

Organisatie: NOC\*NSF afdeling SportAssist  
 Federatieve Nederlandse Midgetgolf Bond (FNMB)

Bedrijfsbegeleiders: Maarten van Koolwijk   
 Remco Nieuwenhuis

Naam: Martijn Treffers (2067581)

Tilburg, 8 juni 2010

Naam: Martijn Treffers (2067581)

Opleiding: Sport, Economie en Communicatie (Speco)  
Onderwijsinstelling: Fontys Economische Hogeschool Tilburg  
Docentbegeleiders: Eerste begeleider: Mevr. E.A.M. Reckers  
 Tweede begeleider: Dhr. J. Verheiden

Opdrachtgever: NOC\*NSF afdeling SportAssist  
 Papendallaan 60 6816 VD Arnhem

Federatieve Nederlandse Midgetgolf Bond (FNMB)

Bedrijfsbegeleiders: Maarten van Koolwijk (NOC\*NSF SportAssist)  
 Remco Nieuwenhuis (NOC\*NSF SportAssist)

Afstudeerperiode: Oktober 2009 – juni 2010

# Management Summary

De laatste jaren is een duidelijke daling van de ledenaantallen bij de FNMB te constateren. Om dit tegen te gaan heeft de bond de hulp ingeroepen van een aantal instanties. In samenwerking met de NGF (Nederlandse Golf Federatie) en NOC\*NSF SportAssist doorloopt de FNMB momenteel een traject dat moet leiden tot professionalisering van de organisatie, meerwaarde voor haar leden en ledengroei. Onderdeel van dit traject is de invoering van een “Persoonlijk Lidmaatschap”. Dit lidmaatschap moet tot een stijging van 800 nu naar 1500 geregistreerde midgetgolfers in 2012 leiden.

*De vraag die centraal stond in dit plan was: Hoe kan het “Persoonlijk Lidmaatschap” van de Federatieve Nederlandse Midgetgolfbond het beste aan de markt aangeboden worden.*

Door het product te onderzoeken kan er vanuit worden gegaan dat het nu volledig aan de wensen en behoeften van de verenigingen, baaneigenaren en recreant midgetgolfer zal voldoen. Het “Persoonlijk Lidmaatschap” heeft een aantal mutaties ondergaan om dit te bewerkstelligen.   
Hierdoor is “Persoonlijk Lidmaatschap” klaar om aan de markt te worden aangeboden. Dit dient wel zorgvuldig te gebeuren.

**Aanbeveling voor introductie:**

Naar mijn mening is het raadzaam om de introductie van het “Persoonlijk Lidmaatschap” in het begin van het nieuwe seizoen 2011 te realiseren. Hierdoor is er nog voldoende tijd om volledige duidelijkheid te verschaffen.

In dit plan zijn een aantal voorstellen gedaan voor de marketingcommunicatie. Bij de communicatie is een mix gemaakt van een aantal instrumenten, die vooral de naamsbekendheid en merkkennis van de consument moet verhogen.

**Aanbeveling voor communicatie (1):**

Het dient de aanbeveling om een “huisstijl” aan te nemen, zodat alle communicatie duidelijke en herkenbare patronen bevat.

**Aanbeveling voor communicatie (2):**

Dhr. Heyster kan een grote rol gaan vervullen in de communicatie. Zowel bij de ANWB, bij de mogelijkheid om NGF leden een “persoonlijk lidmaatschap’’ aan te bieden als bij de wedstrijd tussen een topgolfer en midgetgolfer. Dus mijn advies is om zo snel mogelijk contact op te nemen met Dhr. Heyster om zaken uit te werken.

Na de invoering zou men alweer vooruit moeten kijken om nog meer commerciële baaneigenaren in het geheel te betrekken. Dit is cruciaal om door te blijven groeien en een groter draagvlak hoor het geheel te creëren.

**Aanbeveling voor contact**

Elk jaar zou er contact moeten worden onderhouden met de deelnemende commerciële baaneigenaren om zo een goede relatie te onderhouden en om op de hoogte te blijven van de wensen en behoeften van de baaneigenaren.

De consequenties voor de FNMB zullen zijn dat de statuten moeten worden aangepast, er veel inzet gevraagd zal worden van de vrijwilligers en het introduceren zal een kostenpost met zich meebrengen van ongeveer €3000.

# Voorwoord

Voor mijn opleiding Sport, Economie en Communicatie (Speco) aan de Fontys Economische Hogeschool in Tilburg heb ik de mogelijkheid gekregen om bij NOC\*NSF (afdeling SportAssist) af te studeren. Ik ben met NOC\*NSF in contact gekomen door een vacature op de website van mijn eerdergenoemde onderwijsinstelling.  
  
SportAssist werkt uitsluitend voor sportbonden, tegen kostprijs. In dit geval is er een samenwerking met de Federatieve Nederlandse Midgetgolfbond (FNMB). Hiervoor is onderzoek gedaan naar de invoering van een ‘’Persoonlijk Lidmaatschap’’. Uit dit onderzoek is een marketingcommunicatieplan voortgekomen.  
  
Natuurlijk had ik zonder de hulp van andere mensen niet tot dit eindproduct kunnen komen. Ik wil dan ook graag mijn dank uitspreken voor de hulp van alle medewerkers van het NOC\*NSF en in het bijzonder Maarten van Koolwijk en Remco Niewenhuis. Ook alle verenigingen, baaneigenaren, het bestuur van de FNMB en NGF inclusief de verschillende commissies en mijn docentbegeleiders wil ik bedanken voor hun hulp.   
  
Ik wens iedereen veel leesplezier en ik hoop dat u verrast bent door het eindresultaat.

Tilburg, 8 juni 2010  
  
Martijn Treffers

# Inhoudsopgave

[Management Summary 3](#_Toc263679170)

[Voorwoord 4](#_Toc263679171)

[Inhoudsopgave 5](#_Toc263679172)

[1. Inleiding 7](#_Toc263679173)

[2. Onderzoeksopzet 9](#_Toc263679174)

[2.1 Probleemomschrijving 9](#_Toc263679175)

[2.2 Probleemstelling met toelichting van de kernbegrippen 9](#_Toc263679176)

[2.3 Onderzoeksopzet met onderzoeksdoelstelling, deelvragen en onderzoeksmethoden. 9](#_Toc263679177)

[2.4 Achtergrondinformatie 11](#_Toc263679178)

[3. Onderzoek consument en product 14](#_Toc263679179)

[3.1 Het product zoals vooraf is samengesteld (onderzocht product) 14](#_Toc263679180)

[3.2 Onderzoek naar midgetgolfverenigingen 15](#_Toc263679181)

[3.3 Onderzoek naar commerciële baaneigenaren 17](#_Toc263679182)

[3.4 Onderzoek naar consument 19](#_Toc263679183)

[3.5 Het product dat na onderzoek het beste kan worden aangeboden 22](#_Toc263679184)

[4. Marketingcommunicatiedoelgroepen 24](#_Toc263679185)

[4.1 De vereniging 24](#_Toc263679186)

[4.2 De commerciële baaneigenaar 25](#_Toc263679187)

[4.3 De recreant midgetgolfer 25](#_Toc263679188)

[5. Marketingcommunicatiedoelstellingen 27](#_Toc263679189)

[5.1 Marketingdoelstellingen 27](#_Toc263679190)

[5.2 Marketingcommunicatiedoelstellingen 27](#_Toc263679191)

[6. Marketingcommunicatiestrategie 29](#_Toc263679192)

[6.1 Positionering 29](#_Toc263679193)

[6.2 Communicatiestrategie 29](#_Toc263679194)

[7. Marketingcommunicatie 30](#_Toc263679195)

[7.1 Communicatie voor de commerciële baaneigenaar 30](#_Toc263679196)

[7.2 Communicatie voor de verenigingen 32](#_Toc263679197)

[7.3 Communicatie voor de recreant midgetgolfer 34](#_Toc263679198)

[7.4 Uitvoering van de website 35](#_Toc263679199)

[7.5 Alternatieven voor het “Persoonlijk Lidmaatschap” 36](#_Toc263679200)

[8. Marketingcommunicatiebudget 38](#_Toc263679201)

[9. Conclusies en aanbevelingen 40](#_Toc263679202)

[10. Literatuurlijst 41](#_Toc263679203)

[10.1 Boeken 41](#_Toc263679204)

[10.2 Rapportages 41](#_Toc263679205)

[10.3 Websites 41](#_Toc263679206)

[10.4 Overig 41](#_Toc263679207)

[11. Bijlagen 42](#_Toc263679208)

[11.1 Bijlage 1 Lijst met verenigingen 42](#_Toc263679209)

[11.2 Bijlage 2 Notulen 43](#_Toc263679210)

[11.3 Bijlage 3 Lijst met commerciële baaneigenaren 44](#_Toc263679211)

[11.4 Bijlage 4 Vragenlijsten commerciële baaneigenaren 53](#_Toc263679212)

[11.5 Bijlage 5 Vragenlijsten verenigingen 91](#_Toc263679213)

[11.6 Bijlage 6 Uitgebreide beschrijving “Persoonlijk Lidmaatschap” 124](#_Toc263679214)

# 1. Inleiding

De “ Federatieve Nederlandse Midgetgolf Bond”, afgekort als "FNMB", is op tien februari 1979 ontstaan uit de Nederlandse Midgetgolf Bond (NMGB), de organisatie van midgetgolfclubs, die spelen op lange banen en de Nederlandse Midget Golf Bond (NeMiBo), de organisatie van midgetgolfclubs, die spelen op korte banen. De bond telt anno 2010 nog 29 actieve verenigingen.[[1]](#footnote-1) Omdat de ledenaantallen de laatste jaren dalen is de hulp ingeroepen van het NOC\*NSF.

Het NOC\*NCF staat voor Nederlands Olympisch Comité\* Nederlandse Sport Federatie en is een bundeling van de georganiseerde sport in Nederland. De negentig aangesloten landelijke sportorganisaties vertegenwoordigen samen ongeveer 27.000 verenigingen met in totaal ruim 4,7 miljoen georganiseerde sporters. [[2]](#footnote-2) Sportbonden kunnen voor individuele diensten een beroep doen op de afdeling Sportassist. Deze afdeling heeft uitsluitend sportbonden als klant en de opdrachten worden tegen kostendekkend tarief uitgevoerd.[[3]](#footnote-3) De ondersteuning van SportAssist wordt gefinancierd door de NGF (Nederlandse Golf Federatie).   
  
In 2008 heeft Rob van Hout het Strategisch Marketingplan “Samen vaardig aan de slag” geschreven. In zijn plan zijn vier opties onder de aandacht gebracht. Namelijk het invoeren van het “Persoonlijk Lidmaatschap” bij de FNMB, het imago van de FNMB verbeteren, het “Recreant Lidmaatschap” herpositioneren en een samenvoeging van de FNMB en de NMF (Nederland Midgetgolf Federatie) tot één bond. Het “Persoonlijk Lidmaatschap” is een direct lidmaatschap van een midgetgolfer aan de bond, dus zonder tussenkomst van een vereniging. Dit lidmaatschap is hiervoor onder andere bij de NGF een groot succes gebleken. Het “Persoonlijk Lidmaatschap” is door Rob van Hout als een doorgroeimogelijkheid neergezet en de FNMB heeft besloten om hier verder op in te spelen. Hiervoor zal een marketing communicatieplan geschreven worden, wat als belangrijkste doel heeft om een stijging van het aantal geregistreerde midgetgolfers te realiseren. In 2012 moeten er 1500 geregistreerde midgetgolfers zijn.

In dit marketingcommunicatieplan zal één vraag centraal staan: Hoe kan het “Persoonlijk Lidmaatschap” van de Federatieve Nederlandse Midgetgolfbond het beste aan de markt aangeboden worden. Om een duidelijk antwoord te geven op deze probleemstelling zijn een aantal onderzoeksvragen opgesteld.

* Voldoet het “Persoonlijk Lidmaatschap” van de FNMB aan de wensen en behoeften van de baaneigenaren, verenigingen en recreanten?
* Hoe staan de baaneigenaren en verenigingen tegenover een “Persoonlijk Lidmaatschap”?
* Hoe staan de midgetgolfers tegenover een “Persoonlijk Lidmaatschap”?
* Op welke wijze kan er het beste met de doelgroep gecommuniceerd worden?
* Met welke doelgroep kan het beste gecommuniceerd worden?

Deze vragen worden beantwoord aan de hand van desk- en fieldresearch, waaronder het interviewen van bestuursleden FNMB, NGF en interviewen van verenigingen aangesloten bij de FNMB en commerciële baaneigenaren. De resultaten zullen de basis vormen voor het marketingcommunicatieplan. Dit plan zal bestaan uit eerst de beschrijving van de onderzoeksopzet. Daarna zullen de resultaten van de interviews besproken worden in het hoofdstuk: Onderzoek naar consument, product en concurrent.

Hierna zal de daadwerkelijke marketingcommunicatie aan bod komen. Met de marketingcommunicatiedoelgroepen, marketingcommunicatiedoelstellingen, marketingcommunicatiestrategie, de creatieve ontwikkeling en het budget. Waarna als laatste de conclusies en aanbevelingen zullen volgen.

# 2. Onderzoeksopzet

## 2.1 Probleemomschrijving

De laatste jaren is een duidelijke daling van de ledenaantallen bij de FNMB te zien. Om dit tegen te gaan heeft de bond de hulp ingeroepen van een aantal instanties. In samenwerking met de NGF (Nederlandse Golf Federatie) en NOC\*NSF SportAssist doorloopt de FNMB momenteel een traject dat moet leiden tot professionalisering van de organisatie, meerwaarde voor haar leden en ledengroei. Onderdeel van dit traject is de invoering van een “Persoonlijk Lidmaatschap”. Dit lidmaatschap moet tot een stijging van 800 nu naar 1500 geregistreerde midgetgolfers in 2012 leiden. De gang van zaken rond de invoering van een “Persoonlijk lidmaatschap” zal omschreven worden in een marketingcommunicatieplan.

## 2.2 Probleemstelling met toelichting van de kernbegrippen

Hoe kan het “Persoonlijk Lidmaatschap” van de Federatieve Nederlandse Midgetgolfbond het beste aan de markt aangeboden worden.  **Toelichting kernbegrippen:**

*Persoonlijk Lidmaatschap*: een direct lidmaatschap van de Federatieve Nederlandse Midgetgolfbond.

## 2.3 Onderzoeksopzet met onderzoeksdoelstelling, deelvragen en onderzoeksmethoden.

Aan de hand van het Strategisch Marketing Plan (SMP) dat in 2008 door Rob van Hout geschreven is zijn er nieuwe producten ontwikkeld voor de verenigingen en hun leden en de recreanten. Als eerste wordt onderzocht of het “Persoonlijk Lidmaatschap” volledig aan de wensen en behoeften voldoet van de baaneigenaren, verenigingen en recreanten. Daarna zal onderzoek gedaan worden hoe het product eruit dient te zien voor de verenigingen en baaneigenaren. Als dit vaststaat, kan er dieper worden ingegaan op de volgende onderzoeksvragen. Bij de onderzoeksvragen zal ook de vorm van onderzoek worden aangegeven. Deze onderzoeksmethoden moeten bijdragen aan het uiteindelijke eindproduct: een marketing- communicatieplan, met als ondersteuning een advies over de nieuw te produceren website.

**Onderzoeksvraag 1 (Onderzoek naar verenigingen, baaneigenaren en consument Hoofdstuk 3)**

|  |
| --- |
| **Voldoet het “Persoonlijk Lidmaatschap” van de FNMB aan de wensen en behoeften van de baaneigenaren, verenigingen en recreanten?** |
| **Deskresearch:**   * SMP * Meerjarenbeleidplan 2008-2012 FNMB |
| **Fieldresearch:**   * Gesprekken met verenigingen aangesloten bij FNMB * Gesprekken met baaneigenaren die niet aangesloten zijn bij FNMB |

**Onderzoeksvraag 2 (Onderzoek naar verenigingen Hoofdstuk 3.1, baaneigenaren Hoofdstuk 3.2)**

|  |
| --- |
| **Hoe staan de baaneigenaren en verenigingen tegenover een “persoonlijk lidmaatschap”?** |
| **Deskresearch:**   * SMP * Meerjarenbeleidplan 2008-2012 FNMB |
| **Fieldresearch:**   * Gesprekken met verenigingen aangesloten bij FNMB * Gesprekken met baaneigenaren die niet aangesloten zijn bij FNMB |

**Onderzoeksvraag 3 (Onderzoek naar consument Hoofdstuk 3.3)**

|  |
| --- |
| **Hoe staan de midgetgolfers tegenover een “persoonlijk lidmaatschap”?** |
| **Deskresearch:**   * SMP * Meerjarenbeleidplan 2008-2012 FNMB |
| **Fieldresearch:**   * Gesprekken met verenigingen aangesloten bij FNMB * Gesprekken met baaneigenaren die niet aangesloten zijn bij FNMB |

**Onderzoeksvraag 4 (Hoofdstuk 3 en creatieve invulling Hoofdstuk 7)**

|  |
| --- |
| **Op welke wijze kan er het beste met de doelgroep gecommuniceerd worden?** |
| **Deskresearch:**   * SMP |
| **Fieldresearch:**   * Gesprekken met verenigingen aangesloten bij FNMB * Gesprekken met baaneigenaren die niet aangesloten zijn bij FNMB |

**Onderzoeksvraag 5 (Hoofdstuk 3 en creatieve invulling Hoofdstuk 7)**

|  |
| --- |
| **Met welke doelgroep kan er het beste gecommuniceerd worden?** |
| **Deskresearch:**   * SMP |
| **Fieldresearch:**   * Gesprekken met verenigingen aangesloten bij FNMB * Gesprekken met baaneigenaren die niet aangesloten zijn bij FNMB |

### **2.4 Achtergrondinformatie**

### Om een duidelijk inzicht te krijgen van de organisatie binnen de FNMB is een organogram opgesteld. Het bestuur heeft vier commissies in het leven geroepen: De commissie Communicatie/PR, Marketing/Breedtesport , Topsport en de Wedstrijdsport. Voor de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” heeft deze opzet als gevolg dat de verenigingen tijdens een Algemene Ledenvergadering (ALV) moeten instemmen met een “Persoonlijk lidmaatschap” als lidmaatschapsvorm. Overleg over de opdracht wordt gedaan met de voorzitter van de FNMB en de commissie marketing / breedtesport. In deze commissie zitten een bestuurslid marktwerking, PR-functionaris, beheerder FNMB website, ontwikkelaar FNMB website, accountmanager Districten (4x) en een redacteur Bondsorgaan.

(\*) Eventueel ook Districtsvertegenwoordiger [[4]](#footnote-4)

Hieronder treft u een selectie aan van relevante informatie uit de marketingaudit van het SMP die ondersteuning zal bieden aan het marketingcommunicatieplan. De huidige situatie is als volgt:  
  
2.4.1 Product

*Het assortiment van de FNMB is onderverdeeld in verschillende type lidmaatschapsvormen. Globaal gezien wordt deze indeling gemaakt op basis van manieren van sportbeleving (sporters, semi-sporters en recreanten), waarbij men een op de doelgroep afgestemd lidmaatschap kan nemen.* ***Uit onderzoek is gebleken dat het type recreant te weinig extra’s biedt voor een midgetgolfer.***

Om de recreant midgetgolfers wat extra’s te kunnen bieden voor hun lidmaatschap, is er besloten om een lidmaatschap toe te voegen aan de mogelijkheden. De extra’s voor deze groep zullen bestaan uit:

1. Boekje met banen aangesloten bij de FNMB  
2. **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB  
3. Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal  
4. Nieuwsbrief  
5. Pasje voor het lidmaatschap  
6. Korting op materiaal  
7. Bondsblad**

In de huidige situatie is het mogelijk om sportlid, semi-sportlid of recreantlid te worden. In onderstaand tabel worden de mogelijkheden van de verschillende type lidmaatschappen beschreven.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Sporter | Semi-Sporter | Recreant |
| Wedstrijden / toernooien eigen vereniging | x | x | x |
| Competitie wedstrijden FNMB | x |  |  |
| District georganiseerde toernooien | x | x |  |
| District Kampioenschappen | x |  |  |
| Nederlandse kampioenschappen | x |  |  |
| Nationale en internationale toernooien | x |  |  |

### 2.4.2 Plaats

*De organisatie van de FNMB voert haar taken grotendeels op hun woonadres of op de vereniging uit. Dit komt omdat de FNMB geen bondsbureau heeft. Wel heeft men een vaste plaats waar de Algemene Leden Vergadering jaarlijks wordt gehouden, namelijk in de Aker in Putten.*

***Een lidmaatschap van de FNMB gaat altijd samen met een lidmaatschap van de vereniging. Men kan momenteel niet individueel lid worden van de bond****.*

*De leden van de vereniging trainen en spelen dan ook op de eigen midgetgolfbaan. De wedstrijden (toernooivorm of competitieverband) worden gespeeld op twee verschillende soorten baantypen, namelijk:*

* *Afdeling 1: Lange baan*
  + *Dit zijn banen van ongeveer 8 tot 10 meter, waar onderscheid gemaakt wordt in:*
    - *De bonje banen*
    - *De vilt banen*
    - *Het Nederlands systeem waarin beton, tapijt of rubber de toplaag vormt*
* *Afdeling 2: Korte baan*
  + *Dit zijn banen van 6,25 meter met als toplaag etherboard*

### 2.4.3 Promotie

Om inzicht te krijgen in de promotionele activiteiten die op dit moment lopen is ook de promotie meegenomen. Hier kan later in dit plan rekening mee gehouden worden.

*De FNMB heeft verschillende activiteiten in werking gezet om de midgetgolfsport te promoten. Hieronder kort de activiteiten op een rijtje:*

* *Promotiemateriaal beschikbaar*
  + *Flyers, pennen en stickers beschikbaar om de FNMB wat meer naamsbekendheid te laten genereren. Deze attributen worden onder andere uitgedeeld bij midgetgolfbanen en –verenigingen.*
* *Breedtesportpakket*
  + *Om plaatselijk recreanttoernooi te kunnen organiseren, is er een pakket samengesteld met allerlei zaken die voor de organisatie van een evenement nodig zijn.*
* *Internetsite*
  + *Het up-to-date aanbieden van informatie van de midgetgolfsport via* [*www.fnmb.nl*](http://www.fnmb.nl)*.*
* *50-plusbeurs*
  + *Op de 50-plus beurs van 2007 heeft de FNMB een eigen stand gehad. Met deze stand probeerde men de midgetgolfsport onder de aandacht te brengen bij de 50plussers (Projectgroep Marktwerking).*
* *Poster*
  + *Er wordt gewerkt aan een algemene poster, die bij aanvraag voor een toernooi door een vereniging beschikbaar wordt gesteld om op te hangen. Bijvoorbeeld bij de plaatselijke VVV (Projectgroep Marktwerking).*

*Het Strategisch Marketing Plan van 2006 heeft drie marketingactiviteiten uitgezet, maar hier is nog niets mee gedaan. Deze activiteiten kunnen ieder op zich een goede bijdrage leveren aan het verbeteren van de positie van de midgetgolfsport.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Marketingactiviteit** | **Waarom** |
| *Member-get-member plan* | *Midgetgolf is een sport die vaak met twee of meerdere personen beoefend wordt. Met een member-get-member plan kan hierop ingesprongen worden: leden werven leden.* |
| *Website* | *De website* [*www.fnmb.nl*](http://www.fnmb.nl) *is interessant voor leden en niet voor niet-leden. Vandaar dat er een website moet komen met twee ingangen: één voor leden en één voor niet-leden.* |
| *Scorekaartboekje* | *Door het scorekaartboekje hoopt de FNMB en haar verenigingen meer naamsbekendheid te krijgen bij beoefenaren.* |

**Conclusies**  
Op dit moment zijn er drie soorten lidmaatschappen, namelijk: Sporters, Semi-sporter en Recreant. Het recreant lidmaatschap biedt te weinig meerwaarde voor de consument om lid te worden en men kan niet direct lid worden van de bond. Op het gebied van promotie/communicatie zijn er de volgende activiteiten gaande: er zijn flyers, pennen en stickers beschikbaar, er is een breedtesportpakket, website, een algemene poster en in 2007 heeft men op de 50-plus beurs gestaan.   
  
  
3. Onderzoek consument en product  
  
In dit hoofdstuk zal er informatie verzameld worden over de waarden en betekenissen van het “persoonlijk lidmaatschap” voor de consument, vereniging en commerciële baaneigenaar.

Voorafgaande het onderzoek is samen met de commissie marketing en SportAssist een product samengesteld. Hierbij is gebruik gemaakt van ideeën uit de marketingcommissie, SportAssist en van mijzelf. Er is onderzoek gedaan naar de gewenste productsamenstelling. Bij het onderzoek is gebruik gemaakt van het product zoals omschreven in onderstaand hoofdstuk 3.1. Alle verenigingen zijn voor dit onderzoek benaderd, dus iedereen heeft een kans gehad om deel te nemen aan dit onderzoek. Van de commerciële baaneigenaren is ongeveer 50% benaderd, wat neerkomt op ruim 200 banen. Voor de consument zijn de resultaten uit het SMP meegenomen en de mening van de baaneigenaren en verenigingen.   
  
Het grootste doel van dit onderzoek is de beantwoording van de hoofdvraag: Hoe kan het “Persoonlijk Lidmaatschap” van de Federatieve Nederlandse Midgetgolfbond het beste aan de markt aangeboden worden.

## 3.1 Het product zoals vooraf is samengesteld (onderzocht product)

Wanneer de consument besluit om zich direct aan de bond te binden ontvangt hij het volgende. (gedetailleerde beschrijving in de bijlagen 6)

1. Boekje met banen aangesloten bij de FNMB  
2**. Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB  
3. Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal  
4. Nieuwsbrief  
5. Pasje voor het lidmaatschap  
6. Korting op materiaal  
7. Bondsblad  
8. Speler is verzekerd tijdens het spelen**

Ook aan de baaneigenaren en de verenigingen is gedacht. Bij de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” kunnen zij het volgende tegemoet zien.

**1. Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigt  
2. Spelers verzekeren**

**3. Scorekaartjes tegen hele lage prijs  
4. Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)**

**5. Certificering van banen (ANWB)**

**6. Baanbeschrijvingen op internet**7. Bonusregeling voor baaneigenaren (meer leden = minder afdracht aan stichting)

De kosten voor de consument bedragen € 7,50. Deze prijs was vooraf aan het marketingcommunicatieplan al vastgelegd.

## 3.2 Onderzoek naar midgetgolfverenigingen

Er is een duidelijke terugloop zichtbaar van het aantal midgetgolfverenigingen. In 1997 waren er nog 47 verenigingen actief. [[5]](#footnote-5) In Nederland zijn op dit moment 29 verenigingen actief. Deze verenigingen zijn opgesplitst in vier verschillende districten: noord, oost, zuid en west. 17 van deze 29 verenigingen zijn ondervraagd. Elke vereniging heeft de mogelijkheid gehad om deel te nemen aan dit onderzoek. De contacten zijn zowel telefonisch, via e-mail als een persoonlijk bezoek verlopen.

Met deze verenigingen is een gesprek gehouden over het product zoals samengesteld. In eerste instantie moesten zij zich inleven in de consument. Wat zou de consument vinden van hun product? Vervolgens kregen ze een aantal vragen over de inhoud van het product zoals aangeboden kan worden aan de vereniging. Naast het product werden ook hun meningen gepeild over zaken als communicatie met de bond, de informatie die zij terug willen zien op de nieuw te vormen website en in het boekje voor de baaneigenaren, wat hun als kritische succesfactor zien bij de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” en of ze het “Persoonlijk Lidmaatschap" als een bedreiging zagen voor de verengingen. Ook konden zij aanpassingen aan het “Persoonlijk Lidmaatschap” doorgeven.

Hieronder volgen de uitkomsten van het onderzoek naar de verenigingen.

### 3.2.1 Uitkomsten onderzoek naar verengingen

De verenigingen zijn ondervraagd over het persoonlijk lidmaatschap. De uitkomsten zijn als volgt:



Figuur Uitkomsten onderzoek naar midgetgolfverenigingen (Bijlage 5 “onderzoek naar verenigingen”)

Uit figuur 1 kan opgemaakt worden dat de meeste aspecten uit het persoonlijk lidmaatschap positief gezien worden. Het verzekeren van de spelers en de oprichting van een stichting stuiten op weerstand. Dit komt vooral omdat veel baaneigenaren opzien tegen de kosten voor de stichting en omdat ze vaak al verzekerd zijn voor de midgetgolfers op hun baan.   
Er zijn drie verenigingen die het “Persoonlijk Lidmaatschap” als een bedreiging voor de vereniging zien. Deze verenigingen zijn vooral bang voor ledenverlies, kosten of zien het plan gewoon niet zitten.

**Vervolg uitkomsten onderzoek naar verenigingen**Dit gedeelte bevat aanvullende informatie die gevraagd is tijdens het onderzoek, zoals de communicatie met de bond, informatie in het boekje en op de website en de kritische succesfactoren voor de invoering van het plan.

**Communicatie verbeteren met de bond**

De communicatie is de afgelopen twee jaar sterk verbeterd, maar er is nog veel voor verbetering vatbaar, waaronder de website. De website kan er voor zorgen dat verenigingen sneller kennis hebben van wat er leeft, zowel bij de FNMB als bij de verenigingen. Er zal hier een duidelijke splitsing moeten komen tussen de recreant en de wedstrijdspeler.

Het volgende punt dat duidelijk naar voren komt is een opvoering van het aantal contactmomenten, waardoor de uitwisseling van gegevens beter zal verlopen. Het dient aanbeveling dat de verenigingen bezoek krijgen van leden uit het bestuur van de FNMB, omdat het beeld ontstaan is dat er alleen contact is als de FNMB de verenigingen nodig heeft.

**Welke informatie moet er op de website of in het boekje voor de verenigingen?**

De basisgegevens als adres, telefoon, openingstijden, prijzen, het bestuur van de vereniging (inclusief n.a.w. gegevens, telefoonnummers en mailadressen (voor zover mogelijk i.v.m. privacy)) en de link naar de website.

Dit kan per vereniging uitgebreid worden met foto’s en baanbeschrijvingen.   
Overige informatie die op de website of in een boekje kunnen zijn: mogelijkheden van lidmaatschappen en informatie waar de verenigingen mee bezig zijn. Een mogelijkheid dient aanwezig te zijn om zelf informatie toe te voegen. Dus een eigen plek op de website waar korte informatie geplaatst kan worden als verslagen en foto’s, aankondigingen, uitnodigingen en uitslagen van recreantentoernooien.  
Verder een pagina voor de wedstrijdsport met uitslagen en standen van de hoofdklasse, districtscompetitie en de diverse andere kampioenschappen.

**Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**

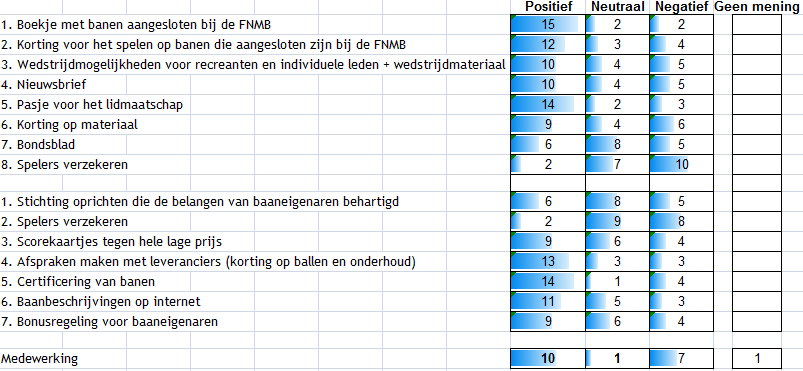
Om het plan te laten slagen zal er commitment moeten worden verkregen bij alle verenigingen en niet alleen de top. Er zal duidelijkheid moeten komen en alles zal op papier goed uitgewerkt moeten worden. De wedstrijden die gehouden worden voor de recreanten zullen in goed overleg met baaneigenaren gepland moeten worden, zodat deze op geschikte tijdstippen plaatsvinden. Deze wedstrijden kunnen er wel toe bijdragen dat mensen warm lopen voor de sport. Hierin spelen de commerciële baaneigenaren ook een grote rol. Als gevolg hiervan zouden verenigingen weer meer leden kunnen krijgen. Hierin moet wel meegenomen worden dat veel recreanten niet weten dat het ook een sport is.

**Conclusies onderzoek bij verenigingen**De verenigingen staan niet negatief tegenover de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”. Slechts drie verenigingen zien het als een bedreiging voor hun vereniging. Deze verenigingen zijn vooral bang voor ledenverlies, kosten of zien het plan gewoon niet zitten. 3.3 Onderzoek naar commerciële baaneigenaren

In Nederland zijn er ruim 400 midgetgolfbanen. [[6]](#footnote-6) Deze banen bevinden zich o.a. bij campings, restaurants, speeltuinen en vakantieparken. Ook zijn er een aantal midgetgolfbanen die zich puur richten op het midgetgolf. Ongeveer 250 van deze midgetgolfbanen zijn aangeschreven voor deelnamen aan het onderzoek. Er is onderzoek gedaan via persoonlijke bezoeken, e-mail en post. Uiteindelijk is er van 50 banen een antwoord gekomen en zijn er 19 volledig ingevulde vragenlijsten ontvangen.   
  
De onderzoeksmethode is grotendeels hetzelfde als bij de verenigingen. Met deze baaneigenaren is een gesprek gehouden over het product zoals dat samen is gesteld. In eerste instantie moesten zij zich inleven in de consument. Wat zou de consument vinden van het product? In tweede instantie kwam het product voor de commerciële baaneigenaar aan bod. Naast het product werden ook hun meningen gepeild over zaken als de informatie die zij terug zouden willen zien op de nieuw te vormen website en in het boekje voor de baaneigenaren, wat hun als kritische succesfactor zien bij de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” en of zij medewerking willen verlenen aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”. Ook konden zij aanpassingen aan het “Persoonlijk Lidmaatschap” doorgeven.

### 3.3.1 Uitkomsten onderzoek naar commerciële baaneigenaar

Hieronder volgen de uitkomsten van het onderzoek naar de baaneigenaren.



Figuur Uitkomsten onderzoek commerciële baaneigenaren

Door de commerciële baaneigenaren wordt verwacht dat de consument vrij neutraal tegenover een bondsblad staat en dat de recreant weinig waarde zal hechten aan een verzekering. Ook over zaken als korting op materiaal, nieuwsbrief en wedstrijdmogelijkheden zijn de meningen aardig verdeeld.

Voor de commerciële baaneigenaar heeft een stichting en verzekering weinig meerwaarde.

**Wat zouden commerciële baaneigenaren graag anders zien aan het “Persoonlijk Lidmaatschap”**Baaneigenaren willen graag de controle over hun baan behouden, waardoor de leden weinig zeggenschap hebben op de commerciële banen. Daarnaast willen ze zo min mogelijk regels en eisen een goed overleg over toernooien. In plaats van de stichting een professionelere aanpak  
 (bijvoorbeeld onderbrengen bij ondernemersvereniging Recron ) Een goed voorbeeld is de VEP

(vereniging van Pannenkoeken ondernemers ondergebracht bij de KHN)

**Welke informatie zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen moeten komen?**

De basisgegevens als adres, telefoon, openingstijden, prijzen, het bestuur(inclusief n.a.w. gegevens, telefoonnummers en mailadressen (voor zover mogelijk i.v.m. privacy)) en de link naar de website.

Dit kan per baan uitgebreid worden met foto’s en baanbeschrijvingen.

Aanvullende informatie zou over baangegevens kunnen gaan: Lengte van de baan, omgeving, sfeer en de ondergrond van de baan.

Als laatste zijn voor de commerciële baaneigenaren de gegevens over extra faciliteiten en voorzieningen van belang, zoals aanwezigheid van horeca.

**Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**Om het plan zo goed mogelijk te laten slagen is inzicht in de doelgroep van groot belang. Binnen deze doelgroep zullen vooral de fanatiekelingen zonder vereniging gebonden moeten worden. De doelgroep moet goed geïnformeerd worden over de voordelen en mogelijkheden.

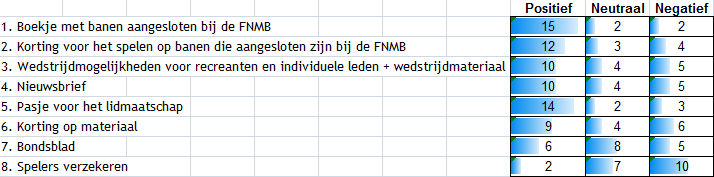
De baaneigenaren verwachten een professionele aanpak en een zo laag mogelijke drempel om deel te nemen, vaak ook omdat de baaneigenaar al met genoeg regels en kosten wordt belast.

**Conclusies onderzoek naar commerciële baaneigenaren  
Als er gekeken wordt naar de commerciële baaneigenaren kan op basis van het aantal ingevulde vragenlijsten gezegd worden dat 10 van de 19 banen medewerking willen verlenen aan het “Persoonlijk Lidmaatschap”.**

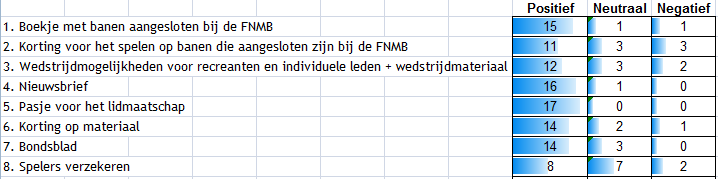
## 3.4 Onderzoek naar consument

Om een zo goed mogelijk beeld te krijgen van de consument zullen ook gegevens gebruikt worden uit het SMP van Rob van Hout. Hij heeft in 2008 al onderzoek gedaan naar de wensen en behoeften van de recreant. Ook is het in deze tijd van het jaar zeer lastig om de recreant te bereiken omdat bijna alle midgetgolfbanen gesloten zijn. Er zijn weinig cijfers bekend van het aantal midgetgolfers per jaar. Maar bij de Bijzondere Algemene Ledenvergadering op 3 februari 2007 is het aantal midgetgolfers per jaar op 1,2 miljoen bepaald.

Omdat de commerciële baaneigenaren en verenigingen zich hebben moeten inleven in de consument zijn hier ook hun meningen meegenomen.



Figuur mening commerciële baaneigenaar



Figuur mening vereniging

*Algemeen*

*De groep recreantleden bestaat uit 211 mensen waarvan 57% zich aangesloten heeft bij M.G.C. Oirschot. De enquête is ingevuld door 21% van de recreantleden. Van de ondervraagden is 49% man en 51% vrouw. De gemiddelde leeftijd van de respondenten ligt op 67 jaar, wat in vergelijking met de leeftijd van gemiddelde FNMB speler behoorlijk hoog is. Een gevolg hiervan is dat 62% van de recreantleden met pensioen is en 20% nog aan het werk is, de overige 18% is verantwoordelijk voor het huishouden. De recreantleden zijn het meest te vinden in Noord-Brabant (60%), gevolgd door Friesland (18%), Gelderland (16%) en Groningen (7%).*

*Midgetgolfsport*

*Van de recreantleden midgetgolft 96% minimaal één keer in de week en 4% één keer in de maand. De deelname aan toernooitjes of wedstrijden is echter niet zo groot. Slechts 24% neemt deel aan alleen plaatselijke toernootjes of wedstrijden (welke overigens in de meeste gevallen eens per half jaar zijn), en de overige 76% beoefent de sport recreatief.*

*Het gros van de respondenten is door vrienden/kennissen of familie in aanraking gekomen met de midgetgolfsport. Opmerkelijk is dat slechts 13% via tijdschriften/kranten en niemand via het internet de midgetgolfsport heeft leren kennen.*

*91% van de ondervraagden bezit eigen materialen. De materialen worden voornamelijk aangeschaft via de vereniging of baaneigenaar.*

*Lidmaatschap*

*Opvallend is dat 2/3  van de respondenten niet bekend is met de FNMB of NMF. Voornaamste redenen om niet lid te worden van de FNMB zijn: geen behoefte (71%) en dat het geen meerwaarde biedt om lid te worden (27%).*

*De meningen omtrent de clustering zijn positief te noemen. Men heeft er weinig problemen mee en men vindt dat een samenwerking beter maakt! Mochten beide bonden samenkomen dan stelt men in 47% van de gevallen geen bepaalde voorwaarden. Daarnaast vindt 31% dat de contributiegelden niet mogen veranderen en 18% vindt dat de spelregels FNMB gehandhaafd moeten blijven.*

*Meerwaarde*

*In tabel 3.5. worden uitkomsten van de verschillende meerwaarden van het recreatief lidmaatschap weergegeven.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Meerwaarde*** | ***Beoordeling*** | | | | |
| ***Zeer Sterk*** | ***Sterk*** | ***Neutraal*** | ***Zwak*** | ***Zeer Zwak*** |
| *Organisatie wedstrijden* | *2%* | *29%* | *69%* | *0%* | *0%* |
| *Gereduceerd tarief midgetgolfen* | *2%* | *5%* | *91%* | *2%* | *0%* |
| *Gereduceerd tarief inschrijvingen* | *2%* | *5%* | *93%* | *0%* | *0%* |
| *Kortingen op materialen* | *2%* | *0%* | *96%* | *2%* | *0%* |
| *Clubblad* | *4%* | *9%* | *87%* | *0%* | *0%* |
| *Organiseren evenementen of clinics* | *4%* | *9%* | *87%* | *0%* | *0%* |

*Tabel 3.5. Beoordeling meerwaarde*

* *Men vindt de organisatie van wedstrijden nog steeds de belangrijkste meerwaarde, wanneer men een lidmaatschap aangaat.*
* *Verder wordt er vrij neutraal gereageerd op de verschillende meerwaarden, wat ook opmerkelijk te noemen is.*

*Men heeft niet zoveel interesse in een lidmaatschap waarin meerwaarde gecreëerd worden door de FNMB. Dat blijkt uit de reacties, want 18% van de ondervraagden heeft ‘zeker niet’ geantwoord, 38% antwoordt ‘waarschijnlijk niet’ en 42% ‘weet het nog niet’. Men heeft in 84% van de gevallen totaal geen interesse in de genoemde meerwaarden van een lidmaatschap.*

**Conclusies onderzoek naar consument**

Men heeft niet zoveel interesse in een lidmaatschap waarin meerwaarden gecreëerd worden door de FNMB. Dat blijkt uit de reacties, want 18% van de ondervraagden heeft ‘zeker niet’ geantwoord, 38% antwoordt ‘waarschijnlijk niet’ en 42% ‘weet het nog niet’. Men heeft in 84% van de gevallen totaal geen interesse in de genoemde meerwaarden van een lidmaatschap. De organisatie van wedstrijden is de grootste meerwaarde voor de consument. Verder is het totaalbeeld over de meerwaardes op zich niet negatief.   
  
Voor de communicatie naar deze doelgroep toe is het belangrijk om te weten dat het gros van de midgetgolfers door vrienden/kennissen of familie in aanraking is gekomen met de midgetgolfsport. Slechts 13% van de midgetgolfers zijn via tijdschriften of kranten in aanraking gekomen met midgetgolf en niemand heeft via het internet de midgetgolfsport heeft leren kennen.

## 3.5 Het product dat na onderzoek het beste kan worden aangeboden

Op basis van de bovenstaande gegevens kan er een eindproduct samengesteld worden:  
Wanneer de consument besluit om zich direct aan de bond te binden ontvangt hij het volgende.

1. Boekje met banen aangesloten bij de FNMB  
2. **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB  
3. Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal  
4. Nieuwsbrief  
5. Pasje voor het lidmaatschap  
6. Korting op materiaal  
7. Bondsblad**

Bij de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” kunnen commerciële baaneigenaren en verenigingen het volgende tegemoet zien.

**1. Scorekaartjes tegen hele lage prijs  
2. Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)**

**3. Certificering van banen (ANWB)**

**4. Baanbeschrijvingen op internet**

**Commerciële banen willen een zo laag mogelijke drempel om deel te nemen, door de stichting weg te laten vallen is de drempel heel laag. Hierdoor vervalt automatisch de bonusregeling die aan deze stichting gekoppeld was. Ook de verzekering is vervallen omdat alle baaneigenaren en de meeste consumenten zelf overal al verzekerd voor zijn.**

**Conclusies**

**Vereniging (29 actieve verenigingen)**

De verenigingen staan positief tegenover de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”. Slechts drie verenigingen zien het als een bedreiging voor hun vereniging, deze zijn vooral bang voor ledenverlies, kosten of zien het plan gewoon niet zitten.

**Baaneigenaren**

**Als er gekeken wordt naar de commerciële baaneigenaren kan op basis van het aantal ingevulde vragenlijsten gezegd worden dat 10 van de 19 banen medewerking willen verlenen aan het “Persoonlijk Lidmaatschap”.**

**Consument**Men heeft niet zoveel interesse in een lidmaatschap waarin meerwaarden gecreëerd worden door de FNMB. Dat blijkt uit de reacties, want 18% van de ondervraagden heeft ‘zeker niet’ geantwoord, 38% antwoordt ‘waarschijnlijk niet’ en 42% ‘weet het nog niet’. Men heeft in 84% van de gevallen totaal geen interesse in de genoemde meerwaarden van een lidmaatschap. De organisatie van wedstrijden is de grootste meerwaarde voor de consument. Verder is het totaalbeeld over de meerwaarden op zich niet negatief.   
  
Voor de communicatie naar deze doelgroep toe is het belangrijk om te weten dat het gros van de midgetgolfers door vrienden/kennissen of familie in aanraking is gekomen met de midgetgolfsport. Slechts 13% van de midgetgolfers zijn via tijdschriften of kranten in aanraking gekomen met midgetgolf en niemand heeft via het internet de midgetgolfsport heeft leren kennen.

# 4. Marketingcommunicatiedoelgroepen

In dit hoofdstuk zullen de verschillende marketingcommunicatiedoelgroepen beschreven worden op verschillende niveaus. Als eerste op algemeen niveau, waarbij vooral de persoonlijke kenmerken van de consument aan bod komen. Ook komen de domeinspecifieke kenmerken van de doelgroep aan bod, waarbij de kenmerken beschreven worden over het productgebruik van de doelgroep en als laatste op merkspecifiek niveau, waarbij merktrouw en het koop en gebruiksgedrag van de doelgroep een belangrijke rol spelen.

Doelgroepen zullen onderscheiden worden in hun koop- gebruiksgedrag. Omdat de focus in dit geheel toch ligt op de gewenste producteigenschappen en voordelen. Zo zullen baaneigenaren en verenigingen hele andere voordelen verwachten dan de uiteindelijke consument. Dit geheel wordt omschreven als *voorwaartse segmentatie*.

## 4.1 De vereniging

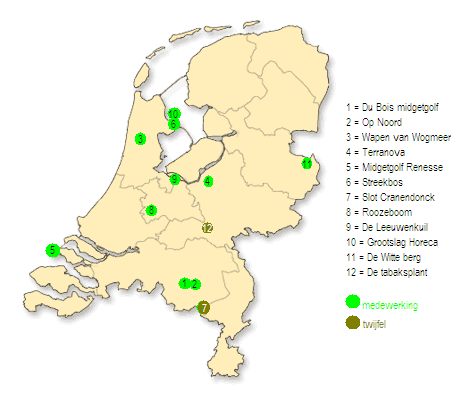
Onder deze doelgroep vallen alle midgetgolfverenigingen in Nederland. Het is een relatief kleine doelgroep. Maar deze doelgroep is uiterst belangrijk omdat deze doelgroep het “Persoonlijk Lidmaatschap” in de ALV moeten goedkeuren.

**Domein- en merkspecifiek niveau**  
Deze doelgroep heeft een *hoge betrokkenheid,* weet dus veel over midgetgolf en de technische eigenschappen van het spel midgetgolf. Het doel van de verenigingen is om meer leden te krijgen en ze richten zich vooral op het sportieve aspect van het product. De vereniging kan omschreven worden als een merktrouwe gebruiker.  
**Algemeen niveau**De verenigingen zijn onder te verdelen in vier districten, noord, oost, zuid en west. Totaal zijn er 29 verenigingen in deze vier regio’s onder te verdelen.

Rol in het beslissingsproces: Beïnvloeder

## 4.2 De commerciële baaneigenaar

Onder deze doelgroep vallen alle commerciële midgetgolf baaneigenaren in Nederland.



Figuur 2 Overzicht deelnemende commerciële baaneigenaren

**Domein- en merkspecifiek niveau**Het doel van de commerciële baaneigenaar is om meer klanten te krijgen en ze richten zich vooral op het zakelijke gebied van het product.   
**Algemeen niveau**De baaneigenaar is naast zijn midgetgolfbaan ook nog in bezit van andere diensten, zoals een camping, café, hotel en restaurant. Er zijn ongeveer 420 banen in Nederland.

Rol in het beslissingsproces: Beïnvloeder

## 4.3 De recreant midgetgolfer

De recreant midgetgolfers zijn recreantleden van verengingen die nog niet zijn opgegeven bij de FNMB omdat het voor hen geen meerwaarde had om lid te worden en de “gewone” recreant midgetgolfer die nog nergens lid van is.

**Domein- en merkspecifiek niveau**

De potentiële klant heeft een *lage betrokkenheid****,*** *w*eet vrij weinig over midgetgolf en de technische eigenschappen van het spel midgetgolf. De recreant midgetgolfer is vooral gericht op de voordelen die het product met zich meebrengt. De vorm van productgebruik kan gezien worden als lichte/potentiële gebruiker. De potentiële gebruiker hecht veel waarde aan de sociale aard van het product en is vrijwel niet bekend met de sport en met het “Persoonlijk Lidmaatschap’’. De doelgroep wil vooral een middagje plezier en kan gezien worden als een merkwisselaar die weinig van het product verwacht.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Leden** | **Aantallen** | | | |
| **Segment** | **2003** | **2004** | **2005** | **% 2005** |
| 0-3 jaar | 0 | 0 | 0 | 0% |
| 4-11 jaar | 3 | 1 | 2 | 0% |
| 12-17 jaar | 32 | 32 | 21 | 3% |
| 18-24 jaar | 26 | 21 | 21 | 3% |
| 25-34 jaar | 53 | 42 | 39 | 5% |
| 35-44 jaar | 144 | 134 | 124 | 17% |
| 45-64 jaar | 339 | 329 | 316 | 43% |
| 65 jaar en ouder | 183 | 172 | 173 | 23% |
| Onbekend | 32 | 44 | 41 | 6% |
| **Totaal** | 812 | 775 | 737 | 100% |

**Algemeen niveau**

Om een inzicht te krijgen naar de leeftijdsopbouw van de midgetgolfspeler is gekeken naar de leden van de FNMB. De midgetgolfspeler is rond de 50 jaar, midgetgolft met zijn of haar partner. Hij/zij woont in een dorp, in een straal van vijf kilometer van de vereniging vandaan. Van de leden is (in 2005) 66% man en 34% vrouw [[7]](#footnote-7).

Tabel Opbouw leeftijd leden FNMB

De levensstijl richt zich vooral op de wijze waarop men zijn vrije tijd besteedt. Er zijn weinig cijfers bekend van het aantal midgetgolfers per jaar. Maar bij de Bijzondere Algemene Ledenvergadering op 3 februari 2007 is het aantal midgetgolfers per jaar op 1,2 miljoen bepaald.   
Rol in het beslissingsproces: Beslisser/koper/betaler en gebruiker.

# 5. Marketingcommunicatiedoelstellingen

Om tot de basis van de marketingcommunicatiestrategie te komen zijn doelstellingen nodig. Deze zullen onderverdeeld worden in bereiks-, proces-, en effectdoelstellingen.

## 5.1 Marketingdoelstellingen

In het integraal meejaren beleidsplan (beleidsperiode 2008-2012) “Samen vaardig aan de slag” zijn een aantal marketingdoelstellingen opgenomen die betrokken kunnen worden in dit marketingcommunicatieplan.

**5.1.1 Kwantitatieve marketingdoelstellingen:** *Een toename van het aantal geregistreerde midgetgolfers tot 1500 in 2012.*

**5.1.2 Kwalitatieve marketingdoelstellingen:**

*Sport beter te laten aansluiten op de wensen van de klant[[8]](#footnote-8).  
Het behouden en verbeteren van het marktaandeel.*

## 5.2 Marketingcommunicatiedoelstellingen

In het integraal meejaren beleidsplan (beleidsperiode 2008-2012) “Samen vaardig aan de slag” zijn een aantal marketingcommunicatiedoelstellingen opgenomen die betrokken kunnen worden in dit marketingcommunicatieplan. Deze zullen samen met de nieuwe doelstellingen op basis van gesprekken met de marketingcommissie leiden tot de volgende doelstellingen.

**5.2.1 De vereniging**

***Bereiksdoelstellingen***Alle 29 verenigingen moet voor de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” in 2011 minimaal één keer bereikt worden.

***Procesdoelstellingen***Acceptatie voor het product verhogen na de communicatie.  
Actieve betrokkenheid van de doelgroep bij de uitvoering van de communicatie  
Na 1 jaar moet 75% van de verenigingen positief tegenover het “Persoonlijk Lidmaatschap” staan.

**5.2.2 De commerciële baaneigenaar**

***Bereiksdoelstellingen***Minimaal 200 van de commerciële baaneigenaren moet voor de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” in 2011 minimaal één keer bereikt worden.

***Procesdoelstellingen***Acceptatie voor het product verhogen na de communicatie.  
Actieve betrokkenheid van de doelgroep bij de uitvoering van de communicatie  
Na 1 jaar moeten 20 commerciële baaneigenaren positief tegenover het “Persoonlijk Lidmaatschap” staan.

**5.2.3 De recreant**

De doelgroep zal in het eerste jaar bestaan uit de midgetgolfers van 39 banen (29 verenigingen en 10 commerciële banen). Op een totaal van 1,2 miljoen mensen komt dit neer op een totaal van 111.428. Maar omdat we te maken hebben met verenigingen waar minder bezoekers komen, is in samenwerking met de marketingcommissie, op het reële aantal van 60.000 recreanten ingezet.

**Bereiksdoelstellingen**De doelgroep moet bij alle FNMB- aangesloten verenigingen en commerciële banen bij elke rondje midgetgolf in aanraking komen met het “Persoonlijk Lidmaatschap”

De doelgroep moet bij alle FNMB- aangesloten verenigingen en commerciële banen bij elke rondje midgetgolf in aanraking komen met de aanwezigheid van een bond.

**Procesdoelstellingen**Na één jaar moet 10% de doelgroep het “Persoonlijk Lidmaatschap” zien als een meerwaarde om lid te worden van de bond.

**Effectdoelstelling**

Gedrag: In 2012 (één jaar na invoering) moeten 700 recreanten een”Persoonlijk Lidmaatschap” aanschaffen.

# 6. Marketingcommunicatiestrategie

Om een succesvolle campagne te realiseren is een goede strategie van essentiële waarde[[9]](#footnote-9). In dit hoofdstuk worden de positionering en de afstemming op de levenscyclus van het “Persoonlijk Lidmaatschap” besproken.

## 6.1 Positionering

De consument duidelijk maken dat er verder geen verplichtingen aan het “Persoonlijk Lidmaatschap” zijn verbonden, maar dat ze wel van de voordelen kunnen genieten. Hier is gekozen voor een *informationele positionering.*

***Propositie: Geen verplichtingen, wel voordelen!***

## 6.2 Communicatiestrategie

Omdat het een geheel nieuw product is zal er gebruik gemaakt worden van de “communicatiestrategie voor een nieuw product”. Uit het SMP is gebleken dat recreanten vaak de sport niet kennen en ook het bestaan de van de bond niet kennen. Hieruit kan worden opgemaakt dat de belangrijkste doelstellingen neerkomen op de merkbekendheid en de merkkennis vergroten. Zonder kennis van de sport of bond zullen maar weinig mensen lid worden.

De eigenschappen van het “Persoonlijk Lidmaatschap” die benadrukt moeten worden zijn vooral gericht op de functionele producteigenschappen, vooral de voordelen die de consument krijgt (zie product) en de relatief lage aanschafprijs moeten benadrukt worden. Er moet duidelijk gemaakt worden dat de consument bij de aanschaf van het “Persoonlijk lidmaatschap” eigenlijk al uit de kosten is wanneer men besluit de ballenset en de stick te kopen, die normaal velen malen duurder zijn.

# 7. Marketingcommunicatie

***Geen verplichtingen, wel voordelen! (propositie)***

## 7.1 Communicatie voor de commerciële baaneigenaar

Hoe gaan de doelstellingen bereikt worden? Welke communicatiemiddelen worden er uiteindelijk ingezet? Hieronder zal duidelijk worden hoe de invulling er uit zal komen te zien. Voor de huidige beleidsperiode tot en met 2012 is een budget beschikbaar van €4000-€5000 per jaar voor de marketingcommunicatie.

**7.1.1 Sponsoring**  
Sponsoring van de scorekaartjes bij de medewerkende baaneigenaren, de tegenprestatie van de gesponsorde baaneigenaren zal een actieve betrokkenheid bij het “Persoonlijk Lidmaatschap” moeten zijn. De kosten van een scorekaartje bedragen bij Riethorst BV €0,03456 (na opvraag).

**Sponsordoelstellingen:**  
Verbeteren van het contact met de relatie.

Bereiken van specifieke doelgroepen.

**7.1.2 Persoonlijke verkoop**

Om een uitbreiding van het aantal deelnemende commerciële baaneigenaren te realiseren kan er gebruik gemaakt worden van een persoonlijk bezoek. Nederland kan in 2 regio’s (Noord en Zuid) ingedeeld worden, met ieder twee verantwoordelijke vrijwilligers. Deze verantwoordelijke vrijwilligers kunnen bestaan uit vrijwilligers die actief betrokken zijn bij de bond. Het voorstel is gedaan om voor de regio Noord: Douwe van der Zee en Dhr. Van der Stelt aan te wijzen en voor de regio Zuid: Jan Engels en Dhr. Van der Aa. Voordat er een persoonlijk contact plaats zal vinden zal er eerst telefonisch contact plaatsvinden.

**Kwalitatieve doelstellingen voor persoonlijke verkoop**Nieuwe klanten opsporen en werven.  
Actieve betrokkenheid bij het “Persoonlijk Lidmaatschap”.

Toelichting geven over het product.

**Kwantitatieve doelstellingen voor persoonlijke verkoop**

Per regio moeten er het eerste jaar 5 nieuwe commerciële banen aangebracht worden.

De klantenkring zal bestaan uit alle baaneigenaren die nog geen reactie hebben gegeven en de baaneigenaren waar nog geen contact mee is geweest. Een lijst met gecontacteerde baaneigenaren is terug te vinden in bijlage 3. Het product dat wordt aangeboden is het product zoals aangegeven in hoofdstuk 3.4 aangevuld met de resultaten van het eerste jaar. Er zal per jaar één keer contact zijn met de baaneigenaren om een goede relatie te onderhouden en op deze wijze op de hoogte te zijn van de wensen en behoeften van de baaneigenaren. Dit zal vooral aan het eind van elk midgetgolfseizoen zijn.

**7.1.3 Mediumtype**

**Tijdschriften  
Midgetgolfboekje:** Voor commerciële baaneigenaren is er een plaats in het boekje dat elk nieuw lid krijgt bij een “Persoonlijk Lidmaatschap”. In dit boekje zal informatie te vinden zijn over de basisgegevens als adres, telefoon, openingstijden, prijzen, het bestuur(inclusief n.a.w. gegevens, telefoonnummers en mailadressen (voor zover mogelijk i.v.m. privacy)) en de link naar de website.

Dit kan per baan uitgebreid worden met foto’s en baanbeschrijvingen.

Aanvullende informatie zou over baangegevens kunnen gaan: lengte van de baan, omgeving, sfeer en de ondergrond van de baan. Als laatste zijn voor de commerciële baaneigenaren de gegevens over extra faciliteiten en voorzieningen van belang, zoals aanwezigheid van horeca.

**ANWB gids:** De ANWB kan een certificering van de banen gaan verzorgen, aan de hand van de resultaten kan er een plaats vrijkomen in de ANWB gids.   
Om de actieve betrokkenheid van de commerciële baaneigenaar te vergroten is een minimum van 10 nieuwe recreanten per jaar vereist om gebruik te kunnen blijven maken van alle voordelen.

**Bondsblad:** Een blad dat zes keer per jaar zal verschijnen.

**Website FNMB:** Op deze website zal ook de informatie verschijnen zoals in het midgetgolfboekje. Een volledige invulling van de website zal later in dit plan nog terugkomen.

**Overige communicatie:** De medewerkende baaneigenaren zullen worden uitgenodigd voor het NK midgetgolf en zullen advies krijgen over de onderhoud van hun banen.

**Al bestaande communicatie**

De al bestaande communicatie zal moeten worden aangepast aan de nieuwe strategie.

* **Breedtesportpakket**

Om plaatselijk recreanttoernooi te organiseren, is er een pakket samengesteld met allerlei zaken die voor de organisatie van evenement nodig zijn.

* **Poster**

Een algemene poster, die bij aanvraag voor een toernooi ter beschikking wordt gesteld

## 7.2 Communicatie voor de verenigingen

**7.2.1 Sponsoring**  
Sponsoring van de scorekaartjes bij de medewerkende baaneigenaren, de tegenprestatie van de gesponsorde vereniging zal een actieve betrokkenheid bij het “Persoonlijk Lidmaatschap” moeten zijn.

**Sponsordoelstellingen:**  
Verbeteren van het contact met de relatie.

Bereiken van specifieke doelgroepen.

**7.2.2 Persoonlijke verkoop**

De verenigingen die bang waren voor de gevolgen van het “persoonlijk lidmaatschap’’ moeten nogmaals via een persoonlijke bezoek benaderd worden. Dit kan ook gebeuren door de vrijwilligers vanuit de bond.

**Kwalitatieve doelstellingen voor persoonlijke verkoop**Nieuwe klanten opsporen en werven.  
Actieve betrokkenheid bij het “Persoonlijk Lidmaatschap”.

Toelichting geven over het product.

**7.2.3 Promoties**

Via onder meer een nieuwsbrief moeten verenigingen hun leden aanzetten tot actie. Ze moeten hun leden duidelijk maken dat de toekomst en de groei van de bond ook in hun handen ligt. Ze moeten verantwoording voelen voor de bond. In ruil daarvoor krijgen leden die al lid zijn van de bond ook de mogelijkheid om de ballensetjes aan te schaffen en de stick.

**7.2.4 Mediumtype**

**Tijdschriften  
Midgetgolfboekje:** Voor verenigingen is er een plaats in het boekje dat elk nieuw lid krijgt bij een “Persoonlijk Lidmaatschap”. De basisgegevens zoals adres, telefoon, openingstijden, prijzen, het bestuur(inclusief n.a.w. gegevens, telefoonnummers en mailadressen (voor zover mogelijk i.v.m. privacy)) en de link naar de website.

Dit kan per vereniging uitgebreid worden met foto’s en baanbeschrijvingen.

Overige informatie die op de website of in een boekje kunnen zijn: Mogelijkheden van lidmaatschappen, informatie waar de verenigingen mee bezig zijn. Een mogelijkheid om zelf informatie toe te voegen. Dus een eigen plek op de website waar kort informatie gezet kan worden zoals verslagen en foto’s, aankondigingen, uitnodigingen en uitslagen van recreantentoernooien.

Verder een pagina voor de wedstrijdsport met uitslagen en standen van de hoofdklasse, districtscompetitie en de diverse andere kampioenschappen.

**ANWB gids:** De ANWB kan een certificering van de banen gaan verzorgen. Aan de hand van de resultaten kan er een plaats vrijkomen in de ANWB gids.

Om de actieve betrokkenheid van de verenigingen te vergroten is een minimum van 10 nieuwe recreanten per jaar vereist om gebruik te kunnen blijven maken van alle voordelen.

**Bondsblad:** Een blad dat zes keer per jaar zal verschijnen.

**Website FNMB**Op deze website zal ook de informatie verschijnen zoals in het midgetgolfboekje. Een volledige invulling van de website zal later in dit plan nog terugkomen.

**Al bestaande communicatie**

De al bestaande communicatie zal moeten worden aangepast aan de nieuwe strategie.

* **Breedtesportpakket**

Om plaatselijk recreanttoernooi te organiseren, is er een pakket samengesteld met allerlei zaken die voor de organisatie van evenement nodig zijn

* **Poster**

Een algemene poster, die bij aanvraag voor een toernooi ter beschikking wordt gesteld

## 7.3 Communicatie voor de recreant midgetgolfer

**7.3.1 Sponsoring**  
Sponsoring van de scorekaartjes bij de medewerkende baaneigenaren en verenigingen heeft voor de recreant een heel andere insteek. Door de sponsoring van deze doelgroepen is het de bedoeling dat de recreant elk rondje dat ze spelen in aanraking komt met het “Persoonlijk Lidmaatschap’’en gewezen wordt op het bestaan van een bond.

**Sponsordoelstellingen:**  
Vergroten van de naamsbekendheid

**7.3.2 Promoties**

**Introduceren van een nieuw merk**Het organiseren van een wedstrijd tussen bekende golfspelers in Nederland en de topmidgetgolfers van Nederland. Hierdoor zal er wellicht aandacht vanuit de media komen voor zowel het “Persoonlijk Lidmaatschap’’ als de sport midgetgolf zelf.

Een andere promotionele actie zal het aanbieden van een “Persoonlijk Lidmaatschap” aan alle golfspelers van Nederland kunnen zijn. Deze spelers kunnen op deze wijze hun putvaardigheden ontwikkelen bij het midgetgolfen.

Dhr. Heyster (oud-voorzitter NGF) kan in beide gevallen een grote rol vervullen.

Op elk scorekaartje dat door de bond uitgereikt kan worden zou een actiecode aanwezig moeten zijn. Deze actiecode kan op de nieuwe FNMB-website ingevoerd worden. Met deze code kan men een reis winnen van de ANWB. Om deel te mogen nemen zijn wel de n.a.w.-gegevens en het e-mailadres nodig. Ook moet worden aangegeven dat de deelnemer een nieuwsbrief van de FNMB wil ontvangen. Iedere speler kan met elke code één keer meedoen.

**7.3.3 Winkelcommunicatie**

Aangezien de recreant bij zijn persoonlijk lidmaatschap korting kan krijgen op een setje midgetgolfballen (4 ballen voor €10 (inkoop €6) en een stick €15 (inkoop €12)) is het wenselijk dat de recreant bij zijn bezoek deze setjes ook ziet staan. Hier gaat het dus vooral om de **artikelpresentatie**. Klanten kunnen zodoende een impulsaankoop doet, waarbij ze automatisch lid moeten worden van de bond. Bij de minimaal 39 banen moet een poster aanwezig zijn van de FNMB en de aanwezigheid van de ballensetjes en sticks. Er zullen ongeveer 100 posters nodig zijn, tegen een kostprijs van gemiddeld €1.

**7.3.4 Mediumtype**

**Tijdschriften**

**Midgetgolfboekje:** Informatie over banen en verenigingen

**ANWB gids:** Informatie over banen, verenigingen en het “Persoonlijk Lidmaatschap”

**Bondsblad:** Een blad dat zes keer per jaar zal verschijnen.

**Nieuwsbrief:** Nieuws over zaken binnen de bond.

**Website FNMB**Op deze website zal ook de informatie verschijnen zoals in het midgetgolfboekje. Een volledige invulling van de website zal later in dit plan nog terugkomen.

**Al bestaande communicatie**

De al bestaande communicatie zal moeten worden aangepast aan de nieuwe strategie.

* Promotiemateriaal beschikbaar

Flyers, pennen en stickers beschikbaar om de FNMB wat meer naamsbekendheid te laten genereren. Deze attributen worden onder andere uitgedeeld bij midgetgolfbanen en –verenigingen.

* Internetsite

Het up-to-date aanbieden van informatie van de midgetgolfsport via [www.fnmb.nl](http://www.fnmb.nl).

* 50-plusbeurs

Op de 50-plus beurs van 2007 heeft de FNMB een eigen stand gehad. Met deze stand probeerde men de midgetgolfsport onder de aandacht te brengen de 50plussers (Projectgroep Marktwerking).

## 7.4 Uitvoering van de website

De nieuwe website van de FNMB zal een informatie-site worden. De website zal in twee delen moeten worden opgesplitst. Enerzijds het recreantgedeelte, anderzijds het gedeelte voor verenigingen en leden van de bond. De bezoeker krijgt in het eerste scherm een keuze tussen midgetgolf(recreant) of minigolf (de vereniging en hun leden)

**Minigolf**

Op dit gedeelte van de website zal informatie te vinden zijn over alle verenigingen met de basisgegevens zoals adres, telefoon, openingstijden, prijzen, het bestuur(inclusief n.a.w. gegevens, telefoonnummers en mailadressen (voor zover mogelijk i.v.m. privacy)) en de link naar de website.

Dit kan per vereniging uitgebreid met foto’s en baanbeschrijvingen.

Mogelijkheden van lidmaatschappen, informatie waar de verenigingen mee bezig zijn. Een mogelijkheid om zelf informatie toe te voegen. Dus een eigen plek op de website waar kort informatie gezet kan worden zoals verslagen en foto’s,aankondigingen, uitnodigingen en uitslagen van recreantentoernooien.

Verder zou er een pagina moeten komen voor de wedstrijdsport, met uitslagen/ standen van de hoofdklasse, districtscompetitie en de diverse kampioenschappen.

**Midgetgolf**

Hier zullen de recreanten niet lastig gevallen worden met zaken als uitslagen en dergelijke. Maar vooral waar ze goedkoop kunnen midgetgolfen en wat de mogelijkheden zijn van het “Persoonlijk Lidmaatschap’’   
Voor commerciële baaneigenaren is er een plaats in het boekje dat elk nieuw lid krijgt bij een “Persoonlijk Lidmaatschap”. In dit boekje zal informatie te vinden zijn over de basisgegevens zoals adres, telefoon, openingstijden, prijzen, het bestuur(inclusief n.a.w. gegevens, telefoonnummers en mailadressen (voor zover mogelijk i.v.m. privacy)) en de link naar de website.

Dit kan per baan uitgebreid met foto’s en baanbeschrijvingen. Aanvullende informatie zou over baangegevens kunnen gaan: Lengte van de baan, omgeving, sfeer en de ondergrond van de baan.

Als laatste zijn de gegevens over extra faciliteiten en voorzieningen van belang, zoals aanwezigheid van horeca.

## 7.5 Alternatieven voor het “Persoonlijk Lidmaatschap” **7.5.1 Goedkopere variant**

**Bondsblad digitaal maken:** Op de website van <http://www.gratisclubblad.nl> is de mogelijkheid om gratis een online blad voor de bond te maken. Dit zal een besparing van €2350 opleveren.

**Sponsoring scorekaartjes aanpassen:** De **€**2468 die in de sponsoring van de 60.000 scorekaartjes gestoken kan worden kan ook achterwegen gelaten worden. Hierbij blijft over dat alle banen gezamenlijk kunnen inkopen om zodoende een goedkope scorekaart over te houden. Bij afname van 60.000 is al een minimale korting van 10% bij de firma Riethorst BV.   
  
**Sponsoring van de reis door de ANWB:** De €600 die ingepland staat voor de ANWB-reis zal eventueel in overleg met de ANWB lager uit kunnen vallen.   
  
*7.5.2 Duurdere variant*

Mijns inziens is het op dit moment niet reëel en noodzakelijk om een dure variant op te zetten, omdat het financieel op dit moment niet haalbaar is. Na één jaar kan er alsnog gekeken worden of een opvoering van de communicatie noodzakelijk is. Hierbij kan gedacht worden aan een variant met grotere sponsoring van de scorekaartjes en de opvoering van het promotiemateriaal als flyers, stickers en folders.

*7.6 Creatieve invulling*

In dit hoofdstuk zal beschreven worden hoe onder andere de poster er uit zou moeten zien.

7.6.1 Vormgeving en opmaakDe kopregel moet de aandacht van de recreant midgetgolfer trekken, de recreant moet duidelijk gemaakt worden dat een aanschaf van het “Persoonlijk Lidmaatschap” voor hen alleen maar voordelig is. Een kopregel zou kunnen zijn: “Voor slechts € 7,50 een jaar lang voordelig midgetgolfen”

Verder moeten de voordelen uitgelicht worden (zie product).   
Als illustratie is het gezien de bekendheid van de midgetgolfsport niet noodzakelijk om een bekende midgetgolfer op het communicatiemiddel te zetten. Als illustratie kan gedacht worden aan het logo van de FNMB met daarbij het “Persoonlijk Lidmaatschap”. Als sluitzin kan “na één slag uit de kosten” dienen.

### 7.6.2 Typografie en kleur Het lettertype dient te passen bij midgetgolf, hierbij kan gedacht worden aan een degelijk type lettertype als “Calibri”. Die midgetgolfbond heeft nog geen vaste opzet van hun communicatie, er zijn nog geen vaste kleuren vastgesteld. Het voorstel is om dit te veranderen en een duidelijke en vaste lijn aan te nemen. Passende kleuren voor de communicatie kunnen groen en wit zijn, de keuze voor groen en wit kan verantwoord worden door de vaak groene grasvelden om de midgetgolfbanen en de witte banen of ballen. Om zaken duidelijk onder de aandacht te brengen zou een felle kleur als “geel” gebruikt kunnen worden.

### 

# 8. Marketingcommunicatiebudget

De kosten die hieronder vallen zijn puur en alleen op de communicatie gericht. Inkoop van artikelen als de midgetgolfballen en sticks zullen buiten het communicatiebudget vallen.  
Onder het communicatiebudget zullen dus de kosten vallen van het “Persoonlijk Lidmaatschap” als een nieuwsbrief, boekje met informatie voor nieuwe leden, bondsblad (4x per jaar). Daarbij komen de kosten voor de promotionele activiteiten zoals omschreven in het vorige hoofdstuk.

Het marktgebied zal bestaan uit alle verenigingen en commerciële banen in Nederland met daarbij de spelende recreanten.

Er zal gebruik gemaakt worden van de sluitpostmethode. Er is een bedrag in de beleidsperiode tot 2012 beschikbaar van 4000-5000 per jaar.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **8.1 Kosten Persoonlijk lidmaatschap** | | | | **Kosten per stuk** | **Totaal** |
|  |  |  |  |  |  |
| Boekje met banen aangesloten bij de FNMB | | | | € 1,00 | € 700,00 |
| Pasje voor het lidmaatschap | | |  | € 1,00 | € 700,00 |
| Bondsblad (offerte) | |  |  |  | € 2.350,00 |
| Scorekaartjes bedrukt 60.000 | | |  | € 0,03456 | € 2.073,60 |
| Inkoop ballen (500 setjes van 4 (2000\*1,50) | | | | € 1,50 | € 3.000,00 |
| Inkoop sticks (500 stuks) | | |  | € 12,00 | € 6.000,00 |
| ANWB-reis | |  |  | € 600,00 | € 600,00 |
| webhosting €3.99 p/maand | | |  |  | € 47,88 |
| Promotiemateriaal | |  |  |  | € 250,00 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | Kosten Totaal | **€ 15.721,48** |
|  |  |  |  |  |  |
| **8.2 Opbrengsten Persoonlijk lidmaatschap** | | | | **Opbrengst per stuk** | **Totaal** |
|  |  |  |  |  |  |
| Persoonlijk Lidmaatschap (700) | | | | € 7,50 | € 5.250,00 |
| Verkoop sticks (500 st.) | | |  | € 15,00 | € 7.500,00 |
| Verkoop setjes ballen (500 setjes van 4) | | | | € 2,50 | € 5.000,00 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | Opbrengst totaal | **€ 17.750,00** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  | Netto opbrengst | **€ 2.028,52** |

**Verantwoording budget**De kosten zijn opgesteld op basis van het realiseren van de doelstelling van 700 nieuwe recreantleden en zijn inclusief BTW. Hiervoor zijn 700 boekjes nodig ( er kan ook gekozen worden voor een marge door bijvoorbeeld 100 boekjes extra te bestellen). De pasjes voor het lidmaatschap zijn in eigen beheer en kosten ongeveer € 1 per stuk. Deze pasjes kunnen dus op elk tijdstip bijgemaakt worden, de € 700 is dus enigszins variabel. De offerte van het Bondsblad is drukkerij de Jonge Helden uit Arnhem. Na contact met Riethorst BV kosten de scorekaartjes per 60.000 ongeveer € 2073 euro (10% korting per 60.000). Voor het aantal van 60.000 is gekozen zodat in principe heel de doelgroep een kaartje kan krijgen en het binnen het budget blijft. De verdere aanschaf van de scorekaartjes kan collectief gebeuren wat meer korting met zich mee zal brengen. Omdat de inkoop van de midgetgolfballen en sticks een grote uitgave met zich meebrengt is er gekozen om geen al te grote partij in één keer in te kopen. Met kan tijdig anticiperen op een dreigend tekort door de verkoop in de gaten te houden en tijdig bij te bestellen. Wat betreft de reis is de ANWB een mogelijkheid omdat daar al contact mee is en hier misschien nog wel afspraken over gemaakt kunnen worden. De reis is voor 2 personen. Via webhosting vergelijk is er een kostenpost voor de website naar voren gekomen van 47,88.   
Voor de promotie is een bedrag van € 250 gereserveerd. Hierbij kan men denken aan flyers, posters, pennen en stickers. Om inzicht te krijgen in de kosten voor promotiemateriaal is de website [www.1001prints.com](http://www.1001prints.com) gebruikt. Die zich de goedkoopste online drukker mag noemen. Hier is voor die € 250 voldoende om voor elk 50 stuks te bedrukken. Dit moet voldoende zijn voor het eerste jaar, aangezien er dan 39 deelnemende banen zijn.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **8.3 Kosten marketing communicatie** | | | **Kosten per stuk** | **Totaal** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Scorekaartjes bedrukt 60.000 | | | € 0,03 | € 2.073,60 |
| Promotiemateriaal (gem. €1) | | | € 1,00 | € 250,00 |
| ANWB-gids | |  | € 0,00 | € 0,00 |
| Reis ANWB | |  | € 600,00 | € 600,00 |
| Nieuwsbrief digitaal | | | € 0,00 | € 0,00 |
| NGF lidmaatschapskeuze | | | € 0,00 | € 0,00 |
| Wedstrijd golfer - midgetgolfer | | | € 0,00 | € 0,00 |
|  |  |  |  |  |
|  |  | Totaal |  | **€ 2.923,60** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

Het totaalbedrag komt neer op een kleine €3000. Er is dus nog een speling van €1000-€2000 om tegenvallers op te vangen of om promotionele activiteiten te vergroten. Als de wedstrijdgolfer niet bereid is om gratis te spelen, kan hier ook nog een vergoeding aangeboden worden.

# 9. Conclusies en aanbevelingen

In dit marketingcommunicatieplan heeft één vraag centraal staan: Hoe kan het “Persoonlijk Lidmaatschap” van de Federatieve Nederlandse Midgetgolfbond het beste aan de markt aangeboden worden.

Door het product te onderzoeken kan verondersteld worden dat het nu volledig aan de wensen en behoeften van de verenigingen, baaneigenaren en recreant midgetgolfer zal voldoen. Het “Persoonlijk Lidmaatschap” heeft een aantal mutaties ondergaan om dit te bewerkstelligen.   
Hierdoor is het “Persoonlijk Lidmaatschap” klaar om aan de markt te worden aangeboden. Dit dient wel zorgvuldig te gebeuren.

**Aanbeveling voor introductie:**

Naar mijn mening is het raadzaam om de introductie van het “Persoonlijk Lidmaatschap” in het begin van het nieuwe seizoen 2011 te realiseren. Hierdoor is er nog voldoende tijd om volledige duidelijkheid te verschaffen.

In dit plan zijn een aantal voorstellen gedaan voor de marketingcommunicatie. Bij de communicatie is een mix gemaakt van een aantal instrumenten, die vooral de naamsbekendheid en merkkennis van de consument moet verhogen.

**Aanbeveling voor communicatie (1):**

Het dient de aanbeveling om een “huisstijl” aan te nemen, zodat alle communicatie duidelijke en herkenbaren patronen bevat.

**Aanbeveling voor communicatie (2):**

Dhr. Heyster kan een grote rol gaan vervullen in de communicatie. Zowel bij de ANWB, bij de mogelijkheid om NGF leden een “persoonlijk lidmaatschap’’ aan te bieden als bij de wedstrijd tussen een topgolfer en midgetgolfer. Dus mijn advies is hier om zo snel mogelijk contact op te nemen met Dhr. Heyster om zaken uit te werken.

Na de invoering zou men alweer vooruit moeten kijken om nog meer commerciële baaneigenaren in het geheel te betrekken. Dit is cruciaal om door te blijven groeien en een groter draagvlak voor het geheel te creëren.

**Aanbeveling voor contact**

Elk jaar zou er contact moeten worden onderhouden met de deelnemende commerciële baaneigenaren om zo een goede relatie te onderhouden en om op de hoogte te blijven van de wensen en behoeften van de baaneigenaar.

# 10. Literatuurlijst

## 10.1 Boeken

* Floor en Van Raaij., Marketingcommunicatiestrategie (4e druk, Stenfert Kroese, Groningen, 2002).
* Verhage., Grondslagen van de marketing (6e druk, Stenfert Kroese, Groningen, 2004).

## 10.2 Rapportages

* Integraal meerjaren beleidsplan Beleidsperiode 2008-2012 “Samen vaardig aan de slag” (2006)
* Hout, Rob van., Strategisch Marketing Plan FNMB 2008 “Samen vaardig aan de slag” (2008)

## 10.3 Websites

* [www.fnmb.nl](http://www.fnmb.nl)
* [www.nocnsf.nl](http://www.nocnsf.nl)
* [www.sport.nl](http://www.sport.nl)
* [www.fontys.nl/feht](http://www.fontys.nl/feht)
* [www.riethorst.nl](http://www.riethorst.nl)
* [www.gratisclubblad.nl](http://www.gratisclubblad.nl)
* [www.1001prints.com](http://www.1001prints.com)
* <http://www.hosting-vergelijk.nl/>
* <http://www.fnmb.nl/verenigingen/Verenigingen.htm> (voor lijst met websites van alle verenigingen)

## 10.4 Overig

* Powerpoint: Organisatie Model FNMB
* Samenvatting Persoonlijk Lidmaatschap 2008
* Sportagenda 2012
* Gegevens commerciële baaneigenaren: Overzicht alle midgetgolfbanen in Nederland
* Notulen van de Bijzondere Algemene Ledenvergadering op 3 februari 2007

# 11. Bijlagen

## 11.1 Bijlage 1 Lijst met verenigingen

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **#** | **Plaats** | **Vereniging** |
| **1** | Aalsmeer | [M.G.C. Aalsmeer](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v01.htm) |
| **2** | Afferden | [M.G.C. the Holedrivers](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v13.htm) |
| **3** | Alphen a/d Rijn | [M.G.C. Amigo](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v02.htm) |
| **4** | Appelscha | [M.G.C. Appelscha](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v03.htm) |
| **5** | Baarn | [M.G.C. Duinholers](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v06.htm) |
| **6** | Bennekom | [E.M.G. de Putters](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v27.htm) |
| **7** | Bilthoven | [M.G.C. Bilthoven](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v04.htm) (inmiddels opgeheven) |
| **8** | Bornebroek | [M.G.C. ‘t Maatveld](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v19.htm) |
| **9** | Boskoop | [M.G.C. de Trekvogels](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v30.htm) |
| **10** | Doorwerth | [M.G.V. DUNO](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v07.htm) |
| **11** | Drachten | [M.G.C. Drachten](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v05.htm) |
| **12** | Eindhoven | [M.G.C. Eindhoven Lichtstad](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v08.htm) |
| **13** | Geldrop | [M.G.C. Geldrop](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v09.htm) |
| **14** | Groesbeek | [M.G.C. De Lubert](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v18.htm) |
| **15** | Haps | [M.G.C. Venray](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v15.htm) |
| **16** | Heerhugowaard | [M.G.C. Heerhugowaard](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v10.htm) |
| **17** | Leeuwarden | [M.G.C. Leeuwarden](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v16.htm) |
| **18** | Lexmond | [S.V. W.I.K.](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v34.htm) |
| **19** | Maasbree | [M.G.C. de Pool](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v26.htm) (inmiddels opgeheven) |
| **20** | Medemblik | [M.G.C. Medemblik](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v21.htm) |
| **21** | Meppel | [M.V. Meppel](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v22.htm) |
| **22** | Nijmegen | [M.G.C. ‘t Valkhof](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v32.htm) |
| **23** | Nuenen | [M.G.C. Heeze](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v11.htm) (inmiddels opgeheven) |
| **24** | Nuth | [M.G.C. Zicht Nirve](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v35.htm) |
| **25** | Oirschot | [M.G.C. Oirschot](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v24.htm) |
| **26** | Putten | [M.C. Migo ‘90](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v23.htm) |
| **27** | Ridderkerk | [R.M.C. De Hole Ridders](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v14.htm) |
| **28** | Stein | [M.G.C. ‘t Sjtikske](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v29.htm) |
| **29** | Tilligte | [M.G.C. Twente](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v31.htm) |
| **30** | Wageningen | [M.G.C. de Vrije Slag](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v33.htm) |
| **31** | Zoetermeer | [M.G.C. Zoetermeer](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v36.htm) |
| **32** | N.v.t. (toernooien) | [M.G.C. Rotonde](http://www.fnmb.nl/verenigingen/v37.htm) |

## 11.2 Bijlage 2 Notulen

**Notulen van de Bijzondere Algemene Ledenvergadering op 3 februari 2007 in de Aker in**

**Putten.**

Aanwezige Bestuursleden, Commissieleden, Ereleden en Adviseurs.

Jan van Bussel, Joke van Heteren, Gerry van der Plas, Piet Tiekstra, Gerrit Voermans, Hans van der

Aa, Evert Koenes, Douwe van der Zee, Roel Groenhuijsen, Remon Verveer, Marco Slomp en Martin

Blokker.

Aanwezige verenigingen.

MGC Aalsmeer, Appelscha, Bilthoven, Drachten, Duinholers, DUNO, Eindhoven, Geldrop, De Hole

Ridders, Leeuwarden, MIGO ’90, De Ploegers, De Putters, De Trekvogels, Twente en Zoetermeer.

Afwezige functionarissen en verenigingen met kennisgeving.

Harry Tromp, Gerty Berentsen, Herman Kas, John Pol, MGC Amigo, de Vrije Slag, WIK, Jachtlust

en The Holedrivers.

Afwezige functionarissen en verenigingen zonder kennisgeving.

Johan den Dunnen, Tiny Schraa, Richard Dijkstra, Rob Plugge, Alex Jaspers, Peter Klarenbeek, Peter

Groeneveld, Geer Landzaad, MGC Heerhugowaard, Heeze, Loosdrecht, De Lubert, ’t Maatveld,

Medemblik, Meppel, Oirschot, De Pool, Rotterdam, ’t Sjtikske, ’t Valkhof en Zicht Nirve.

01 Opening.

Om 10.10 uur opent Jan van Bussel deze bijzondere Algemene Ledenvergadering met een woord van

welkom. Er zijn 16 verenigingen vertegenwoordigd. Dit aantal lijkt redelijk maar vijf verenigingen

worden door een bestuurslid en/of een commissielid vertegenwoordigd. Jan van Bussel spreekt over

de lage opkomst zijn teleurstelling uit.

02 Ingekomen stukken en mededelingen.

Drie bedieningsconcepten door de voorzitter aan de verenigingen gezonden.

Verder voor deze vergadering geen ingekomen stukken

1e deel van de vergadering:

De reden dat we vandaag in De Aker bijeen zijn is om zaken betreffende Marktwerking door te nemen

met alle verenigingen. Uit de analyse zal blijken dat de lage opkomst, vooral naar de toekomst toe,

een van de grote problemen van de FNMB is.

Een van de zaken die afhankelijk zijn van subsidies is dat alle verenigingen in de toekomst een

Sportmarketingplan moeten hebben om meer leden te krijgen, de verenigingen uit te breiden en om

meer mensen aan het sporten te krijgen. Dit geldt dus niet alleen voor bonden.

Daarom is NOC/NSF met dit plan gestart. De grote bonden, met beroepskrachten in dienst, hebben dit

wel voor elkaar. Bij de kleine bonden heeft NOC/NSF toegezegd te zullen helpen als daadwerkelijk

een plan opgezet wordt. Hierbij wordt een beroepskracht ingeschakeld. Deze man, (Huibert Brands),

onze accountmanager, zou vandaag uitleg komen geven maar is helaas verhinderd.

Een stagiére van de Hogeschool Tilburg heeft intern en extern onderzoek gedaan hoe het Midgetgolf

in Nederland er voor staat.

Over het Sportmarketingplan, wat ter inzage aan de verenigingen is gestuurd, wordt gediscussieerd.

**1.2 miljoen mensen bezoeken per jaar een midgetgolfbaan** en als je ziet hoe we bij een EK bezig zijn

zie je pas hoe serieus het is en dat er veel meer uit te halen is.

Als we goed midgetgolf willen bedrijven mag er geen alcohol in het spel zijn maar midgetgolf is groot

geworden door gezelligheid en wordt vaker met als zonder bier gespeeld.

## 11.3 Bijlage 3 Lijst met commerciële baaneigenaren

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Naam baan | Adres | Postcode | Plaats |
| 1 |  | MGC Aalsmeer | Beethovenlaan 116 | 1431 WZ | Aalsmeer |
| 2 | x | Schepersveld | Loohuisweg 5 | 7121 JL | AALTEN |
| 3 | x | De Tabaksplant VOF | Van Heemstraweg 33 | 6654 KD | AFFERDEN (GLD) |
| 4 | x | t Rimpelt | t Rimpelt 31 | 5851EK | AFFERDEN (LB) |
| 5 |  | De Haer | Rossemmerstraat 22 | 7636Pl | AGELO |
| 6 |  | Fraans Marie Cafe Rest. | Zenderseweg 53 | 7665 TK | ALBERGEN |
| 7 |  | De Batavier | Bergerweg 100 | 1817 WZ | Alkmaar |
| 8 | x | De Batavier | Bergerweg 100 | 1817 MN | Alkmaar |
| 9 | x | Preston Palace | Laan van Iserlohn 1 | 7607PT | ALMELO |
| 10 |  | Marina Muiderzand | IJmeerdijk 4 | 1309 BA | Almere |
| 11 | x | Midgetgolf Paviljoen Amigo | Burg. Bruins Slotsingel 9 | 2403 NC | Alphen aan den Rijn |
| 12 | x | t'Boomhiemke | Jan Roepespad 4 | 9161 CT | Ameland /Hollum |
| 13 | x | Klein Vaarwater | Klein Vaarwaterweg 114 | 9164 ME | Ameland/Buren FR. |
| 14 | x | Dianaheide | Amen 53 | 9446 TE | Amen |
| 15 |  | Center Parcs Het Meerdal | Laagheideweg 11 | 5966 PL | AMERICA |
| 16 |  | Loohorst | Peelheideweg 25 | 5966 PJ | AMERICA |
| 17 |  | Midgetgolf de Birkhof | Barchman Wuytierslaan232 | 3819 AC | Amersfoort |
| 18 | x | Amstelpark Midgetgolf | Amstelpark 2b | 1083 HZ | Amsterdam |
| 19 | x | Het Grootslag | Proefpolder 4 | 1619 EH | Andijk |
| 20 | x | CR d'Oale Delle | Marsweg 6 | 7784 DA | Ane |
| 21 |  | Kinderb.Malkenschoten | Arnhemseweg 355 | 7333 Nh | APELDOORN |
| 22 |  | Aan De Vaart | Vaart N.Z. 88-89 | 8426 AV | APPELSCHA |
| 23 |  | HCR Het Klaverblad | Vaart Z.Z. 95 | 8426 AJ | APPELSCHA |
| 24 |  | Midgetgolfpark Friesland | Bosberg 4 | 8426 GJ | APPELSCHA |
| 25 | x | Indoor-golf Moeke Mooren | Blauwe sluis 1a | 6629 KK | Appeltern |
| 26 | x | Ekenstein Camping | Alberdaweg 56-58 | 9901 TA | Appingedam |
| 27 | x | Kasteeltuinen Arcen | Lingsforterweg 26 | 5944 BE | ARCEN |
| 28 |  | Klein Vink | Klein Vink 4 | 5944 EX | ARCEN |
| 29 | x | Midgetgolfbaan De Bosrand | Leermarkt 17 | 5944 BN | ARCEN |
| 30 | x | De Witte Raaf | Muidenweg 3 | 4341PX | Arnemuiden |
| 31 | x | Witterzomer Vakantiecentrum | Witterzomer 7 | 9405 VE | ASSEN |
| 32 |  | Rekr.park Oostappen | Kranevenweg 23 | 5724 PN | Asten |
| 33 | x | Scheldeoord | Landingsweg 1 | 4435 NR | Baarland |
| 34 |  | De Bosrand Midgetgolfbaan | Bredaseweg 5 | 5111 GC | BAARLE NASSAU |
| 35 | x | De Kievit | Kievit 14 | 5111 HD | Baarle Nassau |
| 36 | x | Landgoed Schaluinen | Schaluinen 11a | 5111 HB | Baarle Nassau |
| 37 |  | Euroase Parc Baarlo | Napoleonsbaan Noord 4 | 5991 NV | Baarlo ( LB |
| 38 |  | Rec.Centrum Koningshof | Eltenseweg 2 | 6909 DG | Babberich |
| 39 | x | Grotelse Heide | Grotel 5a | 5761 RA | Bakel |
| 40 | x | Dundelle | Aan Mijumsterwei | 9243 SK | Bakkeveen |
| 41 | x | Ontspan.centrum Takens | Meppelerweg 7 | 7707 CL | Balkbrug |
| 42 | x | t Reestdal | De Haar 5 | 7707 PK | BALKBRUG |
| 43 | x | Camping Roosdunen | Strandweg 20 | 9162 EV | Ballum ( Ameland |
| 44 |  | De Heksenlaak | Zwiepseweg 32 | 7244 NA | Barchem |
| 45 |  | Reusterman | Looweg 3 | 7244 RC | Barchem |
| 46 |  | De Korenbloem Stergolf | p/a Schoolstraat 8 | 7037 AR | BEEK (GLD) |
| 47 |  | De Lage Berg | Lage Bergweg 27 | 7361 GT | BEEKBERGEN |
| 48 | x | Eethuys Columbus | Stoppelbergweg 63 | 7361 TE | BEEKBERGEN |
| 49 |  | Euroaseparc Beekbergen | Hoge Bergweg 16 | 7361 GS | BEEKBERGEN |
| 50 | x | Vak. Centrum De Hertenhorst | Kaapbergweg 45 | 7361 TG | BEEKBERGEN |
| 51 | x | Vak.park Het Lienderholt | Spoekweg 49 | 7361 TM | BEEKBERGEN |
| 52 |  | De Beerze Bulten Kamp.cent. | Kampweg 1 | 7736 PK | BEERZE |
| 53 |  | t Golfje | Waaijerinkweg 1 | 7685 PJ | Beerzerveld |
| 54 | x | Rec.park Linnaeushof | Rijksstraatweg 4 | 2121 AE | BENNEBROEK |
| 55 |  | Recreatiepark Linnaeushof | Rijksstraatweg 4 | 2121 AE | Bennebroek |
| 56 | x | De Dikkenberg Midgetgolf | Panoramaweg 27 | 6721 MK | BENNEKOM |
| 57 | x | De Merelhof | Kerkepad 1 | 1861 CT | Bergen (NH) |
| 58 | x | Uit en Thuis | Heimolen 56 | 4625 DD | Bergen op Zoom |
| 59 |  | Time Out/Sporthal Westermar | Burg. Lohmanlaan 40b | 9251 ID | Bergum |
| 60 |  | W.Hengst | Menno van Coehoornweg 4 | 9251 LV | Bergum |
| 61 |  | De Hooghe Heide | Werstkant 17 | 5258 TC | Berlicum ( NB |
| 62 |  | Berlikum Indoor Midgetgolf | Hofsleane 119 | 9041 AN | Berlikum ( FR |
| 63 |  | Aquabest | Ekkersweijer | 5681 RZ | Best |
| 64 |  | Zwembad De Alk | Sportlaan 4 | 8256 CE | BIDDINGHUIZEN |
| 65 |  | De Biltse Duinen | Burg. van der Borchlaan 7 | 3722 GZ | Bilthoven |
| 66 | x | De Achterste Hoef | Troprijt 10 | 5531 NA | Bladel |
| 67 | x | Het Roekenbosch | Ooyenseweg 14 | 5863 AM | BLITTERSWIJCK |
| 68 | x | Berkelpalace | Hambroekweg 8 | 7271 HA | Borculo |
| 69 |  | Euroaseparc Borger | Rolderstraat 3a | 9531 TC | BORGER |
| 70 |  | Recr.centrum Hunzedal | De Drift 3 | 9531 TK | BORGER |
| 71 |  | t Maatveld Rest.Migetgolf | Tusveld 31 | 7627 NX | BORNERBROEK |
| 72 |  | Midgetgolf Sport Stichting | Azalealaan 65 | 2771 ZT | Boskoop |
| 73 | x | Recr.centrum Het Streekbos | Veilingweg 21 | 1611 BN | Bovenkarspel |
| 74 | x | Molenwijk | Molenwijk 2 | 5282 SH | BOXTEL |
| 75 | x | Camping Te Boomsgoed | Langestraat 24 | 7047 AP | BRAAMT |
| 76 |  | Palestra | Landsweerwal 2 | 7047 CE | BRAAMT |
| 77 | x | De Afslag | Kieweg | 4511 RP | Breskens |
| 78 |  | De Vinkenweide | Eerbeekseweg 3 | 6971 LB | Brummen |
| 79 |  | Manege Lisiduna | Hogeweg 57-59 | 4328 PB | Burgh |
| 80 | x | Groenewoud | Groenewoudswegje 11 | 4328 GV | Burgh Haamstede |
| 81 | x | Sp. en Recr. Westerschouwen | Daleboutsweg 9 | 4328 PN | Burgh Haamstede |
| 82 | x | t Lapje | J.J. Boeijesweg 50 | 4328 HC | Burgh Haamstede |
| 83 | x | Ter Huurne | Alsteedseweg 64 | 7481 RZ | Buurse |
| 84 | x | De Steengroeve | Industriestraat 24 | 4861 PR | CHAAM |
| 85 |  | NearestPoint of Reli | Wildertstraat 31 | 4861 PS | Chaam |
| 86 | x | Camping De Vondst | Pepereind 13 | 5266 AJ | Cromvoirt |
| 87 | x | Midgetgolfbaan t Oelenbret | Hoofdstraat 36 | 7751 GC | DALEN |
| 88 | x | CR Madrid | Tolhuisweg 5 | 7722 HS | DALFSEN |
| 89 |  | Euroase Plusparc Gerner | Haersolteweg 9--17 | 7722 SE | DALFSEN |
| 90 |  | Landal GR.P. Sluftervallei | Krimweg 102 | 1795 LS | De Cocksdorp Texel |
| 91 | x | Midgetgolfbaan Texel | Kikkerstraat 30 | 1795 AD | De Cocksdorp Texel |
| 92 | x | Vakantiecentrum de Krim | Roggeslootweg 6 | 1795 JV | De Cocksdorp Texel |
| 93 |  | De Tip | De Tip 1 | 7849 TD | De Kiel |
| 94 | x | Calluna | Schumakersweg 1 | 1796 NM | De Koog Texel |
| 95 | x | HCR De Lutt | Beuningerstraat 20 | 7587 LD | DE LUTTE |
| 96 | x | Rest.Camping Florilymphea | Lutterzandweg 16 | 7587 LH | DE LUTTE |
| 97 |  | Aquariom | Zeebadweg 3 | 9933 AV | Delfzijl |
| 98 |  | Kartingbaan | Akenbuurt 14 | 1791 PJ | Den Burg Texel |
| 99 |  | Midgetgolf Westbroekpark | Kapelweg 35 b | 2587 BK | Den Haag |
| 100 | x | Camping De Blekkenhorst | Nienenhoek 8 | 7683 SC | DEN HAM |
| 101 | x | App. Hotel Bos en Duin | Bakkenweg 16 | 1797 RJ | Den Hoorn Texel |
| 102 |  | Funfarm De Mient | Rommelpot 11 | 1797 RN | Den Hoorn Texel |
| 103 | x | Bungalowpark Port Greve | Heernisweg 1 | 4318 TN | Den Osse |
| 104 | x | Recr.park Bavelds Dennen | Johanninksweg 78 | 7591 NR | DENEKAMP |
| 105 |  | De Molnhofte | Nijhofweg 5 | 7478 PX | Diepenheim |
| 106 |  | Het Wapen van Diepenveen | Oranjelaan 37 | 7431 AA | Diepenveen |
| 107 | x | Partycentrum Hercules | Rijtseweg 1 | 5087 BJ | Diessen |
| 108 |  | De Wrange | Rekhemseweg 144 | 7004 HD | DOETINCHEM |
| 109 |  | Hof Domburg | Schelpweg 7 | 4357 RD | Domburg |
| 110 | x | Het Rosarium Doorn | Molenweg 4 postbus 230 | 3940 AE | Doorn |
| 111 | x | RCN Het Grote Bos | Hydeparklaan 24 | 3941 ZK | Doorn |
| 112 |  | Kinderboerderij | ude Slingeweg 4 | 9204 WS | DRACHTEN |
| 113 |  | Kombuis | Nieuwe Jachthaven 60 | 4924 BA | Drimmelen |
| 114 | x | t Wisentbos | De West 1 | 8251 ST | Dronten |
| 115 | x | Alinghoek | Alinghoek 16 | 9533 PE | Drouwen |
| 116 |  | Het Drouwener Zand Midgetgolf | Gasselterstr. 3 | 9533 PC | Drouwen |
| 117 | x | Meisterhof | Lheebroek 33 | 7991 PM | DWINGELOO |
| 118 | x | RCM De Noordster | De Noordster 105 | 7991 PB | DWINGELOO |
| 119 |  | Recr.park Westerbergen | Oshaarseweg 24 | 7932 PX | ECHTEN (DR) |
| 120 |  | Kampeer centrum t Gelloo | Barteweg 15 | 6718 TH | EDE |
| 121 | x | Recr.centrum t Hazendal | Zonneoordlaan 47 | 6718 TL | EDE |
| 122 | x | De Brugkabouter | Brummenseweg 16 | 6961 LR | EERBEEK |
| 123 |  | Landal Green Parcs Coldenhove | Boshoffweg 6 | 6961 LD | EERBEEK |
| 124 |  | Buitenplaats It Wiid | Koaidyk 6 | 9264 TP | Eernewoude |
| 125 | x | Ter Spegelt | Postelseweg 88 | 5521 RD | Eersel |
| 126 | x | Land van Bartje | Buinerweg 8 | 9539 PG | Ees |
| 127 |  | Midgetgolfbaan t Lob | Dr.Wiardi Beckmanlaan 8 | 1931 BW | Egmond aan Zee |
| 128 | x | Het Eibernest | Kerkdijk ! | 7152 DB | EIBERGEN |
| 129 |  | Dagstrand Oost Maarland M'Tricht | Oosterweg 5 | 6245 LC | Eijsden |
| 130 | x | Du Bois Midgetgolf Eindhoven | Insulindelaan 95 | 5631 AB | Eindhoven |
| 131 | x | Eckartdal woongemeenschap | Nuenenseweg 1 | 5631 KB | Eindhoven |
| 132 | x | Midgetgolfbaan Gennep | Antoon Coolenlaan 2 | 5644 RX | Eindhoven |
| 133 | x | Op Noord | Oude Bosche Baan 30 | 5624 AA | Eindhoven |
| 134 | x | Veluwe Strandbad | Flevoweg 5 | 8081 PA | ELBURG |
| 135 |  | De Twee Provincien | De Monden 3 | 8424 SP | ELSLOO (FR) |
| 136 |  | Camping Emmen | Angeloerdijk 31 | 7822 HK | EMMEN |
| 137 |  | Parc Sandur | Sandurdreef 5 | 7828 AA | EMMEN |
| 138 | x | Enkhuizer Zand | Kooizandweg 4 | 1601 LK | Enkhuizen |
| 139 | x | De Twentse Es | Keppelerdijk 200 | 7534 PA | ENSCHEDE |
| 140 |  | Eisgraven Plaza | Eversdijk 6 | 7468 PV | ENTER |
| 141 |  | RCN De Jagerstee | Officiersweg 86 | 8162 NR | EPE |
| 142 | x | De Vergarde | Erichemseweg 84 | 4117 GL | Erichem |
| 143 | x | De Pelikaan | Russulalaan 36 | 3852 ZK | ERMELO |
| 144 |  | Sportcentrum De Banakker | Frederik van Eedenstr. 23-25 | 4873 AW | Etten-Leur |
| 145 | x | Rekreatie Park De Groene Heuvels | Groene Heuvels 3 | 6644 KX | Ewijk |
| 146 |  | Dagstrand Oost Maarland | Oosterweg 5 | 6245 LC | EYSDEN |
| 147 | x | De Trije | J Rodenhuisplein 3 | 8801 ET | Franeker |
| 148 | x | Rekreatiepark Bloemketerp | Burg. J.Dijkstraweg 3 | 8801 PG | Franeker |
| 149 |  | H.M.A.van Boxtel | Kapellaan 4 | 5438 NN | Gassel |
| 150 | x | Midgetgolf De Kremmer | H. Jansenweg 2 | 9462 TB | GASSELTE |
| 151 |  | Midgetgolf Zwanemeer | In Zwanemeerbos | 9461 ?? | Gieten |
| 152 |  | Activiteitencentrum De Punter | Langesteeg 12 | 8355 BZ | GIETHOORN |
| 153 | x | B&B Mol/Groenewegen | Binnenpad 26 | 8355 BR | GIETHOORN |
| 154 | x | Eethuis De Vierlinden mgb | De Kattendijksedijk 21 | 4463 AL | Goes |
| 155 |  | Midgetgolfbaan Parkzicht | Wijnkoperstraat 52 | 4204 HK | Gorinchem |
| 156 | x | Sport en Recr.Cen. Kortezwaag | Mientewei | 8401 AA | GORREDIJK |
| 157 |  | t Hoge Holt | Boslaan1 | 7783 DD | GRAMSBERGEN |
| 158 |  | Sportcentrum Den Elshof | Oude Winterswijkseweg | 7141 DG | GROENLO |
| 159 |  | De Lubert | Cranenburgsestraat 23 | 6561 AM | GROESBEEK |
| 160 |  | Partycentrum Den Horst | Sint Josephstr. 1 | 5087 VD | Haaghorst |
| 161 | x | t Stien,n Boer | Scholtenhagenweg 42 | 7481 VB | HAAKSBERGEN |
| 162 |  | t Lapje | J.J. Boeyesweg 50 | 4328 HC | Haamstede |
| 163 | x | Prinsen | Eibergseweg 13 | 7273 SP | Haarlo |
| 164 |  | Midgetgolf De Kleine Betuwe | Prov.Weg Oost 96 | 2851 AJ | Haastrecht |
| 165 |  | Het Vennenbos | Schouwberg 7 | 5527 JH | Hapert |
| 166 |  | Camping Natuurbad Harfsen | Jufferdijk 4 | 7217 PG | Harfsen |
| 167 |  | Grunopark | Hoofdweg 163 | 9617 AD | Harkstede |
| 168 |  | IJsselheide | Vogelzangveldweg 23 | 8094 PH | HATTEMERBROEK |
| 169 |  | t Hunnebed | Van Helomaweg 47 | 7971 PX | HAVELTE |
| 170 |  | Rekreatiepark de Heelderpeel | De Peel 13 | 6097 NL | Heel |
| 171 | x | De Koerberg | Koerbergseweg 4--1 | 8181 LL | HEERDE |
| 172 | x | CR Reimink | Spanjaardsdijk 17 | 8111 PR | Heeten |
| 173 | x | Bistro De Molen | Leenderweg 12 | 5591 JE | HEEZE |
| 174 | x | Heezerenbosch | Heezerenbosch 6 | 5591 TA | Heeze |
| 175 |  | Stelleplas Recreatie | Stelleweg 1 | 4451 RL | Heinkenszand |
| 176 | x | Camping De Heldense Bossen | De Heldense Bossen 6 | 5988 NH | Helden |
| 177 |  | Camping Beringerzand | Heide 5 | 5981 NX | Helden-Beringe |
| 178 |  | Buitencentrum Hellendoorn | Sanatoriumlaan 6 | 7447 PK | HELLENDOORN |
| 179 | x | De Quack | Duinweg 14 | 3221 LC | Hellevoetsluis |
| 180 |  | Wandelpark Waranda | De Ruiterstraat 12 | 5701 ZD | Helmond |
| 181 | x | Duinoord Partycentrum | Duinoordseweg 8 | 5268 LM | Helvoirt |
| 182 | x | De Vogel | Vogelweg 4 | 4585 PL | Hengstdijk |
| 183 | x | Het Wapen van Wogmeer | Wogmeer 59 | 1711SW | Hensbroek |
| 184 | x | Vrijetijdspark Elfenmeer | Meinweg 1 | 6075 NA | Herkenbosch |
| 185 | x | Herperduin | Schaijkseweg 12 | 5373 KL | Herpen |
| 186 | x | De Overbetuwe | Uilenburgsestraat 3 | 6666 LA | Heteren |
| 187 | x | Parkhotel Bosch en Lommer | Molenweg 34 | 3848 PH | Hierden |
| 188 |  | Beekse Bergen/Safaricamping | Beekse Bergen 1 | 5081 NJ | HILVARENBEEK |
| 189 | x | De Toekomst | Tilburgseweg 25 | 5081 XH | Hilvarenbeek |
| 190 | x | Vakantiepark Braakman | Middenweg 101 | 4542 PN | Hoek |
| 191 | x | De Krim | De Krim 4 | 7351 BL | HOENDERLOO |
| 192 | x | Het Veluws Hof | Krimweg 154 | 7351 TM | HOENDERLOO |
| 193 | x | Bosbad Hoeven | Oude Antw. Postbaan 81 b | 4741 SG | Hoeven |
| 194 |  | Bungalowpark Hoge Hexel | Bruinehoopsweg 6 | 7645 BJ | Hoge Hexel |
| 195 |  | Rekreatieplas De Tolplas | Hexelseweg 80 | 7645 AM | Hoge Hexel |
| 196 | x | Boomhiemke | Jan Roepespad 4 | 9161 CT | Hollum ( Ameland |
| 197 | x | De Holterberg | Reebokkenweg 8 | 7451 HL | HOLTEN |
| 198 | x | De Lindenberg | Borkeldsweg 57 | 7451 TA | HOLTEN |
| 199 | x | Recr.park De Prins | Wildweg 2 | 7451 RN | HOLTEN |
| 200 |  | Twenhaarsveld | Landuwerweg 17 | 7451 SP | HOLTEN |
| 201 | x | Hoeve Biestheuvel | Hoogcasteren 25 | 5528 NP | Hoogeloon |
| 202 | x | Midgetgolf Familyland | Groene Papegaai 19 | 4631 RX | Hoogerheide |
| 203 | x | Bentepol Midgetgolf | Bosweg 10 | 9423 TS | HOOGERSMILDE |
| 204 |  | Rekr.centrum Het Grote zand | Hof van Halenweg 2 | 9414 AG | Hooghalen |
| 205 | x | t Hemelke | Klimmenerweg 10 | 6336 AV | HULSBERG |
| 206 | x | De Braamsluiper | Veldhuisweg 4 | 7955 PP | IJHORST |
| 207 | x | Midgetgolfbaan De Roozeboom | Noord IJsseldijk 89 | 3402 PG | IJsselstein |
| 208 | x | De Houtwerf | Lovinckplein 2 | 5813 CC | IJSSELSTEYN |
| 209 |  | De Zeesprong | Dortherdijk 6 | 7215 LC | JOPPE |
| 210 | x | t Haske | Vegelinsweg 20 | 8501 BA | JOURE |
| 211 |  | Restaurant De Yperhof | v. Foreestweg 15 a | 1787 BK | Julianadorp (DenHe) |
| 212 |  | Midgetgolf Ooghduyne | Ooghduyne 1 | 1787 PS | Julianadorp(DenHe |
| 213 | x | De Roestelberg | Roestelbergseweg 2 | 5171 RL | Kaatsheuvel |
| 214 | x | t Hoekske | Van Haestrechtstraat 24 | 5171 RC | Kaatsheuvel |
| 215 |  | Roompot Beach Resort | Mariapolderseweg 1 | 4493 PH | Kamperland |
| 216 |  | De Nieuwe Zweep | Klaarenbeekseweg 93 | 7381 BE | KLARENBEEK |
| 217 |  | De Berkenhorst | Kerkendelweg 30 | 3775 KN | KOOTWIJK |
| 218 | x | De Vlinderhoeve | Bathmenseweg 7 | 7216 PB | Kring van Dorth |
| 219 | x | Sjors Janszen | Zwet 1 d | 2295 KZ | Kwintsheul |
| 220 |  | Camping Leussinkpark | Sportparkweg 14 | 7245 RB | Laren ( GLD ) |
| 221 | x | De Bosrand | Kielersdijk 1 | 7245 TS | Laren (GLD ) |
| 222 | x | De Rammelbeek | Breemorsweg 12 | 7635 NH | Lattrop Breklenkamp |
| 223 | x | Lauwersoog | Strandweg 5 | 9976 VS | Lauwersoog |
| 224 | x | Cafe Feestzaal Du Commerce | Langstraat 8 | 5595 AA | Leende |
| 225 | x | Ginkelduin | Scherpenzeelseweg 53 | 3956 KD | Leersum |
| 226 | x | Tony's Mystery Golf | Vlasbaan 1 | 2352 AH | Leiderdorp |
| 227 | x | De Kleine Wielen | De Groene Ster 14 | 8926 XE | LEEUWARDEN |
| 228 |  | Rode Kruisbungalows | Philipsbosweg 9 | 5715 RE | LIEROP |
| 229 |  | Buitencentrum Ruighenrode | Vordenseweg 6 | 7241 SB | LOCHEM |
| 230 | x | Recr.park Ruighenrode | Ploegdijk 2 | 7241 SC | LOCHEM |
| 231 | x | Zalencentrum Bousem Midgetgolf | Zutphenserweg 35 | 7214 KP | LOCHEM |
| 232 | x | Hotel-Rest. Bosoord | Hoofdweg 109 | 7371 GE | Loenen ( GLD ) |
| 233 | x | De Financien Midgetgolf | Kasteellaan 29 | 5175 BC | Loon op Zand |
| 234 |  | Recr.centrum Loosdrecht | Nieuw Loosdrechtsedijk 198 | 1231 LD | Loosdrecht |
| 235 |  | Ponderosa De Kleine Midgetgolf | Denekamperdijk 59 | 7581 PX | LOSSER |
| 236 |  | De Goudsberg | Hessenweg 85 | 6741 JR | LUNTEREN |
| 237 |  | Het Clowns Paradijs | Dedemsvaartseweg N 20 | 7775 AG | LUTTEN |
| 238 |  | De Luttenberg | Heuvelweg 9 | 8105 SZ | LUTTENBERG |
| 239 | x | De Zwarte Bergen | Zwarte Bergen Dreef 1 | 5575 XP | LUYKSGESTEL |
| 240 | x | Dagstrand Oost | Oosterweg 5 | 6245 LC | MAARLAND |
| 241 |  | Geesberge | Zandpad 23 | 3601 NA | Maarsen |
| 242 |  | Poolbar Maasbree | Dorpstraat 67 | 5993 AM | MAASBREE |
| 243 | x | Cafe Midgetgolf St. Pietersberg | Luikerweg 78 | 6212 NH | MAASTRICHT |
| 244 |  | Fort St. Willem | Kastanjelaan 50 | 6217 SB | MAASTRICHT |
| 245 | x | De Holle Poarte | De Holle Poarte 2 | 8754 HC | MAKKUM (FRL) |
| 246 | x | Villapark Makkummerstrand | Suderseewei 19 | 8754 GK | MAKKUM (FRL) |
| 247 | x | Peddemors Midgetgolf | Manderveenseweg 72 | 7664 VV | MANDERVEEN |
| 248 | x | HCR De Haverkamp | Stationstraat 28 | 7475 AM | MARKELO |
| 249 | x | Eiland van Maurik | Rijnbandijk 20 | 4021 GH | Maurik |
| 250 | x | t Theehuis | Koningin Emmapark 1 | 1671 HE | Medemblik |
| 251 | x | Kinderb. De Klepperhoeve | Meivelpad 55 | 4336 XW | Middelburg |
| 252 | x | Party Centrum Den Heuvel | Heuvel 2 | 5731 AM | MIERLO |
| 253 |  | t Wolfsven | Patrijslaan 4 | 5731 XN | MIERLO |
| 254 | x | Midgetgolfbaan de Leeuwenkuil | Nienhuisruyskade 3 | 1399 GR | Muiderberg |
| 255 | x | Rekr.Centrum Trinkenhof | Roeven 4 | 6031 RN | NEDERWEERT |
| 256 | x | De Couwenberg | De Ruttestraat 9a | 5534 AP | NETERSEL |
| 257 | x | De Sallandshoeve | Holterweg 85 | 8112 AE | NIEUW HEETEN |
| 258 |  | Landal Greenparks Rabbit Hill | Grevenhout 21 | 3888 NR | NIEUW MILLIGEN |
| 259 |  | Hitland Midgetgolfbaan | Klein Hitland 10 | 2911 BR | Nieuwerkerk a.d. IJssel |
| 260 |  | t Schorre | Zeedijk 18 | 4504 PN | Nieuwvliet |
| 261 | x | De Vrije Lust | Vinkenstraat 21 | 5388 HZ | NISTELRODE |
| 262 |  | Huis ter Duin Midgetgolfbaan | De Grent 3 | 2202 EJ | Noordwijk (ZH) |
| 263 |  | MGB De Rollygolf | Duinweg 6 | 2202 ZN | Noordwijk (ZH) |
| 264 | x | Midgetgolf t Norgerhout | Asserstraat 55 | 9331 JB | NORG |
| 265 | x | De Tol | Elspeterweg 61 | 8071 PB | NUNSPEET |
| 266 |  | Tennis en Midgetgolfpark | Voorsterstraat 2 | 6361 XS | NUTH |
| 267 |  | RCN De Potten | De Potten 2 - 36 | 8626 GG | OFFINGAWIER |
| 268 |  | Sportpark t Horstje | Broekstraat 5 | 5688 JW | OIRSCHOT |
| 269 | x | De Posthoorn | Posthoornseweg 8 | 5062 SZ | OISTERWIJK |
| 270 | x | Piet Plezier Recreatie | Vennelaan 1 | 5062 SR | OISTERWIJK |
| 271 |  | Dorado Beach | Pipeluurseweg 8 | 7225 ND | OLBURGEN |
| 272 | x | Recreatief Partycentrum Vaartjes | Kruisstraat 88 | 8375 BH | OLDEMARKT |
| 273 |  | HCR t Landhuis | Bentheimerstraat 118 | 7573 EC | OLDENZAAL |
| 274 |  | Partycentrum Het Hulsbeek | Bornsedijk 100 | 7576 PG | OLDENZAAL |
| 275 | x | Camping Oostappen | Kranenvenweg 23 | 5724 PN | OMMEL |
| 276 | x | De Flater | Markt 18 | 7731 DB | OMMEN |
| 277 | x | De Nieuwe Brug | Lemelerweg 13 | 7731 PR | OMMEN |
| 278 |  | Flevo Strand | Strandweg 1 | 8256 RX | OOSTELIJK FLEVOLAND |
| 279 |  | Avanti | Stiufweg 22 | 1794 HB | Oosterend ( Texel ) |
| 280 |  | De Katjeskelder | Katjeskelder 1 | 4904 SG | OOSTERHOUT (NB) |
| 281 |  | De Warande | Bredaseweg 117 | 4904 SB | OOSTERHOUT (NB) |
| 282 | x | Boschhoek | Vroonweg 1 | 4356 ES | Oostkapelle |
| 283 |  | De Witte Vennen Camping | Sparrendreef 12 | 5807 EK | OOSTRUM (LB) |
| 284 | x | De Witte Berg | Wittebergweg 9 | 7637 PM | OOTMARSUM |
| 285 |  | Kotten | Gliphak 1 | 7631 CL | OOTMARSUM |
| 286 |  | Midgetgolf De Panoven | Panovenweg 18 | 6905 DW | OOY bij ZEVENAAR |
| 287 |  | Camping t Strandveen | Parkweg 2 | 9865 VP | OPENDE |
| 288 | x | De Pyramide | De Dreef 1 | 1716 KK | Opmeer |
| 289 |  | Jami Recreatie | Moostdijk 7 | 6035 RB | OSPEL--OSPELDiJK |
| 290 | x | Motel De Naaldhof | Docfalaan 22 | 5342 LD | OSS |
| 291 | x | Vak.park De Zanding | Vijverlaan 1 | 6731 CK | OTTERLO |
| 292 | x | De Hege Gerzen | Liemerige wei 4 | 8567 HM | OUDEMIRDUM |
| 293 |  | Port Zelande | Port Zelande 2 | 3253 MG | Oudorp |
| 294 |  | Beringerzand | Heide 5 | 5981 NX | PANNINGEN |
| 295 |  | Midgetgolfbaan t Olde Posthuus | Anholt 8 | 7963 PZ | PESSE |
| 296 | x | De Buitelaar | nabij Spreeuwendijk 4 | 1755 LD | Petten |
| 297 |  | Midgetgolf Pieterburen | Hoofdstraat 91 | 9968 AB | PIETERBUREN |
| 298 | x | Plasmolen Midgetgolf | Schildersweg 1 | 6586 AL | PLASMOLEN |
| 299 | x | Bosbad Putten | Zuiderveldweg 6 | 3881 LJ | Putten |
| 300 |  | De Veluwse Hoevegaerde | Krachtighuizerweg 38 | 3881 PD | Putten |
| 301 | x | Nova Vrije Tijdscentrum | Nijkerkerstraat 12 | 3882 PG | Putten |
| 302 |  | CR. De Leeren Lampe | Almelosestraat 2 | 8102 HD | RAALTE |
| 303 | x | Krieghuusbelten | Krieghuisweg 19 | 8102 SV | RAALTE |
| 304 | x | Den Borg | Oldenkotseweg 8 | 7157 BV | REKKEN |
| 305 | x | Tennis en Midgetgolf Renesse | Jan v. Renesseweg 23a | 4325 GM | Renesse |
| 306 | x | Midgetgolf De Klok | Turnhoutseweg 32 | 5541 NZ | REUSEL |
| 307 | x | De Molenhof | Oude Bornsedijk 30 | 7667 SC | REUTEM |
| 308 |  | De Lommerbergen | Lommerbergen 1 | 5953 TT | REUVER |
| 309 | x | Het Stoetenslagh | Elfde Wijk 42 | 7797 HH | RHEEZERVEEN |
| 310 | x | Rijsterbos | Marderleane 4 | 8572 WG | RIJS |
| 311 | x | Oude Bareel | Bredaseweg 31 | 4891 SJ | RIJSBERGEN |
| 312 | x | CR. De Witte Hoes | Markeloseweg 90 | 7461 PB | RIJSSEN |
| 313 |  | Recr.Park De Hofstede | Julialaantje 40a | 2283 TB | Rijswijk (ZH) |
| 314 |  | Speeltuin Kitskenberg | Oude Keulsebaan 150 | 6045 GB | ROERMOND |
| 315 | x | Recreatiepark De Leistert | Heldensedijk 5 | 6088 NT | ROGGEL |
| 316 | x | Midgetgolf Visdonk | Dennescheerderdreef 11 | 4707 PK | Roosendaal |
| 317 |  | Parkhaven Midgetgolfbaan | Parkhaven 22 | 3016 GM | Rotterdam |
| 318 | x | De Vijfsprong | Kozijnenhoek 21 | 4715 RE | Rucphen |
| 319 | x | De Wiltzangh | Witteveen 2 | 7963 RB | RUINEN |
| 320 | x | Camping De Bremstruik | Kokskampweg 3 | 7261 CS | RUURLO |
| 321 | x | Zomerzotheid Midgetgolf | Dorpsweg 146 | 1697 KJ | Schellinkhout |
| 322 | x | Recr.ter. De Pluimpot | Geertruidaweg 3 | 4694 PH | Scherpenisse |
| 323 |  | Klein Ruwinkel | Ruwinkelseweg 11 | 3925 MC | Scherpenzeel |
| 324 |  | De Tien Heugten | Westdorperstraat 29 | 9443 TM | SCHOONLOO |
| 325 | x | Rijmaaran Recreatiecentrum | Slenerweg 118 | 7848 AK | SCHOONOORD |
| 326 | x | t Geestmerambacht bung.park | Westfriesedijk 39 | 1749 CR | Schoorldam |
| 327 | x | De Barkhoorn | Beetserweg 6 | 9551 VE | SELLINGEN |
| 328 | x | De Schatberg | De Peelweg 5 | 5975 MZ | SEVENUM |
| 329 |  | e Lichtenberg | Ulftseweg 83 | 7064 BC | SIlVOLDE |
| 330 | x | Messemaker | Heerstraat 16 | 5435 PC | SINT AGATHA |
| 331 |  | Pretpark Speelkasteel | Odiliadijk 6 | 5435 XA | SINT AGATHA |
| 332 | x | St. Maartenzee | Westerduinweg 30 | 1753 BA | Sint Maartensvlotbrug |
| 333 | x | Att. park De Goudvis | Zeeweg 41 | 1753 BB | Sint Maartenzee |
| 334 | x | Camping De Lepelaar | Westerduinweg 15 | 1753 BA | Sint Maartenzee |
| 335 |  | Camping Sint Maartenzee | Westerduinweg 30 | 1753 BA | Sint Maartenzee |
| 336 |  | Park Campanula | Belkmerweg 62 | 1753 KK | Sint Maartenzee |
| 337 | x | Recreatiepark Slot Cranendonck | Strijperdijk 9 | 6027 RD | SOERENDONK |
| 338 | x | Weekend Midgetgolf | Provincialeweg 1 | 5711 RA | SOMEREN |
| 339 | x | Camping De Moraine | Moraineweg 20 | 9417 TB | SPIER |
| 340 | x | Zonnevanck | Wijsterseweg 9 | 9417 TD | SPIER |
| 341 |  | Kremers Tenniscentrum | Ericaweg 2 | 5454 NM | ST.HUBERT |
| 342 |  | Bungalowpark G.D. t Vossenven | Lochstraat 26 | 6039 RV | STAMPROY |
| 343 | x | De Kleine Wolf | Coevorderweg 25 | 7737 PE | STEGEREN |
| 344 | x | Steinerbos | Steinerbos 2 | 6171 AL | STEIN (LB) |
| 345 | x | De Beertuin | Bastion Holland 8 | 6107 BH | STEVENWEERT |
| 346 | x | Recreatiecentrum Bergumermeer | Solcamastraat 30 | 9262 ND | SUMAR |
| 347 | x | Cafe Landzicht | It Sud 13 | 9283 TT | SURHUIZUM |
| 348 |  | RCN. Hommelheide | Hommelweg 2 | 6114 RT | SUSTEREN |
| 349 |  | Landgoed T Loo | Looweg 47 | 8095 PS | T LOO |
| 350 | x | Speeltuin Klein Zwitserland | Trappistenweg 35 | 5932 NB | TEGELEN |
| 351 | x | Strandcamping Terherne | Jongeborn 5 | 8493 LX | TERHERNE |
| 352 |  | Molenbaan Midgetgolf | Formerem 25 | 8894 KB | TERSCHELLING |
| 353 |  | De Zeven Geitjes | Reeshofdijk 18 | 5044 VB | TILBURG |
| 354 | x | Midgetgolfbaan Kakelbont | Frensdorferweg 4 | 7634 PE | TILLIGTE |
| 355 | x | De Postwagen | Hoofdstraat 53 | 9356 AV | TOLBERT |
| 356 | x | Barradeel | Buorren 43 | 8851 EL | TZUMMARUM |
| 357 |  | De Vrije Vleugel | Bedafseweg 22 | 5406 TM | UDEN |
| 358 |  | Boslust Eetcafe | Schoorstraat 37 | 5071 RC | UDENHOUT |
| 359 | x | D,n Uul | Putstraat 8 | 6235 NN | ULESTRATEN |
| 360 | x | Ponderosa | Maaijkant 23---26 | 5113 BD | ULICOTEN |
| 361 |  | Recreatiepark Hazevreugd | Vormtweg 9 | 8321 NK | URK |
| 362 | x | Vakantiepark De Bosrand | Elspeterweg 43---45 | 8171 ES | VAASSEN |
| 363 |  | Heekerhoek | Heekerweg 55 | 6301 RJ | VALKENBURGa/dGEUL |
| 364 | x | De Brugse Heide | Maastrichterweg 183 | 5556 VB | VALKENSWAARD |
| 365 | x | Borgerswoldhoeve | Flora 2 | 9642 LW | VEENDAM |
| 366 | x | Recreatiecentrum t Witven | Runstraat 40 | 5504 PE | VELDHOVEN |
| 367 | x | Speeltuinvereniging Kabouterdorp | Broekweg 105 | 5502 BA | VELDHOVEN |
| 368 | x | Feestzaal De Koel | Kaldenkerkerweg 182 b | 5915 AH | VENLO |
| 369 |  | Buitenlust | Maashezeweg 76 | 5804 AD | VENRAY |
| 370 | x | Eurocamping Vessem | Vondereind 8 | 5512 ND | VESSEM |
| 371 | x | Samosa Recreatieparken | Plaggeweg 90 | 8076 PM | VIERHOUTEN |
| 372 | x | Autotron Vakantiepark Vinkeloord | Vinkeloord 1 | 5382 JX | VINKEL |
| 373 | x | Recreatiecentrum Adelhof | Vledderweg 19 | 8381 AB | VLEDDER |
| 374 |  | Midgetgolfbaan Eldorado Vlieland | p/a Lutinelaan 34 | 8899 BG | VLIELAND |
| 375 |  | Euroase Vlierden | Biesdeel 4 | 5756 PK | VLIERDEN |
| 376 |  | De Golfbaan western golf | Burg. van Woelderenlaan 3 | 4382 Cl | Vlissingen |
| 377 |  | De Kanovijver | Nollepad 1 | 4384 LZ | Vlissingen |
| 378 | x | Hemelrijk | Schutterweg 1 | 5408 SP | VOLKEL |
| 379 | x | Camping t Akkertien op de Voorst | Noordwal 3 | 8325 PP | VOLLENHOVE |
| 380 | x | Pannenkoekenhuis Voorst | Wilhelminaweg 2 | 7383 CA | VOORST |
| 381 | x | Ackersatte | Harremaatweg 26 | 3781 NJ | Voorthuizen |
| 382 | x | De Boshoek | Harremaatweg 34 | 3781 NJ | Voorthuizen |
| 383 | x | Zwembad in de Dennen | Oude Zutphenseweg 7 | 7251 JX | VORDEN |
| 384 | x | HCR Duinoord | Breezand 65 | 4354 NL | Vrouwenpolder |
| 385 | x | HCR Duinoord | Breezand 65 | 4354 NL | VROUWENPOLDER |
| 386 | x | Cafe-Speeltuin t Snoekske | Valkenvoortweg 20 | 5145 PM | WAALWIJK |
| 387 | x | Recr.park De Luwe Stek | Hogebrugweg 11 | 1738 JW | Waarland |
| 388 |  | Vakantiestee De Wielerbaan | Zoomweg 7---9 | 6705 DM | WAGENINGEN |
| 389 | x | Zwembad De Bongerd | Bornsesteeg 4 | 6708 GB | WAGENINGEN |
| 390 | x | De Bergen | Campinglaan 1 | 5446 PW | WANROIJ |
| 391 |  | Wagenvoort Rest. en Zalenacc. | Groteweg 24 | 8191 JW | WAPENVELD |
| 392 | x | De Breede | Breede 4 | 9989 TA | WARFFUM |
| 393 |  | Duinhorst | Buurtweg 135 | 2244 BH | Wassenaar |
| 394 |  | Duinrell | Duinrell 1 | 2242 JP | Wassenaar |
| 395 | x | D Olde Lantschap | Schurerslaan 4 | 8438 SC | WATEREN |
| 396 | x | Wedderbergen | Molenweg 2 | 9698 XV | WEDDE |
| 397 |  | Weerterbergen | Tracheeweg 7 | 6002 ST | WEERT |
| 398 | x | Vakantiepark Leukermeer | De Kamp 5 | 5855 EG | WELL |
| 399 | x | Golfbaan De Vliet | Nes 204 | 1693 CN | Wervershoof |
| 400 | x | Camping Reugebrink | W. Noorderbroekweg 10 | 7054 BZ | WESTENDORP |
| 401 | x | Midgetgolf t Timmerholt | Gagelmaat 4 | 9431 KT | WESTERBORK |
| 402 |  | Center Parcs De Kempervennen | Kempervennendreef 8 | 5563 VB | WESTERHOVEN |
| 403 |  | De Richel | Hoofdstraat 8 | 8881 HA | WEST-TERSCHELLING |
| 404 | x | Recr.park t Kuierpad 10 | Oranjekanaal Noordzijde 10 | 7853 TA | WEZUPERBRUG |
| 405 |  | Het Lageveld/G. Kobes | Vriezenveenseweg 57 | 7641 PE | WIERDEN |
| 406 | x | Paasdal Midgetgolf | Hogeweg 15 | 1949 AW | Wijk aan Zee |
| 407 | x | De Otterberg | Drijberseweg 36a | 9418 TL | WIJSTER |
| 408 |  | Camping Wiltershaar | Vosseveldseweg 8 | 7107 AD | WINTERSWIJK |
| 409 | x | Hotel Bulten | Parallelweg 72 | 7102 DH | WINTERSWIJK |
| 410 |  | Recr.centrum De Twee Bruggen | Meenkmolenweg 11 | 7109 AH | WINTERSWIJK MISTE |
| 411 | x | Molenwurf | Oosteinderweg 83 | 1687 AB | Wognum |
| 412 |  | Midgetgolf Het Veerse Meer | Zandkreekweg 10 | 4471 NG | Wolphaartsdijk |
| 413 | x | Cafe It Reade Hynder | It Noard 6 | 8731 BB | WOMMELS |
| 414 |  | Gran Dorado Park ,Zandvoort | Vondellaan 60 | 2041 BE | Zandvoort |
| 415 |  | De Heische Tip | Staatsven 4 | 5411 RS | ZEELAND |
| 416 | x | Het Jagershuys | Woudenbergseweg 15 | 3707 HW | Zeist |
| 417 |  | Midgetgolf Bilthoven | Julianalaan 282 | 3722 GX | Zeist |
| 418 | x | Camping Pluimerskamp | Pluimersdijk 2 | 7021 HW | ZELHEM |
| 419 | x | Partycentrum Plok | Dijksestraat 52 | 6942 GD | ZEVENAAR (OUD-DIJK) |
| 420 | x | Sourcy Center | Zegendijk 3a | 7136 LS | ZIEUWENT |
| 421 | x | Zwembad De Waterborgh | V. Starkenborgkanaal ZZ 2 | 9801 TA | ZUIDHORN |
| 422 | x | De Ekelenberg | Slagendijk 2 | 7921 JB | ZUIDWOLDE (DR) |
| 423 | x | Overheempark t MOLKe | Molendijk 107 | 7466 PD | ZUNA |
| 424 | x | De Knieplanden | Hoofdstraat 2 | 7851 AA | ZWEELOO |
| 425 | x | Het Hart van Drenthe | Oranjekanaal NZ 18 | 9433 TH | ZWIGGELTE |
| 426 |  | Kartingcentrum Karba | Heinoseweg 10 | 8026 PC | ZWOLLE |
| **Legenda** |  |  |  |  |  |
|  |  | Werken mee |  |  |  |
|  | | Werken niet mee |  |  |  |
|  |  | Weten het nog niet |  |  |  |
| Tekst | | Geen baan meer |  |  |  |

## 11. 4 Bijlage 4 Vragenlijsten commerciële baaneigenaren

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Wapen van Wogmeer | Datum | 22-1-10 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? 10-15%* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:oververzekerd* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  - | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Positief |
| *Gezamenlijke vorm van reclame (regionale dagbladen)*  *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:Met naam bedrijf erop* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: onderhoud zou handig zijn* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: Stok achter de deur om baan bij te houden* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: Alle reclame is positief* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: Standaard (feestgegevens voor partijen tot 300 man) | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: Oubollig, meer dan spel | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Ja **Waarom wel / waarom niet?** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Vakantiepark Klein Vaarwater | Datum | 25-2-2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan?* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  - | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren (zie pagina 7) | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: Geen informatie | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: Zien het niet zitten | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Nee **Waarom wel / waarom niet?** Zien het niet zitten | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | terranova-putten | Datum | 9-2-2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Posistief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan?* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: Die kunnen lid worden van een vereniging* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: Per e-mail* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:Meer een vereniging om te communiceren* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: Heel goed* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: zoals op de website | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: gebrek aan kader en geld | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Ja **Waarom wel / waarom niet? Er komen klanten bij** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Tennis en Midgetgolf Renesse | Datum | 26-01-10 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: afhankelijk van de hoogte van de korting*  *Welke korting zou u toestaan? Ongeveer 10 tot 20%* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking: hebben we voor onze eigen leden al.* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: betreden in principe voor eigen rekening* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  Belangrijk is mijns inziens de publicitaire waarde. Het zal blijken hoeveel leden er op af komen. Momenteel zijn onze grootste klanten toeristen die op vakantie zijn. | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: moet een bedrijfsafhankelijke uitstraling hebben* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: hoe moeten we dat zien?* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: lengte, omgeving, sfeer, ondergrond | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: waarschijnlijk wel **Waarom wel / waarom niet? Voorwaarden zijn belangrijk** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Theo Peerdeman Streekbos | Datum | 19 januari 2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? 20-30%* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:Geen echt wedstrijdmateriaal voorhanden.* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: niet teveel soorten* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad ?** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: Zit in het WA-pakket* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  Pasje met pasfoto | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: Spelers met pasje recht op voorrang geven, geen baas over de baan worden! | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: Link, standaard gegevens, reacties anwb | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: Promotie(Folder bij bedrijven) Voordelen en mogelijkheden | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord:ja  **Waarom wel / waarom niet? Meer reclame voor de sport.** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Marco Troost (steengroeve) | Datum | 2 maart 2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan?* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Zeer positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Zeer positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: Een minder pakket aan eisen en regels aangaande toernooien beter overleg | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: De ligging over de banen kan algemeen zijn | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: Overleg met een baaneigenaar en niet direct eisen stellen | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Nee  **Waarom wel / waarom niet? Ben eigenaar en geen fanatiek speler** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Slot cranendonck | Datum |  | |
|  | | | | | |
|  | **Vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan?* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren (zie pagina 7) | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: Niets | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord:Geen | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: geen | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: geen mening **Waarom wel / waarom niet?** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Roozeboom | Datum | 26 jan 2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? Korting op banen en/of faciliteiten ( restaurant,bijeenkomsten )* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  *Korting op banen en/of faciliteiten ( restaurant,bijeenkomsten )* | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking :*  *Verzekeren tegen letsel onderling? Of aansprakelijkheidsverzekering baaneigenaren?*  *Kijk in jursipondentie Nederlands Recht, er is genoeg te vinden over aansprakelijkheid over sporters onderling. Er is zelfs een ARREST van de hoge raad wat de aansprakelijkheid beslecht tussen twee midgetgolf-spelers* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: kosten scorekaartjes zijn nu al marginaal* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: onderhoud is grootste kostenpost ( incl vandalisme ), maar denk dat onderhoudsbedrijven hoofdprijs blijven berekenen* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: Recreatiebanen krijegen waarschijnlijk die certificering niet* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: Wedstrijdbanen zijn volgens mij allen identiek, alleen de ligging , faciliteiten en emoluenten ( kortingen etc.) verschillen* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: Een professionelere aanpak ( bijvoorbeeld onderbrengen bij ondernemersvereniging Recron ) Een goed voorbeeld is de VEP ( vereniging van Pannenkoeken ondernemers ondergebracht bij de KHN | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: NAW gegevens en faciliteiten . prijzen | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?** Een professionele aanpak  Antwoord: | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” Ja, alle mogelijkheden die betaalbaar het bezoek / rendement verhogen zijn welkom**  Antwoord: **Waarom wel / waarom niet?** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Paviljoen de Zweth | Datum |  | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan?* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren (zie pagina 7) | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: niks | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: Aantal banen; sfeer impressie/thema; verdere accommodatie/voorzieningen; horeca | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: actuele gegevens | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Nee **Waarom wel / waarom niet? Op dit moment nog niet** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Duinpark Paasdal | Datum  3 febr. 2010 |  | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? 25 %* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | positef |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: tegen de tijd dat het echt vorm krijgt, verder overleg. | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: zelfde als op mijn site. | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: voldoende overzichtelijkheid en vold. Bekendheid met doelgroep. | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Nee **Waarom wel / waarom niet?**  **Daar zit ik niet op te wachten** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Gerald van den Hurk (opNoord) | Datum | 27-02-2010 | |
|  | | | | | |
|  | **Vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? Afhankelijk van kosten deelname.* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Positief (zeer) |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief (zeer) |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Positief (zeer) |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief (zeer) |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren (zie pagina 7) | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: type baan, sfeer, verzorging, aanwezigheid vereniging, openingstijden en evt. extra faciliteiten. | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: laagdrempeligheid voor zowel leden als baaneigenaren. Wij worden al door zoveel regels en kosten belast. | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Ja **Waarom wel / waarom niet?**  Zeker wel, een groei van het aantal gebruikers is altijd welkom. Ook het motiveren van de sport is een drijfveer. Onze baan is miv 2010 volledig opgeknapt en klaar voor een frisse start met een nieuwe eigenaar: Op Noord, actief ontmoeten. | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | **Midgetgolf De Leeuwenkuil** | Datum | 8-2-2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:moet dan wel persoonsgebonden zijn.*  *Welke korting zou u toestaan? 50%* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking: met foto* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: lijkt mij veel,de baan is niet het gehele jaar open* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:als baaneigenaar be je al verzekerd als je schade bij een klant zou veroorzaken.de klant hoortzelf verzekerdd te zijn.* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  Geen mening | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: geen mening | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord:geen mening | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: geen mening | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: positief **Waarom wel / waarom niet?** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | hertenhorst | Datum | 1-3-2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* alleen  een vermelding, maar met beperkte openingstijden in de winter | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* 1,50 per persoon  (is al weinig)  *Welke korting zou u toestaan?* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:puur richten op recreatie* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: Lijkt me niet nodig* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: hebben voldoende voorraad* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: eigen risico* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: maken we zelf* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: voldoende voorraad* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: geen interesse* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren (zie pagina 7) | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: geen interesse in lidmaatschap* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: niks | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: 18 banen met beperkte openingstijden gedurende  wintermaanden | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: dit is  vooral voor bedrijven met dagrecreatie van toepassing denk ik. | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord:Nee **Waarom wel / waarom niet?** Als een camping hebben heel veel bezigheden. De midgetgolf  banen zijn maar een klein onderdeel,  extra faciliteit voor onze gasten waar  we weinig werk mee hebben en dat willen we zo houden | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Grootslag Horeca | Datum |  | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? 1/3* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking: overdreven* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  Thema’s op de baan | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking: Niet interessant door omzet* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:Eigen risico* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:Zijn al niet heel duur* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: Als de kosten voor buitenaf niet te groot zijn* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: Standaard gegevens | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: Fanatiekelingen zonder club binden | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Ja **Waarom wel / waarom niet? Hoe meer zielen hoe meer vreugd** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | **Du bois midgetgolf Eindhoven** | Datum | 25-11-2009 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? Kinderprijzen* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking: Kleine investering is niet erg* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:Krijg hele nieuwe baan* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: Gebruikelijke | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Ja  **Waarom wel / waarom niet? Investering kan iets opleveren, Probleem NMF verenigingen op baan** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | De Witte berg | Datum |  | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan?* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: niks | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: foto`s, adres, website | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: geen mening over | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Ja **Waarom wel / waarom niet?** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | De Tabaksplant | Datum  08-02-2010 |  | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren. | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB + meewerkende commerciële baaneigenaren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan?* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden (inclusief individuele leden)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal ( ballensetjes )** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad (6x per jaar)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: link naar eigen website | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Neutraal **Waarom wel / waarom niet?** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | **De merelhof Bergen** | Datum | 10-12-2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? -* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Neutraal |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Positief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: Zie er niets in | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Nee  **Waarom wel / waarom niet? Kost waarschijnlijk meer dan het opbrengt.** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Peter de Knegt (de batavier) | Datum | 19 – 1 - 2010 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:*  *Welke korting zou u toestaan? Geen* | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.  (deze wedstrijden hoeven niet op uw baan plaats te vinden)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief voor alle leden** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
| Ook aan de baaneigenaren/verenigingen is natuurlijk gedacht. Bij de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap” kunnen zij de volgende zaken tegemoet zien.  **1. Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd 2. Spelers verzekeren**  **3. Scorekaartjes tegen hele lage prijs** **4. Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)**  **5. Certificering van banen**  **6. Baanbeschrijvingen op internet** 7. Bonusregeling voor baaneigenaren  Ook hier kunt u per onderdeel weer aangeven wat u van deze zaken vind. | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Negatief |
| *Aanvullingen/opmerking:* | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Antwoord: - | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw baan zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Antwoord: geen | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  Antwoord: Totaal geen interesse | | | | | |
| Open vraag: **Zou u meewerken aan de invoering van het “Persoonlijk Lidmaatschap”** Antwoord: Nee  **Waarom wel / waarom niet? Willen ons nergens aan binden** | | | | | |

## 11. 5 Bijlage 5 Vragenlijsten verenigingen

**Gesprek met:** Dhr.Vlasveld **Vereniging:** MGC Zoetermeer **Datum:** 26-11-2009 **Baangegevens:   
Aantal Leden:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Positief |
|  | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Negatief |
| *Dat zou ik juist niet willen, doordat je veel dezelfde recreanten heb, willen ze wel lid worden van de bond, dat is voor de vereniging nadelig. Leden die lid zijn hebben al korting, als ze bij ons veel willen spelen kunnen ze lid worden van de vereniging. Dus korting is alleen interessant voor “vreemde” recreanten.* | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Negatief |
| *Wedstrijdmogelijkheden dat word ook niks, dat willen ze niet en materiaal kunnen ze altijd wel krijgen.* | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Positief |
|  | | |
| 7. | **Bondsblad** | Positief |
|  | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Neutraal |
| *Er valt weinig te verzekeren* | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Positief |
| *Voor grotere partijen zou het voordeliger kunnen uitvallen.* | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Neutraal |
|  | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Neutraal |
|  | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Positief |
|  | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Positief |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging**

Nee, ik zie het niet als een bedreiging. Er zullen vast wat mensen zijn die alleen lid van de bond willen worden. Ergens zou er een Open NK moeten zijn voor iedereen die lid is. De enige bedreiging is de veel spelende recreanten die dan lid worden van de bond, dan doe je jezelf te kort.  
 **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren  
-  
Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien**Waar het is  
Openingstijden  
Kosten  
Dat je lid kan worden van serieuze vereniging

**Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**Wij worden er niet wijzer van dat mensen direct lid worden. Ik vind het ver gezocht dat mensen van individueel lid overstappen naar vereniging. Ik zie het totaal niet zitten.

**Overige opmerkingen/vragen**Het gaat puur om geld dat sporten als darten, biljart en snooker zo groot zijn geworden.   
Zoetermeer is een echte wedstrijdvereniging. Je zit niet op midgetgolfen om te kaarten en sjoelen.   
Meer publiciteit van de bond buiten de vereniging om. Als je lid word van de bond kan je overal met korting spelen.

Sommige mensen willen nu eenmaal geen lid worden, verzekerd ja of nee, korting ja of nee dat boeit ze niet zoveel.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Frits Weijermans | Datum | 18-12-2009 | |
| Vereniging | | MGC Zicht – Nirve | Aantal leden | 32 waarvan 16 bij de Bond aangesloten | |
|  | | | | | |
|  | **Vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Neutraal |
|  | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
|  | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Neutraal |
|  | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Neutraal |
|  | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Neutraal |
|  | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Neutraal |
|  | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Neutraal |
|  | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Geen; we zijn als vereniging ook baanbeheerder, de gemeente is de baaneigenaar. | | | | | |
| Open vraag: ***Ziet u de invoering van het persoonlijk lidmaatschap als een bedreiging voor uw vereniging? Nee, we zien dit niet als een bedreiging*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | Hoe zou u het contact tussen uw vereniging en de bond willen omschrijven *Zeer positief – Positief – neutraal – negatief of zeer negatief (geen mening)* | | | | Neutraal |
| Open vraag: **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**  Door niet alleen maar over de top sporters te praten, maar ook over de gewone golfers welke het voor hun plezier doen. | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw vereniging zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Uit te breiden met baan foto’s en meer beschrijvingen. | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  **Zorgen dat er committent wordt verkregen van alle verenigingen en niet alleen de top.** | | | | | |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | Piet Tiekstra | Datum | 14 december 2009 | |
| Vereniging | | MGC Leeuwarden | Aantal leden | 17 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Zeer positief |
| Dit gebeurt al voor leden van de FNMB op banen waar een vereniging aangesloten bij de FNMB | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden +**  **wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | | | | positief |
| Bij ons is wedstrijdmateriaal aanwezig voor aspirant leden, daarnaast staan toernooien binnen het district open voor recreantspelers | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | positief |
| Daar ben je afhankelijk van de leveranciers | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Zeer positief |
| Als het bondsblad een nieuw jasje krijgt tenminste ( nu is het niet aan te raden) | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Zeer positief |
| Banen hebben inmiddels een certificaat van de wereldfederatie (WMF) | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | neutraal |
| Staat al vaak bij een website van de vereniging | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?*** | | | | | |
| Open vraag: ***Ziet u de invoering van het persoonlijk lidmaatschap als een bedreiging voor uw vereniging?***  Nee, niet in het minst, allee maar positief voor de federatie | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | Hoe zou u het contact tussen uw vereniging en de bond willen omschrijven *Zeer positief – Positief – neutraal – negatief of zeer negatief (geen mening)* | | | | positief |
| Open vraag: **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**  Zit zelf in het hoofdbestuur | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw vereniging zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  Belangrijke gegevens als adres, telefoon, openingstijden en prijzen | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  **Wedstrijden , toernooien in de avond, niet ’s morgens vroeg** | | | | | |

**Gesprek met: Voorzitter, wedstrijdleider en penningmeester  
Vereniging: M.G.V. Duno  
Datum: 2 Dec  
Baangegevens: Eigen baan Doorwerth  
Aantal Leden: ongeveer 70**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Positief |
|  | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Positief |
|  | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Positief |
|  | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Positief |
| ***Korting op materiaal: Misschien is Geert Poelman een optie.*** | | |
| 7. | **Bondsblad** | Positief |
| ***Bondsblad is prima, maar moet kwaliteit hebben (redactieteam, voorbeeld Appelscha)*** | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Positief |
| ***Verzekering: Collectieve verzekering wanneer ze overal verzekerd zijn.*** | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Positief |
|  | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Positief |
|  | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Positief |
|  | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** |  |
| *ANWB-certificering is prima, maar moeten wel kijken wat de minimale kwaliteitseisen zijn. Banen moeten in 1 keer te maken zijn, waterpas, goed in de lak, moet vlak zijn en goed onderhouden.* | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Positief |
|  | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Positief |
| *Bonusregeling: Zet wel aan tot medewerking.* | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging**

Totaal niet  
 **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**

Communicatie is de afgelopen 2 jaar sterk vooruitgegaan. De site kan stukken beter. **Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien**De link naar onze website  
Waar is de vereniging mee bezig. (mogelijkheid dat verenigingen zelf info kunnen toevoegen) **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**Groot verschil tussen baaneigenaren en verenigingen, stuk onbegrip bij verenigingen voor baaneigenaren.

**Overige opmerkingen/vragen**Het moet goed duidelijk zijn wat de rechten zijn van een individueel lid en voor een recreantlid.  
Ondersteuning van vereniging (management cursus) en website.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | MGC Venray | Datum | 18.01.2010 | |
| Vereniging | |  | Aantal leden | 25 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  Geen mening! | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Positief |
|  | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Positief |
|  | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Geen mening! | | | | | |
| Open vraag: ***Ziet u de invoering van het persoonlijk lidmaatschap als een bedreiging voor uw vereniging?***  Nee, absoluut niet! | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | Hoe zou u het contact tussen uw vereniging en de bond willen omschrijven *Zeer positief – Positief – neutraal – negatief of zeer negatief (geen mening)* | | | | Neutraal |
| Open vraag: **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**  **Aanpassing / actualisering van FNMB-website, zodat de verenigingen**  **Sneller kennis kunnen van wat er leeft, zowel bij de FNMB als de clubs zelf.** | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw vereniging zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  **NAW-gegevens inclusief tel.nrs en emailadressen bestuursleden (voor zover mogelijk i.v.m.**  **Privacy), Uitslagen/ standen Hoofdklasse, Districtscompetitie en de div. Kampioenschappen**  **Adressen en baanbeschrijving van de diverse golfbanen in Nederland, voor zover bekend, maar in ieder geval binnen de FNMB-aangesloten clubs.**  **Verslagen en foto’s zijn uiteraard ook welkom, net zoals aankondigingen, uitnodigingen en uitslagen van recreantentoernooien.** | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  **Geen mening!** | | | | | |

**Gesprek met: Katinka Laurens  
Vereniging: M.G.C De Vrije Slag  
Datum: 7 – 1 - 2010  
Baangegevens: Eigen baan / huur gemeente  
Aantal Leden: 30**

**Wat vindt u van het Persoonlijk Lidmaatschap**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Positief |
| *Alle promotie is welkom.* | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Positief |
| *Moet alleen kijken naar het verschil tussen eigen leden en individuele leden* | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Positief |
| *Lastig te beoordelen door het kleine aantal recreanten binnen de vereniging. Afhankelijk van leeftijd, ouderen zullen minder snel een wedstrijd willen spelen.* | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Positief |
| *Moet wel geregeld worden met de leveranciers* | | |
| 7. | **Bondsblad** | Positief |
| *Hopelijk is het niet te duur om het naar iedereen te sturen. Je leest veel geïnteresseerder als je hem thuis krijgt. Uitslagen zijn vaak oud nieuws, die hoeven er eigenlijk niet meer in.* | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Neutraal |
| *Afhankelijk van de kosten is dat interessant. Bij kinderfeestjes is het risico groter dan tijdens een wedstrijd. (zijn dan ook niet verzekerd, dus baaneigenaren moeten in ieder geval nog een verzekering hebben)* | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

-

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Negatief |
| *Niet te hard van stapel lopen, is toch een kostenplaatje.* | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Neutraal |
|  | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Negatief |
| *Niet nodig, omdat deze gesponsord worden. De verzekering wegstrepen en de scorekaartjes aan iedereen sponsoren. (het geld van de verzekering bespaar je dan)* | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Positief |
| *Alle korting is welkom* | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | Neutraal/positief |
| *Of recreanten daar bij midgetgolf echt op gaan letten is de vraag. Genoteerd staan in de ANWB-gids is natuurlijk altijd goed.* | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Positief |
| *Niet alle verenigingen/banen hebben een site, dus voor die verenigingen/banen zou het interessant zijn. (ondersteuning vanuit het FNMB voor de website zou welkom zijn)* | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Positief |
| *Altijd goed, je moet het met kleine bedragen verdienen.* | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren****Het blijft de vraag of iemand die interesse heeft direct lid zou worden van de bond. Die kunnen dan net zo goed gelijk lid worden van de vereniging, zijn ze ook lid van de bond.*

**Is het een bedreiging voor uw vereniging?***Het wordt niet gezien als een bedreiging.*   
 **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren***Die zal moeilijk te verbeteren zijn, omdat die er bijna niet is. (oftewel, meer contact met vereniging zou niet verkeerd zijn) Het blijft lastig door het lage aantal leden.* **Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien***Belangrijkste informatie voor mensen van buitenaf, zoals lidmaatschapskosten en mogelijkheden van buitenaf.*

**Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**

*Als vereniging probeer je altijd al om mensen lid te maken, dus ze moeten overtuigd worden dat ze lid moeten worden van de FNMB. Het scorekaartje kan daar een belangrijke rol in spelen.*

*O***verige opmerkingen/vragen**

*De verenigingen hoeven niet te investeren in scorekaartjes, dat zou de FNMB moeten doen. Alleen kun je niet veel informatie kwijt op de scorekaartjes.*

**Gesprek met: Dhr. Groeneveld  
Vereniging: ‘t Valkhof  
Datum: 2 dec  
Baangegevens: Particulier (geen passanten)  
Aantal Leden: 35 leden – 30 actief waarvan 10-12 wedstrijdsporters**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Negatief |
|  | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Neutraal |
| Zal afhangen van de baaneigenaar | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Neutraal |
|  | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Positief |
| *Nieuwsbrief en bondsblad is misschien wat dubbelop.* | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Positief |
| *afhankelijk van leveranciers* | | |
| 7. | **Bondsblad** | Positief |
| *bondsblad is prima om verenigingen recreanten te laten opgeven* | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Negatief |
| *Wat valt er te verzekeren. Iedereen heeft zelf een WA-verzekering (niemand is bij ons verzekerd)* | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Neutraal |
|  | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Negatief |
| *Wat valt er te verzekeren. Iedereen heeft zelf een WA-verzekering (niemand is bij ons verzekerd)* | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Positief |
|  | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Neutraal |
| *Zal afhangen van de leveranciers* | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | Positief |
| *Is positief voor commerciële baaneigenaren* | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Negatief |
| Zitten vol dus geen informatie | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Positief |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging**Nee, ik geloof niet dat het een bedreiging is.  
 **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**Communicatie gaat goed, geen noemenswaardige verbeterpunten. **Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien**Op dit moment niks, omdat we per saldo niks te bieden hebben. We zitten vol.  
Zolang er geen commerciële baan komt in Nijmegen is dat niet nodig. **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**Ik geloof niet dat mensen individueel lid willen worden. Maar het zal afhangen van de baaneigenaren.

**Overige opmerkingen/vragen**Pakket voor de gehele verenigingen – verzekering, korting op materiaal etc.  
Alle leden opgeven is meer interessant.  
Meest belangrijk is een fatsoenlijk bondsblad. Verhalen, nuttige tips, hoe te spelen voor beginnende spelers.   
De meeste recreantleden hebben geen interesse in spelen buiten hun verenigingen.  
Midgetgolf vaardigheidsbewijs is wel interessant.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | |  | Datum | 12-12-2009 | |
| Vereniging | | MGC Twente | Aantal leden | 8 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | positief |
|  | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | positief |
|  | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | positief |
|  | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  Geen idee | | | | | |
| Open vraag: ***Ziet u de invoering van het persoonlijk lidmaatschap als een bedreiging voor uw vereniging?***  ***Ja, het is al moeilijk om aan leden te komen, vandaar enkele twijfelende antwoorden. Nu geef je ze wel de mogelijkheid om geen lid van een club te worden en misschien wel aan wedstrijden kunnen deelnemen terwijl wij ook nog eens contributie aan de club moeten betalen.*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | Hoe zou u het contact tussen uw vereniging en de bond willen omschrijven *Zeer positief – Positief – neutraal – negatief of zeer negatief (geen mening)* | | | | positief |
| Open vraag: **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**  Geen idee | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw vereniging zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  **Correspondentie adres van de club, adres van de baan, inrichting van de baan.** | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  **We zijn bang dat het grote financiële consequenties heeft** | | | | | |

**Gesprek met: Peter van Gisbergen  
Vereniging: M.G.C. Oirschot  
Datum: 4-1-10  
Baangegevens: eigen baan   
Aantal Leden: 46**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Positief |
|  | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Negatief |
| *Dat kost alleen maar geld* | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Positief |
|  | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Positief |
| Altijd fijn om iets te ontvangen | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | positief |
| *Mensen kopen vaak bij vereniging, dus moeten verenigingen korting krijgen* | | |
| 7. | **Bondsblad** | Positief |
| *Heel goed dat dit aangepast wordt* | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Positief |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Positief |
|  | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Positief |
|  | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Negatief |
| Iedere club heeft zijn eigen scorekaartjes | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | positief |
|  | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Positief |
| *Wij hebben dat al en dat wordt regelmatig bekeken.* | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Positief |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging***Nee, als vereniging heb je nog steeds alles te zeggen.*  
 **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren***Communicatie is op dit moment slecht, het valt te verbeteren door de verenigingen gewoon is een bezoek te brengen. Is alleen communicatie als ze je nodig hebben.*  **Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien***Baanbeschrijving, link naar de website, routebeschrijving.*  **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan***Duidelijkheid, niet na een tijdje weer veranderen. Eerst alles duidelijk op papier hebben.*

**Overige opmerkingen/vragen**

**Gesprek met: Teun Klarenbeek +bondscoach   
Vereniging: M.G.C. Geldrop  
Datum: 4 – 1 - 10  
Baangegevens: Eigen baan  
Aantal Leden: 48**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Neutraal/Positief |
| *Alle informatie staat al op de website* | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Positief |
| *Voor een rondje spelen zou dat kunnen, prijzen zal al laag € 2,-* | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Positief |
| *Interessant voor mensen die iets meer willen dan een potje golfen. Openstelling voor recreanten en individuele sporters.* | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Positief |
| *Omdat de ballen zo duur worden is het wel interessant, setje met populairste ballen maken (goedkope setjes maken) of de handelaren dat doen is een andere.* | | |
| 7. | **Bondsblad** | Positief |
|  | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Neutraal/Positief |
| *Bij een collectieve verzekering zou dat interessant zijn, zijn al verzekerd.* | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Negatief |
| *Weinig voordelen, moet een verschil zijn tussen verenigingsafdracht en commerciële baaneigenaren. Wie gaat dat regelen? Mensen binnen de FNMB of niet?* | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Positief |
| *Collectief* | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Positief |
| *Bij grote getale is het positief* | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Neutraal |
| *Onderhoud van de banen kost niets, ook weinig slijtage omdat we bijna alleen maar wedstrijdspelers hebben.* | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | Neutraal/positief |
| *Officieel zijn we niet commercieel, mogen geen reclame maken. Door onze ligging krijgen we weinig toeristen. Zelfde regels als voor wedstrijdspelers* | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Positief |
| *Is wel lastig te maken doordat er zoveel ballen zijn. Aanpassen aan recreanten (snelle, middel, langzaam) Is interessant i.s.m. ballensetje.* | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Positief |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging***Het zal ons meer kosten dan opbrengen. Ook zal het leden kosten.*   
 **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren.**

*De communicatie is slecht, ze moeten zich meer interesseren voor de wedstrijdsport. Wedstrijdleiders moeten zich beter voor de sport inzetten en niet voor zichzelf. Wedstrijd en recreatie scheiden.*  **Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien**

*Adresgegevens, openingstijden, links naar website. Eigen plaats op de website, ook plaats voor vertegenwoordigende landenteams.* **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**

*Mensen warm krijgen voor de sport. Het balletje moet gaan rollen bij de commerciële banen.*

**Overige opmerkingen/vragen**

*Recreantleden opgeven is meer succesvoller. Link maken met de grootgolf. Omdat we weinig open zijn is het weinig interessant. Ballen terugbrengen naar 10.*

**Gesprek met:** Gerrit Voermans **Vereniging:** M.G.C. Eindhoven Lichtstad **Datum:** 25-11-2009 **Baangegevens:** Eckartdal Woongemeenschap **Aantal Leden:** 20 leden (15 actief) + 30 gepensioneerde leden.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Positief |
|  | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Positief |
|  | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Neutraal |
|  | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Neutraal |
|  | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Positief |
| Alle sores zullen ze niet in geïnteresseerd zijn, alleen om te spelen, korting wel positief. | | |
| 7. | **Bondsblad** | Neutraal |
|  | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Positief |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Positief |
| *Stichting: al aanwezig “De Beemd” (voor zover nagevraagd niet meer actief)  Is wel behoefte aan, door baankeuring etc.* | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Positief |
| *Verzekering: Zeer interessant, word onbetaalbaar. Maar dan wel alle leden van vereniging en individuele leden. (uur voor begin wedstrijd tot uur na de wedstrijd) Wil best meer betalen voor een lid als daar een verzekering bij zit.* | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Positief |
| *Scorekaartjes: Elke baaneigenaar wil zijn eigen logo, als dat geregeld word is dat prima. Gelijktrekken van spelregels.* | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Positief |
|  | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Positief |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging**

Wordt niet als een bedreiging gezien  
 **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren  
-  
Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien**Informatie over prachtige banen incl. ANWB.

**Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**Het moet duidelijk zijn dat er leden verloren kunnen worden, maar dat het in de toekomst toch lid kunnen worden van een vereniging.

**Overige opmerkingen/vragen**Ambitieus plan, maar je hebt stevige onderhandelaars nodig. Gros van de verenigingen heeft zeer goede contacten met baaneigenaren.   
Commerciële baaneigenaren zullen lastiger overtuigd kunnen worden. Die willen weten wat zal ik er aan over houden.

Er moet een verschil zijn tussen een persoonlijk en recreatief lidmaatschap  
  
Recreantlid € 5 🡪 Persoonlijk Lidmaatschap € 7.50   
Recreantlid € 27,50 vrij spelen 🡪 Persoonlijk lidmaatschap € 7,50 + elk rondje

*Ik zou midgetgolf trouwens minigolf willen noemen, is bijna over de hele wereld zo.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | H.Janssen | Datum | 23-1-2010 | |
| Vereniging | | Mgc Drachten | Aantal leden | Ong. 25 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Pos |
|  | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Pos. |
| Korting is natuurlijk altijd goed maar dan voor alle leden. | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Pos. |
| Zie vr. 6 | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Pos. |
| Zie Vr 6 vorige serie vr. | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Pos. |
| Zie vr. 2 | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Pos. |
|  | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?*** | | | | | |
| Open vraag: ***Ziet u de invoering van het persoonlijk lidmaatschap als een bedreiging voor uw vereniging? neutraal*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | Hoe zou u het contact tussen uw vereniging en de bond willen omschrijven *Zeer positief – Positief – neutraal – negatief of zeer negatief (geen mening)* | | | | Pos. |
| Open vraag: **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren** | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw vereniging zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?** | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?** | | | | | |

**Gesprek met:** Wim van der Meer **Vereniging:** M.G.C. de Trekvogels **Datum:** 26-11-2009 **Baangegevens:   
Aantal Leden:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Positief |
|  | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Positief |
|  | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Positief |
|  | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Positief |
|  | | |
| 7. | **Bondsblad** | Positief |
|  | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Neutraal |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Neutraal |
|  | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Neutraal |
|  | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Positief |
|  | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Positief |
|  | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Positief |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging**

Nee, dat zie ik het niet

**Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**

Door de districten is het heel gespreid, door de verandering van districten zal dit misschien beter worden. De FNMB steunt de vereniging niet heel veel.   
 **Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien**Link van de FNMB naar onze site  
Informatie over toernooien: Business toernooi etc. **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**  
Weet niet of het individueel lidmaatschap de oplossing is. Ontbreken van kennis bij de mensen over een midgetgolfbaan. Ik verwacht er weinig van, alles wat er uit komt is meegenomen. Maar wel goed initiatief.  
De sport midgetgolf is niet bekend onder het publiek en niet iedereen is bereid zijn e-mail adres te geven.

**Overige opmerkingen/vragen**

Heel uitgebreid, Baaneigenaren zullen moeilijk op 1 lijn te krijgen.  
Als verenigingen staan wij niet negatief tegenover het plan. Ik weet alleen niet of een individueel lidmaatschap de oplossing is. Mensen zien midgetgolf als vakantie/recreatief spel. 99% weet niet dat er een bond is.

**Gesprek met: Dhr. Meeuwisz (vorig jaar afgetreden als voorzitter, nu baaneigenaar)  
Vereniging: de Putters  
Datum: 2-12-09  
Baangegevens: Van bennekom  
Aantal Leden: 15-20**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Positief |
|  | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Negatief |
| *Absoluut geen korting op het spelen van een rondje* | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Neutraal |
|  | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Positief |
|  | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Positief |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Neutraal |
| *Wie verkoopt dat nog* | | |
| 7. | **Bondsblad** | Positief |
|  | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Neutraal |
| *Heeft eigen verzekering* | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap****Wie zou er nu lid worden van een bond?*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Negatief |
|  | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Neutraal |
| *Misschien interessant bij collectieve verzekering* | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Negatief |
| Maken ze zelf | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Neutraal |
| *Onderhoud doe je zelf* | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | Negatief |
| *Heeft al certificering* | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Neutraal |
|  | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Negatief |
| *Geen belang bij* | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging**Nee **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**Niet, het contact is prima.  
**Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien**Als ik nog extra spelers zou willen, een link naar de baan **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**Ik zie helemaal niks in het plan  
**Overige opmerkingen/vragen**Geen enkele commerciële baan zal hier iets voor voelen

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | P. Elzenaar | Datum  7-1-2010 |  | |
| Vereniging | | MGC Bilthoven (opgeheven per 1-1-2010 | Aantal leden  geen |  | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Zeer negatief (**A**) |
|  | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Zeer positief |
|  | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Neutraal |
| **A >> waarom korting op materiaal ??, kan bij de verkopers tegen dezelfde prijzen gekocht worden als de verenigingsleden** | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | | | | Negatief |
| Waarom worden de baaneigenaren hiertoe verplicht (kost ze geld) zonder voordelen | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | | | | Negatief |
| Waarom worden de baaneigenaren hiertoe verplicht (kost ze geld) zonder voordelen | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | neutraal |
| Individuele spelers kunnen “trainen” tegen het tarief van 1 ronde, de bond zou scorekaarten onder deze leden kunnen verspreiden | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Negatief |
| Lijkt me een actie voor de FNMB | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | neutraal |
| Zodra er een vereniging speelt voldoen de banen | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | neutraal |
| Hoe wordt die vormgegeven en waarom | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?*** | | | | | |
| Open vraag: ***Ziet u de invoering van het persoonlijk lidmaatschap als een bedreiging voor uw vereniging?***  ***Nee, zeker niet, MGC Bilthoven bestaat niet meer*** | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | Hoe zou u het contact tussen uw vereniging en de bond willen omschrijven *Zeer positief – Positief – neutraal – negatief of zeer negatief (geen mening)* | | | | *– Positief* |
| Open vraag: **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**  **Niet, we bestaan niet meer** | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw vereniging zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?** | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?** | | | | | |

**Gesprek met: Dhr. Van der Zee  
Vereniging: Appelscha  
Datum: 3 november 2009  
Baangegevens:   
Aantal Leden:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **vraag** | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | Pos |
|  | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | Pos |
|  | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | Pos |
|  | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | Pos |
|  | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | Pos |
|  | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | Pos |
|  | | |
| 7. | **Bondsblad** | Pos |
|  | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | Pos |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd** | Pos |
|  | | |
| 2. | **Spelers verzekeren** | Pos |
|  | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | Pos |
|  | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | Pos |
|  | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | Pos |
|  | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | Pos |
|  | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | Pos |
|  | | |

***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren***

**Is het een bedreiging voor uw vereniging**Nee

**Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**Meer contact en uitwisseling van gegevens

**Welke informatie zou u op internet/boekje terug willen zien  
-  
Kritische succesfactoren voor invoering van het plan**Het zal veel afhangen van de manier van presenteren

**Overige opmerkingen/vragen**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Vragenlijst over invoering “Persoonlijk Lidmaatschap” | | | | | |
| Naam | | J.Th.H.Visschers | Datum | 22-12-2009 | |
| Vereniging | | ‘t sjtikske | Aantal leden | 12 | |
|  | | | | | |
|  | **vraag** | | | | **antwoord** |
| 1. | Boekje met banen die aangesloten zijn bij de FNMB | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 2. | **Korting voor het spelen op banen die aangesloten zijn bij de FNMB** | | | | Zaak van baan-  eigenaren |
|  | | | | | |
| 3. | **Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal. Bijv. Open NK of NK recreanten etc.** | | | | Alleen samen  Met clubs |
|  | | | | | |
| 4. | **Nieuwsbrief** | | | | positief |
|  | | | | | |
| 5. | **Pasje voor het lidmaatschap** | | | | Persoonlijk lidmaatschap niet  Goed voor verenigingen |
|  | | | | | |
| 6. | **Korting op materiaal** | | | | Leen set via club |
|  | | | | | |
| 7. | **Bondsblad** | | | | Niet clubleden alleen tegen betaling |
|  | | | | | |
| 8. | **Spelers verzekerd tijdens het spelen** | | | | Moet de club regelen |
|  | | | | | |
| **Open vraag: *Wat zou u veranderen/toevoegen aan het persoonlijk lidmaatschap?***  Een persoonlijk lidmaatschap is funest voor de verenigingen.Die zijn dan overbodig.  De terugloop van leden heeft voornamelijk als reden dat men zich niet meer wil binden.  Waarom zouden ze dat bij ’n bond dan wel doen.Verenigingen moeten groeien dan  Doet de bond dat vanzelf. | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | **Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd**  **Waar haal je die mensen die ook nog deskundig moeten zijn in godsnaam**  **Vandaan.Men heeft nu al moeite om bestuursleden te vinden.** | | | | Dat kunnen ze beter zelf doen het benoemen van een b.v.ambassadeur  Als schakel zou voldoende zijn. |
|  | | | | | |
| 2. | **Spelers verzekeren**  **Toen onze club nog meespeelde in de competitie hadden we dat geregeld.** | | | | Dat is een zaak van de clubs. |
|  | | | | | |
| 3. | **Scorekaartjes tegen hele lage prijs** | | | | Dat kunnen de eigenaren echt zelf regelen |
|  | | | | | |
| 4. | **Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)** | | | | Zie vraag 3 |
|  | | | | | |
| 5. | **Certificering van banen (ANWB-certificering voor minimale eisen)** | | | | Als je een club wil  Is dat leuk. |
|  | | | | | |
| 6. | **Baanbeschrijvingen op internet** | | | | neutraal |
|  | | | | | |
| 7. | Bonusregeling voor baaneigenaren | | | | Wat kan er worden geboden |
|  | | | | | |
| Open vraag: ***Wat zou u veranderen/toevoegen aan het pakket voor de baaneigenaren?***  ***Veel baaneigenaren ervaren een vereniging als een belasting.het is dus aan de club***  ***Om dit gevoel weg te nemen.begrip tonen voor zijn situatie en hulp verlenen zodat***  ***Betrokkenen inziet dat het ook voordeel kan hebben.*** | | | | | |
| Open vraag: ***Ziet u de invoering van het persoonlijk lidmaatschap als een bedreiging voor uw vereniging?***  JA | | | | | |
|  | | | | | |
| 1. | Hoe zou u het contact tussen uw vereniging en de bond willen omschrijven *Zeer positief – Positief – neutraal – negatief of zeer negatief (geen mening)* | | | | neutraal |
| Open vraag: **Hoe denkt u de communicatie tussen de bond en vereniging te verbeteren**  **Wij zijn lid van de bond om iemand in de gelegenheid te stellen, als hij /zij daar behoefte aan heeft, deel te nemen aan individuele kampioenschappen.Ook willen wij het kontact niet**  **Verbreken in afwachting van betere tijden.** | | | | | |
| Open vraag: **Welke informatie van uw vereniging zou u op de website van het FNMB en het boekje met banen terug willen zien?**  **De gebruikelijke** | | | | | |
| Open vraag: **Kritische succesfactoren voor invoering van het plan zijn volgens u?**  **Mijn inziens zal dit helemaal geen succes hebben** | | | | | |

## ****11. 6 Bijlage 6. Uitgebreide beschrijving “Persoonlijk Lidmaatschap”****

**1. Boekje met banen**

***Welke banen komen hiervoor in aanmerking?***

In eerste instantie de banen van de FNMB verenigingen, die zelf eigenaar zijn van de banen.

In tweede instantie de andere banen van de FNMB verenigingen.  
Daarna alle banen die zich aansluiten bij de FNMB.

***Hoeveel banen komen hiervoor in aanmerking?***

Het aantal is niet belangrijk

***Hoe vaak krijgt een lid dat boekje en wie --> alleen bij aanmelding / elk jaar / bij veranderingen etc.***

Er zou jaarlijks een bijgewerkte versie uit moeten komen, om op die manier het bestand wel up to date te houden. Leden moeten dan ook jaarlijks de nieuwste uitgave krijgen.

**2. Korting voor het spelen op een aantal banen**

***Op welke banen kan er gespeeld worden met korting?   
Hoeveel % korting kan er gegeven worden per baan en om wat voor bedragen spreken we dan?***

De deelnemende banen moeten ook opgeven voor de vermelding in het boekje of men FNMB-leden wel of geen korting geeft en hoeveel deze korting is.

Op de banen waar de eigenaar akkoord is gegaan met een korting kan tegen deze korting worden gespeeld. Over de hoogte van de korting dient met de eigenaren van de banen overleg gevoerd te worden.

**3. Wedstrijdmogelijkheden voor recreanten en individuele leden + wedstrijdmateriaal**

***Aan welke wedstrijden kan een toekomstig recreant lidmaatschap deelnemen?   
Hoe vaak worden deze wedstrijden georganiseerd?   
Op welke dagen zullen deze wedstrijden plaatsvinden?   
Op hoeveel deelnemers wordt gehoopt?   
Moet het wedstrijdmateriaal gekocht worden of kan dit gehuurd of geleend worden?***

Recreant- en individuele leden kunnen aan alle wedstrijden deelnemen, die in het land voor deze categorie worden georganiseerd. De FNMB zou garant moeten staan dat er minimaal twee maal per maand een wedstrijd is voor recreanten in de periode april t/m september. Om het commerciële belang van baaneigenaren het minst te schaden is de zaterdag de meest geschikte dag voor wedstrijden voor recreant leden. Elke georganiseerde wedstrijd zou een minimale deelname moeten kunnen krijgen van tussen de 30 en 40 deelnemers. Het te gebruiken wedstrijdmateriaal mag eigen materiaal zijn of geleend materiaal van de baan, waarop gespeeld wordt. Bij verschillende verenigingen worden wedstrijden georganiseerd voor recreanten. Door hieraan meer bekendheid te geven kunnen andere recreanten/semisporters/individuele leden daaraan deelnemen.

Het is belangrijk om te inventariseren bij welke FNMB-verenigingen al wedstrijden voor recreanten enz. worden georganiseerd.

Als dit bijv. in het Bondsblad of op de website bekend wordt gemaakt kan men zien waar blinde vlekken zijn en daar kunnen initiatieven worden ontplooid.

**Recreanten/individuele leden (+ mogelijk semisporters)**

Alle toernooien georganiseerd door FNMB-verenigingen  
Regionale kampioenschappen  
Open NK/ NK recreanten  
  
**Wedstrijdsporters**Alle toernooien georganiseerd door FNMB-verenigingen  
Regionale kampioenschappen  
Regionale en landelijke competities  
Nederlandse Kampioenschappen **4. Nieuwsbrief**

***Hoe vaak krijgen leden een nieuwsbrief?   
Krijgen alle leden een nieuwsbrief?  
Hoe wordt deze nieuwsbrief bij het lid bezorgd --> via post of internet of combinatie***

De bedoeling is dat deze 6 x per jaar uitkomt voor alle leden. Het kan met de post maar ook per e-mail indien men daar prijs op stelt. Dat bespaart overigens kosten.

**5. Pasje voor het lidmaatschap**

***Wat komt er op het pasje te staan? (naw gegevens etc)   
Wie maakt het pasje?***

Alle leden (vereniginglid of individueel) krijgen een ledenpas. Deze pas is voorzien van n.a.w.-gegevens en de categorie waar men in speelt en een lidnummer, waaronder men staat geregistreerd bij de FNMB. De ledenpassen worden gemaakt op het Bondsbureau/secretariaat.

**6. Korting op materiaal**

***Hoeveel % of € korting zal er gegeven worden?***De ballensets zullen per 4 €10 kosten en een stick €15

**7. Bondsblad**

***Hoe vaak zal dit blad per jaar verschijnen?   
Wat zal de inhoud van dit blad zijn?***

Zoals hierboven al vermeld moet er een Bondsblad komen, dat 6x per jaar verschijnt en bij alle leden in de brievenbus komt. In een dergelijk Bondsblad moet redactionele stukken komen over midgetgolf en sporters. Wedstrijdprogramma en gedetailleerde uitslagen moeten worden vermeld op een vernieuwde website. Ook aan deze vernieuwing moet met spoed worden gewerkt. Het nieuwe kandidaat-bestuurslid PR, die in december voor het eerst bij het bestuur zal uitschuiven zal in eerste instantie met deze 2 zaken aan de slag gaan.

**2. Het pakket/product voor de baaneigenaren**

**1. Stichting oprichten die de belangen van baaneigenaren behartigd**

***Wat doet deze stichting voor de baaneigenaren?   
Wie mag er lid worden van deze stichting?   
Wat zijn de kosten om zo'n stichting op te richten?   
Wat zijn de kosten voor baaneigenaren om lid te worden van zo'n stichting?***

Een stichting voor de belangen behartiging van baaneigenaren zal de belangen van haar leden in de breedste zin moet behartigen. In de praktijk zal moeten blijken welke zaken allemaal op het bordje van de Stichting komen.

Lid kunnen alle banen worden, die minimale certificatie hebben van de FNMB.

De oprichtingskosten van een stichting bestaan uit het samenstellen van de statuten en de oprichtingsakte bij de notaris en inschrijving bij de Kamer van Koophandel.

Binnen de FNMB bestaat nog een slapende stichting, die al bij K.v.K. is ingeschreven, hiervan moeten de statuten worden gewijzigd.

De lidmaatschapskosten voor baan eigenaren moeten een redelijk bedrag zijn, maar mogen niet een te hoge drempel zijn. Dit zal ook in de praktijk moeten blijken wat reëel is.

**2. Spelers verzekeren**

***Wat heeft een vereniging hieraan?   
Wat voor soort verzekering praten we dan over?***

Er kan onderzoek worden gedaan in hoeverre een collectieve WA of ongevallenverzekering voor spelers op midgetgolfbanen in een behoefte voorziet.

**3. Scorekaartjes tegen hele lage prijs**

***Wat is nou de precisie invulling van het plan voor de scorekaartjes, inclusief kosten etc***.

Doel: De Baaneigenaren goedkope score kaarten aan te bieden.

Hoe: Door een drukkerij/kopieerbedrijf te vinden, die bijvoorbeeld als sponsoring 1.000.000 scorekaartjes drukt met op de voorzijde een blanco kop, spelregels en score kolom en naam van de sponsor/drukkerij, op de achterzijde informatie over de FNMB en gedetailleerde spelregels. De stichting voor baaneigenaren kan deze kaarten per 10.000 aanbieden aan baaneigenaren voor de kostprijs van het indrukken van naam van de baan in de blanco kop.

**4. Afspraken maken met leveranciers (korting op ballen en onderhoud)**

Om de leden baaneigenaren nog meer service te kunnen bieden, moet de FNMB Marketingcommissie proberen een regeling te treffen met een leverancier van midgetgolfbanen en materialen om voor de leden van de Stichting van baaneigenaren een te regelen voor aanschaf van materialen, onderdelen en onderhoud e.d., zodat het lidmaatschap van de stichting voor de baaneigenaren ook iets oplevert.

**5. Certificering van banen**

ANWB-certificering. In eerste instantie gaat het alleen om de basisvereisten, die voor recreatief gebruik nodig zijn. Verdere uitsplitsing van een certificering is van latere zorg.

**6. Baanbeschrijvingen**Dit kan het beste via de website op internet.

**7. Bonusregeling voor baaneigenaren**

Een bonusregeling voor baaneigenaren, die via een eventueel in te stellen “ midgetgolf vaardigheid bewijs” leden werven en aanmelden bij de FNMB lijkt mij zeer zinvol.

Als bijvoorbeeld het lidmaatschap van een stichting voor baaneigenaren 100 euro kost, dan kan hierop per 10 aangemelde leden 15 euro korting worden gegeven.

1. http://www.fnmb.nl [↑](#footnote-ref-1)
2. http://www.nocnsf.nl/over-nocnsf/ [↑](#footnote-ref-2)
3. http://www.sport.nl [↑](#footnote-ref-3)
4. Powerpoint Organisatie model FNMB [↑](#footnote-ref-4)
5. SMP Rob van Hout [↑](#footnote-ref-5)
6. Lijst met commerciële banen in Nederland [↑](#footnote-ref-6)
7. Externe analyse SMP rob van Hout 2008 [↑](#footnote-ref-7)
8. IBP beleidsperiode 2008-2012 [↑](#footnote-ref-8)
9. Floor en Van Raaij “Marketingcommunicatiestrategie” [↑](#footnote-ref-9)