



Encuesta Campos Q1 2016



Una premisa de las encuestas.

Este pequeño estudio tiene como único objetivo disponer de información de primera mano sobre la situación actual de los distintos campos de golf que hay en España, su visión del sector, conocer sus expectativas así como su valoración individual de diversas cuestiones, ideas o planteamientos relacionadas de forma especial con la captación y fidelización de clientes.

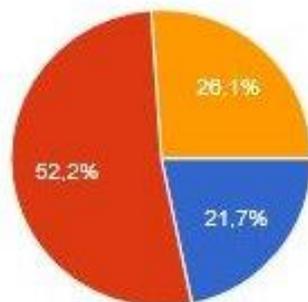
Se han elegido, de forma aleatoria, 23 campos de golf por lo que sus resultados no pueden extrapolarse fielmente a la realidad de los mismos. A pesar de que existen varios criterios de segmentación de campos de golf, la RFEG ha determinado tres tipos: Privados, Comerciales y Mixtos.

Agradecemos sinceramente la colaboración de los campos, sus gerentes y otros directores que han participado en la elaboración de esta encuesta. Sin duda, sus aportaciones son de gran valor para la definición de la estrategia federativa.

Un cordial saludo.

Xavi Guibelalde
D. Marketing RFEG

Tipo de Club



Privado	5	21.7%
Mixto	12	52.2%
Comercial	6	26.1%

CAPTACIÓN - INICIACIÓN Y RECUPERACIÓN DE CLIENTES

¿Cuáles considera que son las principales barreras de entrada de este deporte? ¿Por qué cuesta decidirse aprender a jugar a golf?

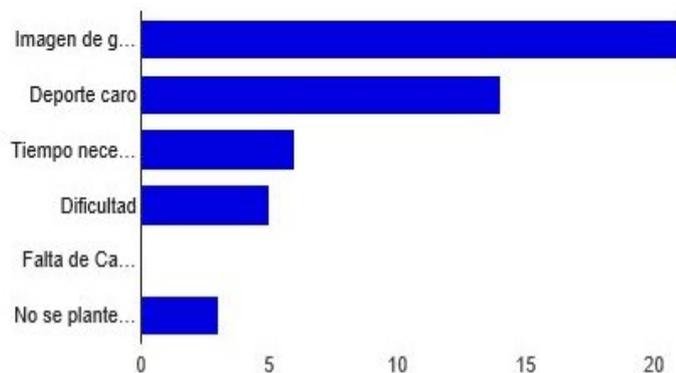
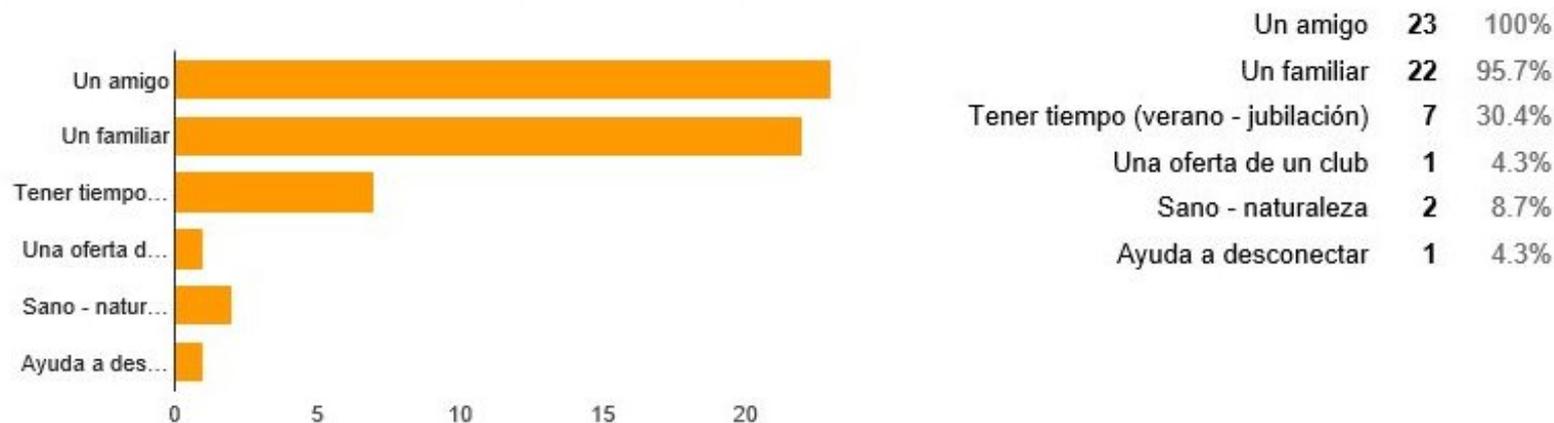
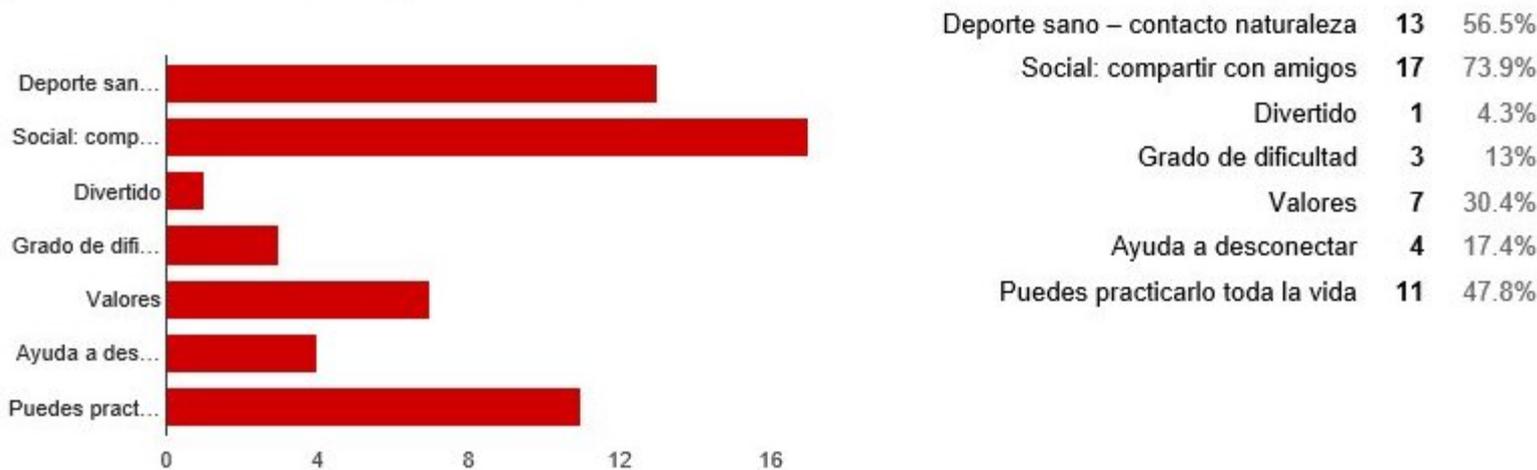


Imagen de golf: elitista-exclusivo	21	95.5%
Deporte caro	14	63.6%
Tiempo necesario	6	27.3%
Dificultad	5	22.7%
Falta de Campos cerca	0	0%
No se plantea si no existe un jugador en la familia-amigos	3	13.6%

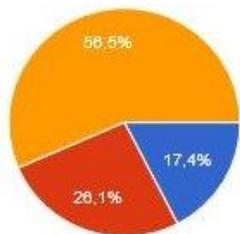
¿Cuál cree que es el principal motivo que anima a la gente a probar el golf?



¿Cuál cree que es la principal virtud del golf?



¿Cree que el posible interesado en probar el golf tiene claro dónde debe dirigirse para obtener información?



Si, se dirige siempre al campo de golf más cercano	4	17,4%
Si, se dirige al campo de golf que le han recomendado sus amigos o familiares	6	26,1%
No tiene ni idea, no sabe dónde obtener información	13	56,5%

Tarifas socio o abonado [En caso de existir un lugar de consulta de los 410 campos de golf de España ¿Publicaría su campo las siguientes tarifas?]



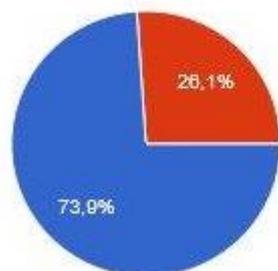
Cursos de iniciación-avanzado [En caso de existir un lugar de consulta de los 410 campos de golf de España ¿Publicaría su campo las siguientes tarifas?]



Greenfees [En caso de existir un lugar de consulta de los 410 campos de golf de España ¿Publicaría su campo las siguientes tarifas?]



¿Suele realizar su Club campañas de captación de nuevos clientes?



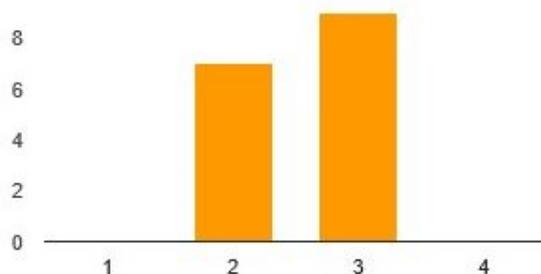
SI	17	73.9%
NO	6	26.1%

En caso de SÍ ¿de qué tipo?



Ofertas de cursos, greenfees, equipación..	16	94.1%
Campañas apoyándose en mis actuales clientes	13	76.5%
Jornadas de puertas abiertas & similares	13	76.5%

¿Qué tal suelen funcionar?



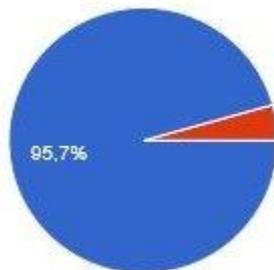
MUY MAL: 1	0	0%
2	7	43.8%
3	9	56.3%
MUY BIEN: 4	0	0%

Cree que la RFEG / FFAA debe considerar prioritario Captar nuevos clientes?



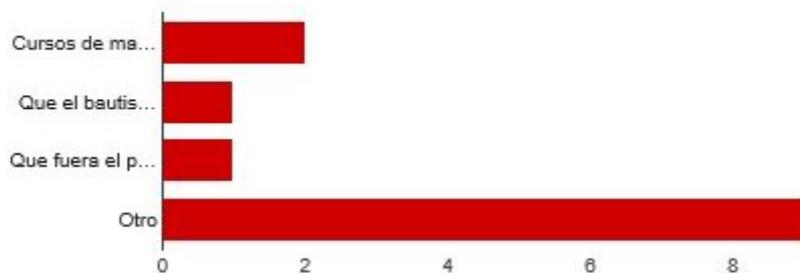
SI	23	100%
NO	0	0%

¿Le ayudaría una campaña tipo Bautismo de Golf para animar a potenciales clientes a visitar su Club?



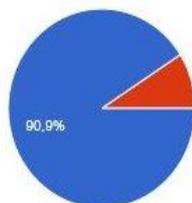
SI	22	95.7%
NO	1	4.3%

En caso de responder sí, ¿Haría algún cambio?



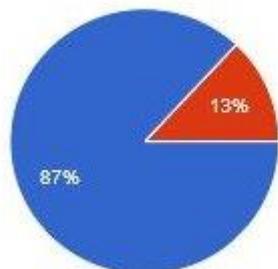
Cursos de mayor duración, no de 1 hora	2	18.2%
Que el bautismo no sea gratuito	1	9.1%
Que fuera el propio Club el que liderara la campaña	1	9.1%
Otro	9	81.8%

Una buena forma de conocer un deporte es probándolo... ¿Le parece interesante una jornada de puertas abiertas donde se anime a disfrutar de una semi-competición formada por equipos de 1 jugador + 1 amigo que no juega a golf?



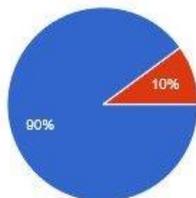
SI	20	90.9%
NO	2	9.1%

¿Le gustaría formar parte del proyecto Golf en Colegios en su segunda fase?



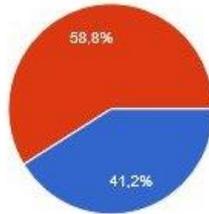
SI	20	87%
NO	3	13%

¿Le parece interesante identificar a los Embajadores de su club y que puedan actuar de prescriptores animando a sus amigos y familiares a venir al campo a través de una invitación por email? Ej. Hola, soy Juan y te invito a que descubras el golf este domingo a las XX en el Campo de Golf XX



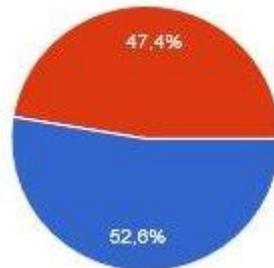
SI	18	90%
NO	2	10%

Tiempo, dinero y progreso son las 3 principales causas del abandono de los clientes. ¿Se sumaría usted y su campo a iniciativas de la RFEG-FFAA para intentar recuperar a los clientes perdidos con fórmulas que contrarresten esos 3 factores? Ejemplo: fomentando GF y competiciones de 9 hoyos con precios ajustados.



SI	7	41.2%
NO	10	58.8%

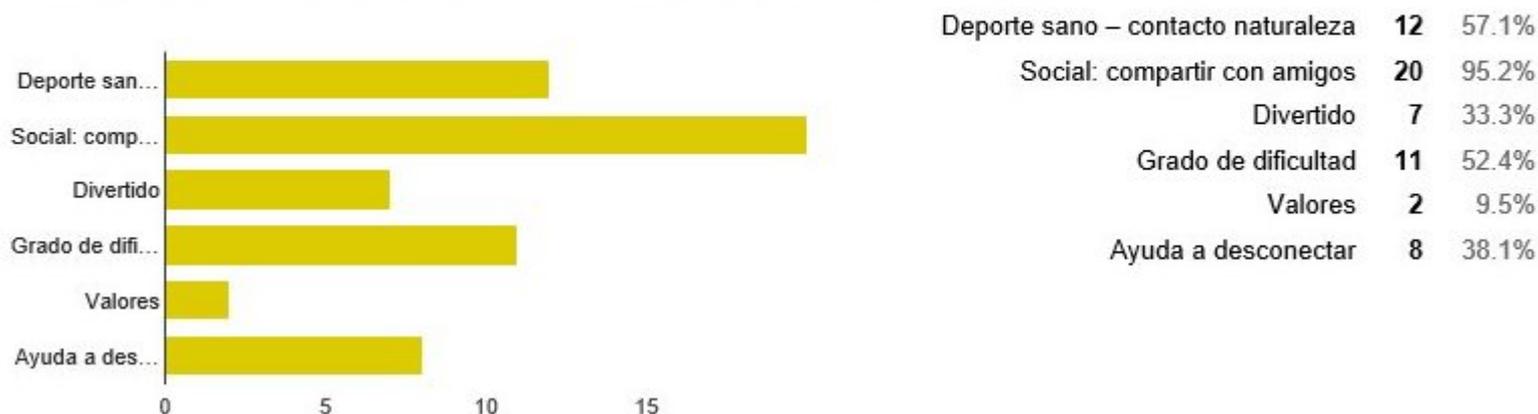
¿Qué es más importante para usted, ¿conseguir nuevos clientes o mantener los que ya tiene?



CAPTAR	10	52.6%
FIDELIZAR	9	47.4%

FIDELIZACION DE CLIENTES

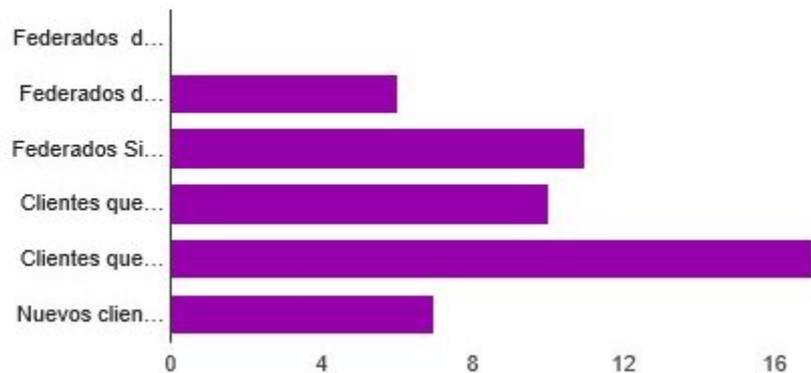
¿Cuál cree que es el principal motivo que anima a la gente a seguir jugando a golf?



¿Cuál cree que es el principal motivo por el que la gente deja de jugar a golf?

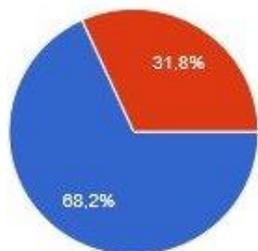


Cree que los que abandonan el golf son...



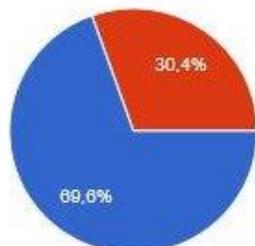
Federados de 1ª a 4ª categoría	0	0%
Federados de 5ª categoría	6	27.3%
Federados Sin Handicap	11	50%
Cientes que juegan poco	10	45.5%
Cientes que no juegan nunca	17	77.3%
Nuevos clientes que no les ha enganchado el golf	7	31.8%

¿Realiza torneos o clinics dirigidos únicamente a los federados que no juegan nunca o a los nuevos clientes?



SI	15	68.2%
NO	7	31.8%

¿Fomenta el Club la frecuencia de juego? Bonos 10 Gf...



SI	16	69.6%
NO	7	30.4%

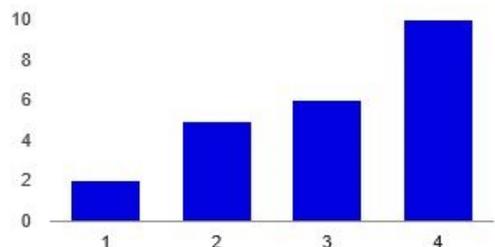
Activación Social

¿Considera que para un jugador de golf es clave tener amigos o familiares federados que le animen a jugar a golf?



SI	23	100%
NO	0	0%

¿Le ayudaría un sistema que estimule la reserva de greenfees a través de los propios usuarios tipo grupos de whatsapp o similar?



NADA: 1	2	8.7%
2	5	21.7%
3	6	26.1%
MUCHO: 4	10	43.5%

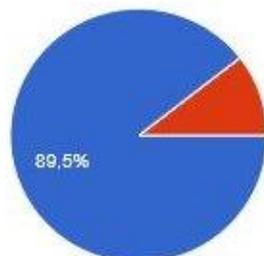
En caso de responder "1 ó 2": ¿por qué?



No, la gente ya tiene claro con quién juega	5	83.3%
La gente prefiere jugar sola	1	16.7%
La gente juega cuando hay un hueco.	2	33.3%

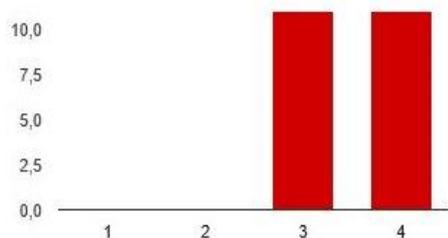
Servicios

¿Le parece interesante ayudar a dar visibilidad a las empresas de sus clientes en el Club Vip?



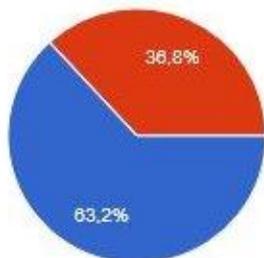
SI	17	89.5%
NO	2	10.5%

¿Cómo valora una plataforma que le permita a los profesionales de su Escuela de golf programar las clases y hacer un seguimiento individual de cada alumno con unos parámetros medibles?



MUY MAL: 1	0	0%
2	0	0%
3	11	50%
MUY BIEN: 4	11	50%

¿Le gustaría ofrecer a sus clientes un clinic gratuito de un profesional coordinándolo con los profesionales de su escuela?



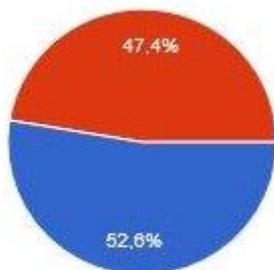
SI	12	63.2%
NO	7	36.8%

En caso de responder NO ¿por qué?



Competiría con mis profesores	6	100%
Dudo que hubiera interesados	0	0%
No aporta nada	0	0%

¿Le ayudaría un sistema que envíe al cliente ofertas de su tienda Proshop al 24-48 horas antes de jugar?



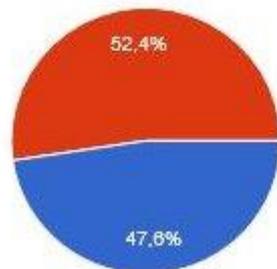
SI	10	52.6%
NO	9	47.4%

En caso de NO seleccione un motivo:



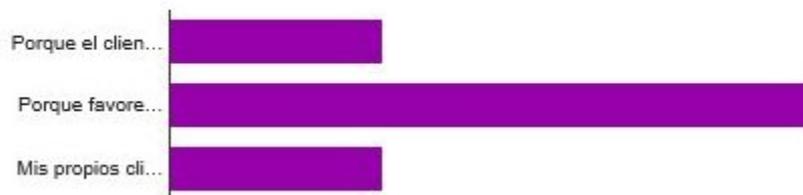
No tengo tienda en el Club	2	40%
Me obligaría a tener actualizadas las ofertas de la tienda	1	20%
No quiero agobiar a mis clientes	0	0%

¿Le ayudaría un sistema de oferta last minute greenfees?



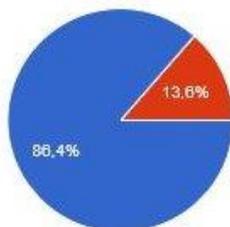
SI	10	47.6%
NO	11	52.4%

En caso de NO seleccione un motivo:



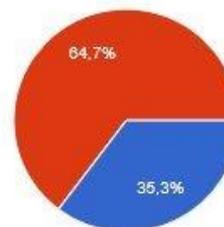
Porque el cliente vería también a mi competencia	1	20%
Porque favorecería la guerra de precios	3	60%
Mis propios clientes lo utilizarían para pagar menos	1	20%

¿Le parece interesante la fórmula 6 – 12 – 18 o similar?



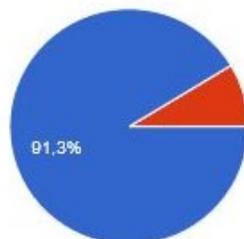
SI	19	86.4%
NO	3	13.6%

¿Lo aplicaría en su Club?



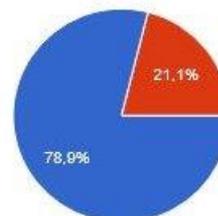
SI	6	35.3%
NO	11	64.7%

¿Cree que adelantar las barras en función de distintos criterios (edad, nivel de juego, pegada...) haría que el cliente se divirtiera más?



SI	21	91.3%
NO	2	8.7%

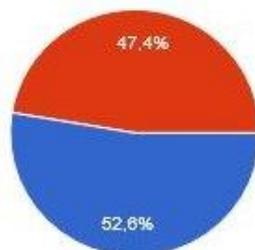
¿Lo aplicaría en su Club?



SI	15	78.9%
NO	4	21.1%

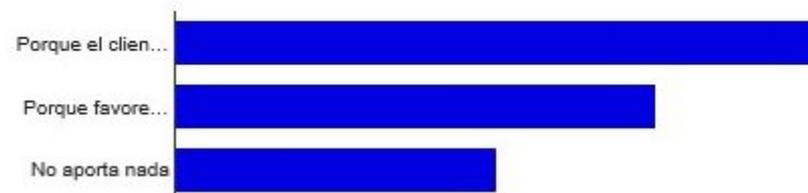
Solo para campos mixtos y comerciales

¿Le ayudaría una plataforma única de reserva de greenfees?



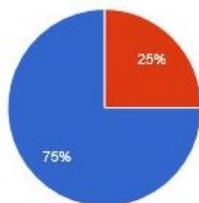
SI	10	52.6%
NO	9	47.4%

En caso de NO seleccione un motivo:



Porque el cliente vería también a mi competencia	4	66.7%
Porque favorecería la guerra de precios	3	50%
No aporta nada	2	33.3%

Con el objetivo de fomentar la frecuencia de juego y las ventas de las tiendas proshop de los Clubes... Le parecería interesante que la RFEG junto con la respectiva FFAA enviara un email a todos los federados de dicha comunidad autónoma X (ej. Madrid) con todos los torneos, precios, ofertas, horas valle, paquetes golf+comida, descuentos en tienda, clases... (de los clubes de dicha FFAA que quieran publicarlo) todo recogido en un email tipo "la semana verde de Octubre"?



SI	9	75%
NO	3	25%

En caso de NO seleccione un motivo:



Porque el cliente vería también a mi competencia	1	100%
Porque favorecería la guerra de precios	1	100%
No aporta nada	0	0%

INVESTIGACIÓN DE MERCADO - CLIENTES

¿Le gustaría la posibilidad de realizar encuestas automáticas de satisfacción a sus clientes? Serían varias preguntas tipo: ¿cómo ha encontrado el campo?, Qué le hace decidirse por un campo u otro? ¿cómo valora el restaurante del campo? ¿Echa de menos un servicio de guardería?...



SI	23	100%
NO	0	0%

CONCLUSIONES / PRIORIDADES

¿Considera que estas ideas-iniciativas que usted ha seleccionado son necesarias para cumplir los objetivos de su Club?



SI	21	95.5%
NO	1	4.5%

¿Considera que estas ideas-iniciativas son necesarias para el desarrollo del golf en general?



SI	23	100%
NO	0	0%



C/ Arroyo del Monte, 5 - 28049 Madrid - Tel. (34) 91 376 91 30 - Fax (34) 91 556 32 90
rfegolf@rfegolf.es - www.rfegolf.es