



# Il Golf Manager

Giovanni Malcotti

*Il Golf Manager. Ottimizzare ricavi e prestazioni: il Revenue Management per i golf club moderni*

Prefazione di Federica Castellari

FrancoAngeli, 2025, 118 pp., 21 euro

Il libro di cui parliamo in questo numero esula dal novero dei consueti manuali golfistici: è un volume molto specifico, dedicato alla gestione strategica dei circoli di golf, il primo – è importante notare – in lingua italiana. Si tratta di una guida completa e aggiornata per i manager e gli operatori del settore golfistico che vogliono affrontare con efficacia la gestione dei golf club nel contesto attuale, che è in movimento costante e iper-competitivo.

L'opera introduce strumenti avanzati come ad esempio il concetto di prezzo dinamico, che è la norma in altri settori (si pensi tipicamente alle compagnie aeree) ma ancora poco diffuso in Italia nel settore golfistico. Questo e altri strumenti consentono di ottimizzare ricavi e prestazioni, affrontando con strategie solide le sfide assai complesse del mercato contemporaneo, in cui gli scenari mutano di continuo e dove la tecnologia è ormai onnipresente.

Inoltre, l'autore sottolinea l'importanza crescente del turismo golfistico come motore di sviluppo economico e di posizionamento strategico dei club: in questo senso l'Italia ha delle ricchezze e delle bellezze – l'enogastronomia e il paesaggio, solo per citare le prime due che corrono alla mente – che costituiscono un tesoro dalle potenzialità straordinarie, pronto per essere sfruttato col fine di rendere il nostro paese meta golfistica al pari dell'onnipresente Spagna.

E ci sono poi altri due concetti che non possono essere trascurati: l'innovazione tecnologica e la sostenibilità ambientale, che sono fattori chiave per la competitività e l'attrattività degli impianti.

Il tutto senza dimenticare che, come ci ricorda l'autore, “un campo da golf ben progettato e mantenuto è il cuore del golf club”. Perché non basta saper gestire e saper comunicare: occorre partire da un campo da golf che

sia un gioiello da poter esibire con orgoglio a ospiti e turisti.

Non è un testo definitivo, ovvero non mette un punto fermo al fermento in atto nel settore; ma è comunque una buona base di partenza per stimolare il dibattito e professionalizzare sempre più i circoli di golf.

In poche parole, in questo agile volume Malcotti ci fornisce una visione pragmatica su come gestire un golf club non solo come una struttura sportiva, ma come una vera e propria impresa complessa, grazie ad un insieme di competenze manageriali, marketing e conoscenza del settore. La guida offre anche strumenti pratici per l'analisi dello storico, il forecasting e le strategie di prezzo, creando un valore aggiunto per i gestori che puntano a migliorare sia l'esperienza del cliente sia la redditività del club.

## PERCHÉ LEGGERLO

Perché i circoli di golf di oggi prosperano solo se gestiti in maniera professionale e con una visione strategica.

## UNA CITAZIONE

*“I golf resort che adottano pratiche sostenibili non solo contribuiscono alla salvaguardia del pianeta, ma ottengono anche un vantaggio competitivo, migliorando la loro immagine, fidelizzando la clientela esigente e attirando nuovi segmenti di mercato attenti all'etica e alla sostenibilità”.*

[giannidavico.it/campopratica](http://giannidavico.it/campopratica)

Gianni Davico  
Blogger, golfista, scrittore

