

Beskrivelse af "FIT DEAL"

MÅL

Det overordnede mål med FIT DEAL er at markedsføre foreningernes aktiviteter for nye målgrupper – herunder at skabe flere aktive borgere og nye typer af foreningsbrugere – der benytter de lokale foreninger.

FIT DEAL Viborg har haft som primær ambition at appellere til brugere i alderen 16-39 år – både mænd og kvinder. Årsagen hertil er, at mange personer netop i denne livsfase fravælger foreningsidrætten, hvor de bl.a. stifter familie, etablerer sig på arbejdsmarkedet m.v.

AKTIVITETER

Hovedparten af alle FIT DEAL-aktiviteter i Viborg etableres på allerede eksisterende hold i en forening, som udbyder ledige pladser. Dette medfører ikke ekstra arbejde for foreningen at udbyde aktiviteter. Det giver samtidig også mulighed for at integrere FIT DEAL-brugere i foreningen. Det giver kendskab til foreningens beliggenhed, faciliteter, trænere og aktivitetsformer. FIT DEAL skaber synlighed og nye kontaktflader mellem foreninger og brugere. Viden om foreningen er den første forudsætning for at kunne deltage i en idrætsaktivitet på et givent sted, og har kombineret kendskab og tilgængelighed med lysten til rent faktisk at melde sig ind i den pågældende forening. FIT DEAL synes på den baggrund at være et godt redskab til at styrke det frivillige foreningsliv i en kommune og på en måde, hvor der tages højde for danskernes motionsvaner og ønsket om fleksibilitet.

ØKONOMI

Når en borger via hjemmesiden køber en FIT DEAL, så betaler borgeren 35,- kr. 20,- kr. går til den respektive forening og 15,- kr. går til Viborg Idrætsråd til administration af ordningen.

Hele pakken koster 200.000,- kr. som en engangsinvestering og 2.000,- kr. pr. måned til support. I alt 224.000,- kr. Pakken indeholder en løsning som kan implementeres med det samme og er klar til brug. Indeholder derudover betalingsmodul, support, MobilePay osv.

Derudover skal der afsættes midler til markedsføring samt ressourcer til at håndtere og vedligeholde FIT DEAL (min. halvtidsstilling) Det er vigtigt at der afsættes de nødvendige ressourcer til at kontakte foreningerne for at sælge ideen og til løbende vedligehold af FIT DEAL for at det kan fungere optimalt.

FINANSIERINGSMULIGHEDER

Varde Kommune prioriterer FIT DEAL som et idrætstilbud til sine borgere og en måde, hvorpå kommunen kan understøtte udviklingen af det lokale foreningsliv.

Det lokale erhvervsliv involveres, så erhvervslivet bidrager til finansieringen af projektet (reklamer)

Alternative løsninger: Kommuner med megen turisme kan indtænke FIT DEAL og foreningslivet i at udbyde sommeraktiviteter til en fornuftig pris eller kommuner med særlige udfordringer inden for forebyggelse og sundhed kan bruge FIT DEAL i det regi.

Optimalt set giver en kombination af ovenstående med et bredt partnerskab de bedste muligheder for at forankre FIT DEAL og få endnu mere idrætsaktive borgere.