



5. Marked

5.1 Medlemsvekst

2017 ble endelig året NIL passerte 2000 medlemmer! Etter å ha hatt prosjektet «2016 i 2016» ifm. 100-årsjubileumet som langsiktig jobbet med økt antall medlemmer passerte vi 2016 medlemmer høsten 2017. Ved årsskiftet var vi hele 2037 medlemmer. Vi håper alle blir med oss videre og forventer videre vekst pga. befolkningsvekst generelt.

5.2 Web og Facebook

I tillegg til å jobbe med medlemsvekst, så har vi jobbet langsiktig med å få opp antallet følgere på Nittedal IL sin Facebook-side. Fra sommeren 2016 har vi steget fra ca. 600 til ca. 900 følgere. Det er veldig bra for å nå ut med viktig informasjon og gode nyheter. Rekkevidden har vært opptil 3000 brukere, men det er normalt sett veldig bra hvis vi når ut til over 1000.

Web-en vår er relativt kompleks, har mye utdatert informasjon, får ikke fram det viktigste (som sponsorer og viktige nyheter) og mangler funksjonalitet som møteromsbookinger. Det meste av informasjonsflyten har flyttet seg til Facebook, Spond og andre plattformer. Samtidig gjør Facebook det stadig vanskeligere å nå ut til alle uten å betale for innlegg. Det er totalt sett en utfordring.

Det er derfor ønsket fra Styret å sette ned en komité for å se på strategi for web og Facebook. Strategien og konkrete tiltak skal opp til beslutning i 2018. Komitéen utgår fra Markedsansvarlig i NIL og samler folk som til daglig jobber med IT og kommunikasjon.

5.3 Hovedsponsorer i NIL

Hovedsponsorer med draktsponsing ble reforhandlet i 2017. Både Sparebank 1 Ringerike Hadeland, Nokab og Usbl Nittedal inngikk nye 3-årsavtaler med en liten positiv prisjustering. Vi er utrolig takknemlig for å ha de med videre!

Sport 1 Nittedal ble automatisk forlenget med 1 år som avtalen legger opp til. Forno (Ski, Fotball og Innebandy) har tid igjen på sin avtale. Vi mistet dessverre Vaktmesterkompaniet høsten 2017 pga. interne utfordringer hos sponsor. Vi håper de kommer tilbake senere. Derfor var det veldig bra at vi fikk inn 1 ny hovedsponsor: Hurtigruta Carglass. I tillegg til skiltreklame og synlighet på store arrangement så vil vi få cash-back fra ruteskift i hele Norge. Og det er utrolig positivt at Hurtigruta er en aktør som villig gir ut give-aways og stiller opp på arrangementene våre. Det er vinn-vinn.

Totalt har vi for 2018 et budsjett på 450' inkl. mva for disse avtalene.

I tillegg må det nevnes at NIL gjennom «Nokab-andelen» mottok ca. 55 000 ekstra fra Nokab. Det er utrolig bra ekstragave. Oppfordrer alle medlemmer til å tegne seg for nye 1-årsavtaler og sikre disse inntektene til ditt lag videre. Sparebank 1 stiftelsen bidrar også med høye summer til gode prosjekt, som eks. Skistua. Det betyr enormt mye for klubben.

Takk for støtten! Det er med på å gi et veldig godt aktivitetstilbud til barn og unge samtidig som kostnadene ved å delta minimeres.



5.4 Profilering i NIL

Det ble gjort undersøkelser for å se om man kunne samle klubbtøy hos én leverandør ila. 2017. For felles og sterkere profilering, bedre familieøkonomi, samt enklere håndtering av sponsorer. Konklusjonen er at hvis det er vilje hos idrettsgruppene vil det være et bra alternativ å samle alt hos Trimtex, ev. også Original Teamwear. Det eneste som kanskje håndteres utenom pga. pris er draktsettene til fotball for de yngre aldersgruppene.

Det er ønskelig å fortsette dette arbeidet for å klare å samle etter hvert.