Get the Ball Rolling

Der rote Faden für die Clubentwicklung

teamorientiert | textbasiert | zeitlich flexibel umsetzbar

Verlängerung bis Silvester 2027

- Die Ausrichtung des Golfclubs schärfen
- gemeinsame Werte und klare Ziele definieren
- Teamarbeit stärken
- lernen, Zielgruppenprofile zu erstellen und
  - wie die Aufmerksamkeit der Zielgruppe gewonnen wird
  - was Positionierung bedeutet und
  - wie sich Clubs wirklich voneinander unterscheiden können

+ Kontakt zu anderen Kursteilnehmenden



SPORTDONNER
Strategie mit Nachhall

EMAIL
Moin@FrancesDonner.com

MOBIL
+49 156 78 73 23 76

INSTAGRAM
@frances__donner

GV Bayern

Mit »Get the Ball Rolling« von Frances haben wir einen neuen Weg der Fortbildung beschritten. Keine technischen Hürden, freie Zeiteinteilung und zugänglich für alle. Besseres Wissen befähigt die Clubs, sich für die Zukunft (noch) besser aufzustellen.

Weniger ist manchmal mehr und kleine Schritte sind auch Schritte. An GtBR Kurs fand ich besonders gut, dass Frances ihr Fachwissen so verpackt hat, dass es in der Praxis umsetzbar ist.

Neue Wege gehen, statt den üblichen Ansätzen zu folgen. Überzeugt hat mich an Frances weniger ihr Instagram-Auftritt, sondern das persönliche Gespräch — ihr Wissen und ihre Kompetenz im gesprochenen Wort. Kein Geschwafel, sondern konkret, gut auf den Punkt gebracht, was Sache ist und wie es geändert werden kann.

Der Erfolg gibt uns recht. Wir haben so viele Clubvertreter wie noch nie mit einem Kurs erreicht. Einzelpersonen & ganze Teams haben teilgenommen. Der Kurs wurde sogar zur internen Mitarbeiterschulung genutzt, wodurch noch mehr mit dem Fachwissen in Berührung kamen. Wir sind uns sicher, dass jeder von dem Kurs etwas mitgenommen hat und umsetzen wird.



Heidrun Klump

Geschäftsführung

+49 89 15 70 22 33

hk@bayerischer-golfverband.de

bayerischer-golfverband.de

Kundenfeedback

Erst einmal finde ich Frances' Schreibstil fantastisch und motivierend. Durch ihren Onlinekurs »Get the Ball Rolling« hat sie uns viele praktische, umsetzbare Strategien zur Mitgliedergewinnung und -bindung aufgezeigt und uns eine durchdachte Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Differenzierung im Golfmarkt gegeben.

Ich denke, eine Zusammenarbeit mit Frances ist ein MUSS, wenn Golfclubs sich strategisch klarer positionieren wollen.



Sven Hilgenberg

Geschäftsführung

+49 81 53 93 47 70

Hilgenberg@golfclub-woerthsee.de

golfclub-woerthsee.de

Kundenfeedback

Frances hat mich mit GtBR abgeholt, inspiriert und direkt ins Handeln gebracht. Mir wurde klar, dass wir unsere interne Kommunikation und Zusammenarbeit als Team vernachlässigt hatten. Dabei ist genau das doch so wichtig, um als Club, in einem so wettbewerbsstarken und klischeebeschwerten Markt erfolgreich zu sein.

Ich war erst skeptisch, wie sich so ein Onlinekurs in den Alltag integrieren lässt. Da ich aber bei dem Format keinen Zeitdruck hatte, machte ich mit. Zwar hatten wir aufgrund von Personalknappheit ein paar Zeitprobleme, bleiben aber weiter dran.

Besonders die letzte Einheit zur Umsetzungsplanung hat mich abgeholt. Der ganze Kurs war super, aber mit der letzten Lektion bringt Frances es für mich auf den Punkt und macht es leicht, das Gelernte in die Praxis zu übertragen.

Ich bin so überzeugt von den Inhalten und motiviert durch Frances' Schreibstil, dass wir begonnen haben, den Kurs bereichsübergreifend als Team zu bearbeiten — mit positiver Resonanz und To Do's für alle Bereiche.

Das ist unglaublich wertvoll, weil jetzt alle die Inhalte kennen, wir von der gleichen Sache sprechen, wir uns wieder mehr als Team zusammengefunden haben und wir uns endlich mal Fragen wie „Was wollen wir wirklich?“ beantworten.

GtBR und Frances haben uns sehr weitergebracht und neue Ideen und Schwung gebracht - vielen Dank hierfür.



Alexandra Sturm

Clubmanagement

+49 80 61 14 03

alexandra.kellerer@golfclub-maxlrain.de

golfclub-maxlrain.de

Kundenfeedback

*Prädikat > Empfehlenswert ***** — Ich kann es nur empfehlen, sich den Aufgaben im Kurs zu stellen, und Frances ist sicher eine, die weiß, wovon sie spricht.*

Einen Golfclub zu führen und ihn erfolgreich zu machen, ist eigentlich nichts anderes, als ein Unternehmen zu führen. Wer da ohne Plan arbeitet, hat es sicher sehr schwer. Aber welcher Club hat schon einen solchen Plan oder Ziele — schriftlich, konkret und allen im Vorstand bekannt?

Frances legt mit dem Onlinekurs »Get the Ball Rolling« einen solchen Plan vor, stellt grundsätzliche Fragen und liefert die Themen und Übungsanleitungen, die bearbeitet werden müssen, so z.B.:

- ***Werte** für den Club, um von innen heraus ein Image zu transportieren, für das der Club im Außen bekannt ist.*
- ***Positionierung**, um sich über die Qualität und Einzigartigkeit des Clubs bewusst zu werden.*
- ***Differenzierung**, um sich von den Nachbarclubs zu unterscheiden und einen USP zu entwickeln.*
- *Die passende **Zielgruppe** zu definieren, damit man bei aktivem Marketing die „richtigen" Menschen anspricht.*
- *Und letztlich die **Ziele** für den Club, da man bei einer Entscheidungsfindung sonst keine Richtung hat, wohin man will.*

In dem Kurs Frances behandelt Frances noch viele weitere Themen, und wer sich die nötige Zeit nimmt (was gar nicht so dramatisch ist), der wird schnell einen oder mehrere wichtige Schritte vorankommen.

Gerald Mützel

Vorstand Marketing

marketing@golfclub-schweinfurt.de

Golf Club Schweinfurt e.V.