



NORSK SENIOR GOLF STRATEGI 2018 - 2021

VÅR VISJON
Golfgledesprederen

VÅRE VERDIER
Mestring – Bedre helse - Sosialt - Trivsel

Innledning

Dette strategidokumentet er en videreføring av strategitanker fra 2008, NSG strategiplan 2011 – 2012 – 2013 og styreledernotat fra 2014. Strategidokumentet er resultatet av et arbeid som har involvert hele styret gjennom to arbeidsmøter og arbeid i strategigruppen mellom styremøtene. I tillegg til innspill fra spørreundersøkelser blant klubbens medlemmer som ble presentert for NSG sitt årsmøte i 2017.

Visjon

Golfgledesprederen

Verdier

NSG vil bygge sin virksomhet på et godt fundamentert verdigrunnlag.

Våre verdier er:

- **MESTRING**
- **BEDRE HELSE**
- **SOSIALT**
- **TRIVSEL**

Misjon

Spre det glade budskap, «*Golf er godt for helsa og humøret*», gjennom vårt omfattende turneringsprogram og øvrig aktivitet.

Aksjon

Legge til rette for og arrangere turneringer på ulike nivåer.

Ta ut representasjonsspillere til mesterskap og landskamper gjennom kvalifisering i uttaksturneringer. Tilby et variert reiseprogram høst og senvinter/vår.

Aksjonsmotto: *Spill for livet*

Fakta - Norsk Senior Golf (NSG)

NSG er en frittstående medlemsorganisasjon for golfglade kvinner og menn i alderen 50+. Golferne er medlemmer av klubber tilsluttet Norges Golf forbund (NGF). NSG er medlem av European Seniors Golf Association (ESGA) og opptrer som Norges nasjonale senior golf forening i denne sammenheng. NSG er assosiert med NGF og opptrer på vegne av NGF i



forbindelse med uttak til og spill i turneringer arrangert av European Golf Association (EGA) og andre organisasjoner som NGF er medlem av.

- NSG har sin administrasjon tilknyttet Asker GK sine lokalteter på Asker
- NSG driver sin virksomhet i samarbeid med 101 klubbkontakter (KK) og 120 klubber
- NSG har en stabil medlemsmasse i underkant av ca. 2800 medlemmer, disse fordeler seg på 22,6 % kvinner og 77,4 % menn
- NSG har en velfungerende turneringskomité og organisasjon for gjennomføring av et omfattende turneringsprogram fra Mandal i sør til Stiklestad i nord
- NSG arrangerer årlig i underkant av 150 turneringer, fordelt på Classic Tour, Uttaksturneringer, Landskamper og mesterskap som Lagseriefinale, Lagmesterskap og Landsfinale
- NSG forestår uttak av representasjonsspillere til Europamesterskapene for Senior. Dette omfatter EGA individuelt og lag, ESGA, ESGA Masters og Super Senior, ESLGA Masters og Marisa Sgaravatti
- NSG er også engasjert i utviklingen av Nordisk Mesterskap og er en anerkjent arrangør av Europeiske mesterskap
- NSG tilfører norske golfklubber betydelige inntekter gjennom turneringsvirksomhet og lojalitetskort
- NSG har en nøktern drift og et godt økonomisk fundament
- NSG er registrert i Frivillighetsregisteret

Situasjonsanalyse

Analysen beskriver nå-situasjonen for NSG, basert på styremedlemmene sin vurdering og erfaring gjennom arbeidet med dette strategidokumentet.

| | |
|--|---|
| <p>STYRKER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Konkurransprogrammet • Dyktig turneringsarrangør • Lojalitetskort • Representasjonsprogram • Administrasjonskostnadene er moderate • Selvstendig/frittstående organisasjon • Tilfører klubbene gode inntekter • Stabil organisasjon og komitéstruktur | <p>MULIGHETER</p> <ul style="list-style-type: none"> • NSG tilbyr bedre vilkår enn andre aktører • Flere klubber med i lojalitetskort • Utvide innholdet i lojalitetskortet • Utnytte potensialet i gruppen 50 – 55 år som er yrkesaktive og lav-handicappere • NSG er den dominerende aktør for alle golfere over 50 år • Vurdere utvidelse av tilbudet til også å gjelde Nord-Norge • «Shotgun» start skaper mer sosialt samvær • Produktutvikling tilpasset ulike grupper spillere, alder og interesser • NSG kan inngå avtaler med flere års varighet |
| <p>SVAKHETER</p> <ul style="list-style-type: none"> • OoM-systemet er tidkrevende og krever mye manuell håndtering • Østlandsdominans kontra regionutfordringer • Reisetid og kostnader en ulempe for regionspillere • NSG er lite kjent blant ikke-NSG medlemmer • NSG må i enkelte tilfeller betale en relativ høy greenfee der andre har et bedre tilbud • Vi utfordres av noen historisk dårlige relasjoner til enkelte klubber | <p>TRUSLER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kostnadsnivået for bruk av GolfBox • Respekt/forståelse hos NGF • Generell reduksjon i antall golfspillere i Norge • Stort spenn i alder i medlemsmassen og 70+ spillere utfordres i større grad av de yngre mht kvalifisering til representasjonsspill • Klubbenes holdning til rabatterte greenfee |

NSG Målsetting/Strategier

1. Konkurranser og turneringer

Strategi: Beholde posisjon som den dominerende aktør for alle golfere over 50 år

NSG-medlemmer skal bli tatt vare på og sett for den de er og ferdigheter de har innenfor NSG sin aktivitet, både sportslig, sosialt og i et helseperspektiv. NSG skal tilrettelegge for en funksjonell klasseinndeling i alle konkurranser og turneringer. NSG har som målsetting at alle medlemmer skal kunne videreutvikle sine golfferdigheter uavhengig av alder fra 50+.

NSG har som mål å ha 50% av medlemmene (rundt 1500) aktive i NSG sine konkurranser og turneringer. Denne målsettingen vil også ha positiv effekt på mestring, sosialt, helse og trivsel.

I NSG er det mange medlemmer som vurderer sitt medlemskap økonomisk i forhold til hva de får i retur. NSG skal være en organisasjon hvor det skal lønne seg å være medlem. NSG skal ha gode tilbud med attraktive medlemsfordeler.

NSG skal tilby et godt sportslig tilbud til alle sine medlemmer. Alle NSG-medlemmer kan kvalifisere seg til å representere Norge i landskamper og andre internasjonale golfkonkurranser. For tiden er det tilbud om representasjonsplasser til 88 menn og 40 kvinner. Basert på OoM-listene er det størst konkurranse for ESGA Herrer netto, som i 2017 besto av 413 spillere. EGA engasjerte 121 spillere i 2017.

Virkemidler:

- Videreføre og drive en kontinuerlig forbedring av NSG sine konkurranser og turneringer
- Implementere forbedringer av turneringsbestemmelser før sesongstart
- Innføre «Classic Tour» som begrep til erstatning for «Senior Tour»
- Knytte «Classic Tour» opp mot langsiktige avtaler med klubbene/sponsorer
- Legge forholdene til rette for å integrere NSGs aktivitet i regionene
- Videreutvikle aktiviteter som fremmer helse, sosialt, mestring og trivsel
- Utnytte «Shotgun» start for å bedre det sosiale under konkurranser
- Utvide antall klubber som slutter seg til lojalitetskortet
- Utvikle samarbeidet med de andre nordiske seniorgolforganisasjonene
- Formidle medlemstilbud fra våre samarbeidspartnere

2. Medlemmer i NSG

Strategi: Øke medlemstallet, samt øke andelen av kvinner

NSG har i 2017 totalt 2742 betalende medlemmer. Av denne medlemsmassen er det ca. 1250 registrerte Senior Tour-spillere fordelt på alle klasser. Dette utgjør ca. 46 % av medlemmene. Av disse medlemmene er ca. 40% inne på OoM-listene.

Virkemidler:

- Øke til 3000 betalende NSG medlemmer
 - Gjennom målrettet markedsføring i regionene
 - Øke antall spillere i alderen 50-55 år
 - Ha et spesielt fokus på å øke kvinneandelen
 - Innføre «Classic Tour» for alle medlemmer fra 50 år
- Øke deltakelsen på Classic Tour til å utgjøre 50% av medlemmene ved å;
 - Motivere flere kvinner til å delta
 - Etablere turneringsbestemmelser slik at også 70+ spillere kan konkurrere om representasjons plasser

3. Sportslig tilbud til medlemmer

Strategi: Tilby et godt sportslig tilbud til alle medlemmer på alle ferdighetsnivå

Det sportslige tilbudet er kjernevirksomheten i NSG og skal reflektere NSG sin visjon og verdigrunnlag. De to viktigste motivene for å spille golf er gleden og det sosiale ved å være sammen med andre på golfbanen. I tillegg vet vi at en aktiv NSG-spiller gjennom sin fysiske aktivitet legger et godt grunnlag for at egen helse ikke blir en begrensende faktor med økt alder. Mestring er også avgjørende for å trives og å bli værende som aktiv NSG-medlem. NSG skal organisere, tilrettelegge og tilby gode sportslige tilbud for å ivareta medlemmene på disse områdene.

NSG sitt sportslige tilbud:

- Classic Tour konkurranser/turneringer
- Classic Tour med uttak konkurranser/turneringer
- Landsdelsfinaler med uttak for alle klasser
- Landsfinale for de kvalifiserte i alle klasser
- NSG Lagmesterskap
- NSG Lagserie Match
- NSG Nettomesterskap (NM uoffisielt)
- Nordisk Mesterskap

Virkemidler

- NSG vil utvikle det sportslige tilbudet i regionene
- Øke antall NSG-uttaksturneringer i regionene
- NSG vil i samarbeid med Kker og klubbens ledelse vurdere 2 x 9 hulls runder (over 2 dager) som EN fullverdig konkurranse og tellende i OoM listen
- NSG ønsker å tilrettelegge for at de seniorturneringene som allerede er etablert i regionene kan bli tellende i NSG systemet
- Etablere et pilotprosjekt på 2 år for å øke NSG-konkurranser/turneringer i Rogaland gjennom samarbeid med allerede etablert Tour-program.
- Planlegge og markedsføre Landsdelsfinalene enda tidligere for økt deltagelse

- NSG vil utrede muligheter for NSG-aktivitet ved å opprette OoM lister som grunnlag for landsfinale/NSG simulatormesterskap i vinterhalvåret.

4. Sosialt tilbud til medlemmer

Strategi: Tilby et inkluderende miljø og sosialt tilbud tilpasset medlemmene

I underkant av 50% av NSG medlemmer sier at det sportslige tilbudet med konkurranser og turneringer er hovedbegrunnelsen for sitt medlemskap. Dette betyr også at den andre halvdel av medlemmene har andre begrunnelser for sitt medlemskap. Alle har vi en felles lidenskap i golfen som bringer oss sammen og det er selvsagt den enkelte som velger hva vedkommende vil prioritere. NSG er en organisasjon som også skal ivareta de medlemmer som er mer opptatt av det sosiale innen golfen og ikke nødvendigvis bare premier og ære i konkurranser. NSG ønsker å tilrettelegge for målrettede sosiale tiltak og å utnytte potensialet gjennom all aktivitet for at det sosiale er og blir et fundament for NSG medlemmer.

NSG sitt sosiale tilbud

- Golfreise til Portugal hver høst
- Golfreise til Spania hver vår
- Mix turnering på Asker
- Mix turnering på Drøbak

Virkemidler

- Stimulere til sosialt samvær gjennom «Shotgun» start der det er hensiktsmessig
- Benytte «Shotgun» start på sisterunden på Lagmesterskapet/Classic Tour/Mini Tour
- Oppfordre klubbene til sosiale og sportslige tiltak slik at spillerne er til stede under premieutdeling
- Innhente tilbud fra hotellene og oppfordre deltakere til å bo på samme hotell
- Oppfordre til – sette opp – samkjøring til turneringer som er et stykke unna
- Oppfordre klubbene til «Longest Drive», «Closes to the Pin» og andre konkurranser og premiere disse med f.eks. greenfee billetter
- Oppmuntre klubbene til andre tiltak som f. eks «Trekke-premier»

5. Informasjon og kommunikasjon

Strategi: Gi rask og relevant informasjon til NSG-medlemmer og golf-Norge

God informasjon og kommunikasjon er viktig, både internt og eksternt. Vi har en spredt medlemsmasse både med tanke på alder og bosted. Det er viktig å være tilstede i flere medier slik at alle får med seg budskapet. NSG har som målsetting å nå alle medlemmer uavhengig av hvilke medier det kommuniseres i.

Gjennom klubbkontaktene kan NSG informere om turneringsprogram, turneringsbestemmelser og andre viktige endringer.

NSG sin hjemmeside og offisielle Facebook-side er på mange måter NSG sitt ansikt utad. Foruten å være informasjons-/kommunikasjonskanaler for medlemmene, er de også viktige markedsføringskanaler overfor samarbeidspartnere for NSG. Kvaliteten på det som legges ut må derfor sikres godt slik at den er både relevant og korrekt.

NSG bruker dessuten GolfBox i konkurranser/turnering både med hensyn til påmelding, starttider og all info som spillerne trenger for konkurransen.

Daglig leder og sekretær er også for det meste tilgjengelig på dagtid både på telefon, e-post og ved personlig oppmøte på NSG sitt kontor i klubbhuset til Asker GK.

Virkemidler:

- NSG skal informere sine medlemmer gjennom relevante sosiale medier med tidsriktig informasjon til medlemmene
- Sørge for at hjemmesiden, Facebook-siden og GolfBox til enhver tid inneholder oppdatert og interessant informasjon
- Øke aktiviteten på NSG sin Facebook-side med «likes» og en aktiv venedeling for nye tidsriktige innlegg
- Mer aktiv bruk av Facebook under turneringer, med intervju av vinneren, spesielle hendelser og deling av videoklipp
- Benytte SMS-tjenester for å formidle spesielle tilbud eller begivenheter

6. Samarbeid med NGF

Strategi: Søke et positivt, konstruktivt og profesjonelt samarbeid med NGF

NSG er en frittstående medlemsorganisasjon som ønsker og evner å stå på egne bein. Alle medlemmer av NSG har medlemskap i en golfklubb som er tilsluttet Norges Golf forbund. NSG er assosiert med NGF og opptretter utad nasjonalt og internasjonalt som en organisasjon for enkeltmedlemmer som gjennom sitt klubbmedlemskap er underlagt NGFs lover.

Ettersom NGFs strategi og hovedsatsing retter seg mot spillere opptil 35 års alder, har NSG en sentral rolle som golforganisasjon for 50+ gruppen som utgjør majoriteten av norske golfspillere.

NSG tar ut representasjonsspillere til EGA senior mesterskap i forståelse med NGF.

I tillegg er NSG en svært aktiv turneringsarrangør som bidrar sterkt til norske golfklubbers økonomi og er en solid bidragsyter til en forbedret folkehelse. I 2017 arrangerte NSG turneringer på 67 ulike norske golfbaner, hvorav mange ligger i regionene.

Virkemidler

- Opprettholde et avklart forhold gjeldende NSG's bruk av GolfBox

- Opprettholde et avklart forhold gjeldende uttak av representasjonsspillere til EGA mesterskap.
- Samarbeid med NGF gir NGF muligheter til å dele informasjon med NSG-medlemmer og vice versa

7. Verdigrunnlag – Tiltak

Strategi: Iverksette tiltak for å bygge et godt fundamentert verdigrunnlag.

NSG sine mest sentrale verdier er: MESTRING – BEDRE HELSE - SOSIALT - TRIVSEL.

NSG er i dag aktivitetsmotor for golfglede, begeistring og fellesskap og tiltakene til NSG er turneringsprogrammet og de sosiale golfturene som NSG arrangerer.

Tiltak for å oppnå: Mestring – Sosialt – Bedre Helse - Trivsel

- Fortsette å være aktivitetsmotor for å oppnå vårt verdigrunnlag
- Turneringsprogram
- Sosiale turer
- Jobbe for et inkluderende miljø

8. Økonomi

Strategi: Opprettholde NSG sin gode økonomi

NSG har et godt økonomisk fundament og har tilfredsstillende likviditet. I 2017 ble NSG godkjent for mottak av momskompensasjon.

NSG sine handlingsregler sier;

Lønnsutgifter

Lønn og sosiale kostnader i NSGs administrasjon skal maksimalt være 60% av medlemskontingenten og ekstern støtte.

Kapitalreserve

NSGs kapitalreserve skal til enhver tid være minimum 50% av årsomsetning av medlemskontingent

Siden aldersbegrensningen for herrer ble satt ned til året spilleren fyller 50 år, er NSG i en gunstig situasjon til å kunne utvikle organisasjonen videre. Det må til enhver tid legges vekt på forsvarlige økonomiske rammebetingelser. Økt aktivitet vil være avhengig av en stabil eller økende medlemsmasse og at spillerne er like ivrige til å delta i NSG sitt turneringsspill.

Medlemskontingenten bør være konkurransedyktig både i forhold til rekruttering av flere medlemmer og å nå målet om antall medlemmer på 3000.

Alle representasjonsspillere både utenlands og i Norge får dekket deler av sine reise- og turneringskostnader etter gjeldende fordelingsnøkkel – for tiden dekkes 60% av kostnadene.

Virkemidler

- Videreutvikle NSG tilpasset nedsatt aldersgrense på 50 år+ ved bl.a. å innføre «Classic Tour»
- Ha til enhver tid god kontroll over kostnader og inntekter
- Alltid ha kostnadseffektive løsninger

9. Samarbeidspartnere

Strategi: NSG skal være en attraktiv samarbeidspartner

NSG søker samarbeidspartnere som ser verdien av vårt arbeid med å skape golfglede som stimulerer til bedre helse og godt humør. Vi ønsker at de skal bidra til NSG sitt lojalitetskort, annonser og støtte våre turneringer.

Virkemidler

- Vi skal ta godt vare på de samarbeidspartnerne som vi allerede har
- Vi skal kartlegge og kontakte andre som vi ser passer vår medlemsmasse

10. Organisering og administrasjon

Strategi: NSG skal organiseres på en måte som er hensiktsmessig for å gjennomføre de til enhver tid oppsatte mål og strategier

Til å arbeide med de ulike områdene har NSG i dag følgende organisasjon.

- Årsmøte bestående av klubbkontakter og styret. Avholdes i februar hvert år
- Styre bestående av styreleder, nestleder, 4 styremedlemmer og 3 varamedlemmer
- Administrasjon bestående av Daglig Leder og Administrasjonssekretær
- 5 turneringskoordinatorer som planlegger og gjennomfører turneringsprogrammet
- Revisor, valgkomité og hederskomité som velges av årsmøtet
- Klubbkontakter som sikrer NSG en god faglig toveis kommunikasjon med golfklubbene

Styret utpeker hvert år Turneringskomité samt prosjektgrupper etter behov.

Virkemidler:

- Regelmessig gjennomgang av NSG sin funksjon og organisering med tanke på mulige forbedringsområder



- Ha en aktiv og engasjert organisasjon som jobber for å nå oppsatte mål
- Ha fokus på NSGs muligheter til videre utvikling for å være rustet for fremtidens utfordringer