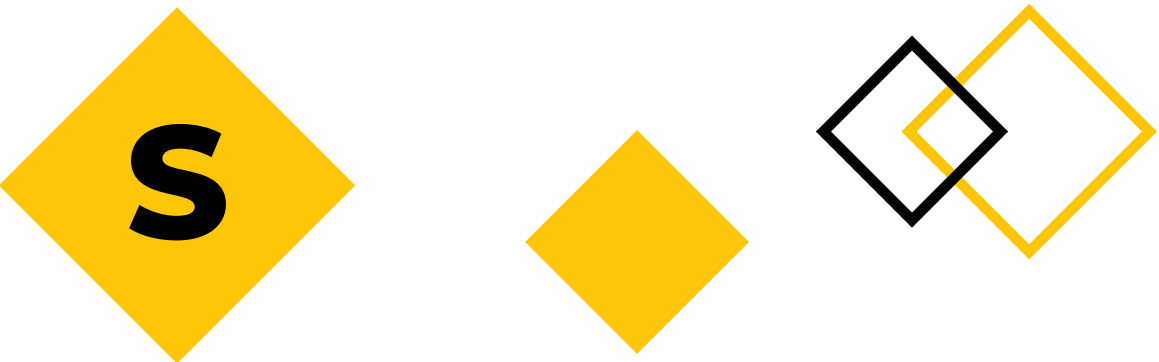


Przed udziałem w projekcie ERASMUS + SPORT



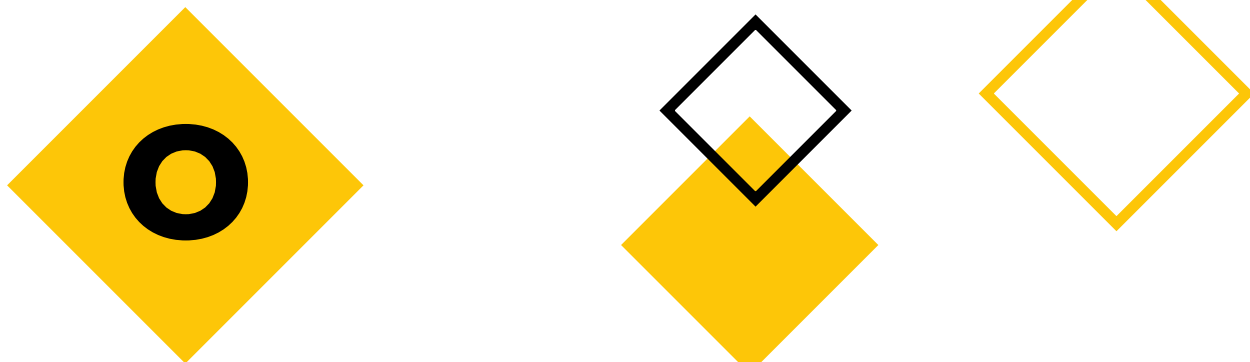
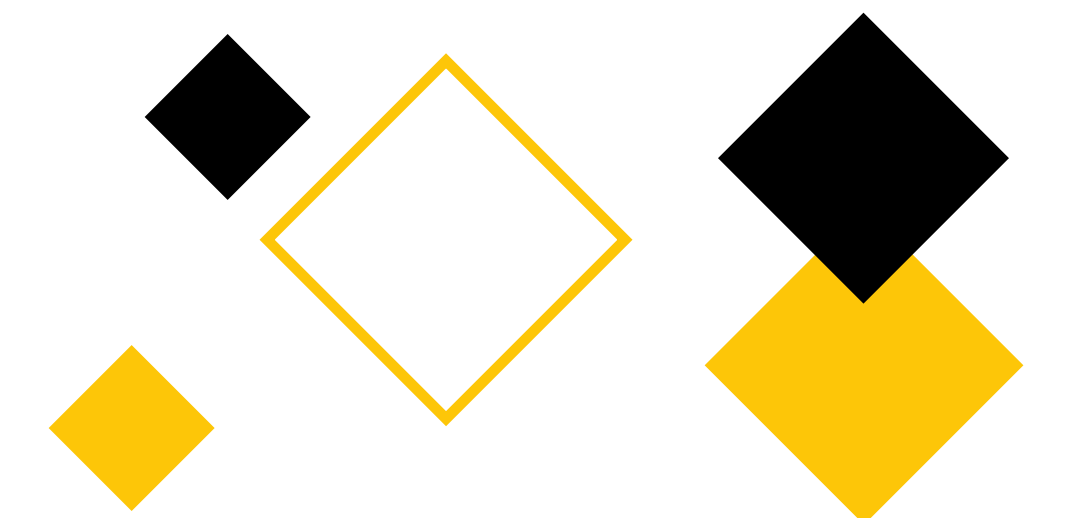
Mocne strony

1. **Wykwalifikowana i profesjonalna kadra** – wysoki poziom kompetencji i doświadczenia pracowników.
2. **Szeroka i różnorodna oferta** – zajęcia dostosowane do szerokiej grupy interesariuszy (od dzieci 2,5 rocznych po młodzież do lat 15).
3. **Lokalizacje** – zajęcia prowadzone w 4 miejscach, zwiększając dostępność i zasięg działania.
4. **Autorskie programy zajęć** – dopasowane do wieku i umiejętności dzieci, co podnosi jakość oferty.
5. **Lokalna rozpoznawalność** – dobrze znany klub w okolicy, co buduje zaufanie wśród rodziców i uczestników.
6. **Autorski system motywacyjny** - pomaga utrzymać zainteresowanie, pokazuje , że systematyczność popłaca i owocuje małymi sukcesami.
7. **Wielość źródeł przychodu** – działalność obejmująca zajęcia programowe, obozy, półkolonie oraz campy.
8. **Doskonała komunikacja** – rzetelnie przygotowana i odpowiednio zaplanowana, wspierana przez profesjonalne grafiki.
9. **Silne media społecznościowe** – aktywność online, która zwiększa widoczność i zaangażowanie społeczności.
10. **Model samowystarczalności** – stabilność finansowa klubu, zbudowana na doświadczeniu kadry zarządzającej.
11. **Coraz szersza oferta** – uwzględniająca dni specjalne, wydarzenia promocyjne i nowe formuły zajęć oraz bieżące potrzeby grup docelowych.
12. **Bliski kontakt z rodzicami** – wzajemne zaufanie i dobra komunikacja.
13. **Udział w rozgrywkach i turniejach** – oferta atrakcyjna dla dzieci nastawionych na rywalizację.
14. **Duży zasób sprzętu i akcesoriów animacyjnych** – poprawia jakość i atrakcyjność zajęć.
15. **Wsparcie profesjonalnych partnerów** – zwiększające zasoby i wiarygodność klubu.



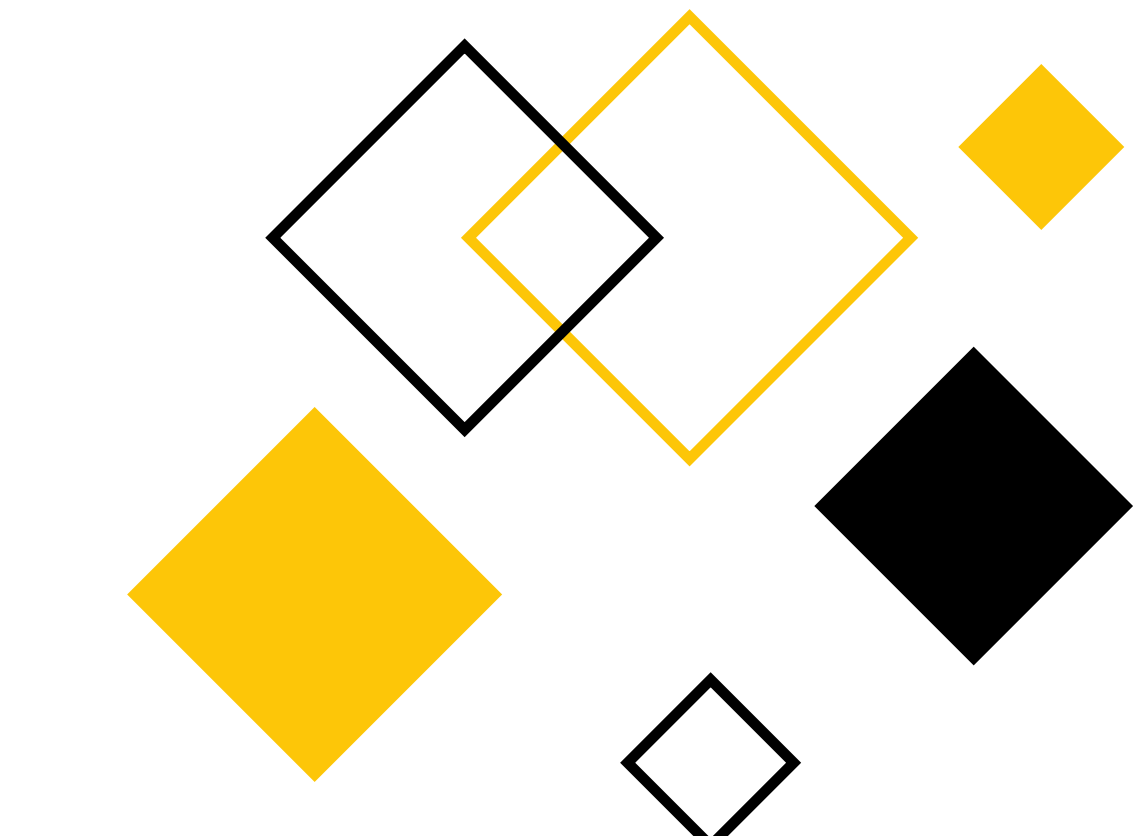
Słabe strony

1. **Brak sekcji żeńskiej i oferty skierowanej tylko do dziewcząt** – utrata potencjalnych zawodniczek oraz brak wykorzystania pełnego potencjału rynku sportowego.
2. **Niski poziom zgrania i współpracy między trenerami** – brak efektywnej wymiany wiedzy i doświadczeń między trenerami, niespójne podejście szkoleniowe.
3. **Brak holistycznego podejścia do rozwoju wśród kadry** – ograniczone spojrzenie na rozwój osobisty i zawodowy.
4. **Brak nowych i świeżych pomysłów w treningach skills** – brak zastosowania innowacyjnych metod treningowych.
5. **Zarządzanie klubem oparte na jednej osobie** – brak podziału obowiązków i odpowiedzialności.
6. **Brak efektywnego systemu motywacyjnego dla pracowników** – ograniczona motywacja do pracy.
7. **Zależność od lokalnego rynku** – ograniczenia wynikające z bazy klientów w określonych lokalizacjach.
8. **Brak ekspansji na inne regiony** – obecność tylko w lokalnych obszarach może ograniczać rozwój.
9. **Wysokie koszty utrzymania kadry i infrastruktury** – potencjalne obciążenie finansowe.
10. **Ograniczony dostęp do sal i obiektów treningowych** – wpływa na możliwości organizacyjne i dostępność zajęć.
11. **Brak własnego obiektu treningowego** – utrudnia pełną niezależność operacyjną i może zwiększać koszty wynajmu.



Szanse

1. **Stabilna sytuacja finansowa** – niezależność od środków publicznych minimalizuje ryzyko związane z wahaniami w finansowaniu zewnętrznym.
2. **Stale powiększająca się oferta zajęć** – elastyczność i dostosowywanie się do potrzeb rynku zwiększa atrakcyjność klubu.
3. **Odczarowanie rywalizacji w sporcie** – promowanie zdrowej rywalizacji i współpracy przyciąga rodziców i dzieci, szukających alternatywy dla tradycyjnych modeli sportowych.
4. **Zamożne społeczeństwo** – większa gotowość klientów do inwestowania w rozwój dzieci.
5. **Duża liczba dzieci oraz szkół** – szeroka baza potencjalnych klientów i możliwość współpracy z placówkami edukacyjnymi.
6. **Brak atrakcyjności sportu** – stworzenie oferty, odpowiadającej na aktualne potrzeby dzieci jak i rodziców, jako wartościowego i dobrze zbudowanego środowiska, opartego nie tylko na rywalizacji i wyniku sportowym.



Zagrożenia

1. **Polityka prawna wynajmu sal** – zmiany w regulacjach mogą utrudniać i wydłużać proces wynajmu odpowiednich obiektów treningowych.
2. **Prężnie rozwijająca się konkurencja** – wzrost liczby podobnych inicjatyw prowadzi do walki o te same zasoby, klientów i lokalizacje.
3. **Niski poziom sprawności dzieci** – rosnący problem z kondycją fizyczną dzieci i trudności w motywowaniu ich do aktywności fizycznej.
4. **Walka o czas i uwagę dzieci z przemysłem cyfrowym** – atrakcyjność rozrywki cyfrowej zmniejsza zainteresowanie tradycyjnymi formami aktywności.
5. **Wrogość lokalnego środowiska** – opór ze strony niektórych grup społecznych lub konkurencyjnych organizacji może utrudniać rozwój klubu.
6. **Ryzyko wypalenia kadry** – związane z intensywnym harmonogramem i wielością obowiązków.

