

Checkliste

Wie Golfclubs mit der richtigen Software ihre Effizienz im Tagesgeschäft steigern

Mit dieser Checkliste stellen Sie sicher, dass Sie das volle Potenzial einer modernen Golfmanagement-Software wie BRS Premier in Kombination mit einer Buchungsplattform für Startzeiten wie GolfNow ausschöpfen. Optimieren Sie Ihre Abläufe und bieten Sie sowohl Mitgliedern als auch Gästen ein erstklassiges Erlebnis.

1. Kundenbeziehungsmanagement (CRM) optimieren

- Zentrale Datenbank bzw. das Modul „Kundenverwaltung“ für Mitglieder- und Gästedataen pflegen, inklusive Präferenzen, Spielhistorie und Kontaktdetails.
- Zielgruppenspezifische Kommunikation für Events, Angebote oder Neuigkeiten erstellen.
- Automatische Follow-ups zu Geburtstagen, Turnieren und bevorstehenden Startzeiten erstellen, um die Kundenbindung zu stärken.
- Kundenzufriedenheit mit Umfragen oder Feedback-Funktionen per E-Mail regelmäßig prüfen.

2. Startzeitenverwaltung vereinfachen

- Online-Buchungen für Mitglieder und Gäste ermöglichen, um die Rezeption zu entlasten.
- Echtzeit-Aktualisierung der Verfügbarkeiten sicherstellen, um Doppelbuchungen zu vermeiden.
- Regeln für Haupt- und Nebenzeiten definieren, um die Platzauslastung zu optimieren.
- Preise für Abschlagszeiten flexibel anpassen, um in Stoßzeiten höhere Einnahmen zu erzielen und in ruhigeren Zeiten attraktive Angebote anzubieten.
- Schnittstelle zu GolfNow, der weltweit größten Vertriebsplattform für Tee Times, über BRS Premier einrichten, um neue Kunden zu gewinnen und Leerstände zu reduzieren.

3. Turnierplanung effizienter gestalten

- Turniere über den Turnierkalender einmalig erstellen und bei Bedarf duplizieren.
- Turnierformate individuell an verschiedene Spielergruppen und Spielstärken anpassen.
- Teilnehmerregistrierung und Ergebniserfassung mit dem Turniermodul und eScoring automatisieren.
- Automatische Erinnerungen an die Teilnehmer senden.
- Live-Scoreboards für die Ergebnisanzeige während der Turniere generieren.

4. Gebühren und Beiträge digital verwalten

- Bezahlung der Gebühren, z. B. für Startzeiten oder Turnieren, über einen Online-Zahlungslink ermöglichen, um Transaktionen digital zu erfassen und den Verwaltungsaufwand zu minimieren.
- Verschiedene Zahlungsmethoden, einschließlich Online-Kreditkartenzahlungen, anbieten.
- Zahlungsstatus verfolgen und bei Bedarf Mahnungen für offene Rechnungen senden.
- Archiv einrichten, um Zahlungshistorien und Belege einzusehen.

5. Prozesse an der Rezeption optimieren

- Online-Zahlungen bei der Turnieranmeldung ermöglichen, um den Ansturm am Turniertag zu reduzieren, das Personal zu entlasten und das Kundenerlebnis zu optimieren.
- Alle Aufgaben im Zusammenhang mit der Startzeitenverwaltung zentralisieren, um dem Rezeptionspersonal schnellen Zugriff auf relevante Informationen zu ermöglichen.
- Digitales Dashboard bzw. POS-Module nutzen, um Check-ins und Gästefragen effizient zu bearbeiten.
- Überbuchungen oder Terminüberschneidungen mithilfe von Tee Sheets, Kalender- und Aufgaben-Tools vermeiden.

6. Abläufe im Pro-Shop vereinfachen

- Lagerbestände im Pro Shop direkt in der Software verwalten, um das Inventar im Griff zu haben.
- Online-Reservierungen für Carts und Leihgeräte anbieten, um Wartezeiten vor Ort zu reduzieren.
- Nutzung von Leihgeräten nachverfolgen und Berichte für die Wartungsplanung erstellen.
- Einkäufe im Pro Shop mit Tee-Time-Buchungen kombinieren, um einen nahtlosen Checkout zu ermöglichen.

7. Maßnahmen zur Kundenzufriedenheit und Neukundengewinnung umsetzen

- Kommunikation personalisieren, um Mitglieder mit Newslettern, Eventeinladungen und Updates zu begeistern.
- Treueangebote erstellen, um Vielspieler oder Empfehlungsgeber zu belohnen.
- Feedback-Tools nutzen, um Verbesserungsmöglichkeiten zu erkennen.
- Sonderangebote oder Rabatte für Erstbesucher anbieten und deren Aktivität nachverfolgen.

Mit diesen Schritten und der Unterstützung von BRS Premier und GolfNow kann Ihr Golfclub operative Exzellenz erreichen und gleichzeitig einen erstklassigen Service bieten.

www.albatrosgolf.com