



Opas golfkilpailun järjestämiseen

Nestori Laatikainen

Haaga-Helia ammattikorkeakoulu

Liikunnanohjaaja (AMK)

Opinnäytetyö

2025

Tiivistelmä

Tekijä(t) Nestori Laatikainen
Tutkinto Liikunnanohjaaja AMK
Raportin/Opinnäytetyön nimi Opas golfkilpailun järjestämiseen
Sivu- ja liitesivumäärä 40 + 16
<p>Golfkilpailujen järjestäminen vaatii huolellista suunnittelua ja monien eri tekijöiden yhteensovittamista. Kilpailut ovat tärkeä osa golfkentän toimintaa, ja niiden onnistunut toteutus vaikuttaa sekä osallistujakokemukseen, että kentän liiketoimintaan. Golfin suosio on kasvussa niin Suomessa, kuin kansainvälisesti ja järjestettävien kilpailuiden määrä tulee lisääntymään tulevaisuudessa.</p> <p>Tämän opinnäytetyön tavoitteena oli luoda Vierumäki Golfille käytännönläheinen opas golfkilpailujen järjestämiseen. Oppaan tarkoituksena on tarjota selkeät ja kattavat ohjeet kilpailujen suunnitteluun, toteutukseen ja kehittämiseen. Opinnäytetyö yhdistää teoreettisen tiedon ja käytännön sovellukset, tarjoten kilpailunjärjestäjille konkreettisia työkaluja tapahtumien hallintaan.</p> <p>Työ toteutettiin toiminnallisena opinnäytetyönä, jonka lopputuloksena syntyi opas golfkilpailujen järjestämiseen. Sisältö rakennettiin yhdistämällä kirjallisuudesta ja alan ohjeistuksista saatua tietoa Vierumäki Golfin käytännön toimintaympäristöön. Lisäksi oppaan kehitystyössä osallistutettiin asiantuntijaa, jotta oppaan sisältö vastaisi mahdollisimman hyvin golfkilpailujen järjestämisen todellisia tarpeita.</p> <p>Oppaan kehittäminen eteni vaiheittain: aluksi perehdyttiin kirjallisuuteen ja alan käytäntöihin, minkä jälkeen teoriaa sovellettiin käytäntöön Vierumäki Golfin kilpailutoiminnassa. Valmis opas käytiin läpi yhteistyössä Vierumäki Golfin kanssa, jotta se vastaisi tarkasti kilpailunjärjestäjien tarpeisiin ja tarjoaisi selkeät toimintamallit eri kilpailuvaiheisiin.</p> <p>Golfkilpailujen järjestämiseen liittyy monia yksityiskohtia, joilla on vaikutusta tapahtuman onnistumiseen. Kilpailun sujuvuuden ja laadukkuuden lisäksi on tärkeää huomioida myös osallistujakokemus ja tapahtuman jälkeinen arviointi. Järjestelmällinen palauteprosessi auttaa kehittämään tulevia kilpailuja ja varmistamaan, että järjestelyt vastaavat niin pelaajien kuin järjestäjienkin tarpeita. Oppaan avulla voidaan luoda yhtenäisiä käytäntöjä myös palautteen keräämiseen ja hyödyntämiseen, mikä tukee kilpailutoiminnan jatkuvaa kehittämistä.</p> <p>Opasta voidaan hyödyntää sekä uusien kilpailunjärjestäjien perehdyttämisessä, että kokeneempien toimijoiden työn tukena. Sitä voi hyödyntää myös muiden urheilulajien tapahtumien järjestämisessä. Oppaan avulla voidaan yhtenäistää ja kehittää golfkilpailujen järjestämisen käytäntöjä, mikä edistää tapahtumien sujuvuutta ja laatua. Sen tavoitteena on auttaa Vierumäki Golfia vahvistamaan asemaansa laadukkaana golfkilpailujen järjestäjänä sekä varmistaa, että kilpailut toteutetaan ammattimaisesti ja tehokkaasti.</p>
Asiasanat Golf, urheilutapahtumat, kilpailujärjestelyt, oppaat

Sisällys

1	Johdanto.....	1
2	Golf.....	4
2.1	Golfin historia.....	4
2.2	Vierumäki Golf.....	4
2.3	Slope- ja tasoitusjärjestelmä.....	5
2.4	Kilpailumuodot.....	9
2.5	Säännöt.....	10
2.6	Liiketoiminta.....	10
3	Urheilutapahtuman järjestäminen.....	13
3.1	Markkinointi.....	14
3.2	Suunnittelu.....	16
3.3	Toteuttaminen.....	17
3.4	Vastuullisuus.....	18
3.5	Asiakaskokemus.....	19
3.6	Jälkivaihe.....	20
4	Golfkilpailun järjestäminen.....	22
4.1	Kilpailun suunnittelu ja ennakkotoimenpiteet.....	22
4.1.1	Ilmoittautuminen ja erikoiskilpailut.....	24
4.2	Kilpailun toteuttaminen.....	25
4.3	Kilpailun jälkivaihe.....	26
5	Oppaan luomisen prosessi.....	28
5.1	Hyvä opas.....	28
5.2	Oppaan tavoitteet ja merkitys.....	29
5.3	Tutkimusmenetelmät.....	29
5.4	Projektin eteneminen.....	31
5.5	Oppaan tekeminen ja sisältö.....	33
6	Johtopäätökset ja pohdinta.....	35
6.1	Työn ajankohtaisuus ja tarpeellisuus.....	35
6.2	Tuotoksen onnistuneisuus, luotettavuus ja jatkokehitys.....	36
6.3	Oma oppiminen ja kehittyminen.....	36
	Lähteet.....	38
	Liitteet.....	41
	Liite 1. Haastattelun kysymysrunko.....	41
	Liite 2. Opas golfkilpailun järjestämiseen.....	43
	Liite 3. Tarkistuslista golfkilpailun järjestämiseen.....	55

1 Johdanto

Tämän opinnäytetyön tarkoituksena on luoda toimeksiantajalle, Vierumäki Golfille käytännöllinen opas golfkilpailun järjestämiseen. Opas tarjoaa yksityiskohtaiset ohjeet kilpailun suunnittelusta toteutukseen ja kattaa tärkeimmät vaiheet, jotka kilpailun järjestäjien tulee huomioida. Tämä työ on suunnattu harrastegolfin tapahtumiin, kuten esimerkiksi seura- ja yrityskilpailuihin, eikä se sisällä ammattilaiskilpailun järjestelyihin liittyviä toimenpiteitä. Opinnäytetyön lopullisena tuotoksena syntyy ytimekäs opas, joka helpottaa kilpailun järjestämisen prosessia ja toimii myös erinomaisena perehdyttämismateriaalina uusille työntekijöille. Työ on suunniteltu golf-alalle, mutta sitä voi hyödyntää myös muiden urheilutapahtumien järjestämisessä.

Opinnäytetyön aihevalinta oli minulle luonteva, sillä olen työskennellyt viimeiset neljä vuotta golf-alalla, joista viimeiset kaksi Vierumäki Golfilla. Kun aloin pohtia opinnäytetyöni aihetta, ensisijainen toiveeni oli löytää aihe, joka liittyisi golfalaan. Laji on yksi suurimmista intohimoistani ja erityisesti kilpailuiden järjestäminen kiinnostaa minua. Työni golf-alalla on antanut minulle vahvan pohjan ymmärtää kilpailujärjestämisen erityispiirteitä ja merkitystä sekä osallistujien, että järjestäjien näkökulmasta.

Golf on Suomessa kasvava ja suosittu ulkoliikuntalaji, jonka merkitys korostuu erityisesti sen tuomien terveyshyötyjen ja yhteisöllisyyden ansiosta. Suomalainen golf on kokenut merkittävää kasvua viime vuosina, ja Suomen Golfliiton seurojen jäsenmäärä on kasvanut tasaisesti. Vuonna 2023 Suomessa oli yli 150 000 rekisteröitynyttä golfin harrastajaa. (Suomen Golfliitto 2023.)

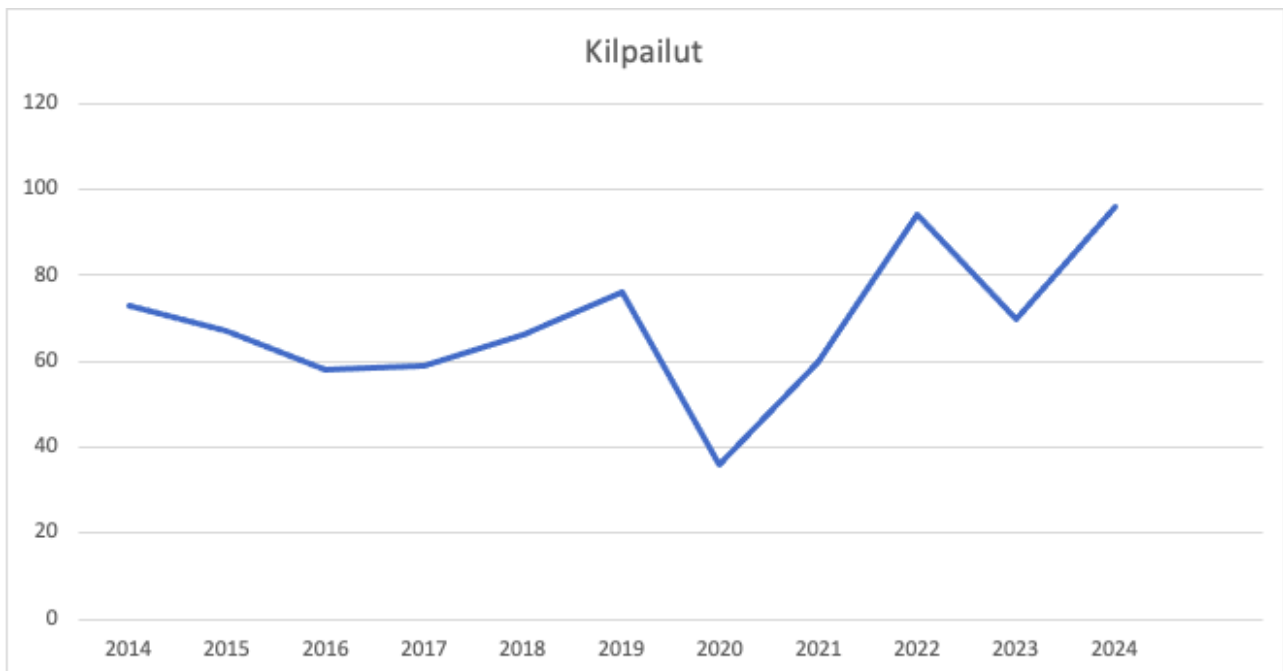
Pandemian aikana golfin suosio kasvoi merkittävästi, sillä laji mahdollistaa turvallisen etäisyyden ylläpitämisen muihin ihmisiin ulkoilmassa. Kun monet muut liikunta- ja vapaa-ajan aktiviteetit suljettiin tai niitä rajoitettiin, golfista tuli houkutteleva vaihtoehto monille suomalaisille. Tämä näkyi uusina harrastajina ja lisääntyneenä kiinnostuksena lajin ympärille rakentuvia tapahtumia ja kilpailuja kohtaan. (Suomen Golfliitto 2021.) Suosion kasvu näkyy luonnollisesti myös järjestettävien kilpailuiden konkreettisessa lukumäärässä. Golf kilpailut eivät ole vain yksittäisiä urheilutapahtumia, vaan ne ovat merkittävä osa golf-alan liiketoimintaa ja markkinointia. Kilpailut houkuttelevat lajin harrastajia kaikilta taitotasoilta ja tukevat yhteisöllisyyden ja sosiaalisen yhteenkuuluvuuden rakentumista golfyhteisöissä. Kilpailutoiminta tarjoaa golfkentille ja seuroille mahdollisuuden tuoda esille kentän palveluita ja laatua.

Golf-alan markkinointi vaatii tarkkaan kohdennettua ja asiakaslähtöistä lähestymistapaa, joka hyödyntää lajin erityispiirteitä ja harrastajien tarpeita. Markkinoinnin keskiössä on vahvan brändin rakentaminen, joka erottaa yrityksen kilpailijoista ja herättää luottamusta asiakkaissa. Sosiaalinen media toimii tehokkaana kanavana tavoittaa erilaisia kohderyhmiä, ja sen visuaaliset sisällöt, kuten

kuvat ja videot golfkentistä, tapahtumista tai tuotteista, voivat herättää kiinnostusta ja sitouttaa yleisöä. Lisäksi sisältömarkkinoinnin, kuten blogien ja ohjevideoiden, avulla voidaan tarjota lisäarvoa ja vahvistaa brändiä. Yhteisöllisyyden ja asiakassuhteiden vahvistaminen on myös keskeistä. Näiden toimenpiteiden avulla golfkentät voivat kasvattaa asiakasuskollisuutta ja pysyä kilpailukykyisinä alalla, joka on kasvava ja jatkuvasti muuttuva. (Brooks 23.2.2023.)

Golf tarjoaa monipuolisia mahdollisuuksia edistää fyysistä ja henkistä hyvinvointia. Se yhdistää liikunnan, luonnossa liikkumisen ja sosiaalisen kanssakäymisen, mikä tekee siitä kokonaisvaltaisen ja terveyttä edistävän harrastuksen. Pelaaminen tukee sydämen ja verenkiertoelimistön terveyttä, kehittää lihaskuntoa ja edistää mielenterveyttä. Ulkoilmassa tapahtuva pelaaminen, lajin rauhallinen tempo ja yhteisöllinen ilmapiiri vähentävät stressiä ja parantavat elämänlaatua. Golf sopii eri-ikäisille ihmisille, ja sen harrastusmahdollisuudet jatkuvat läpi elämän. (Broughton ym. 1.6.2020.) Näitä positiivisia terveysvaikutuksia tukee golftapahtumat ja -kilpailut, jotka toimivat erinomaisena mahdollisuutena lajin suosion kasvattamiseen ja uusien harrastajien houkuttelemiseen. Golfkilpailut eivät ainoastaan lisää lajin näkyvyyttä, vaan antavat osallistujille mahdollisuuden kokea golfin tarjoamat terveyshyödyt käytännössä.

Taulukko 1. Vierumäki Golfin kilpailuiden lukumäärä vuosilta 2014–2024 (Vierumäki Golfin kilpailurekisteri 7.10.2024).



Taulukossa 1 esitetään Vierumäki Golfin järjestämien kilpailuiden lukumäärä vuosina 2014–2024. Taulukossa on kaikki kilpailut, joissa on käytetty Vierumäki Golfin tulospalvelua (pois lukien viikkokilpailut). Kilpailuiden määrän kehitys on ollut vaihtelevaa, mutta erityisen merkittävää kasvua

on havaittavissa vuosien 2020 ja 2021 välillä. Vuonna 2020 kilpailuiden määrä laski huomattavasti, mihin vaikuttivat selkeästi koronaviruspandemian aiheuttamat kokoontumisrajoitukset ja tapahtumien peruutukset. Vuoden 2021 jälkeen kilpailuiden määrä kasvoi voimakkaasti, mikä on linjassa golfin suosion yleisen kasvuun.

Tämä opas on erityisen ajankohtainen, sillä kilpailutoiminta Vierumäki Golfilla on selvästi kasvussa. Vuonna 2024 järjestettiin peräti 98 kilpailua, mikä osoittaa selkeää kysyntää kilpailuiden järjestämiselle. Ensi vuodelle odotetaan kilpailuiden määrän kasvavan entisestään, mikä lisää tarvetta oppaalle kilpailuiden järjestämisestä. Kilpailutoiminnan kasvaessa myös järjestäjille kohdistuvat vaatimukset ja haasteet lisääntyvät. Suuren kilpailumäärän hallinta vaatii tehokasta suunnittelua, koordinaatiota ja resursseja, jotta kaikki kilpailut voidaan toteuttaa sujuvasti ja korkealla laatutasolla.

2 Golf

Golf on ulkoilmassa pelattava urheilulaji, jossa tavoitteena on saada pallo tiiauspaikalta reikään mahdollisimman vähillä lyönneillä käyttäen erilaisia golfmailoja. Golfmailoja saa olla mukana kierroksella yhteensä 14. Golfkenttä koostuu yleensä 18 reiästä, mutta myös 9 reikäisiä kenttiä on olemassa. Kentällä on erilaisia esteitä kuten bunkkereita, vesiesteitä ja karheikkoa pelaajan haastamiseksi. Jokaiselle väylälle on määritelty par-luku, joka ilmaisee ihanteellisen lyöntimäärän, jolla väylä tulisi suorittaa. Golfkentillä väylien pituudet vaihtelevat noin 90–550 metrin välillä ja kentät ovat yleensä 5900-6400 metriä pitkiä. Golfia voi pelata 1-4 henkilön ryhmissä ja täysimittainen kierros kestää yleensä noin 3,5–4 tuntia riippuen ryhmän koosta ja pelinopeudesta. (Gillmeister & Goodner 10.4.2024.)

2.1 Golfin historia

Golf juontaa juurensa 1400-luvun Skotlannista, missä se kehittyi suosituksi ajanvietteeksi erityisesti St. Andrewsien alueella. Joidenkin historiallisten lähteiden mukaan golfia muistuttavia pelejä pelattiin kuitenkin jo aiemmin Alankomaissa. Nykygolfin perusmuodot, kuten mailalla pallon lyöminen kohti reikää, vakiintuivat vähitellen, ja 1700-luvulla laji alkoi levitä Britanniasta muualle. Golfin säännöt, esteet ja välineet kehittyivät aikojen saatossa suosion kasvaessa. (Gillmeister & Goodner 10.4.2024.)

Golfista tuli vähitellen suosittu laji myös Euroopan ulkopuolella, ja laji rantautui Yhdysvaltoihin 1800-luvun lopulla. Yhdysvalloissa golfin suosio kasvoi nopeasti, ja ensimmäinen U.S. Open järjestettiin vuonna 1895. Golf saavutti maailmanlaajuista huomiota ja vuonna 1900 se oli mukana Pariisin olympialaisissa ensimmäistä kertaa. Golf oli lajina myös vuonna 1904 St.Louisin olympialaisissa, mutta kisojen jälkeen golf poistui olympialajeista. Laji palasi olympialaisiin yli sadan vuoden tauon jälkeen Rion olympialaisissa vuonna 2016. (Gillmeister & Goodner 10.4.2024.)

2.2 Vierumäki Golf

1980-luvun alussa Vierumäen urheiluopiston suosio oli voimakkaassa kasvussa. Opiston johdossa koettiin, että kokonaisuuden hallussa pitämiseksi tarvittiin strategiaa tulevaisuuteen. Strategian mukaan huomiota tulisi kiinnittää liikuntapalveluiden kehittämiseen ja modernien harrastusmahdollisuuksien tarjoamiseen. Vähitellen ajatus golfista alkoi vahvistua Vierumäellä. 1980-luvun lopussa golfbuumi saapui Suomeen Yhdysvaltojen ja Ruotsin kautta, joka edesauttoi Vierumäen golfkenttä hanketta. Lopulta 13.8.1988 Suomen Golfliiton puheenjohtaja Erkki K.M Leppävuori löi Vierumäen

golfkentän avauslyönnin. Samana vuonna perustettiin Vierumäen Golfseura ry. (Hara & Virtapohja 2018, 20–30.)

Vierumäki Golf on Heinolan kunnassa sijaitseva golfkeskus. Vierumäki Golfilla on kaksi täysmittaista 18-reikäistä kenttää ja yksi 9-reikäinen kenttä. Alueen vanhempi täysmittainen kenttä Classic avattiin 1988. Se on antanut ensimmäisen golfelämyksen tuhansille golfharrastajille ja on merkittävä osa Vierumäen golfhistoriaa. Classic-kentän on suunnitellut ruotsalainen Jan Sederholm. (Vierumäki Golf 2023.)

Alueen toinen 18-reikäinen kenttä Cooke avattiin vuonna 2006. Kentän suunnittelusta vastasi kuuluisa kanadalainen golfarkkitehti Graham Cooke. (Vierumäki Golf 2023.) Cookella on pelattu vuodesta 2016 suuri ammattilaiskilpailu, Finnish Challenge. Kilpailu on osa Euroopan toiseksi kovatasoisinta kiertuetta, eli Challenge Touria, josta kauden päätteeksi parhaat pelaajat nousevat Euroopan pääkiertueelle. Vuonna 2024 Finnish Challengeen palkintosumma oli 270000 €. (Hakulinen 17.6.2024.)

Alueella on myös kolmas kenttä, 9-reikäinen par-3 harjoituskenttä Coach. Coach sijaitsee Classicin läheisyydessä, ja tarjoaa erinomaiset mahdollisuudet golfin harjoitteluun. (Vierumäki Golf 2023.) Coach on loistavaa paikka aloittelijoille ja siksi esimerkiksi Green Card-kurssit käyttävät sitä aktiivisesti

Vierumäen golfkenttien taustalla toimii kaksi erillistä kenttäyhtiötä, joista kumpikin hallinnoi omia kenttiään. Classic- ja Coach-kenttiä operoi Vierumäki Golf Oy, kun taas Cooke-kenttä kuuluu Vierumäki Golf Club Oy. (Vierumäki Golf s.a. a.)

Vierumäen Golfseura ry (ViGS) on vuonna 1988 perustettu Suomen Golfliittoon kuuluva golfseura. Sen kotikenttinä toimivat Vierumäki Golfin Classic, Cooke ja Coach kentät. (Vierumäen Golfseura 2017.) Vierumäen Golfseura ry:llä on tällä hetkellä yhteensä 1769 jäsentä. Jäsenistä 1046 on miehiä, 562 naisia, 120 poikia ja 41 tyttöjä. (Vierumäen Golfseuran jäsenrekisteri 7.10.2024.) Seuran jäsenmaksu on 79 € aikuisilta ja 39 € junioreilta (junioreiksi luokitellaan kaikki ennen vuotta 2003 syntyneet). Lisäksi uusilta jäseniltä peritään 20 € liittymismaksu, pois lukien junioreilta. (Vierumäki Golf s.a. b.)

2.3 Slope- ja tasoitusjärjestelmä

Tasoitusjärjestelmä on keskeinen tekijä amatöörigolfin kilpailuissa, sillä se mahdollistaa eritasoisten pelaajien tasaisen vertailun. Tämä kannustaa osallistumaan kilpailuihin, vaikka oma taitotaso olisi vielä kehittymässä. Ammattilaiskilpailuissa tasoituksia ei luonnollisesti käytetä, sillä niissä pelataan suoraan lyöntituloksista.

World Handicap System (WHS) on kansainvälinen tasoitusjärjestelmä, joka otettiin käyttöön golfin pelaajien tasoitusten yhdenmukaistamiseksi maailmanlaajuisesti. Maailmanlaajuinen tasoitusjärjestelmä otettiin Suomessa käyttöön vuonna 2020. WHS mahdollistaa eri tasoisten pelaajien kilpailun oikeudenmukaisesti ottamalla huomioon pelaajan viimeisimmät kierrostulokset ja kentän ominaisuudet. Järjestelmä laskee tasoituksen pelaajan 20 viimeisen kierroksen perusteella ja huomioi niistä kahdeksan parasta tulosta, jolloin tasoitus päivittyy jatkuvasti heijastaen pelaajan nykyistä taitotasoa. (Suomen Golfliitto s.a. a.)

Järjestelmän keskeinen elementti on slope-arvo, joka mukauttaa tasoitusta kentän vaikeustason perusteella. Slope kertoo kentän suhteellisen haastavuuden amatööripelaajille ja ottaa huomioon kentän fyysiset ominaisuudet, kuten väylien pituudet ja esteiden sijainnit. Tämä mahdollistaa sen, että pelaajat voivat siirtyä kentältä toiselle ilman, että heidän tasoituksensa menettäisi tarkkuutta. Näin WHS-järjestelmä varmistaa, että tulokset ovat vertailukelpoisia ja että pelaajat eri kentiltä voivat kilpailla tasapuolisesti. (Suomen Golfliitto s.a. a.)

Kuvissa 1 ja 2 on Vierumäki Golfin molempien 18 reikäisten kenttien Slopetaulukot. Slopetaulukoon on merkitty kaikki kentän mahdolliset avauslyönti- eli tiiauspaikat. Erilaiset tiiauspaikat muuttavat kentän profiilia ja kokonaisuutta. Ne tarjoavat pelaajille mahdollisuuden valita taitotasolleen sopivan avauspaikan jokaiselle väylälle. Useimmilla golfkentillä on neljä tiiauspaikkaa, jotka on perinteisesti merkitty väreillä punainen, sininen, keltainen ja valkoinen (lyhimmästä pisimpään). Cookella on kuitenkin myös viides tiiauspaikka, joka lisää vaihtoehtoja pelaajille. Viides tiiauspaikka on Cooken tapauksessa kultainen tii. Sen tarkoituksena on ollut tehdä pelaajalle kentästä erittäin haastava pidentämällä kenttää ja vaikeuttamalla pelaajan avauslyöntejä. Keltaiselta tiiltä Cooken kokonaispituus on 5645 metriä, kun taas kultaiselta 6472 metriä (Vierumäki Golf 2023). Tältä tiiltä pelataan ammattilaisturnaus Vierumäki Finnish Challenge. Pelaaja saa itse valita, miltä tiiauspaikalta haluaa pelata, mutta yleensä amatöörikilpailuissa naiset pelaavat punaiselta tiiltä ja miehet keltaiselta. Tässä kaksi esimerkkiä miesten slope-arvoista keltaiselta tiiltä:

Pelaajan 1 tasoitus on 23,6:

Slope Cookella = 26

Slope Classicilla = 24

Pelaajan 2 tasoitus on 8,2:

Slope Cookella = 8

Slope Classicilla = 7

Lue pelitasoitukseesi siitä alapuolella olevasta sarakkeesta joka vastaa sitä tiitä, jolta aiot tällä kertaa pelata.

Läs ditt spel handicap från den kolumn nedan som representerar det tee du tänker spela denna gång.

Read your Course Handicap from the column below representing the tee you are going to play this time.

KULTAINEN			VALKOINEN			KELTAINEN			SININEN			PUNAINEN		
CR	74,3		CR	72,5		CR	70,5		CR	68,3		CR	66,0	
SLOPE	138		SLOPE	134		SLOPE	130		SLOPE	126		SLOPE	121	
tarkka tasoitus pelitasoitus			tarkka tasoitus pelitasoitus			tarkka tasoitus pelitasoitus			tarkka tasoitus pelitasoitus			tarkka tasoitus pelitasoitus		
-4,7	-4,0	-3	-4,2	-3,4	-4	-4,3	-3,5	-6	-4,3	-3,5	-8	-4,2	-3,3	-10
-3,9	-3,2	-2	-3,3	-2,6	-3	-3,4	-2,7	-5	-3,4	-2,6	-7	-3,2	-2,4	-9
-3,1	-2,3	-1	-2,5	-1,7	-2	-2,6	-1,8	-4	-2,5	-1,7	-6	-2,3	-1,5	-8
-2,2	-1,5	0	-1,6	-0,9	-1	-1,7	-0,9	-3	-1,6	-0,8	-5	-1,4	-0,5	-7
-1,4	-0,7	1	-0,8	-0,1	0	-0,8	-0,1	-2	-0,7	0,1	-4	-0,4	0,4	-6
-0,6	0,1	2	0,0	0,8	1	0,0	0,8	-1	0,2	1,0	-3	0,5	1,4	-5
0,2	0,9	3	0,9	1,6	2	0,9	1,7	0	1,1	1,9	-2	1,5	2,3	-4
1,0	1,8	4	1,7	2,5	3	1,8	2,6	1	2,0	2,8	-1	2,4	3,2	-3
1,9	2,6	5	2,6	3,3	4	2,7	3,4	2	2,9	3,7	0	3,3	4,2	-2
2,7	3,4	6	3,4	4,2	5	3,5	4,3	3	3,8	4,6	1	4,3	5,1	-1
3,5	4,2	7	4,3	5,0	6	4,4	5,2	4	4,7	5,5	2	5,2	6,0	0
4,3	5,0	8	5,1	5,9	7	5,3	6,0	5	5,6	6,4	3	6,1	7,0	1
5,1	5,8	9	6,0	6,7	8	6,1	6,9	6	6,5	7,3	4	7,1	7,9	2
5,9	6,7	10	6,8	7,5	9	7,0	7,8	7	7,4	8,2	5	8,0	8,8	3
6,8	7,5	11	7,6	8,4	10	7,9	8,6	8	8,3	9,1	6	8,9	9,8	4
7,6	8,3	12	8,5	9,2	11	8,7	9,5	9	9,2	10,0	7	9,9	10,7	5
8,4	9,1	13	9,3	10,1	12	9,6	10,4	10	10,1	10,9	8	10,8	11,6	6
9,2	9,9	14	10,2	10,9	13	10,5	11,2	11	11,0	11,8	9	11,7	12,6	7
10,0	10,8	15	11,0	11,8	14	11,3	12,1	12	11,9	12,7	10	12,7	13,5	8
10,9	11,6	16	11,9	12,6	15	12,2	13,0	13	12,8	13,6	11	13,6	14,4	9
11,7	12,4	17	12,7	13,4	16	13,1	13,9	14	13,7	14,5	12	14,5	15,4	10
12,5	13,2	18	13,5	14,3	17	14,0	14,7	15	14,6	15,4	13	15,5	16,3	11
13,3	14,0	19	14,4	15,1	18	14,8	15,6	16	15,5	16,3	14	16,4	17,2	12
14,1	14,9	20	15,2	16,0	19	15,7	16,5	17	16,4	17,2	15	17,3	18,2	13
15,0	15,7	21	16,1	16,8	20	16,6	17,3	18	17,3	18,1	16	18,3	19,1	14
15,8	16,5	22	16,9	17,7	21	17,4	18,2	19	18,2	19,0	17	19,2	20,0	15
16,6	17,3	23	17,8	18,5	22	18,3	19,1	20	19,1	19,9	18	20,1	21,0	16
17,4	18,1	24	18,6	19,3	23	19,2	19,9	21	20,0	20,8	19	21,1	21,9	17
18,2	18,9	25	19,4	20,2	24	20,0	20,8	22	20,9	21,7	20	22,0	22,8	18
19,0	19,8	26	20,3	21,0	25	20,9	21,7	23	21,8	22,5	21	22,9	23,8	19
19,9	20,6	27	21,1	21,9	26	21,8	22,5	24	22,6	23,4	22	23,9	24,7	20
20,7	21,4	28	22,0	22,7	27	22,6	23,4	25	23,5	24,3	23	24,8	25,6	21
21,5	22,2	29	22,8	23,6	28	23,5	24,3	26	24,4	25,2	24	25,7	26,6	22
22,3	23,0	30	23,7	24,4	29	24,4	25,2	27	25,3	26,1	25	26,7	27,5	23
23,1	23,9	31	24,5	25,2	30	25,3	26,0	28	26,2	27,0	26	27,6	28,4	24
24,0	24,7	32	25,3	26,1	31	26,1	26,9	29	27,1	27,9	27	28,5	29,4	25
24,8	25,5	33	26,2	26,9	32	27,0	27,8	30	28,0	28,8	28	29,5	30,3	26
25,6	26,3	34	27,0	27,8	33	27,9	28,6	31	28,9	29,7	29	30,4	31,2	27
26,4	27,1	35	27,9	28,6	34	28,7	29,5	32	29,8	30,6	30	31,3	32,2	28
27,2	28,0	36	28,7	29,5	35	29,6	30,4	33	30,7	31,5	31	32,3	33,1	29
28,1	28,8	37	29,6	30,3	36	30,5	31,2	34	31,6	32,4	32	33,2	34,0	30
28,9	29,6	38	30,4	31,2	37	31,3	32,1	35	32,5	33,3	33	34,1	35,0	31
29,7	30,4	39	31,3	32,0	38	32,2	33,0	36	33,4	34,2	34	35,1	35,9	32
30,5	31,2	40	32,1	32,8	39	33,1	33,8	37	34,3	35,1	35	36,0	36,8	33
31,3	32,0	41	32,9	33,7	40	33,9	34,7	38	35,2	36,0	36	36,9	37,8	34
32,1	32,9	42	33,8	34,5	41	34,8	35,6	39	36,1	36,9	37	37,9	38,7	35
33,0	33,7	43	34,6	35,4	42	35,7	36,5	40	37,0	37,8	38	38,8	39,6	36
33,8	34,5	44	35,5	36,2	43	36,6	37,3	41	37,9	38,7	39	39,7	40,6	37
34,6	35,3	45	36,3	37,1	44	37,4	38,2	42	38,8	39,6	40	40,7	41,5	38
35,4	36,1	46	37,2	37,9	45	38,3	39,1	43	39,7	40,5	41	41,6	42,4	39
36,2	37,0	47	38,0	38,7	46	39,2	39,9	44	40,6	41,4	42	42,5	43,4	40
37,1	37,8	48	38,8	39,6	47	40,0	40,8	45	41,5	42,3	43	43,5	44,3	41
37,9	38,6	49	39,7	40,4	48	40,9	41,7	46	42,4	43,2	44	44,4	45,2	42
38,7	39,4	50	40,5	41,3	49	41,8	42,5	47	43,3	44,1	45	45,3	46,2	43
39,5	40,2	51	41,4	42,1	50	42,6	43,4	48	44,2	45,0	46	46,3	47,1	44
40,3	41,1	52	42,2	43,0	51	43,5	44,3	49	45,1	45,9	47	47,2	48,0	45
41,2	41,9	53	43,1	43,8	52	44,4	45,1	50	46,0	46,8	48	48,1	49,0	46
42,0	42,7	54	43,9	44,6	53	45,2	46,0	51	46,9	47,7	49	49,1	49,9	47
42,8	43,5	55	44,7	45,5	54	46,1	46,9	52	47,8	48,6	50	50,0	50,8	48
43,6	44,3	56	45,6	46,3	55	47,0	47,8	53	48,7	49,5	51	50,9	51,8	49
44,4	45,1	57	46,4	47,2	56	47,9	48,6	54	49,6	50,4	52	51,9	52,7	50
45,2	46,0	58	47,3	48,0	57	48,7	49,5	55	50,5	51,2	53	52,8	53,6	51
46,1	46,8	59	48,1	48,9	58	49,6	50,4	56	51,3	52,1	54	53,7	54,0	52
46,9	47,6	60	49,0	49,7	59	50,5	51,2	57	52,2	53,0	55			
47,7	48,4	61	49,8	50,5	60	51,3	52,1	58	53,1	53,9	56			
48,5	49,2	62	50,6	51,4	61	52,2	53,0	59	54,0	54,0	57			
49,3	50,1	63	51,5	52,2	62	53,1	53,8	60						
50,2	50,9	64	52,3	53,1	63	53,9	54,0	61						
51,0	51,7	65	53,2	53,9	64									
51,8	52,5	66	54,0	54,0	65									
52,6	53,3	67												
53,4	54,0	68												

Kuva 1. Vierumäki Golf Cooke slopetaulukko miehet (Vierumäki Golf 2023)

Lue pelitasoitukseesi siitä alapuolella olevasta sarakkeesta joka vastaa sitä tiitä, jolta aiot tällä kertaa pelata.

Läs ditt spel handicap från den kolumn nedan som representerar det tee du tänker spela denna gång.

Read your Course Handicap from the column below representing the tee you are going to play this time.

VALKOINEN			KELTAINEN			SININEN			PUNAINEN		
CR	71,5		CR	69,8		CR	67,4		CR	66,5	
SLOPE	130		SLOPE	127		SLOPE	122		SLOPE	120	
tarkka tasoitus	pelitasoitus		tarkka tasoitus	pelitasoitus		tarkka tasoitus	pelitasoitus		tarkka tasoitus	pelitasoitus	
-4,3	-3,5	-5	-4,7	-3,9	-7	-4,5	-3,7	-9	-4,7	-3,8	-10
-3,4	-2,7	-4	-3,8	-3,0	-6	-3,6	-2,7	-8	-3,7	-2,9	-9
-2,6	-1,8	-3	-2,9	-2,1	-5	-2,6	-1,8	-7	-2,8	-1,9	-8
-1,7	-0,9	-2	-2,0	-1,2	-4	-1,7	-0,9	-6	-1,8	-1,0	-7
-0,8	-0,1	-1	-1,1	-0,3	-3	-0,8	0,0	-5	-0,9	-0,1	-6
0,0	0,8	0	-0,2	0,6	-2	0,1	1,0	-4	0,0	0,9	-5
0,9	1,7	1	0,7	1,5	-1	1,1	1,9	-3	1,0	1,8	-4
1,8	2,6	2	1,6	2,4	0	2,0	2,8	-2	1,9	2,8	-3
2,7	3,4	3	2,5	3,2	1	2,9	3,7	-1	2,9	3,7	-2
3,5	4,3	4	3,3	4,1	2	3,8	4,7	0	3,8	4,7	-1
4,4	5,2	5	4,2	5,0	3	4,8	5,6	1	4,8	5,6	0
5,3	6,0	6	5,1	5,9	4	5,7	6,5	2	5,7	6,5	1
6,1	6,9	7	6,0	6,8	5	6,6	7,5	3	6,6	7,5	2
7,0	7,8	8	6,9	7,7	6	7,6	8,4	4	7,6	8,4	3
7,9	8,6	9	7,8	8,6	7	8,5	9,3	5	8,5	9,4	4
8,7	9,5	10	8,7	9,5	8	9,4	10,2	6	9,5	10,3	5
9,6	10,4	11	9,6	10,4	9	10,3	11,2	7	10,4	11,2	6
10,5	11,2	12	10,5	11,2	10	11,3	12,1	8	11,3	12,2	7
11,3	12,1	13	11,3	12,1	11	12,2	13,0	9	12,3	13,1	8
12,2	13,0	14	12,2	13,0	12	13,1	13,9	10	13,2	14,1	9
13,1	13,9	15	13,1	13,9	13	14,0	14,9	11	14,2	15,0	10
14,0	14,7	16	14,0	14,8	14	15,0	15,8	12	15,1	16,0	11
14,8	15,6	17	14,9	15,7	15	15,9	16,7	13	16,1	16,9	12
15,7	16,5	18	15,8	16,6	16	16,8	17,6	14	17,0	17,8	13
16,6	17,3	19	16,7	17,5	17	17,7	18,6	15	17,9	18,8	14
17,4	18,2	20	17,6	18,4	18	18,7	19,5	16	18,9	19,7	15
18,3	19,1	21	18,5	19,3	19	19,6	20,4	17	19,8	20,7	16
19,2	19,9	22	19,4	20,1	20	20,5	21,3	18	20,8	21,6	17
20,0	20,8	23	20,2	21,0	21	21,4	22,3	19	21,7	22,5	18
20,9	21,7	24	21,1	21,9	22	22,4	23,2	20	22,6	23,5	19
21,8	22,5	25	22,0	22,8	23	23,3	24,1	21	23,6	24,4	20
22,6	23,4	26	22,9	23,7	24	24,2	25,1	22	24,5	25,4	21
23,5	24,3	27	23,8	24,6	25	25,2	26,0	23	25,5	26,3	22
24,4	25,2	28	24,7	25,5	26	26,1	26,9	24	26,4	27,3	23
25,3	26,0	29	25,6	26,4	27	27,0	27,8	25	27,4	28,2	24
26,1	26,9	30	26,5	27,3	28	27,9	28,8	26	28,3	29,1	25
27,0	27,8	31	27,4	28,2	29	28,9	29,7	27	29,2	30,1	26
27,9	28,6	32	28,3	29,0	30	29,8	30,6	28	30,2	31,0	27
28,7	29,5	33	29,1	29,9	31	30,7	31,5	29	31,1	32,0	28
29,6	30,4	34	30,0	30,8	32	31,6	32,5	30	32,1	32,9	29
30,5	31,2	35	30,9	31,7	33	32,6	33,4	31	33,0	33,8	30
31,3	32,1	36	31,8	32,6	34	33,5	34,3	32	33,9	34,8	31
32,2	33,0	37	32,7	33,5	35	34,4	35,2	33	34,9	35,7	32
33,1	33,8	38	33,6	34,4	36	35,3	36,2	34	35,8	36,7	33
33,9	34,7	39	34,5	35,3	37	36,3	37,1	35	36,8	37,6	34
34,8	35,6	40	35,4	36,2	38	37,2	38,0	36	37,7	38,6	35
35,7	36,5	41	36,3	37,1	39	38,1	38,9	37	38,7	39,5	36
36,6	37,3	42	37,2	37,9	40	39,0	39,9	38	39,6	40,4	37
37,4	38,2	43	38,0	38,8	41	40,0	40,8	39	40,5	41,4	38
38,3	39,1	44	38,9	39,7	42	40,9	41,7	40	41,5	42,3	39
39,2	39,9	45	39,8	40,6	43	41,8	42,6	41	42,4	43,3	40
40,0	40,8	46	40,7	41,5	44	42,7	43,6	42	43,4	44,2	41
40,9	41,7	47	41,6	42,4	45	43,7	44,5	43	44,3	45,1	42
41,8	42,5	48	42,5	43,3	46	44,6	45,4	44	45,2	46,1	43
42,6	43,4	49	43,4	44,2	47	45,5	46,4	45	46,2	47,0	44
43,5	44,3	50	44,3	45,1	48	46,5	47,3	46	47,1	48,0	45
44,4	45,1	51	45,2	46,0	49	47,4	48,2	47	48,1	48,9	46
45,2	46,0	52	46,1	46,8	50	48,3	49,1	48	49,0	49,9	47
46,1	46,9	53	46,9	47,7	51	49,2	50,1	49	50,0	50,8	48
47,0	47,8	54	47,8	48,6	52	50,2	51,0	50	50,9	51,7	49
47,9	48,6	55	48,7	49,5	53	51,1	51,9	51	51,8	52,7	50
48,7	49,5	56	49,6	50,4	54	52,0	52,8	52	52,8	53,6	51
49,6	50,4	57	50,5	51,3	55	52,9	53,8	53	53,7	54,0	52
50,5	51,2	58	51,4	52,2	56	53,9	54,0	54			
51,3	52,1	59	52,3	53,1	57						
52,2	53,0	60	53,2	54,0	58						
53,1	53,8	61									
53,9	54,0	62									

Kuva 2. Vierumäki Golf Classic slopetaulukko miehet (Vierumäki Golf 2023)

Käytännössä, jos Cookella järjestettäisiin kilpailu, jossa huomioitaisiin 100 % pelaajien tasoituksista, pelaajilla olisi tasoituksensa mukaiset hyvityslyönnit. Esimerkiksi pelaaja 1, jonka tasoitus on 23,6, saisi 26 lyöntiä hyvitystä, kun taas pelaaja 2, jonka tasoitus on 8,2, saisi 8 lyöntiä hyvitystä. Cooke on par 72-kenttä, joten jos pelaaja 1 pelaisi kierroksensa 98 lyönnillä, hänen tasoituksensa mukainen tuloksensa olisi 72 ($98-26=72$). Vastaavasti, jos pelaaja 2 pelaisi kierroksensa 80 lyönnillä, hänen tuloksensa tasoituksella olisi myös 72 ($80-8=72$). Näin molempien pelaajien tulos olisi sama, ja he olisivat pelanneet tasoituksensa mukaisesti kentän ihannetulokseen. Mikäli kilpailu järjestettäisiin puolestaan Classicilla (myös par 72) ja pelaajat löisivät saman verran lyöntejä kuin Cookella, olisi pelaajan 1 tulos 74 ja pelaajan 2 tulos 73. Cooke on siis arvioitu vaikeammaksi kentäksi, koska pelaajat saavat siellä enemmän hyvityslyönntejä omaan tasoitukseensa nähden. (Vierumäki Golf 2023.)

2.4 Kilpailumuodot

Golfissa on monia pelimuotoja, joilla voidaan mukauttaa kilpailuja osallistujien taitotason ja toiveiden mukaan. Lähes kaikkia pelimuotoja voidaan pelata joko tasoituksilla tai ilman tasoituksia. Tässä on esiteltynä yleisimmät pelimuodot, joita käytetään ryhmävarauksissa, seurojenkilpailuissa ja yrityskilpailuissa:

Lyöntipeli on yksi perinteisimmistä pelimuodoista, jossa pelaaja pyrkii suorittamaan kentän mahdollisimman vähillä lyönneillä. Voittaja on se, jolla on vähiten lyöntejä koko kilpailun päätteeksi. (Suomen Golfliitto 2020a.)

Reikäpelissä pelaajat kilpailevat yksittäisten reikien voitosta, ei koko kentän lyöntimäärästä. Jokaisesta reiästä voi voittaa yhden pisteen, ja kilpailun voittaa se pelaaja, joka voittaa enemmän reikiä kierroksen aikana. (Suomen Golfliitto 2020a.) Reikäpeli on myös suosittu joukkuepelimuoto ja sitä käytetään esimerkiksi Ryder Cupissa, missä Eurooppa ja Yhdysvallat kilpailevat paremmuudestaan joka toinen vuosi.

Pistebogey muokkaa tuloksen tasoituksen mukaan: pelaajat saavat pisteitä riippuen siitä, kuinka monta lyöntiä he tekevät suhteessa par-tulokseensa kussakin reiässä. Jos pelaaja pelaa reiän omaan par-tulokseensa, saa hän siitä kaksi pistettä. Jos tulos on huonompi, pisteitä kertyy yksi tai nolla. Jos taas tulos on parempi, kertyy pisteitä kolme tai enemmän. Tämä tekee pelistä erityisen sopivan harrastajille, sillä se sallii lyönnin jättämisen kesken, jos pisteitä ei voi enää ansaita. (Suomen Golfliitto 2020a.)

Scramble on joukkuekilpailu, jossa jokainen pelaaja lyö pallonsa ja joukkue valitsee parhaan lyönnin jatkaakseen siitä aina reikään asti. Scrambleä pelataan 2-4 joukkueissa ja erittäin suosittu joukkuepelimuoto. Kaikki joukkueen pelaajat lyövät valitusta paikasta, ja sama toistuu aina reikään

asti. Texas Scramble toimii samalla tavalla, mutta valitun lyönnin tehnyt pelaaja jättää seuraavan lyönnin väliin. Shamble on hieman erilainen: siinä valitaan joukkueen paras avauslyönti, jonka jälkeen kaikki pelaajat jatkavat omaa palloaan siitä paikasta. Joukkueen tulokseksi kirjataan parhaan pelaajan tulos. (Suomen Golfliitto 2020a.)

Greensome on parikilpailu, jossa kumpikin pelaaja lyö avauslyönnin, ja sen jälkeen valitulta pallolta jatketaan vuorotellen. Foursome on samankaltainen, mutta pelipari lyö koko kierroksen vuorotellen samoista paikoista ja käyttäen samaa palloa. (Suomen Golfliitto 2020a.)

Fourball on kaksinpeli, jossa kumpikin pelaaja pelaa omaa palloaan, mutta joukkueen tulokseksi lasketaan aina parhaan pelaajan tulos reiältä. Best Ball on 2–4 hengen joukkuepeli, jossa jokaisen pelaajan oma tulos lasketaan ja joukkueelle merkitään parhaan tuloksen tehneen pelaajan tulos. (Suomen Golfliitto 2020a.)

2.5 Säännöt

Golf on peli, jossa noudatetaan tarkkoja sääntöjä ja etikettiä, jotka varmistavat pelin sujuvuuden ja kaikkien pelaajien turvallisuuden. Golfin sääntöjen keskeisin periaate on, että pelaajat pelaavat palloa sen sijaintipaikalta ja kenttää sellaisena kuin se on. Säännöt määrittävät muun muassa kentän esteet, mailojen määrän (enintään 14 mailaa), pallon liikutteluun liittyvät rajoitukset ja vapautusmahdollisuudet. Sääntöjen tarkoitus on varmistaa, että peli etenee sujuvasti ja oikeudenmukaisesti. (Suomen Golfliitto s.a. b.)

Päivityksiä sääntöihin tehdään neljän vuoden välein, ja viimeisin uudistus astui voimaan 1.1.2023. Tässä päivityksessä on selkeytetty ja lievennetty joitain rangaistuksia. Esimerkiksi linjassa taaksepäin vapautuminen on yksinkertaistettu, ja ensimmäistä kertaa sääntöihin sisällytettiin myös erillinen sääntökokonaisuus toimintarajoitteisille pelaajille. (Suomen Golfliitto s.a. b.)

Kentällä pelaajan on tunnettava myös paikallissäännöt, jotka voivat sisältää erityisiä ohjeita tietyille kentälle, kuten liikuteltaviin ja kiinteisiin esteisiin liittyvät vapautusohjeet. Pelaaja voi esimerkiksi vapautua kiinteästä haitasta, kuten kastelulaitteista, tiettyjen sääntöjen mukaisesti ilman rangaistusta. (Suomen Golfliitto s.a. b.)

2.6 Liiketoiminta

Golfin suosio on kasvanut myös kansanvälisesti merkittävästi viime vuosina. Tämä kasvu näkyy erityisesti R&A:n (lajin kattojärjestö) hallinnoimilla alueilla, kuten Euroopassa, Aasiassa, Afrikassa, Oseaniassa, Keski- ja Etelä-Amerikassa. Vuonna 2023 näillä alueilla oli yhteensä 42,7 miljoonaa

golfiin harrastajaa, mikä on 3,1 miljoonaa enemmän kuin edellisvuonna. Vuodesta 2016 harrastajien määrä on kasvanut peräti 44 %. (Jaakola 26.9.2024.)

Golfin suosion kasvu ei rajoitu pelkästään perinteisiin kentillä pelattaviin kierroksiin. Vaihtoehtoiset golfin muodot, kuten simulaattorigolf ja range harjoittelu, ovat myös kasvattaneet suosiotaan. Mikäli nämä vaihtoehtoiset muodot lasketaan mukaan kokonaisharrastaja määrään, on golfin harrastajia maailmassa 62,3 miljoonaa. Maantieteellisesti tarkasteltuna, R&A:n hallitsemista alueista Aasia on suurin golfin harrastajien alue, jossa on 26,2 miljoonaa pelaajaa. Suurin osa harrastajista on Japanissa ja Etelä-Koreassa, joissa on yhteensä 20,1 miljoonaa harrastajaa. Eurooppa seuraa perässä 19,7 miljoonalla harrastajalla, ja eniten harrastajia on Englannissa ja Saksassa. Yhdysvalloissa (Ei kuulu R&A hallintaan vaan aluetta hallitsee USGA) golfin harrastajamäärä on kasvanut tasaisesti, ja nykyään golfinpelaajia on noin 26–27 miljoonaa. Tämä on huomattava lisäys vuoteen 2016 nähden, kun pelaajia oli 23,8 miljoonaa. Kanadassa tuoreimpien tietojen mukaan on peräti 6,3 miljoonaa golfaria, mikä on noin 16 % koko maan väestöstä. (Jaakola 26.9.2024.)

R&A on sitoutunut tukemaan golfin kasvua merkittäväillä investoinneilla. Vuosina 2017–2026 R&A investoi 200 miljoonaa puntaa golfin kehittämiseen ja lajin suosion kasvattamiseen. Golfin asema olympialajina vuodesta 2016 lähtien on myös parantanut lajin maailmanlaajuista näkyvyyttä ja houkuttelevuutta. (Jaakola 26.9.2024.)

Golftuoteollisuus on kasvainvälisesti merkittävä taloudellinen sektori, joka vaikuttaa laajasti eri toimialoihin, kuten matkailuun, kiinteistöihin ja vähittäiskauppaan. Golfkentät ja -klubit tarjoavat työpaikkoja ja edistävät paikallistaloutta. Golfmatkailu on erityisen tärkeä osa-alue, sillä monet matkailijat valitsevat kohteensa golfkenttien perusteella, mikä lisää matkailutuloja. Golftuoteollisuuden liiketoimintamallit perustuvat usein jäsenmaksuihin, green fee -maksuihin, tapahtumiin ja oheispalveluihin, kuten ravintoloihin ja pro shop -myymälöihin. Kilpailut ja turnaukset tuovat myös merkittäviä tuloja, erityisesti ammattilastason tapahtumat, jotka houkuttelevat sponsoreita ja mediahuomiota. (Foster 2022, luku 3.)

Golfkenttien ylläpito on kallista ja vaatii huolellista taloudenhallintaa. Kenttien on tasapainotettava tulot ja menot, jotta ne pysyvät kannattavina. Tämä sisältää investoinnit kentän kunnostukseen, henkilöstökuluihin ja ympäristöystävällisiin käytäntöihin. Ympäristönäkökohdat ovat yhä tärkeämpiä golftuoteollisuudessa. Kestävä kehitys ja ympäristöystävälliset käytännöt, kuten veden säästö ja luonnon monimuotoisuuden tukeminen, ovat keskeisiä tekijöitä golfkenttien toiminnassa. Monet kentät pyrkivät vähentämään ympäristövaikutuksiaan ja parantamaan kestäväyyttään. (Foster 2022, luku 3.)

Golf toimialana toimii pääasiassa vapaiden markkinoiden periaatteilla, joissa kysyntä ja tarjonta vaikuttavat hinnoitteluun. Pelaajien tarpeet ja mieltymykset ohjaavat palveluiden ja tuotteiden kehittämistä, kun taas kilpailu golfkenttien ja muiden toimijoiden välillä edistää innovaatioita ja laatua. Kilpailu golf-alalla voidaan rinnastaa erilaisten kilpailutyyppeihin markkinoilla. Esimerkiksi yksittäiset golfkentät kilpailevat tarjoamalla erilaisia palveluita ja elämyksiä (monopolistinen kilpailu), kun taas suuremmat golfketjut voivat hallita merkittävää osaa markkinoista (oligopoli). Erityisesti markkinataloudessa, kuten kapitalismissa, kilpailu määrittää, mitä tuotteita ja palveluita tuotetaan, miten ne tuotetaan ja kenelle ne suunnataan. Golf-alalla tämä näkyy esimerkiksi kilpailussa golfkenttien palveluiden laadun ja tarjonnan välillä. (Foster 2022, luku 3.)

3 Urheilutapahtuman järjestäminen

Tapahtuman onnistuminen rakentuu sekä osallistujien kokemusten että järjestäjän näkökulmasta asetettujen tavoitteiden täytymisestä. Osallistujille tärkeää on viihtyisä ilmapiiri ja tunne siitä, että tapahtuma on ajan arvoinen ja merkityksellinen. Samalla järjestäjän kannalta onnistuminen tarkoittaa hyvin toteutettuja järjestelyitä ja tavoitteiden saavuttamista. Hyvin järjestetty tapahtuma huomioi molempien osapuolten tarpeet ja odotukset, luoden tasapainoisen ja miellyttävän kokonaisuuden. (Häyrinen & Wallo 2022, 133.)

Tapahtuman järjestämisen prosessi on kolmivaiheinen. Siihen kuuluvat suunnitteluvaihe, toteutusvaihe ja jälkivaihe. (Häyrinen & Wallo 2022, 185.) Tässä luvussa käydään läpi tapahtuman järjestämisen ja markkinoinnin teoriaa. Tavoitteena on hahmottaa ne keskeiset tekijät ja periaatteet, jotka ohjaavat tapahtuman suunnittelua, toteutusta ja jälkitoimia. Teoria luo pohjan käytännön toimenpiteille, auttaen järjestäjiä rakentamaan tapahtuman, joka vastaa kohderyhmän odotuksia, saavuttaa asetetut tavoitteet ja luo halutun kokemuksen osallistujille. Lähteinä käytän tapahtumanjärjestämisen ja -markkinoinnin kirjallisuutta, joista päälähteeni on Häyrisen ja Wallon teos: Tapahtuma on tilaisuus (2022).

Häyrisen ja Wallon (2022, 143) mukaan jokaisella tapahtumalla tulisi olla selkeä tarkoitus ja tavoite, mutta monesti tapahtumia järjestetään tavan tai muiden toimijoiden esimerkin vuoksi. Tämä voi johtaa siihen, että tapahtuman merkitys jää epäselväksi ja tavoite hämärtyy niin järjestäjille kuin osallistujillekin.

Myös Iiskola-Kesonen (2004, 9) pitää erittäin tärkeänä miettiä, miksi ja kenelle tapahtumaa järjestetään ja korostaa jo suunnitteluvaiheessa tavoitteiden määrittämistä. Tavoitteet tulee olla yksinkertaisia ja ymmärrettäviä, jotta ne on helppo välittää kaikille tapahtumaorganisaation kuuluville. Tavoitteiden määrittämisessä tulisi vastata ainakin seuraaviin kysymyksiin:

Miksi tapahtumaa järjestetään?

Kenelle tapahtumaa järjestetään?

Miten jakautuvat tapahtuman vastuut, velvollisuudet ja oikeudet?

Onko tavoitteena tehdä jatkuva tapahtuma?

3.1 Markkinointi

Tapahtumamarkkinointi on suunnitelmallista toimintaa, jossa organisaation tavoitteena on välittää haluttu viesti ja ohjata kohderyhmän käyttäytymistä toivotulla tavalla. Tapahtuman avulla luodaan vuorovaikutteinen ympäristö, jossa organisaatio ja sen yleisö voivat kohdata valitun sisällön, teeman tai idean ympärillä. Tapahtumamarkkinoinnissa keskeistä on luoda kokonaisuus, joka yhdistää toiminnallisuuden ja merkityksellisen kokemuksen, mikä auttaa organisaatiota tavoittamaan ja vaikuttamaan kohderyhmiinsä tehokkaasti. Tapahtumamarkkinoinnissa hyödynnetään erilaisia menetelmiä, ja siinä painottuu strateginen, pitkän aikavälin suunnittelu. Tavoitteena on, että yhteisö tai yritys käyttää tapahtumia luodakseen elämyksellisiä kohtaamisia, joiden avulla se kommunikoi valituille kohderyhmille. Näin tapahtumat tarjoavat ennakkoon suunnitellun tilan ja tilanteen, jossa sidosryhmät pääsevät vuorovaikutukseen yrityksen kanssa. Tapahtuman avulla voidaan luoda mieleenpainuvia kokemuksia, jotka tukevat organisaation tavoitteita ja vahvistavat sen brändiä. (Häyrinen & Wallo 2022, 21–22.)

Tapahtumamarkkinointi on tärkeä osa organisaation markkinointistrategiaa, ja sen tarkoituksena on edistää yrityksen brändiä, rakentaa haluttua imagoa ja lisätä tuotteiden ja palveluiden myyntiä. Tapahtumat suunnitellaan strategisesti osaksi laajempaa markkinointikokonaisuutta, jossa jokaiselle tapahtumalle asetetaan selkeät tavoitteet ja määritellään tarkasti kohderyhmä. Tapahtumien tulee olla osa organisaation muuta markkinointiviestintää, mikä varmistaa yhtenäisen viestin ja brändin rakentumisen. Tämä johdonmukaisuus auttaa vahvistamaan yrityksen näkyvyyttä ja vaikutusta markkinoilla. Jos tapahtumia toteutetaan ilman selkeää strategista yhteyttä organisaation muuhun markkinointiin, niiden vaikutus voi jäädä vähäiseksi. Hyvin toteutettu tapahtumamarkkinointi toimii tukena muille markkinointitoimenpiteille ja edesauttaa organisaation pitkän aikavälin tavoitteiden saavuttamista. (Häyrinen & Wallo 2022, 22.)

Urheilumarkkinointi tarkoittaa asiakkaiden sitouttamista urheiluun liittyvien tuotteiden ja palveluiden avulla, jotka vastaavat heidän tarpeitaan ja toiveitaan. Urheilumarkkinointi käsittää monipuolisesti urheilutapahtumat, hyvinvointi- ja terveysaktiviteetit sekä vapaa-ajan palvelut ja kilpailut. Urheilumarkkinoinnin avulla yritykset voivat tarjota asiakkaille elämyksellisiä kokemuksia ja sitouttaa heidät brändiinsä. Toisin kuin yleisesti kuvitellaan, urheilu ei rajoitu pelkästään kilpailemiseen tai tarkasti määriteltyihin sääntöihin, vaan se kattaa kaiken, mikä liittyy urheilun hallintaan ja liiketoimintaan. Urheilumarkkinointi on strateginen osa urheiluliiketoimintaa, jossa yhdistyvät erilaiset liiketoiminnan toiminnot, kuten johtaminen, markkinointi ja taloushallinto. Johtaminen urheilumarkkinoinnissa tarkoittaa suunnittelua, organisointia, suuntaamista ja arviointia, mikä mahdollistaa urheilutapahtumien ja -palveluiden tehokkaan tarjoamisen kohderyhmille. Markkinointia ei tule rajata pelkästään mainontaan tai myynninedistämiseen, vaan

se käsittää myös asiakkaiden tarpeiden ymmärtämisen ja palveluiden mukauttamisen heidän odotuksiinsa. (Hunter & Schwarz 2017, 4–5.)

Golfkilpailun markkinoinnissa yhdistyy tapahtuma- ja urheilumarkkinoinnin keskeiset elementit, mikä mahdollistaa monipuolisen ja tehokkaan markkinointistrategian rakentamisen.

Tapahtumamarkkinoinnin kautta golfkilpailusta luodaan kokemuksellinen kokonaisuus, joka vahvistaa yrityksen brändiä ja luo mieleenpainuvia vuorovaikutustilanteita osallistujien kanssa. Tämä vastaa esimerkiksi Häyrisen ja Wallon (2022, 21–22) määritelmää tapahtumamarkkinoinnista, jonka mukaan tapahtuman avulla pyritään vaikuttamaan kohderyhmän käyttäytymiseen ja sitouttamaan yleisö yrityksen viestiin.

Urheilumarkkinointi tuo golfkilpailun markkinointiin lisäulottuvuuden, sillä se mahdollistaa kilpailun viestimisen urheilusta kiinnostuneelle kohderyhmälle, jota voidaan sitouttaa monin eri keinoin. Urheilumarkkinoinnissa korostuu esimerkiksi brändin tunnettuuden lisääminen ja asiakkaiden tarpeiden ymmärtäminen, kuten Hunter ja Schwarz (2017, 4–5) esittävät urheilumarkkinoinnin määritelmässään. Heidän mukaansa urheilumarkkinointi ei rajoitu vain kilpailujen järjestämiseen, vaan se kattaa myös johtamisen ja markkinoinnin laajemmin liiketoiminnallisena kokonaisuutena.

Markkinointistrategia on yleistason suunnitelma, jonka avulla organisaation markkinointitoimenpiteet linjataan tukemaan liiketoiminnan kokonaisstrategiaa. Kun tapahtumamarkkinointia käytetään osana markkinointiviestintää, kannattaa laatia myös tapahtumastrategia. Tapahtumastrategian avulla määritellään, millaiset tapahtumat ovat kannattavia eri kohderyhmille, koska tapahtumat ovat usein yksittäisinä investointeina merkittäviä ja kustannukset osallistujaa kohden voivat nousta korkeiksi. Tapahtumastrategia auttaa varmistamaan, että resurssit käytetään tehokkaasti ja strategisesti. (Häyrynen & Wallo 2022, 31.)

Markkinointistrategian laajuutta voi täydentää hyödyntämällä digitaalisen markkinoinnin keinoja, jotka ovat erityisen tehokkaita golfkilpailujen kaltaisissa tapahtumissa. Esimerkiksi sosiaalisen median alustat, kuten Facebook ja Instagram, voivat olla merkittäviä kanavia tavoittaa potentiaalisia osallistujia. Lisäksi organisaation verkkosivusto toimii tapahtuman markkinoinnin oleellisena työkaluna. Myös sähköpostimarkkinointi ja yhteistyö muiden paikallisten golfklubien kanssa ovat tehokkaita keinoja sitouttaa kohderyhmät ja lisätä ilmoittautumisia. Hyvin suunniteltu digitaalinen markkinointi ei vain tue tapahtuman onnistumista, vaan auttaa myös kasvattamaan sitoutumista organisaatioon pitkällä aikavälillä. (Inverge s.a.)

3.2 Suunnittelu

Suunnitteluvaiheessa on tärkeää käsitellä tapahtuman strategiset kysymykset, sillä ne muodostavat tapahtuman perustan. On pohdittava tarkasti, miksi tapahtuma järjestetään ja miksen tarkoitus on. Tapahtuma toimii aina viestinä, joten on mietittävä, mitä organisaatio haluaa viestiä tapahtuman avulla. Jos tähän peruskysymykseen ei löydy vastausta, on parempi käyttää suunnittelubudjetti muihin markkinointikeinoihin tai tapahtumiin. Tapahtuman tavoitteiden tulee olla selkeät koko suunnitteluprosessin ajan. (Häyrinen & Wallo 2022 133–134.)

Tapahtuman kohderyhmän huomioiminen on keskeinen tekijä. Kohderyhmällä tarkoitetaan henkilöitä, joille tapahtuma on suunnattu. Kohderyhmän tunteminen auttaa tekemään tapahtumasta sopivan osallistujien tarpeisiin nähden. Tuntemalla kohderyhmän tarpeet ja kiinnostuksen kohteet voidaan varmistaa, että tapahtuma tarjoaa osallistujille mielekkään kokemuksen. (Häyrinen & Wallo 2022, 159.) Golfkilpailun järjestämisessä on siis mietittävä, onko kyseessä esimerkiksi pienempi ryhmävaraus vai suurempi seuran järjestämä kilpailu.

Kohderyhmän huomioiminen jo suunnitteluvaiheessa on erittäin tärkeää. Yksi erinomainen tapa, jota tulisi hyödyntää enemmän, on kohderyhmän aktiivinen osallistaminen tapahtuman suunnitteluun. Tämä lähestymistapa varmistaa, että tapahtuma puhuttelee juuri oikeaa yleisöä ja tuo esiin uusia, innovatiivisia ideoita. Kun kohderyhmä otetaan mukaan suunnitteluprosessiin, se lisää yhteisöllisyyttä ja sitoutumista tapahtumaan, mikä parantaa kokonaiskokemusta ja osallistujien tyytyväisyyttä. Yhdessä suunnittelu kohderyhmän kanssa kutsutaan termillä co-creation eli yhdessä luominen. (Häyrinen & Wallo 2022, 187.)

”Hyvin suunniteltu on puoliksi tehty” sanonnan viisaus pitää paikkansa myös tapahtuman järjestämisessä. Tapahtuman suunnittelulle pitää varata riittävästi aikaa. Suunnittelussa kannattaa ottaa mukaan kaikki kenen panosta tapahtuman toteutuksessa tarvitaan. Näin saadaan mukaan mahdollisimman paljon erilaisia ideoita ja näkökulmia. Lisäksi kaikki tapahtuman järjestäjät sitoutuvat paremmin tavoitteisiin. Samalla todennäköisyys onnistuneesta tapahtumasta kasvaa. Suunnittelu on ajattelutyötä. Ennen tapahtuman toteutusta on pystyttävä ajattelemaan tapahtuman kulku alusta loppuun. Näin tulevat huomioiduksi mahdolliset riskit, unohdukset ja muut pienet asiat, jotka voivat tapahtuman aikana muodostua ongelmiksi. Tapahtuman suunnittelu on pisin ja aikaa vievin vaihe. (Hyvärinen & Wallo, 186–187.) Huolellinen suunnittelu auttaa löytämään keinot, joilla tavoitteet voidaan saavuttaa. Hyvä suunnittelu tehostaa myös ajankäyttöä. Se parantaa toiminnan tehokkuutta ja auttaa käyttämään resursseja paremmin. (Liskola-Kesonen 2004, 9.)

Perinteinen SWOT-analyysi on tehokas työkalu tapahtuman suunnittelussa. Se auttaa hahmottamaan sekä sisäisiä että ulkoisia tekijöitä, jotka voivat vaikuttaa tapahtuman

onnistumiseen. SWOT-analyysi listaa tapahtuman vahvuudet, heikkoudet, mahdollisuudet ja uhkat. (Iiskola-Kesonen 2004, 9–10.)

Tapahtuman suunnittelussa on tärkeää muistaa, että sitä voidaan ja pitää johtaa, kehittää ja hallita aktiivisesti. Tapahtumaa ei voi jättää kehittymään omillaan. Järjestäjän on pystyttävä hahmottamaan kaikki tapahtuman osa-alueet ja ymmärtämään, miten ne liittyvät toisiinsa sekä millaisilla toimenpiteillä niihin voidaan vaikuttaa. Onnistuneessa tapahtumassa eri osa-alueet sulautuvat saumattomasti yhteen. Tapahtuman jakaminen pienempiin osiin auttaa jakamaan vastuuta useammille henkilöille ja seuraamaan järjestelyjen etenemistä tehokkaammin. (Iiskola-Kesonen 2004, 16.)

3.3 Toteuttaminen

Tapahtumaprojektin toteuttaminen on monivaiheinen ja monimutkainen prosessi. Ennen kuin osallistujat pääsevät nauttimaan valmiista tapahtumasta, sen taustalla on tehty valtavasti työtä. Onnistuneen tapahtuman takaamiseksi on tärkeää tarjota tekijöille hyvä koulutus ja perehdytys. Lisäksi on olennaista luoda positiivinen ja kannustava työilmapiiri, joka motivoi ja auttaa tiimiä viihtymään tehtävissään. Tämä hyvä henki ja tunnelma ovat avainasemassa, jotta kaikki osapuolet voivat antaa parhaan panoksensa tapahtuman onnistumiseksi. (Iiskola-Kesonen 2004, 11.)

Tapahtuman toteutusvaiheessa suunnitelmat muuttuvat käytännöksi, ja kaikki aiemmin valmisteltu konkretisoituu. On tärkeää, että jokainen tapahtuman parissa työskentelevä tietää tarkalleen oman tehtävänsä ja ymmärtää, miten heidän panoksensa liittyy kokonaisuuteen. Onnistuneen tapahtuman toteutus edellyttää eri osapuolten sujuvaa yhteistyötä ja selkeää viestintää. (Häyrinen & Wallo 2022, 197.)

Tapahtumapaikan rakentaminen ja valmistelu on yksi tapahtuman tärkeimmistä vaiheista, jossa luodaan tapahtumapaikalle valmiudet onnistuneelle tilaisuudelle. Rakennusvaiheen aikana asetetaan paikoilleen kaikki tarvittavat elementit, kuten kalusteet, somistukset ja tekniset laitteet, jotka tukevat tapahtuman kulkua. Tämä vaihe vaatii tarkkaa ennakkosuunnittelua, jotta järjestelyt voidaan toteuttaa tehokkaasti ja oikeassa järjestyksessä. (Häyrinen & Wallo 2022, 198.)

Useimmissa tapahtumissa osallistujille toimitetaan etukäteen materiaaleja tai tietoja saapumisesta. Nykyään nämä tiedot jaetaan pääasiassa sähköisesti, koska se on sekä ympäristöystävällinen että käytännöllinen tapa. Tapahtumapaikan löytäminen on tehtävä mahdollisimman vaivattomaksi. Tämä edellyttää selkeitä ja riittävän näkyviä opastekylttejä, jotka ohjaavat osallistujia oikeaan paikkaan. (Häyrinen & Wallo 2022, 210.)

Turvallisuus on keskeinen osa jokaista tapahtumaa, ja sen huolellinen suunnittelu on järjestäjän vastuulla. Lainsäädännön ja virallisten ohjeiden noudattamisen lisäksi on tärkeää, että

turvallisuusnäkökohdat on tarkasteltu tarkoin juuri kyseisen tapahtuman tarpeisiin. Mahdolliset riskit tulee arvioida etukäteen, ja niiden pohjalta on varmistettava, että turvajärjestelyt vastaavat riskiarviota. Osallistujille on tärkeää luoda tunne siitä, että tapahtuma on turvallinen. Tähän liittyy tapahtuman turvallisuuskulttuuri, joka voi olla joko näkyvää tai huomaamattomampaa riippuen tapahtuman luonteesta. Esimerkiksi golfkilpailuissa turvallisuus voi näkyä selkeinä ohjeina kentällä liikkumiseen, riittävänä henkilökuntana ja ensiapupisteiden saatavuutena. Hyvä käytäntö on varmistaa, että tapahtumassa on aina paikalla ensiaputaitoinen henkilökunta. Lisäksi järjestäjän tulisi huomioida mahdolliset ympäristöön ja säähän liittyvät riskit, kuten ukkonen golfkilpailussa, sekä osallistujien turvallisuus kentällä ja sen ulkopuolella. Näiden lisäksi pelialueiden selkeä rajaus ja ohjeistus voivat vähentää vaaratilanteiden mahdollisuutta. (Häyrinen & Wallo 2022, 215–218.)

3.4 Vastuullisuus

Tapahtumajärjestäjän on huolehdittava siitä, että tapahtuma toteutetaan vastuullisesti. Tämä tarkoittaa, että tapahtuman järjestämisessä otetaan huomioon ympäristöön, talouteen, kulttuuriin ja sosiaalisiin tekijöihin liittyvät vastuut. YK:n kestävän kehityksen ohjelma, Agenda 2030, sisältää 17 tavoitetta, jotka korostavat vastuullisuuden laajuutta. Ohjelman tavoitteena on edistää kestävä kehitystä, jossa ympäristö ja ihmiset huomioidaan tasapuolisesti. (Häyrinen & Wallo 2022, 223.)

Ympäristövastuulla tarkoitetaan tapahtumissa usein ekologisesti kestäviä valintoja. Tämä on yleensä hyvin muistettu osa vastuullisuutta. Sosiaalisella vastuulla voidaan tarkoittaa esimerkiksi sitä, että tapahtumaan otetaan mukaan sellaisia kumppaneita, jotka muuten eivät pääsisi osallistumaan. Taloudellinen vastuu tarkoittaa, että tapahtumanjärjestäjä huolehtii taloudellisista velvoitteistaan, kuten maksuista ja veroista. Kulttuurinen vastuu puolestaan tarkoittaa, että tapahtuman käytännöistä viestitään selkeästi eri kulttuureista tuleville osallistujille. (Häyrinen & Wallo 2022, 223.)

Tulevaisuudessa vastuullisuus on yhä keskeisempi osa organisaatioiden toimintaa ja tapahtumanjärjestämistä. Sen painopiste siirtyy riskienhallinnasta kohti mahdollisuuksien hyödyntämistä. Tämä tarkoittaa, että yritykset voivat kasvattaa kannattavuuttaan ja samanaikaisesti edistää yhteiskunnan sekä ympäristön hyvinvointia. Vastuullisuus ei ole enää pelkästään ympäristökysymys, vaan sosiaalinen vastuu on noussut merkittävään rooliin ympäristövastuun ja hyvän hallintotavan rinnalle. Tämä laajentaa vastuullisuustoimenpiteiden valikoimaa ja korostaa entistä enemmän ihmisiin ja yhteisöihin kohdistuvia vaikutuksia. (Iija, Kekki, Kokkonen, Kuokkanen & Lipponen 18.1.2021.)

Yksi keskeisistä trendeistä vastuullisessa tapahtumanjärjestämisessä on luonnon monimuotoisuuden säilyttäminen, mikä näkyy esimerkiksi ekologisesti kestävässä valinnoissa,

kuten kierrätyksen tehostamisessa ja resurssitehokkuudessa. Myös pitkäjänteinen suunnittelu korostuu, sillä vastuullisuuden tavoitteet asetetaan usein tukemaan sekä lyhyen että pitkän aikavälin kestävästä kehitystä. Vastuullisuus ei ole yksittäinen projekti, vaan se tulisi nähdä osana organisaation kaikkea toimintaa ja päätöksentekoa. Tämä lähestymistapa auttaa yrityksiä vastaamaan vastuullisuusodotuksiin, luomaan kilpailuetua ja samalla varmistamaan, että niiden toiminnalla on myönteisiä vaikutuksia ympäristöön ja yhteiskuntaan. (Iija ym. 18.1.2021.)

3.5 Asiakaskokemus

Asiakaskokemus on yksi merkittävimmistä asioista onnistuneen tapahtuman järjestämisessä. Onnistunut asiakaskokemus on tärkeä tekijä yrityksen menestyksessä, sillä se vaikuttaa suoraan asiakastyytyvyyteen ja -uskollisuuteen. Hyvä asiakaskokemus syntyy, kun yritys pystyy vastaamaan asiakkaiden odotuksiin ja ylittämään ne jokaisessa kohtaamispaikassa. Tämä edellyttää, että yritys ymmärtää asiakkaidensa tarpeet ja toiveet sekä pystyy tarjoamaan heille merkityksellisiä ja positiivisia kokemuksia. Asiakaskokemuksen johtaminen ja kehittäminen vaatii systemaattista lähestymistapaa, jossa asiakaspalautetta kerätään ja analysoidaan jatkuvasti. Näin yritys voi tunnistaa kehityskohteet ja tehdä tarvittavat parannukset palveluihinsa ja tuotteisiinsa. Lisäksi asiakaskokemuksen parantaminen edellyttää koko organisaation sitoutumista asiakaslähtöiseen ajatteluun ja toimintatapaan. Tämä voi tarkoittaa esimerkiksi henkilöstön kouluttamista ja motivoimista tarjoamaan erinomaista palvelua kaikissa tilanteissa. Lopulta, onnistunut asiakaskokemus ei ainoastaan lisää asiakastyytyvyyttä, vaan myös vahvistaa yrityksen brändiä ja kilpailukykyä markkinoilla. (Huttunen 13.6.2020.)

Groch ja Jiang (2015, 111–118.) tutkivat golfaajien odotuksia ja tarpeita golfkentän palveluihin ja olosuhteisiin kymmenen eri golfkentän asiakkaiden keskuudessa lounais-Floridan alueella. Tutkimukseen osallistui yhteensä 237 golfin harrastajaa. Tutkimuksesta kävi ilmi, että erityisesti henkilökunnan toimintaan liittyviin tekijät, kuten henkilökunnan kohteliaisuus, asiantuntemus ja palvelualltius nousivat korkeimmille sijoille. Myös kentän ja erityisesti viheriöiden kuntoa pidettiin tutkimuksen mukaan tärkeänä. Tutkimuksen otoskoko on pieni, mutta myös Brey, Eric ja Schoonover (2.11.2020.) korostavat samoja asioita. Heidän mukaansa golfpelaajien asiakaskokemusta parantavat erityisesti kentän kunto, sujuvat pelijärjestelyt ja laadukkaat palvelut. Ystävällinen ja ammattitaitoinen asiakaspalvelu ja tehokkaasti toimivat sähköiset hallintaohjelmat (esimerkiksi tulospalvelu) ovat myös tärkeitä asioita positiivisen asiakaskokemuksen luomisessa. Pelin sujuvuus on keskeinen odotus, sillä pelaajat haluavat välttää pitkiä odotusaikoja ja nauttia pelin jatkuvuudesta. Tämä voidaan varmistaa tehokkaalla kentänhallinnalla sekä selkeällä ohjeistuksella. Lisäksi yhteisöllisyys ja kentän ilmapiiri ovat tärkeitä tekijöitä. Pelaajat arvostavat ympäristöä, joka tukee sosiaalista vuorovaikutusta ja saa heidät tuntemaan olonsa tervetulleiksi.

Lopuksi hinta-laatusuhteen merkitys korostuu. Pelaajat haluavat, että kentän ja palveluiden laatu vastaa heidän maksamaansa hintaa.

3.6 Jälkivaihe

Tapahtuman jälkeen alkaa jälkityövaihe. Se on myös oleellinen osa tapahtumaa ja helpottaa merkittävästi tulevien tapahtumien järjestämistä. Tämä vaihe aloitetaan usein kiittämällä osallistujia esimerkiksi sähköpostiviestillä, jossa osoitetaan arvostusta heidän ajastaan ja läsnäolostaan. Tämä pieni ele luo positiivisen mielikuvan ja vahvistaa osallistujien sitoutumista tuleviin tapahtumiin. (Iiskola-Kesonen 2004, 12.) Palautteen kerääminen on jälkivaiheen keskeinen tehtävä. Osallistujilta ja tapahtumaorganisaatiolta saadusta palautteesta voidaan oppia, mitkä asiat sujuivat hyvin ja missä on kehittämisen varaa. Näiden palautteiden analysointi antaa pohjan seuraavan tapahtuman suunnittelulle, tehden tapahtumaprosessista jatkuvan oppimisprosessin. Hyvä käytäntö on koota selkeä yhteenveto palautteista ja jakaa se myös tiimin sisällä. Lisäksi jälkivaiheeseen kuuluu kiitosten esittäminen kaikille yhteistyökumppaneille ja työntekijöille, jotka olivat mukana mahdollistamassa tapahtuman onnistumista. Tämä vahvistaa verkostoja ja luo positiivisia suhteita tulevia yhteistyömahdollisuuksia varten. (Häyrinen & Wallo 2022, 226–227.)

Tunnelman välittäminen osallistujille on myös tärkeää. Esimerkiksi tapahtumasta otetut kuvat, lyhyet videot tai muut yhteenvetoesitykset voivat jäädä elämään osallistujien mielissä ja vahvistaa heidän kokemustaan. Jos kyseessä on toistuva tapahtuma, nämä materiaalit ovat myös erinomainen markkinointiväline sosiaalisessa mediassa ja muissa kanavissa. Näin voidaan rakentaa tapahtuman näkyvyyttä ja kasvattaa kiinnostusta tuleviin järjestelyihin. Jälkivaihe ei siis ole pelkkä päätöshetki, vaan se helpottaa tulevaisuuden suunnittelua, varmistuen jatkuvan parantamisen ja osallistujakokemuksen kehittämisen. (Häyrinen & Wallo 2022, 227.)

Palautteen kerääminen heti tapahtuman jälkeen on tärkeä osa onnistumisen arviointia ja tulevien tapahtumien kehittämistä. Osallistujien kokemukset, tavoitteiden saavuttaminen sekä kehitysehdotukset tulevat parhaiten esille, kun palaute annetaan mahdollisimman tuoreeltaan. Tätä varten palautetta kannattaa kerätä esimerkiksi palautelomakkeiden, sähköpostin tai tapahtumasovellusten kautta, jotka tekevät vastaamisesta helppoa ja nopeaa. Parhaat tulokset saadaan, kun palautteessa keskitytään ydinkysymyksiin, jotka käsittelevät tapahtuman tavoitteiden toteutumista, osallistujien kokemuksia ja kehityskohteita. Liian pitkät kyselyt voivat vähentää vastausintoa, joten 3–5 hyvin laadittua kysymystä riittää. Joissakin tilanteissa voi olla hyödyllistä kerätä kirjallista palautetta jo tapahtuman aikana tai lopuksi, ennen kuin osallistujat lähtevät kotiin. Kiinnostusta voi lisätä arpomalla pieniä palkintoja palautteen jättäneiden kesken. Palauteprosessi

ei pääty tiedon keräämiseen, vaan saadut vastaukset on analysoitava huolellisesti ja verrattava asetettuihin tavoitteisiin. Tällä tavalla voidaan selvittää, miten hyvin tapahtuman mielikuva- ja vaikuttavuustavoitteet toteutuivat, ja tunnistaa selkeät kehityskohteet tulevaisuutta varten. Laajemmat ja yksityiskohtaisemmat analyysit kannattaa tehdä pienemmän kehitysryhmän kanssa, jolloin kokonaiskuva tarkentuu ja suunnittelua voidaan jatkaa entistä vahvemmalta pohjalta. (Häyrinen & Wallo 2022, 230–231.)

Häyrisen ja Wallon (2022, 231.) listaamia kysymyksiä voidaan käyttää tapahtuman onnistumisen arvioimiseksi. Näiden kysymysten tavoitteena on kerätä osallistujien kokemuksia ja näkemyksiä sekä tunnistaa kehittämisen kohteita tulevia tapahtumia varten. Kysymykset voivat esimerkiksi keskittyä siihen, miten osallistujat kokivat tapahtuman merkityksellisyyden ja hyödyn. Voidaan kysyä, vaikuttiko tapahtuma heidän mielikuvaansa järjestäjäorganisaatiosta, ymmärsivätkö he tapahtuman tarkoituksen tai mikä erityisesti ylitti heidän odotuksensa. Näiden lisäksi osallistujilta voidaan tiedustella, mitä he pitivät tapahtuman erityisen miellyttävänä osana ja olivatko he valmiita suosittelemaan tapahtumaa kollegoilleen. Tärkeää on myös selvittää, kokivatko osallistujat käyttäneensä aikaansa hyödyllisesti ja olisivatko he valmiita osallistumaan vastaavaan tapahtumaan uudestaan. Tällaiset kysymykset tarjoavat arvokasta tietoa järjestäjille ja auttavat kehittämään tapahtuman sisältöä ja toteutustapaa entistä paremmaksi.

Pienet lahjat tai muistot, jotka osallistujat saavat tapahtuman lopuksi, voivat lisätä kokemuksen arvoa ja toimia tehokkaana jälkimarkkinointina. Parhaimmillaan lahja heijastaa tapahtuman teemaa ja järjestäjätahoa, ollen samalla käytännöllinen ja mieleenpainuva. Esimerkiksi digitaalinen lahjakortti, kuva tai video tapahtumasta tai jokin konkreettinen mutta yksinkertainen esine voi toimia tässä tarkoituksessa hyvin. Tärkeintä on, että lahja herättää positiivisia tunteita ja säilyttää tapahtuman muistot mielessä pitkään. Näin pienikin ele voi vahvistaa tapahtuman jälkivaikutusta ja jättää pysyvän jäljen osallistujien mieliin. (Häyrinen & Wallo 2022, 229.)

4 Golfkilpailun järjestäminen

Tässä kappaleessa käsitellään golfkilpailun järjestämisen erityispiirteitä ja miten tapahtumanjärjestämisen teoria hyödynnetään käytännöksi golfkilpailuiden järjestämisessä. Lähteenä käytän golfkilpailuiden järjestämisen oppaita ja kirjallisuutta, omia kokemuksiani kilpailunjärjestämisestä sekä Vierumäki Golfin palvelupäällikön Matias Keskikylän haastattelua. Golfkilpailut ovat monivaiheisia tapahtumia, jotka edellyttävät tarkkaa suunnittelua ja toteutusta, jotta osallistujille voidaan tarjota ensiluokkainen kokemus. Golfkilpailun järjestämisessä yhdistyvät urheilulliset vaatimukset, kuten sääntöjen noudattaminen ja kilpailun sujuvuus, sekä tapahtumatuotannon näkökohdat, kuten elämyksellinen kokonaisuus ja osallistujien viihtyvyys.

4.1 Kilpailun suunnittelu ja ennakkotoimenpiteet

Jokaisella tapahtumalla on oltava tavoite ja tarkoitus (Häyrinen & Wallo 2022, 143). Golfkilpailun järjestämisen tavoitteita voivat olla hyvin moninaisia ja riippuvat usein tapahtuman luonteesta sekä järjestäjän ja osallistujien odotuksista. Tavoitteena voi esimerkiksi olla yhteisöllisyyden vahvistaminen, varainkeruu, näkyvyyden lisääminen, asiakassuhteiden syventäminen tai kilpailullisen toiminnan edistäminen (Keskikylä 2.12.2024).

Kilpailun suunnittelussa kohderyhmän määrittely on tärkeää, sillä se vaikuttaa merkittävästi tapahtuman järjestelyihin ja tarvittaviin resursseihin. Kilpailun tyyppin määrittely on keskeistä, sillä se ohjaa kaikkia muita suunnittelun vaiheita, kuten kilpailun markkinointia, sääntöjen mukauttamista ja kohderyhmän huomioimista. Lisäksi kilpailun tyyppi vaikuttaa siihen, millaisia lupia ja hyväksyntöjä tarvitaan, sekä millaisia resursseja, kuten tuomareita tai vapaaehtoisia tapahtuman järjestämiseen vaaditaan. Golfkilpailut voidaan jaotella seuraaviin kategorioihin (Suomen Golfliitto 2020b):

Liiton yleiset kilpailut ovat Golfliiton hallinnoimia tapahtumia, joiden ajankohdan ja paikan liiton hallitus määrittää. Näihin kuuluvat esimerkiksi EM- ja SM-kilpailut, Finnish Amateur Open -kilpailut (myös seniorien avoimet SM-kilpailut), sekä erilaiset katsastus- ja karsintakilpailut. Myös liiton hallinnoimat kilpailukiertueet, kuten Finnish Tour, sisältyvät tähän ryhmään. (Suomen Golfliitto 2020b.)

Muut avoimet kilpailut ovat seurojen järjestämiä tapahtumia, joihin voivat osallistua muutkin kuin järjestävän seuran jäsenet. Nämä kilpailut tarjoavat mahdollisuuden houkutellessa osallistujia laajemmasta joukosta, ja niitä voidaan käyttää esimerkiksi seuran näkyvyyden lisäämiseen. (Suomen Golfliitto 2020b.)

Seurojen sisäiset kilpailut ovat puolestaan tarkoitettu vain seuran omille jäsenille. Näissä kilpailuissa korostuu usein yhteisöllisyys ja seuran sisäisten suhteiden vahvistaminen. (Suomen Golfliitto 2020b.)

Yksityiset kilpailut, kuten ryhmävaraukset ja yrityskilpailut. Näitä kilpailuja järjestetään usein yksityishenkilöiden tai organisaatioiden tarpeisiin, ja niissä painottuvat usein räätälöidyt palvelut sekä erityinen huomio elämyksellisyyteen. (Suomen Golfliitto 2020b.)

Golfliiton kilpailujen järjestämisoikeudet ja osallistumissäännöt ovat tarkkaan määriteltyjä. Jokainen Golfliiton jäsenseura voi järjestää itsenäisesti muita kuin liiton virallisia kilpailuja ilman erillistä lupaa. Sen sijaan liiton kilpailut, kuten SM- ja EM-kilpailut, edellyttävät liiton hallituksen myöntämää järjestämisoikeutta. Kilpailuihin osallistuminen on rajoitettu Golfliiton jäsenseurojen pelaajille, joilla on voimassa oleva jäsenyys. Poikkeuksena ulkomaalaiset pelaajat voivat osallistua avoimiin kilpailuihin riippumatta heidän seuransa kotipaikasta. (Suomen Golfliitto 2020b.)

Kun kilpailun kohderyhmä ja tavoitteet on määritelty, seuraava askel on valita päivämäärä, kenttä ja pelimuoto. Pitää myös päättää, järjestetäänkö kilpailu yhteislähtönä vai väliaikalähtönä. Päivämäärän valinnassa tulee ottaa huomioon muiden tapahtumien ajankohdat, golfkauden huippusesongit sekä mahdolliset ennakkoon tiedossa olevat sääolosuhteet. Suunnittelun aloittaminen mahdollisimman aikaisin auttaa varmistamaan parhaiden päivämäärien ja lähtöaikojen saatavuuden. (Bajda 30.9.2024.)

Samalla tulee valita, millä kentällä kisa pelataan, mikäli järjestävällä organisaatiolla on siihen useampi mahdollisuus. Seuraavaksi valitaan kilpailumuoto, joka tukee tavoitteita ja soveltuu osallistujien taitotasoon. Yleisiä kilpailumuotoja ovat lyöntipeli, scramble ja best ball. Kilpailumuodoksi kannattaa valita sellainen, joka vastaa tapahtuman tarkoitusta ja kohderyhmän kykyjä. (Riversedgegolfbend s.a.)

Mikäli kyseessä on avoin kilpailu, tulee kilpailu lisätä järjestävän organisaation kilpailukalenteriin. Se varmistaa, että tapahtuma näkyy pelaajille hyvissä ajoin ja sisältää kaiken tarpeellisen infon kilpailusta. Kilpailuinfossa tulee selkeästi määritellä tapahtuman päivämäärä, aloitusaika, ilmoittautumisaika, kenttä, pelimuoto, osallistumismaksu ja muut kilpailuun liittyvät asiat, kuten suurin osanottajamäärä, tasoitusrajat ja miltä tiiltä pelataan. Kilpailukalenterin hyödyntäminen sähköisessä muodossa mahdollistaa pelaajien helpon pääsyn tietoihin ja rekisteröitymisen kilpailuun. Jotta kilpailuun saadaan osallistujia, sen markkinointi on tärkeää. Siihen kannattaa hyödyntää esimerkiksi sosiaalisen median kanavia, sähköpostia ja mainoksia klubitalolla. (Bajda, 30.9.2024.)

Sponsoreilla ja yhteistyökumppaneilla on keskeinen rooli golfkilpailujen järjestämisessä, sillä ne tuovat tapahtumille taloudellista tukea ja merkittävää lisäarvoa. Sponsoreiden etsiminen on hyvä aloittaa heti kun kilpailua suunnitellaan. Vierumäki Golfilla on oma myyntitiimi, joka etsii aktiivisesti sponsoreita ja tarjoaa räätälöityjä kumppanuuspaketteja kaiken kokoisille yrityksille. Näiden pakettien kautta sponsorit voivat saada näkyvyyttä esimerkiksi uutiskirjeissä, verkkosivuilla, kentän mainospaikoilla. Lisäksi paketteihin voi kuulua pelilippuja ja oma golftapahtuma. Tällainen yhteistyö hyödyttää molempia osapuolia; sponsorit saavat vastinetta sijoitukselleen, ja tapahtuman järjestäjä saa resursseja kilpailujen järjestämiseen ja kehittämiseen. (Keskikylä 2.12.2024.)

Sponsorit eivät ainoastaan tue kilpailuja taloudellisesti, vaan lisäävät myös tapahtuman houkuttelevuutta ja mainetta. Hyviä esimerkkejä tästä olivat kaudella 2024 Skechersin ja Seikon sponsoroimat kilpailut, jotka olivat erittäin suosittuja. Nämä kilpailut menestyivät erityisesti siksi, että sponsoreina toimivat maailmanlaajuisesti tunnetut brändit, joiden mukanaolo herätti kiinnostusta ja vahvisti tapahtuman profiilia. Lisäksi kilpailuiden palkinnot ovat yksi merkittävä osa sponsorien tuomaa lisäarvoa. Palkinnot koostuvat pääosin sponsoreiden tarjoamista tuotteista ja palveluista. Lisäksi palkintoina on usein Vierumäki Golfin omia palveluita, kuten lahjakortteja ja pelilippuja. Laadukkaat ja houkuttelevat palkinnot eivät vain motivoi osallistujia, vaan myös nostavat kilpailun arvostusta, mikä houkuttelee enemmän osallistujia ja vahvistaa tapahtuman asemaa laadukkaana urheilutapahtumana. Tärkeää on varmistaa, että yhteistyökumppanit jakavat tapahtuman arvot ja tavoitteet, mikä tekee yhteistyöstä uskottavaa ja molempia osapuolia hyödyttävää. (Keskikylä 2.12.2024.)

4.1.1 Ilmoittautuminen ja erikoiskilpailut

Kilpailuun ilmoittautumisten hallinta on olennainen osa golfkilpailun järjestämistä, ja se hoidetaan nykyään pääsääntöisesti sähköisten järjestelmien kautta. Vierumäki Golfin kilpailumoduuli on GolfBox, johon otetaan vastaan pelaajien ilmoittautumiset ja sama järjestelmä toimii myös kilpailuiden tulospalveluna. GolfBox on Euroopan johtava golfkentän hallintaohjelma, jota käyttää yli 800 seuraa, liittoa ja muuta toimijaa ympäri maailmaa. GolfBoxin kilpailusovellus tarjoaa monipuoliset ominaisuudet kilpailujen järjestämiseen ja tulospalveluun. (Golfpiste s.a.)

Pelaaja on itse vastuussa ilmoittautumisensa tekemisestä, muuttamisesta tai peruuttamisesta ennen ilmoittautumisajan päättymistä. Tämän ajan umpeuduttua ilmoittautuminen on sitova, ja peruminen onnistuu ainoastaan lääkärintodistuksen perusteella. Kilpailuissa, joissa osallistujamäärä on rajattu, poisjääneiden pelaajien tilalle voidaan ottaa osallistujia jonotuslistan perusteella. Valintaperusteita voivat olla ilmoittautumisjärjestys, tasoitusjärjestys tai kilpailumääräyksissä määritelty kategoriajärjestys. Näiden periaatteiden tulee olla selkeästi määritelty kilpailumääräyksissä, joka löytyy pääosin järjestävän organisaation kilpailukalenterista.

(Suomen Golfliitto 2020b.) Yksityisissä kilpailuissa osallistujalista tulee yleensä suoraan kisan järjestävältä taholta.

Jälki-ilmoittautumiset ovat mahdollisia, mikäli kilpailumääräykset tämän sallivat. Jälki-ilmoittautuneita voidaan hyväksyä peruuttaneiden pelaajien tilalle tai, jos kilpailun osallistujamäärän ylärajaa ei ole vielä saavutettu. Tällöin jälki-ilmoittautuneet sijoitetaan jonotuslistan hännille, ja valinta tapahtuu samoilla perusteilla kuin alkuperäiset kilpailun osallistujat. Mikäli kilpailussa käytetään tästä poikkeavaa menettelyä, siitä tulee tiedottaa selkeästi kilpailukutsussa. (Suomen Golfliitto 2020b.)

Kun ilmoittautumisaika on umpeutunut, tulee järjestävän organisaation muodostaa kilpailun lähtölista. Lähtölistaa tehdessä päätetään pelaajien lähtöajat ja teet. Hyvin tehty lähtölista ehkäisee hidasta pelaamista ja kentän tukkeutumista. Kannattaa välttää korkean tasoituksen omaavien pelaajien laittamista samaan ryhmään. Yhteislähtökilpailussa, joissa peliryhmiä on enemmän kuin kentällä väyliä, olisi hyvä miettiä mille väylillä sijoittaa ”tuplalähdöt”. Käytännössä siis voi olla hyvä sijoittaa jälkimmäisenä lähtevä ryhmä väylälle, joka keskimäärin pelataan nopeasti. Esimerkiksi par 3 väylät ovat monesti nopeasti pelattavia. Yleinen lähtöväli ryhmien välillä on 10 minuuttia. Lähtöväli voi olla myös 7–8 minuuttia, mutta siinä kannattaa huomioida ensimmäisen väylän vetokyky. (Suomen Golfliitto 2020b.) Kun lähtölista on tehty, tulee siitä ilmoittaa pelaajille esimerkiksi sähköpostilla.

Kilpailun suunnitteluvaiheessa täytyy huomioida myös erikoiskilpailut. Erikoiskilpailut ovat kilpailuja tai haasteita, jotka järjestetään tiettyjen väylien yhteydessä golfkilpailun aikana. Erikoiskisojen lisääminen tiettyihin väyliin voi tehdä golfturnauksesta entistä jännittävämmän ja viihdyttävämmän pelaajille. Ne antavat pelaajille lisää mahdollisuuksia voittaa palkintoja ja esitellä erityisiä taitojansa. Yleisimpiä erikoiskilpailuja ovat lähimmäs lippua ja pisin avaus kilpailut. Niitä voi kuitenkin keksiä lisää oman mielikuvituksen mukaan. Kilpailun suunnittelussa kannattaa miettiä, mitä erikoiskilpailuja haluaa käyttää ja mille väylille ne sijoittuvat. Erikoiskisat toteutetaan viemällä etukäteen väylälle kyltti, jossa ilmenee erikoiskilpailun muoto ja tussi, jolla voi kirjoittaa tulokset kylttiin. Jos kyseessä on lähimmäs lippua kilpailu, pitää erikoiskilpailuväylän viheriön läheisyyteen viedä myös mitta. Joissakin kisamoduuleissa erikoiskilpailujen tulokset voidaan merkitä suoraan kilpailun tulospalveluun. (Keskikylä 2.12.2024.)

4.2 Kilpailun toteuttaminen

”Tapahtumapaikan rakennusvaihe on intensiivinen” (Häyrinen & Wallo 2022, 198).

Golfkilpailupaikan rakentamiseen on hyvä varata aikaa, sillä tapahtuma jakautuu usein usealle alueelle, kuten klubitaloon, kentän eri tiipaikoille ja ruokailutiloihin. Esimerkiksi sponsoreiden logot

ja mainosmateriaalit asetetaan esille näkyville paikoille, kuten tiipaikoille ja klubitalon alueelle. Näiden rekvisiittojen sijoittelu on suunniteltava huolellisesti, jotta ne tukevat sekä tapahtuman visuaalista ilmettä, että yritysten näkyvyyttä. Lisäksi golfkilpailun rakentamiseen kuuluu osallistujien ohjeistukseen ja verkostoitumiseen liittyvien elementtien valmistelu. Esimerkiksi ruokailutiloihin voidaan asettaa valmiiksi kylttejä, jotka osoittavat jokaisen osallistujan lähtöajan ja tiipaikan. Tämä helpottaa osallistujia löytämään oman peliryhmänsä ja verkostoitumaan heti saapuessaan tapahtumapaikalle. Myös mahdolliset ruokatarjoilut, kuten aamupala tai lounas, valmistellaan etukäteen, jotta kaikki sujuu jouhevasti. Rakennusvaiheeseen kuuluu myös erikoiskisa kylttien vieminen paikalleen.

”Vastaanottopisteellä on suuri merkitys ensivaikutelman luomisessa” (Häyrinen & Wallo 2022, 210). Golfkilpailuissa tämä rooli kuuluu usein caddiemasterille, joka ottaa pelaajat vastaan palvelutiskillä. Sujuva ja ystävällinen palvelu vastaanotossa ei pelkästään helpota käytännön asioita, vaan myös viestii tapahtuman laadusta ja luo tervetulleen tunnelman heti alusta alkaen. Vastaanottopisteellä caddiemaster varmistaa pelaajan tasoituksen oikeaksi ja perii häneltä kilpailumaksun. Samalla hän ohjeistaa, mistä löytyy ensimmäinen tee, harjoitusalueet ja ravintolapalvelut. Caddiemasterin tehtäviin kuuluu myös vastata mahdollisiin kysymyksiin.

Häyrisen ja Wallon (2022, 199) mukaan on tärkeää, että tapahtumalla on vahva aloitus ja selkeä lopetus. Golfkilpailussa vahva aloitus tarkoittaa yleensä tervetuliaispuhetta ja kilpailuinfon esittämistä. Tilaisuuden aluksi kilpailun järjestäjä toivottaa osallistujat tervetulleiksi ja käy läpi olennaiset asiat, kuten pelimuodon, säännöt, tulospalvelun ja kilpailun erityispiirteet. Tämä vaihe on tärkeä, sillä se auttaa osallistujia valmistautumaan päivän kulkuun ja varmistaa, että kaikki tietävät, miten toimia kilpailun aikana. Aloitustilaisuus voi myös sisältää sponsorien tai yhteistyökumppaneiden mainitsemisen, mikä luo lisäarvoa tapahtumalle. Golfkilpailuissa lopetuksena toimii useimmiten palkintojenjakotilaisuus. Tällöin kilpailun järjestäjä kiittää osallistujia, yhteistyökumppaneita ja mahdollisesti järjestelytiimiä. Lisäksi jaetaan palkinnot kilpailussa parhaiten suoriutuneille. Tämä hetki tarjoaa loistavan tilaisuuden nostaa esiin tapahtuman onnistumiset ja jättää osallistujille positiivinen vaikutelma. Lisäksi aloitus ja lopetus ovat mahdollisuuksia verkostoitumiseen. Aloituksessa osallistujat voivat tutustua omaan peliryhmäänsä, ja lopetuksen yhteydessä osallistujat voivat vaihtaa kokemuksia ja keskustella tapahtuman kulusta.

4.3 Kilpailun jälkivaihe

Golfkilpailun jälkivaiheen tavoitteena on varmistaa tapahtuman onnistumisen arviointi sekä luoda pohjaa tulevien kilpailujen kehittämiseksi. Ensimmäinen askel on osallistujien kiittäminen, esimerkiksi sähköpostitse tai kilpailun verkkosivuilla, mikä osoittaa arvostusta heidän panoksestaan ja sitouttaa heitä tuleviin kilpailuihin (Iiskola-Keskonen 2004, 12). Tämä

yksinkertainen ele jättää positiivisen mielikuvan kilpailusta. Lisäksi palautteen kerääminen sekä osallistujilta että kilpailun järjestämiseen osallistuneilta on tärkeää. Palautteen avulla voidaan arvioida kilpailun onnistumista, tunnistaa kehityskohteita ja oppia siitä, mitkä osa-alueet toimivat erityisen hyvin (Häyrinen & Wallo 2022, 230–231). Golfkilpailuissa palautetta kannattaa kerätä esimerkiksi sähköisillä lomakkeilla tai paikan päällä jaettavilla kyselyillä, jotta palaute saadaan mahdollisimman tuoreeltaan. Palautteen analysointi auttaa muodostamaan selkeän kokonaiskuvan kilpailun onnistumisesta ja tukee seuraavan tapahtuman suunnittelua. Palautteen keräämisen yhteydessä voi järjestää esimerkiksi arvонnan vastaajien mielenkiinnon lisäämiseksi. Arvonnan palkintona voi olla esimerkiksi pelilippuja tai lahjakortteja järjestävän organisaation palveluihin. Tässä 10 kysymystä, joita voi käyttää palautteen keräämisessä golfkilpailusta (Gaurantee Time, 2024):

Kuinka tyytyväinen olit tapahtuman kokonaisuuteen?

Oliko tapahtuman aikataulu selkeä ja toimiva?

Miten arvioisit kentän ja tilojen kuntoa?

Kuinka hyvin henkilökunta tuki tapahtuman sujuvuutta?

Vastasiko kilpailun sisältö odotuksiasi?

Kuinka todennäköisesti suosittelisit tapahtumaa?

Mitä osa-alueita pitäisi kehittää?

Mikä tapahtuman osa-alue ylitti odotuksesi?

Oliko tapahtuma mielestäsi hinta-laatusuhteeltaan hyvä?

Osallistuisitko vastaavaan tapahtumaan uudelleen?

Kilpailun jälkivaiheeseen kuuluu myös yhteistyökumppaneiden, sponsoreiden ja kilpailuorganisaation kiittäminen heidän panoksestaan. Tämä vahvistaa verkostoja ja avaa mahdollisuuksia tulevaisuuden yhteistyöhön. Lisäksi kilpailusta otetut kuvat, videot ja muut materiaalit voivat toimia arvokkaina muistoina osallistujille ja tehokkaina markkinointivälineinä tulevia tapahtumia varten. Näiden materiaalien jakaminen esimerkiksi sosiaalisessa mediassa lisää tapahtuman näkyvyyttä ja houkuttelee uusia osallistujia. (Häyrinen & Wallo 2022, 226–227.)

Golfkilpailuissa, kuten myös kaikissa muissakin tapahtumissa on erityisen tärkeää myös tarkastella käytännön järjestelyjen onnistumista. Nämä ovat usein avainasemassa positiivisen

osallistujakokemuksen luomisessa. Lisäksi pienet muistoesineet tai palkinnot voivat vahvistaa osallistujien myönteistä kokemusta kilpailusta. Esimerkiksi teemaan sopivat lahjat, kuten golfaiheiset tuotteet, voivat toimia muistona ja markkinointikeinona. (Häyrinen & Wallo 2022, 229.)

Jälkivaihe ei siis ole pelkkä päätöshetki, vaan jatkuvan kehityksen ja osallistujakokemuksen parantamisen mahdollisuus. Huolellisesti toteutettu jälkivaihe varmistaa, että seuraava golfkilpailu järjestetään entistä sujuvammin, ja luo kilpailun järjestäjälle pitkäkestoista arvostusta ja luottamusta osallistujien ja yhteistyökumppaneiden keskuudessa.

5 Oppaan luomisen prosessi

Tämän opinnäytetyön empiirisessä osuudessa käsitellään muun muassa koko opinnäytetyö prosessia, sen tavoitteita ja menetelmiä. Vierumäki Golf järjestää vuosittain useita kilpailuja vastaten erilaisten asiakasryhmien tarpeisiin. Oppaan tarkoitus on tukea erityisesti amatöörikilpailujen, kuten ryhmävarausten, yrityskilpailujen ja seuran sisäisten tapahtumien järjestämistä. Oppaan toivotaan olevan laaja, mutta samalla helposti luettava, ytimekäs ja käytännöllinen, jotta se vastaa kilpailujärjestäjien tarpeisiin erilaisissa tilanteissa.

5.1 Hyvä opas

Hyvä ohje tai opas on suunniteltu auttamaan lukijaansa toimimaan tehokkaasti ja saavuttamaan tavoitteensa. Ohjeiden keskeinen tarkoitus on tehdä lukijalle selväksi, mitä hänen tulisi tehdä, miten ja miksi. Tämä edellyttää, että ohjeet ovat selkeitä, ymmärrettäviä ja niiden rakenne on helposti seurattava. Lukijalle suunnatussa oppaassa tekstin sävyllä on suuri merkitys. Ohjeiden tulisi olla ystävällisiä, mutta samalla asiantuntevia. Liian monimutkainen tai epäselvä kieli voi estää lukijaa ymmärtämästä ohjeiden tarkoitusta. Oppaan sisällön ja ilmaisutavan tulee vastata lukijoiden osaamistasoa ja tarpeita. Esimerkiksi aloitteleville käyttäjille suunnatuissa ohjeissa tulee avata peruskäsitteet yksityiskohtaisesti ja käyttää esimerkkejä, kun taas kokeneemmille lukijoille voidaan esittää asiat tiiviimmin. Lisäksi ohjeiden rakenteen tulee olla looginen ja systemaattinen. Lukijan tulisi pystyä nopeasti löytämään tarvitsemansa tieto ilman, että hän joutuu selaamaan tekstiä edestakaisin. Väliotsikot, selkeä jäsenitys ja numeroinnit ovat keinoja, joilla voidaan parantaa oppaan käytettävyyttä ja johdonmukaisuutta. Ohjeiden selkeyttä lisää myös se, että niissä vältetään tarpeettomia monimutkaisuuksia. Hyvässä oppaassa tärkeät asiat tuodaan esille täsmällisesti ja ytimekkäästi, mikä tekee lukukokemuksesta miellyttävän ja sujuvan. (Kotimaisten kielten keskus s.a.)

Hyvässä oppaassa tulee myös huomioida sen visuaalinen puoli. Lukijan havainnoin helpottamiseksi, on oppaassa hyvä käyttää visuaalisia elementtejä, kuten kuvia ja kaavioita. Visuaalisia elementtejä lisättäessä on tärkeää varmistaa, että ne ovat selkeitä ja merkityksellisiä. Kun visuaalisia elementtejä lisätään ohjeistukseen, on tärkeää myös huolehtia siitä, että koko opas on huolellisesti oikoluettu ja tarkistettu virheiden varalta. Tämä auttaa varmistamaan, että ohjeet ovat selkeitä, tarkkoja ja helposti seurattavissa. Tärkeää on myös, että ohjeet ovat loogisesti jäseneltyjä ja että kielellinen tarkkuus ei kärsi. Lopuksi on suositeltavaa pyytää toista henkilöä lukemaan opas, jotta mahdolliset virheet tai epäselvyydet voidaan huomata. (Brand Credential 10.8.2023.)

5.2 Oppaan tavoitteet ja merkitys

Opinnäytetyön tavoitteena on kehittää selkeä, kattava ja käytännönläheinen opas, joka tukee Vierumäki Golfin kilpailujärjestäjiä amatöörikilpailujen suunnittelussa, toteutuksessa ja jälkityössä. Oppaan ensisijainen tarkoitus on helpottaa ja yhtenäistää kilpailunjärjestämisprosessia, tarjoten selkeät toimintamallit niin kokeneille kilpailuiden järjestäjille kuin myös uusille työntekijöille, joilla ei vielä ole kokemusta golfkilpailujen järjestämisestä. Opas toimii siis myös perehdytysmateriaalina, joka vähentää uusien työntekijöiden kouluttamiseen käytettyä aikaa ja resursseja. Oppaan avulla pyritään vastaamaan käytännön tarpeisiin, jotka nousevat esiin kilpailujärjestäjien jokapäiväisessä työssä. Golfkilpailut ovat monivaiheisia tapahtumia, jotka vaativat tarkkaa suunnittelua, joustavaa organisointia ja huolellista seuranta.

Toimeksiantajana toimiva Vierumäki Golf hyötyy oppaasta monin tavoin. Kilpailuiden järjestäminen on yksi Vierumäki Golfin liiketoiminnan isoimmista osa-alueista ja opas on työkalu, jolla koko prosessia voidaan vahvistaa entisestään (Keskikylä 2.12.2024). Selkeät toimintamallit parantavat kilpailujärjestäjien tehokkuutta, vähentävät virheitä ja varmistavat tapahtumien korkean laadun. Lisäksi oppaan avulla voidaan vahvistaa Vierumäki Golfin brändimielikuvaa, kun kilpailut sujuvat ammattimaisesti ja jättävät osallistujille positiivisen kokemuksen. Lopullinen tavoite on luoda opas, joka on sekä helppokäyttöinen että laajasti sovellettava. Opas on suunnattu erityisesti Vierumäki Golfin sisäiseen käyttöön, mutta sen yleisluonteiset ohjeet ja toimintamallit voivat toimia inspiraationa myös muille golfkentille, jotka pyrkivät kehittämään omia kilpailujärjestämiskäytäntöjään. Tämä tekee oppaasta arvokkaan resurssin paitsi toimeksiantajalle myös laajemmin koko golfyhteisölle.

5.3 Tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmät tarkoittavat keinoja ja välineitä, joiden avulla hankitaan ja analysoidaan tutkimusaineistoa. Ne ovat erityisesti empiirisessä tutkimuksessa keskeisiä, koska niiden avulla tehdään konkreettisia havaintoja ja analysoidaan tutkimuskohdetta. Tutkimusmenetelmät voidaan jakaa pääasiassa kahteen tyyppiin: laadullisiin (kvalitatiivisiin) ja määrällisiin (kvantitatiivisiin) menetelmiin. Laadulliset menetelmät keskittyvät aineiston sisältöön ja merkitykseen, kun taas määrälliset menetelmät painottavat numeerisia havaintoja ja tilastollista analyysiä. Tutkimusmenetelmän valinta perustuu tutkimuskysymyksiin, tutkimuksen aineistoon ja teoreettiseen viitekehykseen. Tutkimusmenetelmän valinta tulee perustella huolellisesti, sillä se vaikuttaa tutkimuksen luotettavuuteen ja relevanssiin. On myös tärkeää erottaa

tutkimusmenetelmät tutkimusaineistosta, kuten haastatteluista, ja tutkimuskirjallisuudesta, joka tarjoaa taustatietoa ja teoreettisen pohjan tutkimukselle. (Jyväskylän yliopisto s.a.)

Tämä opinnäytetyö on kehittämisprosessi ja sen tavoitteena on syventää ymmärrystä golfkilpailuiden järjestämisen käytännöistä ja prosessista, sekä luoda käytännönläheinen opas Vierumäki Golfille. Tämä tukee työn käytännöllisyyttä ja sovellettavuutta, sillä oppaan päämääränä on auttaa kilpailuiden järjestämisessä tulevaisuudessa eikä ainoastaan tuottaa yleispätevää tietoa.

Opas perustuu aineistonkeruuseen, jossa yhdistyvät teoretiedon analysointi ja käytännön kokemukset. Aineiston pohjaksi on hyödynnetty tapahtumanjärjestämistä ja golfkilpailuiden organisointia käsittelevää kirjallisuutta, työn tekijän omaa kokemusta golfkilpailuiden järjestämisestä sekä haastattelua Vierumäki Golfin palvelupäällikkö Matias Keskikylän kanssa. Keskikylän haastattelusta saatiin arvokasta käytännön tietoa Vierumäki Golfin toimintamalleista ja kilpailujärjestelyihin liittyvistä erityispiirteistä. Tämä yhden asiantuntijan haastattelu koettiin riittäväksi, sillä Keskikylä toimii avainroolissa toimeksiantajan kilpailutoiminnan järjestämisessä, ja hänen näkemyksensä täydentävät työn tekijän omia havaintoja ja kokemuksia. Haastattelun lisäksi toimeksiantajan kanssa käytiin työstä viikoittaista vuorovaikutusta työn etenemisestä, mikä mahdollisti jatkuvan palautteen saamisen ja sisällön suuntaamisen toimeksiantajan toiveiden mukaisesti.

Koska opasta aloitettiin tekemään golfkauden 2024 päättymisen jälkeen ja ennen golfkauden 2025 alkua, sen käytännön toimivuutta ei ole mahdollista testata vielä opinnäytetyön tekemisen aikana. Tämä rajoitus on huomioitu siten, että opas keskittyy kattavan tiedonkeruun ja analyysin pohjalta muodostettuihin ohjeistuksiin, jotka voidaan testata ja kehittää edelleen tulevissa kilpailuissa. Oppaan sisältö on laadittu huolellisesti vastaamaan Vierumäki Golfin tarpeita, ja sen käytännönläheisyys tekee siitä arvokkaan työkalun tulevaisuuden kilpailujen onnistuneeseen järjestämiseen.

5.4 Projektin eteneminen

Opinnäytetyön aihe valittiin toukokuussa 2024 yhteistyössä toimeksiantajan, Vierumäki Golfin kanssa. Aiherajauksen lähtökohtana olivat sekä toimeksiantajan tarpeet että oma kiinnostukseni golfkilpailuiden järjestämistä kohtaan. Toimeksiantajan valinta oli luonnollinen, sillä työskentelin Vierumäki Golfilla ja olin jo entuudestaan kiinnostunut golfalasta ja erityisesti kilpailujen järjestämisestä. Näiden keskustelujen lopputuloksena päädyimme käytännöllisen oppaan laatimiseen golfkilpailujen järjestämisestä.



Kuva 3. Projektin vaiheet.

Varsinainen työn suunnittelu ja opinnäytetyön tekeminen aloitettiin syyskuussa 2024. Alkuvaiheessa projekti eteni kuitenkin hitaasti, sillä golfkausi oli vielä täydessä vauhdissa ja kiireinen toimintaympäristö vaikutti aikatauluihin. Vasta lokakuun loppupuolella, golfkenttien sulkemisen jälkeen, projekti pääsi etenemään tehokkaammin ja keskittyminen siirtyi täysipainoisesti opinnäytetyön tekemiseen.

Työn alkuvaiheessa asetettiin selkeä tavoite; luoda käytännönläheinen opas golfkilpailujen järjestämiseen Vierumäki Golfille. Projekti eteni vaiheittain ja rakentui teoreettisen tiedon sekä haastatteluaineiston pohjalta. Aluksi perehdyttiin aiempaan kirjallisuuteen ja tutkimuksiin tapahtumien järjestämisestä sekä golfkilpailujen organisointiin. Teoreettinen viitekehys loi pohjan oppaan sisällölle ja antoi suuntaviivat käytännön ohjeistusten laatimiselle. Tämän vaiheen aikana tarkasteltiin tapahtumien järjestämiseen liittyviä prosesseja, toimijoiden rooleja sekä golfkilpailujen erityisvaatimuksia.

Teoreettisen perustan kokoamisen jälkeen työ eteni aineistonkeruuvaiheeseen. Tässä hyödynnettiin sekä työn tekijän omaa käytännön kokemusta golfkilpailujen järjestämisestä että Vierumäki Golfin palvelupäällikkö Matias Keskikylän haastattelua. Keskikylän asiantuntijahaastattelu tarjosi syvällistä ja konkreettista tietoa Vierumäki Golfin kilpailutoiminnan nykytilasta, käytännöistä ja kehityskohdista. Samalla haastattelun avulla voitiin varmistaa, että opas vastaa toimeksiantajan todellisia tarpeita.

Tietojen keräämisen rinnalla tehtiin jatkuvaa analyysiä ja sisällön suunnittelua, jossa teoreettinen tieto ja käytännön kokemukset yhdistyivät. Tavoitteena oli luoda selkeä ja helposti ymmärrettävä opas, joka on hyödynnettävissä suoraan käytännön kilpailujärjestelyissä. Työskentely oli pääosin itsenäistä, mutta se toteutettiin tiiviissä yhteydessä toimeksiantajaan, mikä vahvisti oppaan käytettävyyttä ja tarkoituksenmukaisuutta.

Vaikka työn aikana ei ollut mahdollista testata oppaan toimivuutta käytännössä golfkauden ollessa päättynyt, sen sisältö on suunniteltu niin, että se on helposti sovellettavissa tulevaisissa kilpailuissa. Projektin vahvuus piilee sen huolellisessa tiedonkeruussa ja analyysissä, joiden pohjalta syntyi käytännöllinen työkalu Vierumäki Golfille.

5.5 Oppaan tekeminen ja sisältö

Oppaan tekeminen aloitettiin, kun opinnäytetyön kirjallisuuskatsaus ja teoreettinen viitekehys oli saatu valmiiksi. Opas päätettiin toteuttaa Canva-sovelluksella, sillä sen avulla oppaasta saatiin visuaalisesti ammattimainen ja toimeksiantajan brändiä mukaileva. Canvan monipuoliset suunnittelutyökalut tekivät siitä kilpailukykyisen vaihtoehdon muihin ohjelmiin, kuten Microsoft Wordiin tai PowerPointiin verrattuna. (Canva s.a.) Oppaan rakenne ja ulkoasu suunniteltiin mahdollisimman selkeäksi ja helppokäyttöiseksi, jotta se palvelisi kohderyhmän tarpeita mahdollisimman hyvin. Oppaaseen sisällytettiin myös konkreettisia esimerkkejä ja vinkkejä, jotka auttavat kilpailuiden sujuvassa toteutuksessa.

Oppaan visuaalisessa puolessa, värivalinnoissa ja teksteissä huomioitiin myös sen saavutettavuus. Oppaan saavutettavuus on keskeinen tekijä, joka varmistaa, että kaikki käyttäjät voivat hyödyntää sen sisältöä riippumatta heidän fyysisistä, aistillisista tai kognitiivisista rajoitteistaan. Saavutettavuus tarkoittaa, että opas on suunniteltu ja toteutettu siten, että se on käytettävissä mahdollisimman monelle ihmiselle. Tämä sisältää esimerkiksi selkeän ja ymmärrettävän kielen käytön, riittävän kontrastin tekstin ja taustan välillä. Lisäksi on tärkeää, että opas on yhteensopiva erilaisten apuvälineiden, kuten ruudunlukuohjelmien kanssa. (Invalidiliitto s.a.)

Oppaan sisältöä kehitettiin vaiheittain, ja jokaiseen osioon sisällytettiin olennaiset tiedot, jotka perustuivat niin teoreettiseen taustaan kuin käytännön kokemuksiin. Opas sisältää tiivistää informaatiota jokaisesta kilpailun järjestämisen vaiheesta, hyödyllisiä linkkejä kilpailunjärjestäjälle (golfin sääntökirja ja kilpailukäsikirja) ja mahdollisia palautekyselyn valmiita kysymyksiä. Lisäksi oppaassa on kilpailukutsun mallipohja. Valmis opas on selkeä, käytännöllinen ja helposti omaksuttava. Se toimii tehokkaana työkaluna niin uusille kuin kokeneille kilpailunjärjestäjille, ja sen voi ottaa käyttöön suoraan golfkauden alkaessa. Valmis opas löytyy liitteenä (liite 2).

Toimeksiantaja antoi valmiista oppaasta positiivista palautetta ja oli tyytyväinen sen kattavuuteen ja käytännöllisyyteen. Opas vastasi hyvin kilpailunjärjestämisen tarpeisiin, mutta toimeksiantajalta saatu palaute sisälsi myös kehitysehdotuksen: oppaan rinnalle toivottiin erillistä tarkistuslistaa. Tämä tarkistuslista haluttiin pitää mahdollisimman tiiviinä ja yksinkertaisena, jotta se olisi helppo ottaa käyttöön turnausten järjestämisen aikana. Toimeksiantaja esitti, että lista olisi maksimissaan kahden sivun mittainen, jolloin se voitaisiin tulostaa kaksipuolisena yhdelle A4-paperille. Tarkistuslistan tavoitteena oli tarjota käytännönläheinen lisätyökalu kilpailunjärjestäjille, joka tiivistää oppaan keskeisen sisällön selkeäksi ja helposti seurattavaksi kokonaisuudeksi. Listaan koottiin turnauksen järjestämisen kaikki keskeiset vaiheet kronologisessa järjestyksessä. Jokainen vaihe on esitetty tiiviissä muodossa ranskalaisilla viivoilla, jotta lista toimii selkeänä ja

nopealukuisena muistilistana. Tarkistuslistan avulla kilpailunjärjestäjä voi seurata edistymistään ja merkitä vaiheiden valmistumisen järjestelyprosessin aikana. Valmis tarkistuslista löytyy liitteenä oppaan jälkeen (liite 3).

Tarkistuslistan suunnittelussa ja toteutuksessa noudatettiin samaa käytännönläheistä ja tiivistä linjaa kuin itse oppaassa. Tavoitteena oli ennen kaikkea välittää olennaiset tiedot mahdollisimman selkeästi ja kompaktisti. Tämä lähestymistapa korostaa aineiston toiminnallisuutta ja helppokäyttöisyyttä. Oppaan visuaalinen ilme mukailee toimeksiantajan brändiä, ja sen taustaksi valittiin kuva Cooke-kentästä, mikä vahvistaa oppaan paikallista identiteettiä ja yhteyttä Vierumäki Golfiin. Tarkistuslistassa noudatettiin samaa yksinkertaista visuaalista linjaa, jotta se sulautuu saumattomasti osaksi oppaan kokonaisuutta. Lopulta toimeksiantaja oli erittäin tyytyväinen lopputulokseen.

6 Johtopäätökset ja pohdinta

Opinnäytetyön tavoitteena oli luoda käytännönläheinen opas golfkilpailujen järjestämiseen, joka vastaa toimeksiantajan tarpeisiin ja tukee kilpailunjärjestäjiä heidän työssään. Työn aikana oli tärkeää pitää mielessä, että opas tulisi olla helppokäyttöinen, mutta samalla riittävän kattava tarjoamaan konkreettisia työkaluja kilpailujen suunnitteluun, toteutukseen ja jälkivaiheisiin. Työprosessin aikana kävi selväksi, että hyvin suunniteltu opas voi merkittävästi helpottaa kilpailunjärjestäjien arkea ja tuoda lisäarvoa Vierumäki Golfin toimintaan. Opinnäytetyöprosessin aikana korostui erityisesti se, miten tärkeää on ymmärtää toimeksiantajan tarpeet ja yhdistää ne omiin näkemyksiin ja kokemuksiin. Oppaan suunnittelu ja toteutus vaati teoreettisen taustan ja käytännönläheisyyden yhdistämistä ja soveltamista.

6.1 Työn ajankohtaisuus ja tarpeellisuus

Golf on viime vuosien aikana kasvattanut suosiotaan Suomessa, mikä on näkynyt erityisesti uusien harrastajien määrän lisääntymisenä. Samalla kilpailutoiminnan merkitys osana golfkenttien toimintaa on korostunut. Kilpailut eivät ole pelkästään harrastajien välinen taitojen mittaamisen paikka, vaan ne myös vahvistavat yhteisöllisyyttä ja sitouttavat pelaajia lajin pariin. Vierumäki Golfin kaltaiselle toimijalle kilpailut tarjoavat mahdollisuuden erottua ja luoda lisäarvoa asiakaskokemukseen.

Tämä opinnäytetyö on ajankohtainen, koska golfkilpailujen järjestäminen vaatii entistä enemmän suunnitelmallisuutta ja toimivia prosesseja. Kasvaneen kilpailutoiminnan myötä tarvitaan selkeitä työkaluja, jotka tukevat järjestäjiä sekä tapahtumien suunnittelussa että käytännön toteutuksessa. Opas vastaa tähän tarpeeseen tarjoamalla käytännönläheisiä ratkaisuja ja helpottaen kilpailujen järjestämiseen liittyviä työvaiheita.

Oppaan tarpeellisuus on selkeä, koska kilpailujen sujuvuus ja onnistuminen vaikuttavat suoraan golfkentän maineeseen ja asiakastyytyväisyyteen. Hyvin organisoidut kilpailut houkuttelevat pelaajia ja vahvistavat Vierumäki Golfin asemaa laadukkaana tapahtumajärjestäjänä. Lisäksi opas helpottaa kilpailunjärjestäjien arkea, mikä vähentää inhimillisten virheiden riskiä ja säästää resursseja. Tämä on erityisen tärkeää tilanteissa, joissa kilpailuja järjestetään tiheällä aikataululla ja useita eri tapahtumia on meneillään samanaikaisesti.

6.2 Tuotoksen onnistuneisuus, luotettavuus ja jatkokehitys

Oppaan rakenne on looginen, ja sen sisältö on helposti omaksuttavaa, mikä tekee siitä käytännönläheisen ja hyödyllisen työvälineen. Toimeksiantaja oli tyytyväinen oppaan lopputulokseen ja koki sen vastaavan tarpeitaan. Valmis opas on Vierumäki Golfin toimistolla sekä sähköisenä, että tulostettuna henkilökunnan luettavissa.

Jatkokehitys mahdollisuuksia oppaalle on runsaasti. Golfkilpailujen järjestämiseen liittyvät käytännöt voivat kehittyä, ja samalla oppaan sisältöä voidaan päivittää vastaamaan uusia tarpeita ja käytäntöjä. Esimerkiksi oppaaseen voisi tulevaisuudessa lisätä tarkempia ohjeita uusista teknologioista, joita voidaan hyödyntää kilpailujen organisoinnissa, kuten digitaalisten tulospalveluiden käyttö. Lisäksi opasta voisi täydentää uusilla osioilla, jotka keskittyvät esimerkiksi markkinointiin tai viestinnän kehittämiseen. Tuotoksen jatkokehityksessä on myös mahdollista kerätä käyttäjäpalautetta oppaan ensimmäisten käyttöjaksojen aikana. Tämä antaa arvokasta tietoa siitä, miten opasta voidaan edelleen parantaa ja miten se vastaa käytännön tarpeisiin. Oppaan muokkaaminen ja täydentäminen käyttäjäkokemusten pohjalta varmistaa sen, että se pysyy ajan tasalla ja hyödyllisenä työkaluna myös tulevaisuudessa. Pääsen oppaan tekijänä testaamaan sitä heti keväällä 2025, kun golfkausi käynnistää ja pystyn jatkojalostamaan opasta tarpeiden mukaan.

Opinnäytetyön luotettavuus perustuu huolelliseen suunnitteluun ja toteutukseen. Vahvuutena oli se, että työ vastasi toimeksiantajan tarpeisiin ja että heidän palautteensa otettiin huomioon koko prosessin ajan. Tämä teki oppaasta käytännönläheisen ja hyödyllisen.

6.3 Oma oppiminen ja kehittyminen

Työni aihe ja toimeksiantaja löytyivät helposti, ja tiesin heti sen olevan itseäni kiinnostava. Halusin luonnollisesti tehdä opinnäytetyön, joka liittyy liikuntaan ja urheiluun, mutta erityisesti tavoitteenani oli löytää aihe, joka liittyy golf-alaan. Golf on yksi suurimmista intohimoistani ja haluisin myös tulevaisuuden työelämässäni työskennellä lajin parissa. Tiesin jo aloittaessani, että minulla on paljon osaamista aiheesta, mutta tavoitteenani oli syventää tietojani ja oppia lisää, mikä mielestäni toteutui prosessin aikana. En oppinut projektin aikana lisää pelkästään golfkilpailuiden järjestämisestä, vaan myös tapahtumanjärjestämisestä kokonaisuudessaan.

Opinnäytetyö antoi minulle paljon uutta oppia monipuolisesti. Opin projektinhallintaa, tiedon etsimistä ja asioiden jäsentämistä selkeään muotoon. Sain myös paremman käsityksen kokonaisuudessaan golfkilpailujen järjestämisen prosessista ja siihen liittyvästä liiketoiminnasta. Lisäksi opin tarkastelemaan asioita kriittisesti ja analyttisesti sekä hyödyntämään aikaisempaa osaamistani laajemmin uudessa kontekstissa. Projekti opetti minulle myös pitkäjänteisyyttä.

Kaikkea ei tarvitse osata tai ratkaista heti, vaan työtä voi ja kannattaa kehittää vaiheittain. Tämä oivallus auttoi minua keskittymään paremmin yksittäisiin kappaleisiin ja ymmärtämään niiden merkityksen kokonaisuuden kannalta. Opin myös asettamaan itselleni realistisia tavoitteita ja aikatauluja, mikä on tärkeä taito tulevaisuuden projekteja ja työelämää ajatellen.

Projektin aikana haastavinta oli kirjallisuuden ja teoriaosuuden kokoaminen. Aluksi oli vaikeaa hahmottaa, mitä valtavasta tietomäärästä kannattaa valita, mutta projektin edetessä opin tiivistämään ja poimimaan työni kannalta oleelliset asiat. Oli myös vaikeaa löytää tasapaino yleisen teorian ja työn käytännölläisyyden välillä. Huomasin ajoittain viettäväni liikaa aikaa yksityiskohtien parissa, mikä hidasti työn etenemistä. Haasteita tuotti myös itse oppaan laatiminen, erityisesti sen sisällön tiivistäminen toimeksiantajan toiveiden mukaisesti. Oli tärkeää varmistaa, että oppaaseen sisältyvät vain kaikkein oleelliset asiat, jotta siitä tulisi ytimekäs ja helposti ymmärrettävä. Erityisen haastavaa oli esittää asiat niin, että opasta voisi hyödyntää myös henkilö, jolla ei ole aiempaa kokemusta golfkilpailujen järjestämisestä. Olen kuitenkin tyytyväinen siihen, miten onnistuin kokoamaan oppaaseen keskeiset tiedot tiiviissä ja selkeässä muodossa, joka palvelee sen tarkoitustaan käytännölläisesti.

Kaiken kaikkiaan opinnäytetyöprosessi opetti paljon uutta, vahvisti uskoani omiin kykyihini ja antoi varmuutta siitä, että pystyn hallitsemaan isoja kokonaisuuksia ja työskentelemään suunnitelmallisesti. Opinnoistani saadut valmiudet tukivat onnistumistani prosessin eri vaiheissa ja koen, että opinnäytetyön tekeminen kehitti minua ammatillisesti. Tämä projekti ei ainoastaan kasvattanut tietotaitoani golfkilpailujen järjestämisestä, vaan se jätti minulle myös tärkeitä oppeja, joita voin hyödyntää tulevaisuudessa.

Lähteet

Bajda, C. 30.9.2024. How to plan and organize a winning golf tournament. Groovygolf. Luettavissa: <https://www.groovygolfer.com/blogs/news/how-to-organize-a-golf-tournament#toc>. Luettu: 28.11.2024.

Brand Credential 10.8.2023. The ultimate guide to creating effective how-to guides. Luettavissa: <https://www.brandcredential.com/post/the-ultimate-guide-to-creating-effective-how-to-guides>. Luettu: 10.12.2024.

Brey, Ph.D. Eric, T. & Schoonover, K. 2.11.2020. What a Golfer Really Wants. USGA. Luettavissa: <https://www.usga.org/content/usga/home-page/course-care/green-section-record/58/21/what-a-golfer-really-wants-.html>. Luettu: 28.11.2024.

Brooks, M. 23.2.2023. Tips and strategies for effective marketing in the golf industry. ReVerb. Luettavissa: <https://reverbico.com/blog/tips-and-strategies-for-effective-marketing-in-the-golf-industry/>. Luettu: 28.11.2024.

Broughton, L. Glen, J. Hardie, S. Lavalley, D. Mann, S. Richardson, A. K. Sorbie, G. Steele, J. Taliep, S. Wade, M. 1.6.2020. The association of golf participation with health and wellbeing: a comparative study. Golf Science Journal. Luettavissa: <https://www.golfsciencejournal.org/article/12915-the-association-of-golf-participation-with-health-and-wellbeing-a-comparative-study>. Luettu: 28.11.2024.

Canva s.a. Kaikille sopiva visuaalinen ohjelmakokoelma. Luettavissa: <https://www.canva.com/>. Luettu: 26.2.2025.

Foster, R. 2022. Business fundamentals for the golf & club industry, luku 3. Fanshawe Collage Pressbooks. Lontoo, Ontario. E-kirja. Luettu: 16.11.2024.

Gillmeister, H. & Goodner J. 10.4.2024. Golf. Britannica. Luettavissa: <https://www.britannica.com/sports/golf>. Luettu: 6.11.2024.

Golfpiste s.a. GolfBox on Euroopan johtava golfkentän hallintaohjelma. Luettavissa: <https://vierumakigolf.fi/seura/jasenhakemus/#:~:text=Aikuiset%20j%C3%A4senmaksu%2079%E2%82%AC%20%2B%20liittymismaksu%2020%E2%82%AC%20Junnut%20j%C3%A4senmaksu,m ainitse%20kyseisess%C3%A4%20kohdassa%2C%20mik%C3%A4li%20haluat%20kotiseuraksi%20ViGS%3An%202024>. Luettu: 28.11.2024.

Groch, M. & Jiang, N. 2015. Current Status and the Determinants of Golfers' Satisfaction: An Exploratory Study. International Journal of Golf Sciences, s. 110 -119.

Guarantee Time 4.5.2024. 10 post-golf event survey questions to improve corporate outings. Luettavissa: <https://guaranteetime.com/blog/10-post-golf-event-survey-questions-to-improve-corporate-outings>. Luettu 19.12.2024.

Hakulinen, J. 17.6.2024. Vierumäki Finnish Challengessa ennätysuuri palkintopotti. Vierumäki Golf. Luettavissa: <https://vierumakigolf.fi/fi-fi/article/uutinen/vierumaki-finnish-challengessa-ennatysuuri-palkintopotti/348/>. Luettu: 21.11.2024.

Hara, R. & Virtapohja, K. 2018. Vierumäen golffhistoriaa 1988–2018. Vierumäen Golfseura ry. Heinola.

Häyrinen, H. & Wallo, J. 2022. Tapahtuma on tilaisuus. 6. uudistettu painos. Tietosanoma. Helsinki.

Hunter, J.D. & Schwarz, E.C. 2017. Advanced Theory and Practice in Sport Marketing. 3. uudistettu painos. Routledge. Lontoo.

Huttunen, K. 13.6.2020. Asiakastytyväisyys ja sen mittaaminen. Zoner. Luettavissa: <https://www.zoner.fi/digitaalinen-markkinointi/asiakastytyvaisuus/>. Luettu: 28.11.2024.

Iija, V. Kekki, H. Kokkonen, M. Kuokkanen, A. & Lipponen, K. 18.1.2021. Yhteisen hyvän tulevaisuus –Nämä 3 yritys vastuun trendiä viitoittavat jokaisen suomalaisyrityksen päätöksentekoa tulevina vuosina. Luettavissa: <https://fibsry.fi/uutishuone/blogit/yhteisen-hyvan-tulevaisuus-nama-yritysvastuun-trendit-viitoittavat-jokaisen-suomalaisyrityksen-paatoksentekoa-tulevina-vuosina/>. Luettu: 26.11.2024.

Iiskola-Kesonen, H. 2004. Mitä, miksi, kuinka: käsikirja tapahtumanjärjestäjille. Suomen Liikunta ja Urheilu ry. Helsinki.

Invalidiliitto s.a. Saavutettavuus. Luettavissa: <https://www.invalidiliitto.fi/esteettomyys/tietoa-esteettomyydesta-ja-saavutettavuudesta/saavutettavuus>. Luettu: 26.2.2025.

Inverge s.a. Ultimate guide to golf marketing. Luettavissa: <https://invergehq.com/golf-marketing/>. Luettu: 16.11.2024.

Jaakola, J. 26.9.2024. Golfin maailmanlaajuinen suosio kasvaa nyt jopa nopeammin kuin pandemian aikana. Golfpiste. Luettavissa: <https://golfpiste.com/ajankohtaista/golfin-maailmanlaajuinen-suosio-kasvaa-yha-voimakkaasti/>. Luettu: 16.11.2024.

Jyväskylän yliopisto s.a. Näin haet tietoa tutkimusmenetelmistä. Luettavissa: <https://www.jyu.fi/fi/opiskelijalle/kandi-ja-maisteriopiskelijan-ohjeet/tiedonhankinta-ja-aineistonhallinta/kirjastotuutori/tutkimusmenetelmat-ja-tutkimusaineistot#toc-hae-tietoa-tutkimusmenetelmist->. Luettu: 11.12.2024.

Keskikylä, M. 2.12.2024. Palvelupäällikkö. Vierumäki Golf Oy. Haastattelu. Lahti.

Kotimaisten kielten keskus, Vinkkejä ohjetekstin tekijöille. Luettavissa: <https://kielitoimistonohjepankki.fi/vk/sopiva-savy-toimivat-ohjeet-ja-kysymykset/>. Luettu: 10.12.2024.

Riversedgegolfbend s.a. How to plan a successful golf tournament: a step-by-step guide. Luettavissa: <https://riversedgegolfbend.com/bend-oregon-golf-blog/how-to-plan-a-successful-golf-tournament-a-step-by-step-guide/>. Luettu: 28.11.2024.

Suomen Golfliitto 2020a. Pelimuodot. Luettavissa: <https://golf.fi/wp-content/uploads/2020/11/Pelimuodot.pdf>. Luettu: 13.11.2024.

Suomen Golfliitto 2020b. Suomi golfin kilpailukäsikirja. Luettavissa: <https://golf.fi/wp-content/uploads/2020/06/Kilpailuk%C3%A4sikirja-2020.pdf>. Luettu: 16.11.2024.

Suomen Golfliitto 2021. Golfbuumi jatkuu huimana – 157 000 harrastajan raja rikki. Luettavissa: <https://golf.fi/pelaajalle/golfbuumi-jatkuu-huimana-157-000-harrastajan-raja-rikki/>. Luettu: 22.10.2024.

Suomen Golfliitto 2023. Golf Suomessa. Luettavissa: <https://golf.fi/pelaajalle/golf-suomessa/>. Luettu: 22.10.2024.

Suomen Golfliitto s.a. a. WHS-tasointijärjestelmä. Luettavissa: <https://golf.fi/pelaajalle/whs-tasointijarjestelma/>. Luettu: 12.11.2024.

Suomen Golfliitto s.a. b. Säännöt. Luettavissa: <https://golf.fi/pelaajalle/saannot/>. Luettu: 12.11.2024.

Vierumäen Golfseura 2017. ViGS. Luettavissa: <https://www.vigs.fi/>. Luettu: 6.11.2024.

Vierumäen Golfseuran jäsenrekisteri 7.10.2024.

Vierumäki Golf 2023. Kentät. Luettavissa: <https://vierumakigolf.fi/kentat/>. Luettu: 6.11.2024.

Vierumäki Golf 2024. Golfkilpailut ja tapahtumat. Luettavissa: <https://vierumakigolf.fi/fi-fi/kilpailut-ja-tapahtumat/kilpailukalenteri/81/#/customer/222/schedule>. Luettu: 6.11.2024.

Vierumäki Golfin kilpailurekisteri 7.10.2024.

Vierumäki Golf s.a. a. Vierumäki Golf Oy. Luettavissa: <https://vierumakigolf.fi/fi-fi/vierumaki-golf/vierumaki-golf-oy/166/>. Luettu: 6.11.2024.

Vierumäki Golf s.a. b. Jäsenhakemus – Vierumäen Golfseura ry. Luettavissa: <https://vierumakigolf.fi/seura/jasenhakemus/#:~:text=Aikuiset%20j%C3%A4senmaksu%2079%E2%82%AC%20%2B%20liittymismaksu%2020%E2%82%AC%20Junnut%20j%C3%A4senmaksu,maitse%20kyseisess%C3%A4%20kohdassa%2C%20mik%C3%A4li%20haluat%20kotiseuraksi%20ViGS%3An%202024>. Luettu 6.11.2024.

Liitteet

Liite 1. Haastattelun kysymysrunko

1. Yleistä Vierumäki Golfista ja sen toiminnasta

- Kuinka monta työntekijää Vierumäki Golfilla on vakituisessa työsuhteessa ja kausiluonteisesti?
- Millaisia palveluita Vierumäki Golf tarjoaa?
- Millainen on Vierumäki Golfin asiakaskunta?
- Kuinka suuri on pelaajamäärä keskimäärin vuosittain, ja kuinka suuri osa näistä on vieraspelaajia?

2. Vierumäki Golfin arvot ja toimintatavat

- Mitkä ovat Vierumäki Golfin arvot?
- Näkyvätkö arvot jollakin tavalla kilpailujen järjestämisessä?
- Miten vastuullisuus huomioidaan kilpailujen järjestämisessä?
- Onko Vierumäki Golfilla vastuullisuussuunnitelmaa?

3. Kilpailujen järjestäminen ja siihen liittyvät käytännöt

- Mistä kilpailujen palkinnot tulevat?
- Mitä erityistoimenpiteitä juuri golfkilpailun järjestäminen vaatii verrattuna muiden lajien kilpailuihin?
- Mitkä ovat yleisimmät käytännön haasteet kilpailupäivänä?
- Mitä ovat erikoiskilpailut, ja miksi niitä järjestetään osana kilpailuja?
- Miten kilpailuihin hankitaan sponsoreita ja yhteistyökumppaneita?
- Mitä sponsorit saavat vastineeksi?
- Miten kilpailuja markkinoidaan?

4. Kilpailutoiminnan merkitys ja kehittäminen

- Kuinka suuri osa Vierumäki Golfin liiketoiminnasta koostuu kilpailutoiminnasta?

- Miten kilpailutoiminta tukee muita liiketoiminta-alueita, kuten ravintolapalveluita tai pro shop -myyntiä?
- Millaisia innovaatioita tai uusia ideoita kilpailujen kehittämiseen on pohdittu tulevaisuudessa?
- Onko sinulla jotain henkilökohtaisia ideoita kilpailuiden kehittämiseen?

5. Asiakaspalaute ja tulevaisuuden näkymät

- Mitä palautetta asiakkaat yleensä antavat Vierumäki Golfin kilpailuista?
- Mitkä ovat yleisimmät tavoitteet kilpailujen järjestämisessä?
- Miltä Vierumäki Golfin tulevaisuus näyttää?

6. Lopetus

- Haluatko vielä lisätä jotakin aiheeseen liittyen?
- Onko sinulla jotain ajatuksia tai toiveita liittyen golfkilpailujen kehittämiseen Vierumäellä?

Liite 2. Opas golfkilpailun järjestämiseen

Opas golfkilpailun järjestämiseen

Nestori Laatikainen

Tämä opas on luotu tukemaan Vierumäki Golfin henkilöstöä golfkilpailujen suunnittelussa, toteutuksessa ja jälkitoimissa. Oppaan tavoitteena on tarjota selkeät ja käytännönläheiset ohjeet, jotka auttavat kilpailunjärjestäjiä varmistamaan sujuvat ja onnistuneet tapahtumat.



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Ennen kilpailua:

Kilpailun tavoitteet ja aikataulu:

- Valitse päivämäärä ja tarkista, ettei se osu päällekkäin muiden merkittävien tapahtumien kanssa.
- Varaa riittävä valmisteluaika.
- Määritä kilpailun tavoitteet ja kohderyhmä.

Kilpailumuodon ja sääntöjen suunnittelu:

- Valitse kilpailumuoto (esim. lyöntipeli, pistebogey, scramble).
- Laadi selkeät säännöt ja määritä erikoiskilpailuiden väylät.
- Määritä kilpailumuotoon sopivat säännöt (esim. onko siirtosääntöä, pitääkö se kenen pallo valitaan scramblessa lyödä ensin).

Budjetointi:

- Laadi budjetti ja huomioi kulut: kenttä, palkinnot, markkinointi, henkilöstö.
- Varmista rahoitus ja kartoita sponsorit.



Ennen kilpailua:

Ilmoittautumisten hallinta:

- Määritä ilmoittautumisajat: ilmoittautumisen alkaminen ja päättyminen.
- Varmista osallistujamäärän rajoitukset ja luo varasijajärjestelmä.
- Luo lähtölista ilmoittautumisen sulkeuduttua.

Resurssien ja henkilöstön suunnittelu:

- Määritä vastuuhenkilöt (ja tuomari/vapaaehtoiset, jos mahdollista/tarvetta).
- Käy läpi jokaisen järjestäjän oma rooli
- Varmista tarvittavat materiaalit: tuloskortit, kyltit, palkinnot.

Markkinointi ja viestintä:

- Luo kilpailukutsu ja julkaise se kilpailukalenterissa ja somessa.
- Markkinoi kilpailua (uutiskirje, julisteet klubitalolla, some).
- Tiedota osallistujille kilpailun aikataulusta ja käytännöistä.



VIERUMÄKI GOLF
#COOKE CLASSIC COACH

Kilpailupäivä:

Aamun valmistelut:

- Tarkista, että kaikki tarvittavat materiaalit (tulokortit, lähtölista tulostettu, opastekyltit) ovat valmiina.
- Lähetä osallistujille sähköiset tulostensyöttökoodit.
- Varmista, että sponsoreiden mahdolliset mainoskyltit ja logot ovat näkyvillä paikoilla.
- Vie ruokapöytiin kyltit, joissa ilmenee lähtöaika ja -tii,
- Vie erikoiskilpailuihin tarvittavat kyltit kentälle (taulut, tussit ja merkit tiipaikoille).

Osallistujien vastaanotto:

- Järjestä ilmoittautuminen sujuvaksi ja jaa pelaajille heidän mahdolliset tulokorttinsa sekä anna tarvittavat ohjeet.
- Informoi osallistujia päivän aikataulusta ja tarkista heidän voimassa oleva tasoitus.
- Muista ensivaikutelman merkitys kaikessa toiminnassa.



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Kilpailupäivä:

Kilpailun aikana:

- Seuraa kilpailun etenemistä ja ole valmiudessa reagoimaan kilpailun aikana esiintyviin ongelmiin (esimerkiksi sääolosuhteet, hitaat ryhmät, ongelmat sähköisessä tulospalvelussa tai golfauton hyytyminen kentälle).
- Tarjoa osallistujille kentällä mahdollista tukea (esim. ensiapu).

Tulospalvelu:

- Seuraa kilpailun etenemistä ja pelinopeutta ja varmista, että tulokset syötetään oikein.
- Tarkista mahdolliset virheet tulokorttien (jos käytössä) ja syötettyjen tulosten välillä.



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Kilpailupäivä:

Palkintojen valmistelu:

- Aseta palkinnot esille näkyvälle paikalle palkintojenjakotilaisuutta varten.
- Varmista, että palkintojenjakaja on perehdytetty (mistä sarjasta/erikoiskilpailusta saa minkäkin palkinnon, montako sijaa palkitaan, onko jaettavana arvontapalkintoa ja miten arvonta suoritetaan).

Kilpailun päättäminen:

- Hae erikoiskisakyltit pois kentältä ja kirjaa niiden tulokset ylös.
- Tarkista kilpailun tulokset ja tulosta ne palkintojen jakajalle.
- Kiitä osallistujia ja yhteistyökumppaneita.
- Tee lyhyt jälkikatsaus tapahtumasta heti sen päättymisen jälkeen (mikä meni hyvin, missä jäi parennettavaa).



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Kilpailun jälkeen:

Osallistujien ja sponsoreiden kiittäminen:

- Lähetä kiitosviesti tai julkaise se verkossa, korosta osallistujien panoksen merkitystä ja heidän sitoutumisestaan.
- Muista kiittää myös henkilökuntaa ja mahdollisia vapaaehtoisia.

Palautteen kerääminen:

- Järjestä palautekysely sähköisesti tai jaa kyselylomakkeet paikan päällä.
- Pidä kysymykset lyhyinä ja ytimekkäinä (3–5 kysymystä).
- Kysy osallistujien kokemuksia, kehitysehdotuksia ja näkemyksiä tapahtuman onnistumisesta.

Palautteen analysointi:

- Käy saadut palautteet huolellisesti läpi.
- Vertaa tuloksia tapahtuman tavoitteisiin.



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Kilpailun jälkeen:

Materiaalien jakaminen:

- Julkaise kilpailun aikana otettuja kuvia, videoita ja yhteenvetoesityksiä.
- Käytä materiaaleja tulevien tapahtumien markkinoinnissa.

Jälkimarkkinointi ja muistoesineet

- Jaettavat lahjat, kuten teemaan sopivat golfaiheiset tuotteet, voivat vahvistaa positiivista kokemusta.
- Lahjojen tulee olla käytännöllisiä ja muistettavia.

Tulevan tapahtuman kehittäminen:

- Dokumentoi saadut palautteet ja johtopäätökset.
- Käytä tietoja tulevan kilpailun kehittämisessä ja suunnittelussa.



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Hyödyllisiä resursseja kilpailunjärjestäjälle:

Golfin suomenkieliset säännöt:

<https://golf.fi/wp-content/uploads/2023/04/Golfin-Saannot-Rules-of-Golf.pdf>

Suomi Golfin kilpailukäsikirja:

<https://golf.fi/wp-content/uploads/2020/06/Kilpailuk%C3%A4sikirja-2020.pdf>



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Kysymyksiä palautekyselyä varten:

Kuinka tyytyväinen olit tapahtuman kokonaisuuteen?

Oliko tapahtuman aikataulu selkeä ja toimiva?

Miten arvioisit kentän ja tilojen kuntoa?

Kuinka hyvin henkilökunta tuki tapahtuman sujuvuutta?

Vastasiko kilpailun sisältö odotuksiasi?

Kuinka todennäköisesti suosittelisit tapahtumaa?

Mitä osa-alueita pitäisi kehittää?

Mikä tapahtuman osa-alue ylitti odotuksesi?

Oliko tapahtuma mielestäsi hinta-laatusuhteeltaan hyvä?

Osallistuisitko vastaavaan tapahtumaan uudelleen?



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Kilpailukutsun mallipohja tapahtumaan X

Golfkilpailu X

Vierumäki Golfilla on ilo kutsua sinut mukaan avoimeen golfkilpailuun, joka tarjoaa loistavan mahdollisuuden yhdistää urheilua, yhdessäoloa ja ripauksen kilpailuhenkeä upeissa maisemissa.

Tavoitteemme on järjestää korkeatasoisia kilpailuja, joissa yhdistyvät mukava tunnelma, hyvä palvelu ja laadukkaat palkinnot. Tapahtumapäivän aikana sinulla on mahdollisuus nauttia golfista, tavata muita pelaajia ja kokea unohtumaton päivä kentällä.

Aikataulu kilpailupäivänä:

07.15 alkaen Ilmoittautuminen ja omatoiminen lämmittely rangella

08.40–08.45 Tervetuloa & kilpailuinfo

09.00–13.00 Väliaikalähdöt kentällä

11.00–16.00 Buffetlounas tarjolla (huomio lähtöaikasi)

17.30 Palkintojenjako tulosten valmistuttua



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Kilpailukutsun mallipohja tapahtumaan X

Kilpailumaksut (sisältäen lounaan):

- Pelioikeuden haltijat: XX €
- Juniorit (alle25v) : XX €
- Vieraspelaajat: XX €

Ilmoittautuminen:

Ilmoittautuminen viimeistään XX.XX.XXXX mennessä Vierumäki Golfin tapahtumakalenterin kautta.

Sarjat ja pelimuodot:

- Miehet/naiset: Lyöntipeli HCP

Erikoiskilpailut:

- Lähimmäs lippua (väylät X ja X, pisin avaus väylä X)

Muut tiedot:

- Miehet: keltainen tee, naisten: punainen tee
- Sähköinen tulospalvelu käytössä
- Taukobaarin ja ravintolan palvelut avoinna!

Palkinnot ja yllätyksiä:

Päivän parhaat suoritukset palkitaan laadukkailla tuotepalkinnoilla. Lisäksi kaikkien paikalla olevien kesken arvotaan yllätyspalkintoja.

Lämpimästi tervetuloa nauttimaan golfista ja kilpailutunnelmasta Vierumäki Golfin upealle kentälle!



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Liite 3. Tarkistuslista golfkilpailun järjestämiseen

Kilpailun järjestämisen tarkistuslista:

Ennen kilpailua:

- Määritä kilpailun tavoitteet ja kohderyhmä.
- Valitse kilpailun ajankohta ja tarkista kentän varaustilanne.
- Päätä kilpailun pelimuoto.
- Luo tapahtuma kilpailumoduuliin (GolfBox).
- Määritä ilmoittautumisen alkaminen ja päättyminen.
- Laadi kilpailun budjetti ja määritä osallistumismaksut.
- Suunnittele ja julkaise kilpailukutsu.
- Markkinoi kilpailua (esim.sähköpostitse, uutiskirjeessä, verkkosivuilla ja sosiaalisessa mediassa).
- Laadi kilpailun aikataulu ja lähtölistat.
- Valmistele palkinnot ja mahdolliset give away tuotteet.



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH

Kilpailun järjestämisen tarkistuslista:

Kilpailupäivänä:

- Tarkista, että kaikki tarvittavat materiaalit ovat valmiina.
- Lähetä pelaajille sähköiset tulostensyöttökoodit.
- Vie ruokapöytiin kyltit, joissa ilmenee lähtöaika ja -tii.
- Vie erikoiskilpailuihin tarvittavat kyltit kentälle.
- Järjestä sujuva ilmoittautuminen, vastaa mahdollisiin kysymyksiin ja tarkista jokaisen pelaajan voimassaoleva tasoitus.
- Seuraa kilpailun etenemistä ja ole valmiudessa reagoimaan kilpailun aikana esiintyviin ongelmiin.

Kilpailun päättäminen ja jälkitoimet:

- Hae erikoiskilpailu kyltit kentältä.
- Tarkista ja julkaise kilpailun tulokset.
- Järjestä palkintojenjakotilaisuus, muista kiittää osallistujia ja yhteistyökumppaneita.
- Pyydä osallistujilta palautetta (esim. kyselylomakkeella).
- Analysoi kilpailun onnistuminen ja kehityskohteet.



VIERUMÄKI GOLF
COOKE CLASSIC COACH