD”**

WO STEHEN WIR HEUTE?



Heute ist der Online-Auftritt von Golfclubs wichtiger denn je. Doch es geht weit über die bloße Präsenz auf der Webseite hinaus. Effektives Online-Marketing für Golfclubs umfasst sowohl Onpage- als auch Offpage-Strategien.

Während Onpage-Maßnahmen die Gestaltung der Webseite, Inhalte und Benutzerfreundlichkeit betreffen, dreht sich Offpage-Marketing um externe Verlinkungen, Social-Media-Präsenz und mehr.

Hier zeigt sich die Unverzichtbarkeit des Online-Marketings.

Wie können sie Menschen dazu ermutigen, Golf auszuprobieren, das Spiel zu erlernen und Clubmitglieder zu werden?

Diese Reise von der Neugier bis zur Mitgliedschaft ist die Customer-Journey. Hier kommt das Online-Marketing ins Spiel, um Interessenten auf diesem Weg zu begleiten.

CHANCEN UND STRATEGIEN

BEVOR ES LOSGEHT, BEDARF ES EINER STRATEGIE UND DER DEFINITION VON ZIELEN

DIE ZIELE SIND BEKANNT, DANN STELLT SICH JETZT DIE FRAGE - WOHER WISSEN SIE, OB SIE AUF DEM RICHTIGEN WEG SIND?

ZIELGRUPPENPRÄZISION

Demografische Merkmale, Interessen und Verhalten können berücksichtigt werden. Präzise Botschaften erhöhen Relevanz und Reaktion der Nutzer und steigern die Wahrscheinlichkeit der Kundenbindung.

MESSBARKEIT UND ANPASSUNGSFÄHIGKEIT

Online-Marketing ermöglicht präzise Messbarkeit. Analysetools verfolgen Nutzerreaktionen wie Klicks, Conversions, Reichweite und Engagement für Erkenntnisse in erfolgreichen Ansätzen und für die laufende Kampagnenoptimierung in Echtzeit.

DIE INTEGRATION VON MEHRKANALSTRATEGIEN

Eine effektive Mehrkanalstrategie vereint verschiedene Online-Plattformen, um die Zielgruppe kohärent und umfassend anzusprechen.

ERFOLGSMESSUNG & KPI

Wie groß ist Ihre Zielgruppe? Erstellen Sie einen Sales-Funnel mit den wichtigen Kennzahlen entlang der Customer Journey, vom Neuanfänger bis zum Mitglied.



EFFEKTIVE WEBSITE

Die Version der Website für mobile Endgeräte sollte dabei besonders im Fokus stehen. Klare und einfach verständliche Informationen und Beschreibungen sind essenziell, um das Interesse potenzieller Mitglieder zu wecken. Wichtige Informationen sollten nie mehr als einen Klick von der Startseite entfernt sein, um Nutzern eine unkomplizierte Navigation zu ermöglichen. Darüber hinaus sollten Sie die Ladezeiten im Auge behalten – eine zu langsame Seite kann Besucher abschrecken oder den Eindruck erwecken, dass die Seite fehlerhaft ist.

Sicherheit ist ebenfalls ein Schlüsselkriterium. Achten Sie darauf, dass Ihre Website ein SSL-Zertifikat hat, um das Vertrauen der Nutzer zu gewinnen.

Tracking und Analytics, die auf die spezifischen Ziele Ihrer Website abgestimmt sind, bieten wertvolle Einblicke, die Ihnen bei der Optimierung Ihrer Online-Präsenz helfen können.

Um Ihren Besuchern eine nahtlose Erfahrung zu bieten, sollten Online-Buchungs- und Bezahlungsmöglichkeiten für Kurse und Startzeiten integriert werden. Gepflegte Inhalte, wie aktuelle Termine, Spielzeiten und Ergebnisse, vermitteln Professionalität und halten Mitglieder und Interessenten auf dem Laufenden. Verknüpfen Sie die digitale Welt mit der physischen Erfahrung, indem Sie sämtliche Events und Veranstaltungen auf Ihrer Webseite präsentieren – so schaffen Sie eine umfassende, ansprechende Online-Präsenz für Ihren Golfclub.

DIE ANFORDERUNGEN AN DIE WEBSITE IM ÜBERBLICK

- Mobilfreundliche Gestaltung für alle Endgeräte
- Klare und verständliche Informationen
- Schnelle Ladezeiten für bessere Nutzererfahrung
- Sichere SSL-Zertifikate für Nutzer-Vertrauen
- Online-Buchungs- und Bezahlungsmöglichkeiten für Komfort

DIE POWER DER PARTNER

Interessenten und Golfspieler suchen nicht nur auf Ihrer eigenen Webseite nach Informationen über Ihren Club. Oft nutzen sie auch Drittanbieter-Plattformen wie Branchenbücher, Tourismuseiten und Suchmaschinen wie Google, besonders bei allgemeinen Suchanfragen wie "Golfclub in meiner Nähe". Es ist daher entscheidend, regelmäßig die Informationen auf diesen Plattformen zu überprüfen und anzupassen, um genaue und aktuelle Angaben zu gewährleisten. Preise, Öffnungszeiten und weitere Details sollten stets auf dem neuesten Stand sein. Die Kontrolle von Branchenbucheinträgen und Profilen auf Partnerseiten wie golfer-werden.de hilft sicherzustellen, dass alle Informationen korrekt sind.

Neben der eigenen Online-Präsenz sind auch Partnerschaften und Kooperationen entscheidend für die Sichtbarkeit und Reputation Ihres Golfclubs. Informationen über Kooperationen mit Gutscheineften oder Partnern sollten immer aktuell gehalten werden, um sicherzustellen, dass Ihre Angebote und Vereinbarungen auf dem neuesten Stand sind. Durch eine systematische Überprüfung dieser Partnerschaften können Sie sicherstellen, dass potenzielle Kunden stets korrekte Informationen erhalten und von aktuellen Angeboten profitieren können.

PARTNERMANAGEMENT UND KOOPERATIONEN-CHECK

- Überprüfen Sie regelmäßig Clubinformationen auf allen Plattformen
- Pflegen Sie Ihr Google My Business Profil durch aktuelle Beiträge und Angebote
- Verwalten Sie Bewertungen, um sie authentisch und konstruktiv zu halten
- Aktualisieren Sie Ihre Angebote und Vereinbarungen für korrekte Informationen

SOCIAL MEDIA MARKETING

TIK TOK VS. INSTAGRAM, ADS VS. ORGANIC

“WIR BEOBACHTEN DIE FOLGENDEN TRENDS BEI UNTERNEHMEN, UM AUS FANS UND FOLLOWERN KUNDEN ZU MACHEN. DAS KÖNNEN AUCH SIE!”

VIDEO-FIRST-STRATEGIE:

Videos dominieren die sozialen Plattformen, sei es in Form von Stories, Live-Streams oder kurzen Clips. Visuelle Inhalte erzielen höhere Reichweiten und Engagement.

KURZFORMATE:

TikTok und Reels sind äußerst beliebt und bieten eine effektive Möglichkeit, kreative Botschaften in kurzer Zeit zu vermitteln.

AUTHENTIZITÄT

Nutzer erwarten authentische Einblicke hinter die Kulissen von Marken. Storytelling fördert emotionale Bindungen und erhöht das Vertrauen.

MICRO-INFLUENCER

Marken setzen weiter auf Kooperationen mit Mikro-Influencern, da diese eine engagierte und glaubwürdige Fanbasis bieten.

AUGMENTED REALITY (AR)

AR-Filter und Effekte bieten interaktive Erlebnisse, die Nutzer in die Markenwelt eintauchen lassen.



KEIN SCHLAG INS BLAUE

Wie findet ein Golfplatz den richtigen Kanal, um seine Botschaften effektiv zu vermitteln? Die Antwort liegt in der Erfahrung mit der Zielgruppe und der Fähigkeit, hochwertige Inhalte zu produzieren, die über bloße Werbung hinausgehen.

Es ist entscheidend, den passenden Social Media Kanal zu wählen, um die gewünschte Zielgruppe zu erreichen. Golfinteressierte Menschen nutzen unterschiedliche Plattformen, je nach Alter, Interessen und Aktivitäten. Bevorzugt Ihre Zielgruppe Instagram, TikTok, Facebook oder vielleicht LinkedIn? Eine gründliche Analyse der Nutzergewohnheiten wird Ihnen helfen, den richtigen Kanal zu identifizieren.

Hochwertige Inhalte sind der Schlüssel zu einer erfolgreichen Social Media Präsenz. Statt einfach nur Werbung zu teilen, sollten Golfplätze Geschichten erzählen, die Emotionen wecken und die Bindung zu potenziellen Mitgliedern stärken.

Nutzen Sie Brand-Storytelling, um authentische Einblicke hinter die Kulissen zu geben, Erfolgsgeschichten zu teilen und die Persönlichkeit Ihres Golfplatzes zu präsentieren. Dadurch entsteht eine Verbindung, die über bloße Produkte oder Dienstleistungen hinausgeht.

3,5

MRD. LIKES AM TAG

95

MIO. FOTOS AM TAG

1,8

STUNDEN AM TAG

91,4%

DER INTERNETNUTZER IN DEUTSCHLAND AUF
MINDESTENS EINER PLATTFORM AKTIV

79%

UNTERNEHMEN AUF IG

SO MÄCHTIG IST INSTAGRAM - QUELLE HUBSPOT & HOOTSUITE

MEHRWERTE SCHAFFEN

Die Kunst der Vermarktung besteht darin, aus der Masse herauszustechen. Die Kombination von gezielten Inhalten und Storytelling kann Ihrem Golfplatz dabei helfen, in der Flut der Social Media Posts aufzufallen.

Der Weg zum Erfolg liegt darin, einen einzigartigen Ansatz zu finden, der Ihre Botschaften auf eine Art und Weise vermittelt, die die Nutzer begeistert und fasziniert.

Die Wahl des richtigen Social Media Kanals, die Produktion von hochwertigen Inhalten und der Einsatz innovativer Technologien sind Schlüsselkomponenten, um als Golfplatz in den sozialen Medien hervorzustechen.

Denken Sie nicht nur an Werbung, sondern an Geschichten, Erlebnisse und Interaktionen, die Ihre Zielgruppe ansprechen und binden.

Nur so können Sie sicherstellen, dass Ihre Social Media Präsenz nicht nur bemerkt wird, sondern auch einen echten Mehrwert für Ihre potenziellen Mitglieder bietet.

ERFOLGREICHE SOCIAL MEDIA PRÄSENZ IN WENIGEN SCHRITTEN:

- Kluge Kanalauswahl: Qualität vor Quantität
- Nutzen Sie Analysen, um Ihre Marketingstrategie zu optimieren.
- Teilen Sie konstant aktuelle Inhalte und Tipps, um Interesse zu wecken und Ihre Community begeistert zu halten.
- Bieten Sie Einblicke hinter die Kulissen, um Ihrem Club eine persönliche Note zu verleihen

SHARE IT!

SETZEN SIE AUF VIELFÄLTIGKEIT UND EINBLICKE UM IHRE BOTSCHAFT ZU PRÄSENTIEREN

“VERWENDEN SIE DIESE BEWÄHRTEN STRATEGIEN, UM GEZIELT DIE REICHWEITE IHRES GOLFCLUBS ZU ERHÖHEN”

HOCHWERTIGE BILDER

Nutzen Sie hochwertiges und ansprechendes Bildmaterial, um die visuelle Anziehungskraft Ihrer Beiträge zu steigern.

VIELFÄLTIGE INHALTE:

Mischen Sie verschiedene Inhaltsformate wie Stories, Reels und Posts, um unterschiedliche Vorteile der Plattformen zu nutzen.

WENIGER IST MEHR:

Fokussieren Sie sich lieber auf wenige Plattformen und pflegen Sie diese gut, anstatt viele Kanäle oberflächlich zu betreuen.

INTERNE MARKETINGOPTIONEN:

Nutzen Sie die Möglichkeiten von Traffic- und Leadkampagnen auf Plattformen wie Facebook, Instagram und TikTok, um gezielt neue Mitglieder anzusprechen.

GEDULD HABEN:

Seien Sie geduldig und konsequent in Ihrer Strategie, um langfristig erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen.



IMMER ERREICHBAR SEIN

Die richtige Kommunikation ist der Schlüssel, um eine starke Beziehung zu Ihren Clubmitgliedern, Fans und potenziellen Interessenten aufzubauen. In einer zunehmend digitalisierten Welt bieten sich zahlreiche Möglichkeiten, um Ihre Botschaften effektiv zu vermitteln.

Die Kunst besteht darin **immer für alle erreichbar** zu sein und die passende Antwort zu liefern.

Marketing Automationen sind nicht nur bei vielen Unternehmen bereits seit Jahren erfolgreich im Einsatz, auch Ihr Verein kann davon profitieren.

Chatbots auf Ihrer Website können einfach regelmäßige Fragen entsprechend standardisiert beantworten und helfen, entsprechendes Feedback zu erhalten, um Ihr Team zu entlasten.

Kommunikation ist der Schlüssel zur Bindung Ihrer Mitglieder und zur Gewinnung neuer Interessenten. Nutzen Sie diese Tipps, um Ihre Kommunikationsstrategie zu verfeinern und eine starke Beziehung zu Ihrer Golf-Community aufzubauen.

Hier sind einige Tipps, wie Sie Ihre Kommunikationsstrategie optimieren können:

CHECKLISTE FÜR EINE ERFOLGREICHE KOMMUNIKATION

- Marketing-Automationen nutzen
- Erstellen Vielfältiger Kommunikationskanäle
- E-Mails oder Nachrichten an Fremdspieler schicken und die Rückmeldungen nutzen, um Angebote zu optimieren und Kundenbindung zu fördern.
- Newsletter nutzen, um Mitglieder und Interessenten zu informieren.

REICHWEITE MIT ADS

MIT SOCIAL MEDIA ADS LASSEN SICH KAMPAGNEN ZIELGERICHTET AUSSTEUERN

"LEADKAMPAGNEN SIND SEHR EFFEKTIV DARIN, NEUE ZIELGRUPPEN ZU ERREICHEN UND DIE REICHWEITE ZU STEIGERN."

PRÄZISE ZIELGRUPPENANSPRACHE:

Nutzen Sie Social Media Ads, um Interessenten zu inspirieren und platzieren Sie Suchanzeigen bei Google, um gezielt passende Suchanfragen abzudecken.

MESSBARE ERGEBNISSE:

Sorgen Sie dafür, dass Ihre Anzeigen, sei es Online oder Print, messbar sind und Sie klare Erkenntnisse über den Erfolg Ihrer Kampagnen erhalten.

BUDGET-VERTEILUNG:

Verteilen Sie Ihr Budget strategisch und fokussieren Sie sich auf wenige Kanäle, um den maximalen Effekt zu erzielen.

GEDULD UND LAUFZEIT:

Behalten Sie eine angemessene Laufzeit von mindestens 30 Tagen für Online-Kampagnen im Blick und bewahren Sie Geduld, um optimale Ergebnisse zu erzielen.



SCHRITT NACH VORN

DIGITALE SERVICES UND LEISTUNGEN



Die Digitalisierung bringt nicht nur Erwartungen mit sich, die Sie erfüllen müssen, sondern bietet Ihnen auch Optionen, Leute auf den Platz zu locken, die sonst nie Interesse am Golfen gehabt hätten. Auch kann sich der Einstieg in die digitale Welt dank staatlichen Förderungen sehr für Sie lohnen. Die Digitalisierung ist kein Klotz am Bein, sie ist eine Chance.

- WLAN auf dem Golfplatz erlaubt es Kunden, sich in Spielpausen die Zeit zu vertreiben
- Digitale Vorstellung der Spielbahnen - Zeigen Sie Golfern schon vor dem Besuch, was sie zu erwarten haben
- Digitale Trainingsprogramme - So können Sie auch im Winter Kunden anwerben
- Spannendes Event-Golfen - Nachtgolfen mit Neonlichtern, Turniere mit modernen und spannenden Regeln, die nicht dem Standard entsprechen... Wenn sie auffallen wollen, müssen Sie etwas anderes bieten, als ihre Konkurrenz
- Fördermittel und Zuschüsse nutzen - Auch finanziell können Sie von der Digitalisierung profitieren, dank Programmen wie go-digital oder der Digitalisierungsprämie, die Unternehmen beim Einstieg unterstützen

UNSERE LEISTUNGEN

ONLINE-MARKETING HOLT INTERESSENTEN AB, DOCH DAS ERLEBNIS VOR ORT ÜBERZEUGT SIE ZUR MITGLIEDSCHAFT.

“WIR WISSEN HEUTE SCHON WER NÄCHSTE SAISON MIT DEM GOLF SPIELEN ANFANGEN WIRD. WOLLEN SIE ES WISSEN?”

ONLINE MARKETING

Unsere Online-Marketing-Leistungen: Effektive Lead-Kampagnen, Influencer-Kampagnen, Ansprache der Zielgruppe mit Ads aber auch die Optimierung und Verwaltung von Profilen.

GOLFPLATZ PREMIUM PROFIL

Mit einem Premieeintrag auf Golfer werden profitieren Sie von zusätzlicher Reichweite. Inkl. Integration einer Buchungsfunktion für Termine, Startzeiten oder Kurse.

SCHNUPPERKURS-KOOPERATION

Events bieten eine effektive Möglichkeit, Hemmschwellen abzubauen, den Club zu präsentieren und langfristige Bindungen zu fördern.

INFLUENCER & BLOGGER EVENTS

Wir gehen mit einem Team aus Bloggern, Instagram, TikTok “Micro-Influencern” auf den Platz. Gemeinsam produzieren und Veröffentlichen wir währenddessen Inhalte auf unseren Accounts.



UNSER FAZIT



Das digitale Zeitalter bringt Golfplätzen spannende Chancen. Die Messbarkeit digitaler Ergebnisse ermöglicht mehr Kontrolle über Erfolge, während klare Ziele und Datenanalyse die Strategieoptimierung vorantreiben.

Indem Sie Ihre Zielgruppen genau kennenlernen und Schwachstellen beheben, können Sie gezielt optimieren.

Konzentrieren Sie sich auf präferierte Kanäle, um in der digitalen Landschaft zu glänzen und eine engagierte Community aufzubauen.

Nutzen Sie die Macht der Messbarkeit und Daten, um Ihren Golfplatz erfolgreich in die digitale Zukunft zu führen.

NOCH FRAGEN?

**MARKETINGCHECKLISTE
FÜR GOLFCLUBS 2024**

KONTAKT

SANDRA GNAMM

Geschäftsführerin 4EVERGLEN

SANDRA@4EVERGLEN.DE

**GOLFER-WERDEN.DE
SEPTEMBER 2023**

