Sintesi dei dati emersi dagli esercizi del Meeting dei dirigenti

FIPAV CRER del 14 ottobre 2018 a Bologna

Nel presente documento è possibile trovare una sintesi complessiva dei dati emersi durante l'esercizio di "Analisi Swot" effettuato da 15 gruppi di lavoro durante il meeting FIPAV CRER rivolto ai dirigenti di società sportive. Sono stati riportati i dati mantenendo la struttura dell'esercizio e sintetizzando quando emerso per fornire una visione di insieme. I dati emersi per ciascuna categoria (punti di forza, punti di debolezza, obiettivi, minacce, opportunità e azioni conseguenti) non sono presentati in elenchi redatti seguendo un ordine particolare per dare a tutti lo stesso risalto, non sono quindi in ordine di importanza o frequenza. Nei dati sintetizzati, per brevità, quando si utilizza il termine generico "atleti" si fa riferimento anche a atlete di sesso femminile e questo avviene per tutti i ruoli presi in esame. I dati emersi appaiono rilevanti in funzione della pianificazione di attività successive o per cercare una visione di insieme di quanto espresso dai dirigenti di FIPAV CRER.

Punti di forza emersi

- Impianti in gestione o di proprietà e in buono stato e in una posizione vantaggiosa
- La ASD ha una struttura organizzativa funzionale, coesa e stabile
- Il presidente ha relazioni strette con Amministrazione e Istituzioni
- Presenza esclusiva nel territorio di azione
- Collaborazioni con altre società sportive (anche di differenti discipline)
- Il pubblico è presente, numeroso e con un buon livello di coinvolgimento
- Atleti fidelizzati e interessati alle attività della società sportiva
- Allenatori e tecnici competenti e motivati e con caratteristiche funzionali al ruolo ricoperto
- Dirigenti competenti e motivati
- I dirigenti hanno contatti utili a trovare sponsor e con caratteristiche funzionali al ruolo ricoperto
- L'offerta è varia e differenziata
- Mezzi di trasporto di proprietà della ASD
- I volontari sono disponibili e partecipi
- Lo sponsor è fidelizzato e offre un importante contributo
- Buona comunicazione via stampa e mezzi digitali
- La ASD fornisce un servizio di Centro Estivo
- C'è collaborazione e partecipazione tra atleti tesserati della ASD appartenenti a squadre e categorie diverse
- È attiva una collaborazione con un'altra ASD che integra l'offerta (es. una di squadre solo maschili e una femminili)

Punti di debolezza emersi

- Troppa burocrazia
- Costi e difficoltà di gestione (dell'impianto e della ASD in generale)
- Difficoltà a reperire fondi
- Difficoltà a conoscere e gestire bandi a cui si può avere accesso
- Difficoltà a trovare o mantenere nuovi dirigenti (anche dalle nuove generazioni), arbitri e segnapunti
- Difficoltà logistiche nelle attività della ASD, gare e campionati
- Difficoltà nel gestire i rapporti con i genitori e gli altri stakeholder
- Difficoltà con la comunicazione digitale (social, sito, e-mail, portali…)
- Impianti in cattivo stato, inadeguati alle necessità o mancanti
- La pallavolo è uno sport meno visibile di altri
- Rapporti non ottimali con le amministrazioni pubbliche e gli enti
- Dirigenti e tecnici inadeguati al compito
- Mancanza di tempo disponibile da dedicare alla ASD per i dirigenti
- Mancanza di risorse addette a ruoli specifici (es responsabile marketing, ufficio stampa, etc…)

Obiettivi emersi

- Aumentare o mantenere il numero di tesserati
- Trovare e gestire gli impianti necessari alle attività
- Aumentare o coinvolgere maggiormente gli sponsor
- Implementare le attività sportive
- Trovare nuovi collaboratori competenti e di una fascia di età più bassa della media (dirigenti, arbitri, tecnici…)
- Svolgere una funzione sociale sul territorio
- Rispettare l'etica della ASD
- Alzare il numero e il livello tecnico dei propri atleti e tecnici
- Trovare volontari disponibili
- Trovare un dirigente responsabile della comunicazione esterna
- Creare eventi, manifestazioni, momenti ricreativi per aumentare il coinvolgimento e promuovere la ASD
- Migliorare il rapporto con enti locali e amministrazioni pubblica
- Portare atleti dalle giovanili alla prima squadra
- Gestire in maniera più efficace gli spazi a disposizione
- Coinvolgere i genitori per renderli volontari attivi
- Ridurre il tempo dedicato agli aspetti burocratici

- Fornire un servizio che progetti la crescita dell'atleta nell'arco di tutta la sua carriera dalle giovanili alle prime squadre finalizzato al raggiungimento di risultati sportivi ma anche al suo benessere psicofisico.

Minacce al raggiungimento degli obiettivi emersi

- Concorrenza e livello di attrattività degli atleti delle altre ASD del territorio
- Crisi economica
- Sponsor interessanti già impegnati con altre ASD
- La normativa fiscale è molto complessa
- La normativa federale FIPAV è complessa
- Il sistema informatico di FIPAV nazionale è di difficile utilizzo
- La FIPAV è un ostacolo economico
- Poco tempo disponibile per l'utilizzo di impianti non di proprietà
- La formazione e abilitazione dei tecnici richiede troppo tempo
- I tecnici delle giovanili non hanno anche una sensibilità dirigenziale all'interno della ASD
- Assenza di ricambio generazionale a livello dirigenziale

Opportunità per il raggiungimento degli obiettivi emersi

- Aumento delle entrate economiche con tesseramento, fondi o bandi
- Aumento visibilità
- Progetti con le scuole
- Coinvolgimento di laureati in scienze motorie o alternanza scuola/lavoro
- Accessibilità a Bandi pubblici
- Centri estivi
- Momento favorevole per la Pallavolo Nazionale
- Sono presenti sponsor accessibili e interessanti
- Possibilità di fidelizzare gli stakeholder
- Trovare nuovi sponsor tramite i contatti di collaboratori e genitori degli atleti
- Collaborazione con altre ASD del territorio
- Il territorio offre un bacino di utenza potenzialmente ampio
- Presenza di atleti o ex atleti che desiderano diventare tecnici o dirigenti
- È possibile organizzare eventi sociali per coinvolgere maggiormente atleti, dirigenti, tecnici e stakeholder

Azioni conseguenti emerse

- Creare attività con una rilevanza sociale per il territorio
- Trovare un responsabile marketing e comunicazione
- Trovare sponsor e un responsabile addetto alla ricerca di sponsor

- Realizzare attività nelle scuole
- Coinvolgere maggiormente i genitori in attività della ASD (riunioni, incontri, attività, etc)
- Migliorare la comunicazione a scopo promozionale con nuove campagne digitali e cartacee
- Organizzare corsi di formazione o aggiornamento per tecnici e dirigenti
- Coinvolgere maggiormente i volontari e gli ex atleti
- Creare eventi, manifestazioni, momenti ricreativi per aumentare il coinvolgimento, raccogliere fondi, promuovere le attività della ASD
- Realizzare incontri e riunioni con gli stakeholder per aumentare il loro coinvolgimento e ottimizzare le azioni e la strategia
- Valorizzare gli atleti delle squadre giovanili portandoli a vedere le serie superiori per limitare l'abbandono o la migrazione verso altre ASD
- Coinvolgere maggiormente i tecnici anche su aspetti dirigenziali della ASD