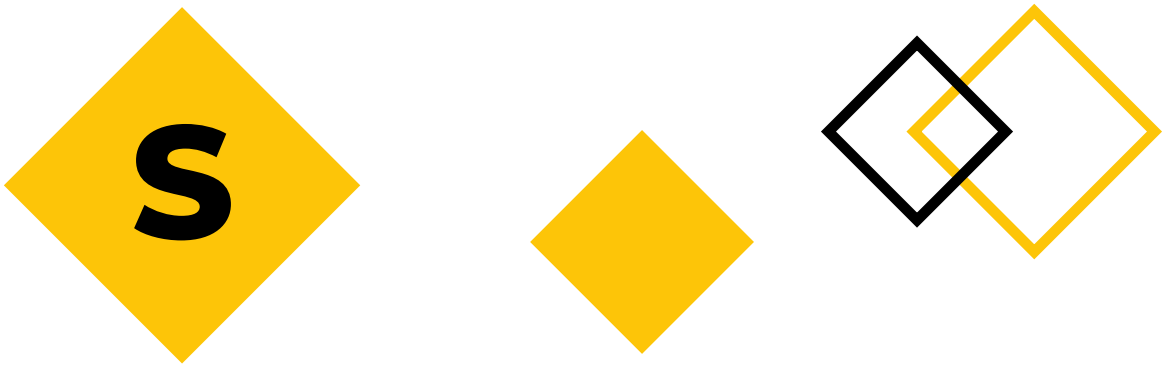
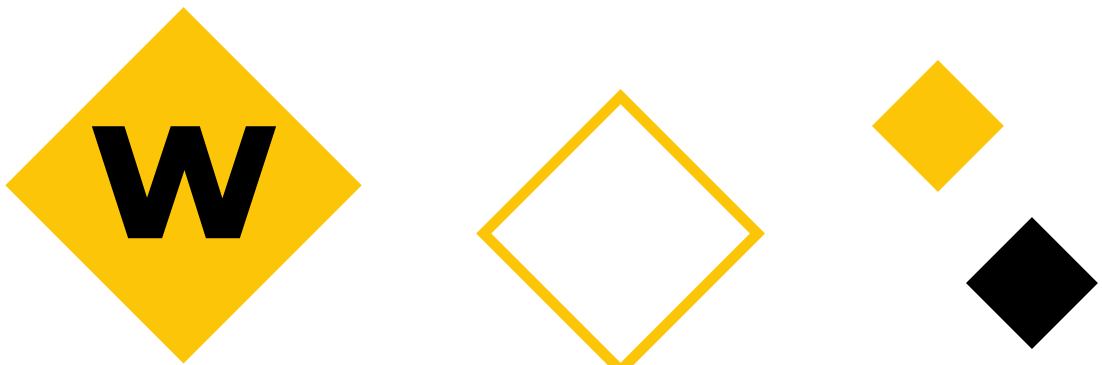


Analiza swot - po udziale w projekcie ERASMUS + SPORT



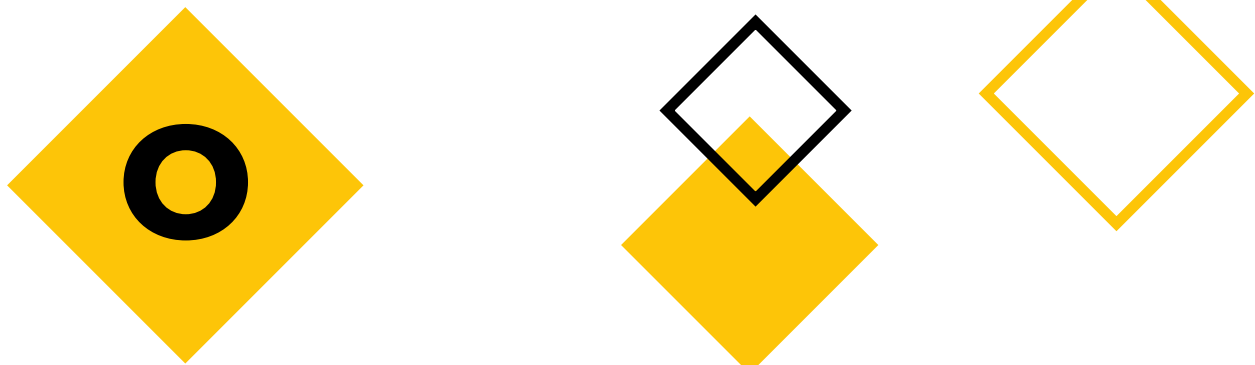
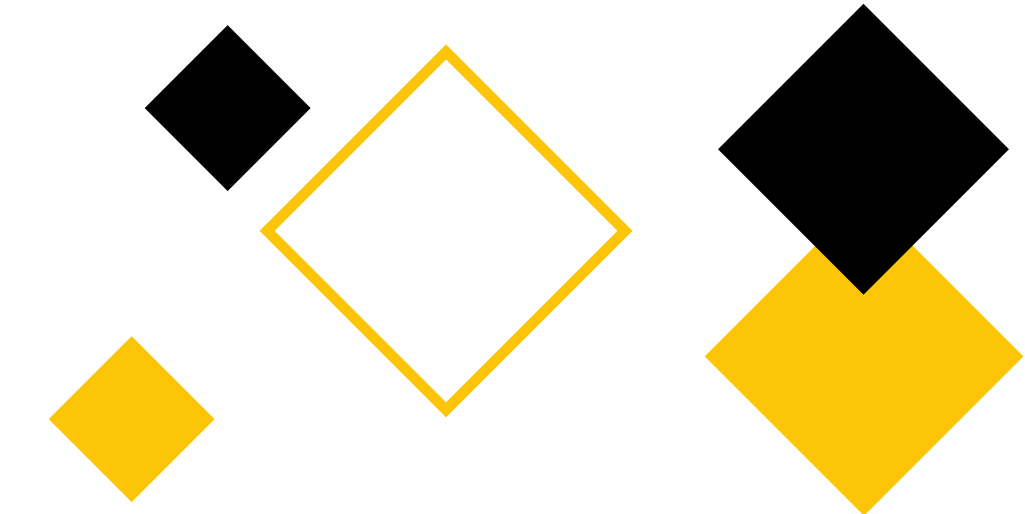
Mocne strony

- Wykwalifikowana i profesjonalna kadra** – wysoki poziom kompetencji i doświadczenia pracowników.
- Szeroka i różnorodna oferta** – zajęcia dostosowane do szerokiej grupy interesariuszy (od dzieci 18-miesięcznych po dorosłych).
- Lokalizacje** – zajęcia prowadzone w 7 miejscach, zwiększając dostępność i zasięg działania.
- Autorskie programy zajęć** – dopasowane do wieku i umiejętności dzieci, co podnosi jakość oferty.
- Lokalna rozpoznawalność** – dobrze znany klub w okolicy, co buduje zaufanie wśród rodziców i uczestników.
- Autorski system motywacyjny** - pomaga utrzymać zainteresowanie, pokazuje, że systematyczność popłaca i owocuje małymi sukcesami.
- Wielość źródeł przychodu** – działalność obejmująca zajęcia programowe, obozy, półkolonie, campy, eventy oraz sklep.
- Doskonała komunikacja** – rzetelnie przygotowana i odpowiednio zaplanowana, wspierana przez profesjonalne grafiki.
- Silne media społecznościowe** – aktywność online, która zwiększa widoczność i zaangażowanie społeczności.
- Model samowystarczalności** – stabilność finansowa klubu, zbudowana na efektywnym zarządzaniu.
- Stabilny i przyjazny zespół** – atmosfera współpracy sprzyjająca efektywności pracy.
- Coraz szersza oferta** – uwzględniająca dni specjalne, wydarzenia promocyjne i nowe formuły zajęć oraz bieżące potrzeby grup docelowych
- Bliski kontakt z rodzicami** – wzajemne zaufanie i dobra komunikacja.
- Rozrastająca się oferta zajęć** – w sezonie 2024/25 uruchomiono grupy dla dziewczynek (2), zajęcia skils w nowej formule, zajęcia dla najmłodszych dzieci (do 2,5 lat) oraz treningi koszykówki dla młodzieży i dorosłych.
- Udział w rozgrywkach i turniejach** – oferta atrakcyjna dla dzieci nastawionych na rywalizację.
- Praca organizacji oparta na wartościach** – jasne zasady, skuteczny system motywacyjno-premiowy dla pracowników.
- Duży zasób sprzętu i akcesoriów animacyjnych** – poprawia jakość i atrakcyjność zajęć.
- Zagraniczny trener w kadrze** – zajęcia prowadzone w języku angielskim oraz francuskim, co podnosi prestiż i atrakcyjność.
- Wsparcie profesjonalnych partnerów** – zwiększające zasoby i wiarygodność klubu.



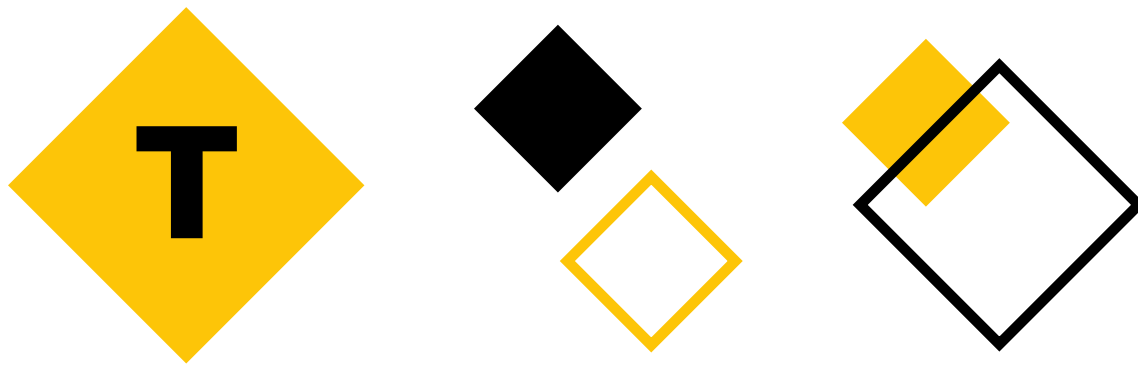
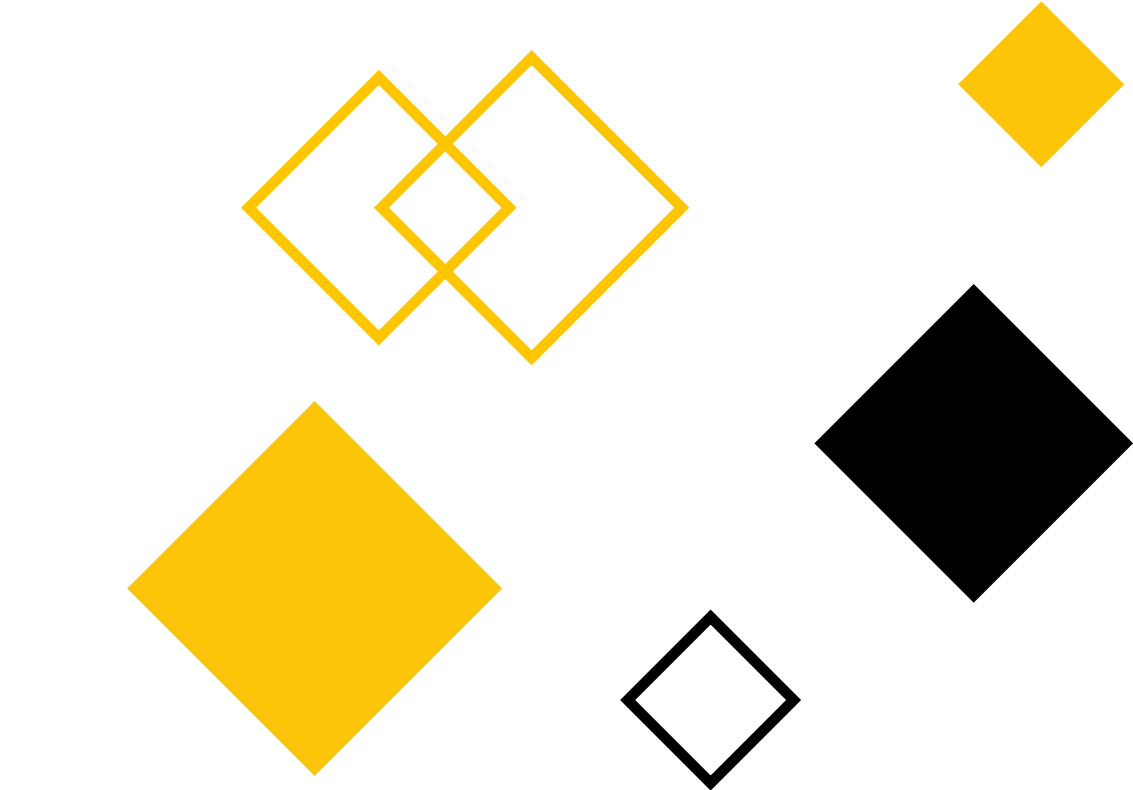
Słabe strony

- Zależność od lokalnego rynku** – ograniczenia wynikające z bazy klientów w określonych lokalizacjach.
- Brak ekspansji na inne regiony** – obecność tylko w lokalnych obszarach może ograniczać rozwój.
- Intensywna konkurencja** – rynek może być nasycony podobnymi ofertami.
- Wysokie koszty utrzymania kadry i infrastruktury** – potencjalne obciążenie finansowe.
- Ograniczony dostęp do sal i obiektów treningowych** – wpływa na możliwości organizacyjne i dostępność zajęć.
- Zmniejszone zaangażowanie kadry** – wynikające ze statusu pracy w klubie jako dodatkowego zajęcia.
- Brak własnego obiektu treningowego** – utrudnia pełną niezależność operacyjną i może zwiększać koszty wynajmu.
- Niski poziom inkluzyjności** – brak odpowiednich programów i działań wspierających dzieci z niepełnosprawnościami oraz z mniejszymi szansami edukacyjnymi może ograniczać dostęp do aktywności fizycznej, co negatywnie wpływa na równy dostęp do sportu i integrację w klubie.
- Brak idei wolontariatu dla zawodników klubu** – brak rozwiniętego programu wolontariatu dla członków klubu ogranicza zaangażowanie samych zawodników i wpływa na brak wzrostu ich odpowiedzialności społecznej.
- Duża dysproporcja ilościowa między chłopcami a dziewczynkami w klubie** – wciąż występuje znacząca różnica w liczbie uczestniczek i uczestników zajęć, co może utrudniać równomierne rozwijanie oferty oraz angażowanie dziewcząt w sport.



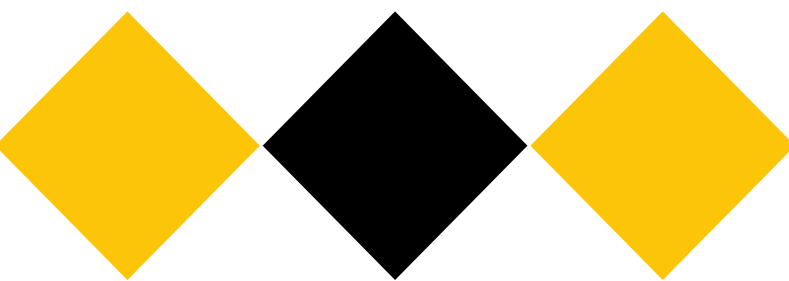
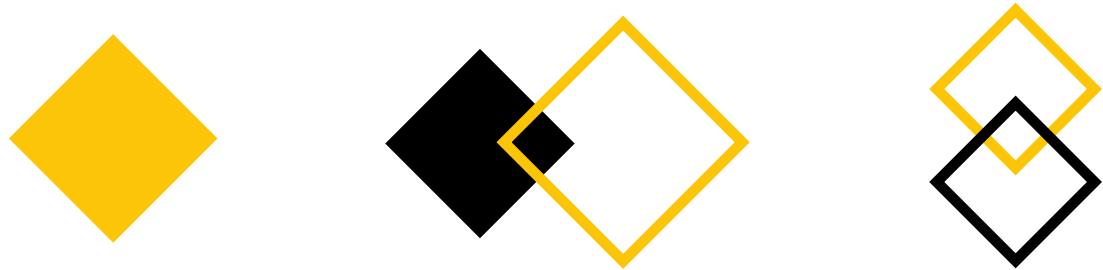
Szanse

- Stabilna sytuacja finansowa** – niezależność od środków publicznych minimalizuje ryzyko związane z wahaniami w finansowaniu zewnętrznym.
- Stale powiększająca się oferta zajęć** – elastyczność i dostosowywanie się do potrzeb rynku zwiększa atrakcyjność klubu.
- Odczarowanie rywalizacji w sporcie** – promowanie zdrowej rywalizacji i współpracy przyciąga rodziców i dzieci, szukających alternatywy dla tradycyjnych modeli sportowych.
- Zamożne społeczeństwo** – większa gotowość klientów do inwestowania w rozwój dzieci.
- Duża liczba dzieci oraz szkół** – szeroka baza potencjalnych klientów i możliwość współpracy z placówkami edukacyjnymi.
- Kadra zmotywowana do rozwoju** – zaangażowanie pracowników sprzyja podnoszeniu jakości usług i innowacyjności oferty.
- Wykluczenie dzieci z niepełnosprawnościami i mniejszymi szansami edukacyjnymi z aktywności fizycznej**-rosnące wykluczanie tych dzieci z sportu stwarza możliwość włączenia ich do programu zajęć sportowych, które są niezwykle potrzebne w kontekście ich rozwoju fizycznego i społecznego.



Zagrożenia

- Polityka prawna wynajmu sal** – zmiany w regulacjach mogą utrudniać i wydłużać proces wynajmu odpowiednich obiektów treningowych.
- Prężnie rozwijająca się konkurencja** – wzrost liczby podobnych inicjatyw prowadzi do walki o te same zasoby, klientów i lokalizacje.
- Brak atrakcyjności sportu** – zmniejszone zainteresowanie sportem wśród dzieci i młodzieży może wpłynąć na liczbę uczestników zajęć.
- Niski poziom sprawności dzieci** – rosnący problem z kondycją fizyczną dzieci i trudności w motywowaniu ich do aktywności fizycznej.
- Walka o czas i uwagę dzieci z przemysłem cyfrowym** – atrakcyjność rozrywki cyfrowej zmniejsza zainteresowanie tradycyjnymi formami aktywności.
- Wrogość lokalnego środowiska** – opór ze strony niektórych grup społecznych lub konkurencyjnych organizacji może utrudniać rozwój klubu.



LAJKERS