

Greenfee Outlet blir Greenfee Now – en tydligare kanal för att fylla sena starttider på klubbens villkor

Greenfee Outlet byter namn till Greenfee Now. Namnbytet markerar nästa steg i utvecklingen av tjänsten och förtydligar dess syfte: att hjälpa golfklubbar fylla sena och svårsålda starttider – utan att tappa kontroll över pris, varumärke eller bokningsflöde.

– Vi har mycket på gång och detta är ett första tydligt steg. Med det nya namnet klargör vi exakt vad tjänsten handlar om: rätt erbjudande, här och nu. Det ska vara enkelt för klubbar att använda – och helt kostnadsfritt att ansluta sig, säger Mikael Lindo, VD på Greenfee Now.

Så fungerar Greenfee Now

Greenfee Now är en kompletterande bokningskanal som hjälper klubbar sälja tider som annars riskerar att stå tomma. Tjänsten ersätter inte befintliga bokningssystem som GIT eller Sweetspot, utan fungerar som ett extra skyltfönster mot golfare som vill spela inom kort.

Det innebär att:

- Klubben fortsätter ta bokningar i sina ordinarie kanaler
- Medlemmar bokar som tidigare – inga nya rutiner krävs
- Klubben väljer själv vilka tider som exponeras med erbjudande

Klubben äger rabatten

Många greenfee-upplägg bygger på standardiserade rabattstrukturer. Det kan innebära begränsad kontroll över prissättning och intäktsoptimering.

I Greenfee Now är det klubben som sätter villkoren. Rabatter styrs av egna regler – utan tvingande rabattsteg eller fasta upplägg. Det gör det möjligt att arbeta strategiskt med beläggning och intäkt, utan att rabatter påverkar fel tider.

Klubben kan exempelvis:

- Styra rabatt efter säsong, veckodag och klockslag
- Anpassa pris efter antal lediga platser i bollen
- Välja om bokning ska vara möjlig samma dag och/eller dagen innan
- Undanta prime time och rikta erbjudanden mot lågefterfrågade tider

Rabatten blir ett styrmedel – inte en standardlösning.

Byggt för samma-dag-beteendet

Majoriteten av alla bokningar sker samma dag. Greenfee Now är därför utvecklat för golfarens "spela nu"-logik, samtidigt som klubben behåller full kontroll över kalender och prissättning.

Nästa fas i utvecklingen

Tjänsten bygger vidare på den feedback och de insikter som kommit från anslutna klubbar.

– Responsen från både klubbar och golfare har varit avgörande i utvecklingen. Intresset växer och vi ser tydligt att behovet av en kontrollerad, flexibel kompletteringskanal är stort. Nu skalar vi upp satsningen, säger Mikael Lindo.

Enkelt att komma igång

Det tar cirka fem minuter att aktivera tjänsten. Klubben kan starta med förslag på rabattstruktur och därefter löpande optimera via ett enkelt gränssnitt.

Bokningar som görs via Greenfee Now återbetalas inte, vilket minskar risken för no-shows och oseriösa bokningar.

Kostnadsfritt att testa

Greenfee Now är kostnadsfritt att ansluta sig till. Klubben kan utvärdera effekten på beläggning och intäkt utan bindning eller lång startsträcka.

För mer information

Eric Sundberg - Greenfee Now
eric.sundberg@caddies.eu
+46 76 393 25 92

Om Greenfee Now

Greenfee Now ägs av Caddies Europe AB, en långsiktig ägare och utvecklare av golfverksamheter. Koncernen äger och driver 30 golfbanor och har fler än 100 000 golfare och över 300 golfanläggningar som kunder genom sina koncernbolag. Caddies Europe kombinerar operativ expertis, kapital och innovation för att utveckla lönsamma golfverksamheter och skapa långsiktigt värde. Koncernen har en årlig omsättning på cirka 300 miljoner kronor.

Bifogade bilder

[Greenfee Now](#)