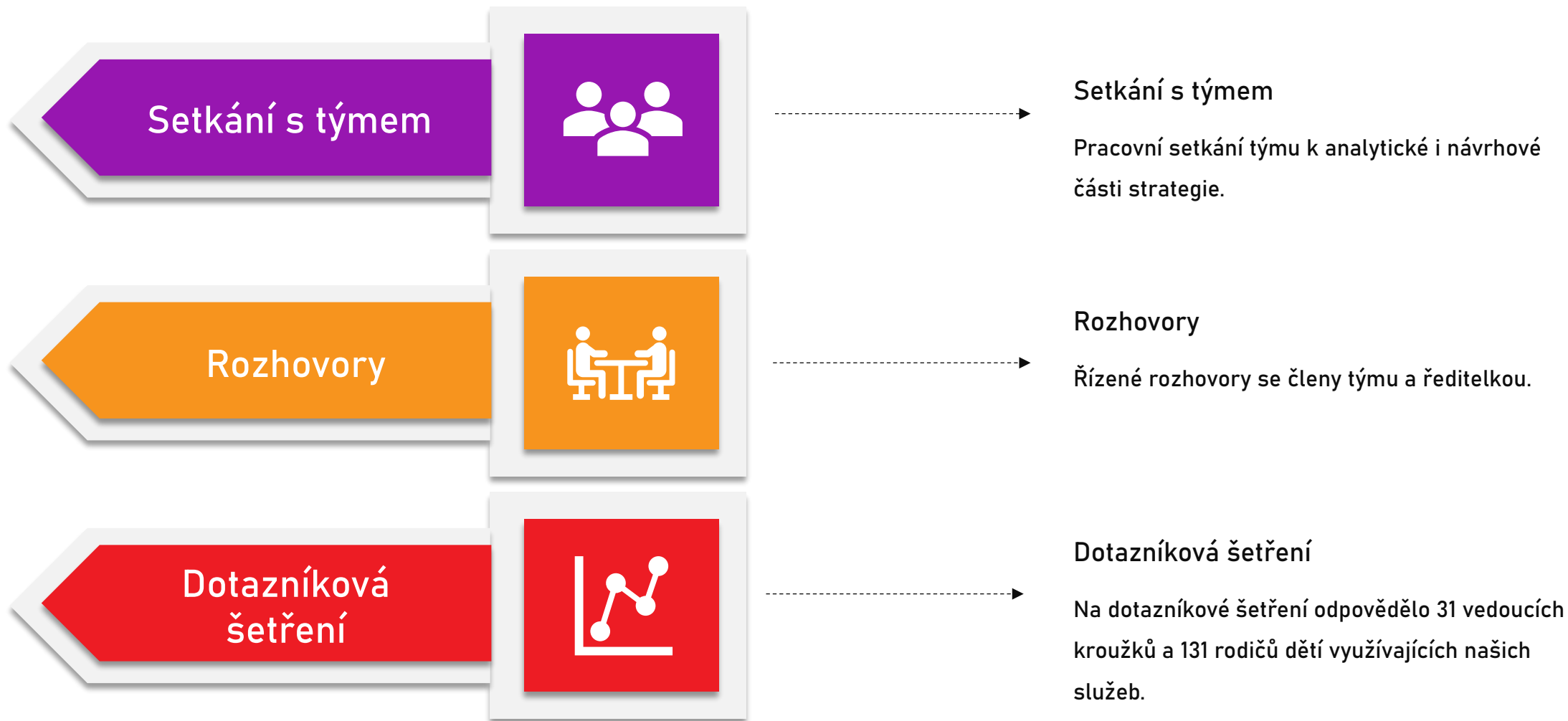


STRATEGIE

Střediska volného času Vratimov



JAK VZNIKALA STRATEGIE



Silné stránky



Kvalitní personál a dobrá týmová spolupráce.



Široká nabídka kroužků a aktivit.



Kvalitní pedagogové a odborníci.



Úspěšné čerpání dotací, projektová manažerka.



Bezpečné a příjemné prostředí.



Výborné materiální vybavení.



Fungující recepce (první kontakt, bezbariérový přístup, bezpečnost).



Kvalitní komunikace s rodiči.



IS Domeček a klientské centrum.

Slabé stránky



Omezená personální kapacita na rozvoj a nové aktivity.



Nejsou pokryty všechny poptávané kroužky, nedaří se najít odborníky.



Nedostatečná nabídka pro cílovou skupinu náctiletých.



Problém s parkováním před SVČ.



Nepřehledné webové stránky.



Část SVČ budovy je bariérová.



Nedostatečné financování stálých úvazků.



Chybí dílna keramiky.



Rezerva ve využití potenciálních finančních zdrojů vč. školného.



Rezerva práce se zpětnou vazbou.



Chybí sjednocení a popis některých činností pro externisty i interní zaměstnance vč. vymáhání plnění.

Příležitosti



Dobrá spolupráce se zřizovatelem a orgány města.



Tiktok a nové sociální sítě jako komunikační nástroj s dětmi.



Silná poptávka po táborech.



Rozvoj spolupráce s DS0 RSB.



Blízkost vysokých škol v Ostravě jako potenciál pro spolupráci a zdroj pedagogů.



Dotace.



Součást vzdělávací systému.

Hrozby



Úsporné chování rodin
z ekonomických důvodů



Nestabilita financování SVČ.



Snížení dotačních příležitostí od státu.



Konkurence (kroužky ve školách,
komerční nabídka).



Přesun pozornosti a zájmu do
digitálního prostředí.

Strategie = cesta ke zlepšení



Proč jsme tady, naše motto

„K nám nemusíte,
ale chcete!“



STRATEGIE SVČ 2026

A Rozvoj týmu

Stabilizovat a dále rozvíjet tým v jednotlivých odbornostech potřebných pro kvalitu a atraktivitu kroužků i pro práci s individuálním rozvojem a potřebami dítěte.

C Marketing

Moderní marketing jako nástroj zvýšení kvality a úspěšnosti služeb.



B Kvalitní a pružná nabídka

Průběžně ověřovat kvalitu služeb a pružně reagovat na změny v poptávce po kroužcích i vývoj okolí.

D Finance a řízení

Zajistit adekvátní prostory pro činnost, které nelimitují kvalitu a rozvoj našich služeb.

E Zázemí a materiální vybavení

Zajistit adekvátní personální kapacity, optimalizovat zdroje financování.

A. Kvalitní lidské zdroje



Stabilizovat a dále rozvíjet tým v jednotlivých odbornostech potřebných pro kvalitu a atraktivitu kroužků i pro práci s individuálním rozvojem a potřebami dítěte.

A.1 Zajistit dostatek externistů.

A.2 Zvýšit kvalifikaci pedagogů volného času.

A.3 Stabilizovat tým.

A.4 Zlepšit řízení lidských zdrojů.

A.5 Zvýšit četnost hospitací a zlepšit metodickou podporu.

B. Kvalitní a pružná nabídka



Průběžně ověřovat kvalitu služeb a pružně reagovat na změny v poptávce po kroužcích i vývoj okolí.

B.1 Každoročně provádět zpětnou vazbu od účastníků zájmového vzdělávání.

B.2 Jedenkrát ročně aktualizovat nabídku služeb dle poptávky a aktuálních trendů.

B.3 Navázat kontakt nebo dále rozvinout spolupráci s možnými partnery v regionu i mimo něj.

C. Marketing



Moderní marketing jako nástroj zvýšení kvality
a úspěšnosti služeb.

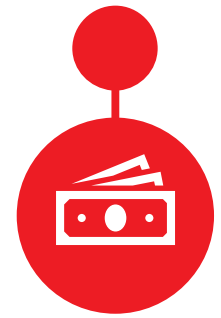
C.1 Vytvořit
manuál
používání
komunikačních
kanálů.

C.2 Vytvořit
manuál
komunikace s
klíčovými
partnery.

C.3 Rozšířit
komunikační
kanály.

C.4 Svěží a
hravý
marketing pro
cílové skupiny.

D. Finance a řízení



Zajistit vícezdrojové financování a zefektivnit řízení.

D.1 Posílit
vícezdrojové
financování na
stávající aktivity.

D.2 Zefektivnit
vnitřní
administrativu.

D.3 Do kalkulací akcí
pro externí subjekty
zahrnout personální
náklady na přímou
činnost, ale i
podpůrnou činnost
a režie.

E. Zázemí a materiální vybavení



Zajistit adekvátní prostory pro činnost, které nelimitují kvalitu a rozvoj našich služeb.

E.1 Zlepšení parkování u SVČ.

E.2 Spolupráce se zřizovatelem při zvýšení kapacit tělocvičen.

E.3 Studie optimalizace prostor.

Náš tým



Celý dokument najdete na:

www.svcvratimov.cz

www.facebook.com/SVCVratimov