

Die Fachzeitschrift für Führungskräfte und Betreiber

golfmanager

Ausgabe 4 / 09 • G 14043

Neue Handelsplattform für Greenfees im Internet



Das eGreenfee (Abbildung) geht dem Golfer (Käufer) und der Golfanlage (Verkäufer) sofort nach Zahlungseingang per E-Mail zu.

eGreenfee.de ist eine neue Form der Handelsplattform für Greenfees im Internet. Einige Golfplatzbetreiber verkaufen schon jetzt ihre Greenfees im Internet.

„Wir Golfanlagenbetreiber sollten das zukünftige Internetgeschäft selbst machen und nicht durch Dritte vermarkten lassen“, beschreibt Florian Zeising, Erfinder des eGreenfees, die Ratio hinter seiner Idee.

Das Überzeugende an eGreenfee ist die freie Angebotsgestaltung. Das Management kann spezielle Greenfee-Angebote entwerfen, um gezielt auslastungsschwache Tage, Uhrzeiten oder Zusatzprodukte zu verkaufen. Jede Golfanlage kann selbst über Art, Anzahl und Preis der angebotenen Artikel entscheiden. Derzeit werden folgende Produkte zum direkten Verkauf über das Internet angeboten:

- „Golf & Dinner“
(inkl. 3 Gänge-Menü)
- „Dream-Flight“
(4 Golfer 2 Carts)
- „Executive“
(18 Löcher ab 18:00 Uhr)

Nach dem Motto „Click and Play“ werden die Kunden in nur 3 Schritten zum eGreenfee Golfer:

1. Angebot auf www.egreenfee.de auswählen
2. eGreenfee bezahlen und ausdrucken
3. Golf spielen!

Die Vorteile der eGreenfee Golfanlagen auf einen Blick:

- Auslastungssteigerung bei freien Kapazitäten
- Entlastung des Rezeptionsteams durch bargeldlose Abwicklung
- Umsatzsteigerung durch kreative Produktideen
- Einfache und sichere Realisierung
- Kostenloses Einstellen der eGreenfee Angebote

Alle Käufer und Verkäufer sind begeistert von der Idee des elektronischen Greenfees. Branchenkenner sprechen sich für die zunehmende Nutzung von Internet als Informations- und Bezugsquelle rund um das Thema Golf-Sport aus. Bei eGreenfee hat der Anbieter jederzeit die Kontrolle über alle eGreenfee-Angebote und Verkäufe. ■