

Marketing-Verantwortlicher

Auf einer Golfanlage ist der Marketing-Verantwortliche insbesondere für die Kundengewinnung und deren Bindung zuständig, zu denen vor allem Mitglieder/Golfspieler zählen, aber auch Greenfeespieler und Sponsoren.

Dies ist eine Musterbeschreibung und ist ein unverbindlicher Regelungsvorschlag, der nicht notwendig den Bedürfnissen Ihres Golfclubs entsprechen muss.

Verantwortung/Befugnisse

Auf einer Golfanlage ist der Marketing-Verantwortliche insbesondere für die Kundengewinnung und deren Bindung zuständig, zu denen vor allem Mitglieder/Golfspieler zählen, aber auch Greenfeespieler und Sponsoren. Entsprechend managt er alle damit verbundenen Maßnahmen, insbesondere alle Marktforschungsaktivitäten und die daraus abzuleitenden zielgruppenspezifischen Marketing-Instrumente, sowie alle für die Zielerreichung notwendigen Ressourcen.

Im Falle eines relevanten outgesourcten Geschäftsfeldes erfolgt das Management durch eine enge kooperativer Zusammenarbeit. Hervorzuheben sind hierbei alle selbstständigen Professionals auf einer Golfanlage, da sie Golfkurse für Interessenten und Mitglieder durchführen und demzufolge einen großen Einfluss auf die Gewinnung und Bindung dieser Zielgruppen haben.

Idealerweise ist der Marketing-Verantwortliche in einem Verein Teil des Vorstandes oder diesem direkt unterstellt, in einer Betreibergesellschaft sollte dieser Verantwortungsbereich innerhalb oder direkt unterhalb der Geschäftsführung liegen.

zuständig für

- Konzeption, Durchführung und Auswertung aller Marktforschungsmaßnahmen, wie beispielsweise Einzugsgebietsanalysen, Wettbewerbsanalysen, SWOT-Analysen, Zielgruppenanalysen (insbesondere Mitglieder, Gäste und Nicht-Golfer), Service-Checks, Google-Analytics, Landingpages, Couponing, CPC-Modelle oder CRM.
- Ableitung von Handlungsempfehlungen für den Vorstand bzw. die Geschäftsführung hinsichtlich der Ziele, Positionierung und Corporate Identity einer Golfanlage sowie der dafür notwendigen effizienten und aufeinander abgestimmte Marketing-Instrumente (Produkt- Preis, Kommunikations- und Distributionspolitik / Marketing-Mix).
- Produkt- und Preispolitik: Inhaltliche und preisliche Konzeption, Durchführung und Kontrolle insbesondere der Schnupperangebote (gemeinsam mit dem Pro) wie beispielsweise Schnupperkurse, Golf-Erlebnistage oder Member & Friends-Turniere, Golfturniere (gemeinsam mit dem Pro), wie beispielsweise PE-Kurse, Golfspielangebote (Vollmitgliedschaften, Greenfeemitgliedschaften, Aufnahmegebühren etc.), Greenfeeangebote (Yield-Management, Startzeitenreservierungssysteme etc.), Events (Turniere, Clubabende, Präsentationsflächen auf Stadtfesten etc.), Sponsoringangebote, Notwendige Produkterweiterungen (Kurzplätze, Ausweis+ etc.).
- Kommunikationspolitik Konzeption, Gestaltung, Durchführung und Kontrolle insbesondere der Corporate Identity (gemeinsam mit dem PR-Verantwortlichen), integrierten und crossmedialen Kommunikation der Produkte und Preise mittels Empfehlungs-, Kooperations- und Direkt-Marketing sowie gemeinsam mit dem PR-Verantwortlichen mittels Social Media, PR, Newsletter, Rundschreiben, Werbung, Events, Homepage und SEO und SEA
- Distributionspolitik: Konzeption, Gestaltung, Durchführung und Kontrolle insbesondere der persönlichen Distribution, - Vertriebspartner, Mitglieder werben Mitglieder-Programm, CPC- und CPO-Modelle, Affiliate-Programme etc.

Persönliche und/oder fachliche Anforderungen

Neben den oben beschrieben fachlichen Anforderungen sollte der Marketing-Verantwortliche folgende Eigenschaften besitzen:

- Abgeschlossenes Studium oder vergleichbare Berufserfahrung, idealerweise im Dienstleistungsbereich.
- Kenntnisse über die Besonderheiten des Marketings im Golfsport bzw. über die effizienten Lösungswege der marktgegebenen Probleme, insbesondere die Beseitigung der Vorurteile und Hemmschwellen der Nicht-Golfer sowie der Wichtigkeit des Pros bei der Kundengewinnung und Kundenbindung.
- Sicheres, freundliches, gewinnendes und kooperatives Auftreten, idealerweise mit Kenntnissen über Analysemodelle wie DISG oder Structogram.
- Bei einem Verein: Kenntnisse über Entscheidungsfindungsprozesse in einem Sportverein
- Bei keinem zusätzlichen PR-Verantwortlichen: Zusätzliches Verantwortungsprofil PR-Verantwortlicher
- Bei keinem zusätzlichen Social-Media-Verantwortlichen: Zusätzliches Verantwortungsprofil Social-Media-Verantwortlicher

Hinweise

- Diese Stellenbeschreibung dient einer Abgrenzung der Aufgaben des Marketing-Verantwortlichen von den Aufgabengebieten anderer für den Golfclub tätiger Personen. Sie stellt ohne Anspruch auf Vollständigkeit ein Muster und als solches einen unverbindlichen Regelungsvorschlag dar, der nicht notwendig den Bedürfnissen Ihres Golfclubs entsprechen muss. In Abhängigkeit von den konkreten Umständen vor Ort sollten daher unzutreffende Passagen der Stellenbeschreibung gestrichen und diese um für das Aufgabengebiet des Starters in Ihrem Golfclub relevante Bereiche ergänzt werden.
- Diese Stellenbeschreibung wurde mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Eine Haftung für inhaltliche Richtigkeit kann nicht übernommen werden, es sei denn, es liegt eine vorsätzliche oder grob fahrlässig begangene Pflichtverletzung vor.

Informationen zum Text

NeuimAmt

Weiterführende Links

Markt & Daten

Betriebsvergleich

Golfbarometer

Traumjob-Golfplatz.de

Zum Seminarplaner

Ansprechpartner



Deutscher Golf Verband e.V.
Wiesbaden

serviceportal@dgv.golf.de
0611 99 020 0

