



Sie interessieren sich für eine Beratung zur Mitgliedergewinnung und Mitgliederbindung? Wir kommen zu Ihnen!

Wie gewinne ich einfach und mit möglichst geringem Aufwand neue Mitglieder? Und wie binde ich sie länger an mich? Diese Fragen stellen sich wieder mehr und mehr Golfanlagen, die der DGV dank exklusivem Know-how aus jahrelanger Marktforschung beantwortet - bei einem kostenlosem Beratungsgespräch auf der jeweiligen Anlage!

Auf Grundlage von zuvor erhobenen Daten und Benchmarks aus Best-Practice-Maßnahmen wird zunächst der clubindividuelle Prozess der Mitgliedergewinnung gemeinsam analysiert. Dabei werden alle vorhandenen Probleme erkannt und deren Lösungen anhand praktischer Maßnahmen sofort vorgeschlagen. Das betrifft insbesondere Maßnahmen zur Gewinnung vieler neuer Interessenten sowie deren vermehrte Bindung als Mitglieder aufgrund einer besseren Kommunikation effizienterer Anschlussprodukte bei Beibehaltung der bisherigen Mitgliedschaftsformen. Auch das Thema Mitgliederbindung wird ausführlich besprochen. Dabei wird erläutert, welche Maßnahmen notwendig sind, um mehr Mitglieder länger an die jeweilige Golfanlage zu binden und wie der DGV zusätzlich durch Ressourcen schonende Services unterstützen kann. Und all das zugeschnitten auf die jeweilige Golfanlage.

Jahr für Jahr analysiert der DGV den Golfmarkt und insbesondere die Best-Practice-Maßnahmen der erfolgreichsten Golfanlagen in Sachen Mitgliedergewinnung und Bindung. Dieses Wissen hat der DGV exklusiv – und davon sollen möglichst alle DGV-Mitglieder profitieren.

Informationen zum Text

Markt&Daten

Ansprechpartner



Deutscher Golf Verband e.V.
Wiesbaden

serviceportal@dgv.golf.de

0611 99 020 0