



FIRMENANGEBOTE

AB 2024

MITGLIEDSCHAFTSFORMEN

AB 2024

FIRMENMITGLIEDSCHAFT 1

- Die Firma bezahlt eine einmalige pauschale Eintrittsgebühr von €10000.
- Pro Saison können 2 Personen (Mitarbeitende, Geschäftsfreunde, Kunden usw.) benannt werden, die für die ganze Saison ein volles Mitglieder-Spielrecht im GC Rheinblick erhalten.
- Der Jahresbeitrag beträgt €3000 pro Person /Jahr.
- Das Package kann bis zum 30. September eines Jahres auf das Folgejahr gekündigt werden.

FIRMENMITGLIEDSCHAFT 2

- Die Firma bezahlt eine einmalige pauschale Eintrittsgebühr von €20000.
- Pro Saison können bis zu 5 Personen (Mitarbeitende, Geschäftsfreunde, Kunden usw.) benannt werden, die für die ganze Saison ein volles Mitglieder-Spielrecht im GC Rheinblick erhalten.
- Der Jahresbeitrag beträgt €3000 pro Person /Jahr.
- 5 Greenfee Gutscheine zur freien Verfügung (Montag bis Freitag)
- Das Package kann bis zum 30. September eines Jahres auf das Folgejahr gekündigt werden.

FIRMEN PACKAGE 1

- 1 Firmenevent mit 2h Schnuppergolf für bis zu 25 Personen inkl. Event-Apéro
- 2 Werbeseiten im Birdiebuch des GC Rheinblick (1 Jahr)
- 1 Werbebanner auf der Homepage des GC Rheinblick (1 Jahr)
- 2x pro Jahr Nutzung des Tagungsraums inkl. Mineral + Kaffee (in der Saison)

Packagepreis € 1 450

FIRMEN PACKAGE 2

- 1 Firmenevent mit 2h Schnuppergolf für bis zu 25 Personen inkl. Event-Apéro
- 3 Gang Menü inkl. Mineral + Kaffee

Packagepreis € 1 650

FIRMEN PACKAGE 3

- 1 Firmenevent mit 2h Schnuppergolf für bis zu 25 Personen inkl. Event-Apéro
- 2 Werbeseiten im Birdiebuch des GC Rheinblick (1 Jahr)
- 1 Werbebanner auf der Homepage des GC Rheinblick (1 Jahr)
- 2x pro Jahr Nutzung des Tagungsraums inkl. Mineral + Kaffee (in der Saison)
- 10 Greenfee Gutscheine (Montag bis Freitag)

Packagepreis € 2 450



10 GUTE GRÜNDE FÜR EINE FIRMENMITGLIEDSCHAFT

1. Persönliche Beziehungen aufbauen

Golf ist oft eine soziale Aktivität, die es Unternehmen ermöglicht, persönliche Beziehungen zu Kunden zu pflegen.

2. Gemeinsames Interesse

Wenn Unternehmen und Kunden gemeinsame Interessen haben, wie zum Beispiel die Liebe zum Golf, schafft dies eine positive Verbindung.

3. Zeit für ausführliche Gespräche

Eine Golfrunde dauert mehrere Stunden, was viel Zeit für Gespräche und Interaktionen bietet.

4. Entspannte Atmosphäre

Golfplätze bieten eine entspannte Umgebung, die oft den Druck von geschäftlichen Gesprächen mindert. Dies kann dazu beitragen, dass Kunden sich wohl fühlen und offener für neue Geschäftsmöglichkeiten sind.

5. Team-Building

Golf kann als Team-Building-Aktivität genutzt werden, bei der Kunden und Mitarbeiter gemeinsam Zeit verbringen und eine positive Gruppendynamik entwickeln können.

6. Veranstaltungen

Unternehmen können Golfveranstaltungen oder Turniere organisieren, um Kunden einzuladen. Dies schafft eine exklusive, sportliche Atmosphäre, welche die Kundenbindung fördert.

7. Gesundheitsbewusstsein

Golf ist eine physische Aktivität, welche die Gesundheit fördert.

8. Langfristige Bindung

Golf ist eine Sportart, die oft über viele Jahre hinweg ausgeübt werden kann. Durch regelmässige Golfaktivitäten können langjährige Beziehungen zu Kunden aufgebaut und gepflegt werden.

9. Erinnerungswert

Gemeinsame Erlebnisse, wie eine Golfrunde, schaffen bleibende Erinnerungen.

10. Differenzierung

Unternehmen, die Golf als Instrument in der Kundenbindung nutzen, differenzieren sich von der Konkurrenz.