

**„Z projektu do trwałości”
jak klub przekuł pojedynczy grant w stały program/sekcję**

1) Punkt wyjścia: grant jako „iskra”, nie jednorazowy fajerwerk

Klub (niewielki, lokalny – 1–2 sekcje, kilkunastu działaczy) dostał **jednorazowy grant** na uruchomienie zajęć w nowej dyscyplinie (np. lekkoatletyka/biegi, piłka nożna dziewcząt, siatkówka). Projekt zakładał: wynagrodzenie trenera, kilka miesięcy zajęć, sprzęt podstawowy oraz udział w 2–3 zawodach.

Na starcie było duże ryzyko: po zakończeniu finansowania wszystko się „urwie”, bo:

- trener wróci do innych zleceń,
- sprzęt zostanie, ale nie będzie środków na organizację,
- grupa się rozpadnie bez planu ciągłości.

Klub potraktował więc grant jak **pilot stałego programu**, a nie jak „akcję na sezon”.

2) Zasada, która zmieniła wszystko: plan trwałości od pierwszego dnia

Już w tygodniu startowym klub zrobił krótkie, bardzo konkretne ćwiczenie:

„Ile kosztuje sekcja miesięcznie i skąd bierzemy pieniądze po projekcie?”

Wyszło, że do utrzymania programu potrzeba np. 5 000–8 000 zł/mies. (trener, boisko/sala, dojazdy, drobny sprzęt, opłaty startowe, ubezpieczenia, księgowość, rezerwa). Następnie ustalono, że docelowo finansowanie ma się opierać na **5 nogach**:

1. **Składki / opłaty programowe** (przewidywalność),
2. **Partnerstwa lokalne** (barter, zasoby, baza),
3. **Wolontariat** (czas i kompetencje),
4. **Sponsorzy** (pieniądze i usługi),
5. **Kolejne projekty** (rozwojowe, nie „na przetrwanie”).

Kluczowe: **żadne źródło nie może stanowić >40–50% budżetu sekcji.**

3) Krok po kroku: co klub zrobił, żeby sekcja została na lata

Krok A. Zamiana „uczestników projektu” w „członków programu”

W trakcie grantu klub wprowadził prostą ścieżkę:

- **miesiąc otwarty** (bez opłat lub symboliczne),
- po 4 tygodniach – decyzja: „wchodzę do sekcji”,
- podpisanie deklaracji członkowskiej / zgód, dodanie do listy komunikacyjnej,
- jasne zasady: grafik, frekwencja, reprezentowanie klubu, bezpieczeństwo.

Efekt: zamiast jednorazowej grupy z naboru, powstała **społeczność** i baza kontaktów (rodzice, opiekunowie, sympatycy).

Krok B. Program roczny zamiast „zajęć z projektu”

Trener z koordynatorem rozpiął **roczny mikrocykl**:

- jesień/zima: ogólny rozwój, baza, technika,
- wiosna: starty, zawody, testy,
- lato: obozy/dodatkowe aktywności,
- stałe elementy: 2–3 wydarzenia klubowe (testy, piknik, mini-zawody).

To pozwoliło rozmawiać z rodzicami i partnerami nie o „projekcie”, tylko o **stałej ofercie**: „Seksja działa cały rok, nabór 2 razy do roku”.

Krok C. Partnerstwa: szkoła, gmina, instytucje – prosto i wymiennie

Klub przygotował 1-stronicową propozycję współpracy (bez korpomowy): **co dajemy / co bierzemy / co zyskuje społeczność**.

Najczęstsze układy, które realnie działają:

- szkoła: sala/boisko + rekrutacja wśród uczniów,
- gmina/OSiR: dostęp do obiektów w godzinach „martwych” + wsparcie logistyczne,
- biblioteka/dom kultury: miejsce na spotkania i działania integracyjne,
- lokalne NGO: wspólne wydarzenia (np. piknik, bieg rodzinny).

Klub celował w **barter i zasoby**, żeby zmniejszać koszty stałe, a nie tylko „szukać pieniędzy”.

Krok D. Wolontariat jako system, nie „pomoc ad hoc”

Zamiast liczyć na przypadek, klub stworzył mini-model:

- 1 koordynator wolontariatu (2–3 godz./tydz.),
- lista ról: pomoc w transporcie sprzętu, obsługa zapisów, foto/wideo, opieka podczas wydarzeń, social media, kontakt z rodzicami,
- prosty grafik dyżurów na 2–4 tygodnie do przodu,

- „pakiet wolontariusza”: koszulka/identyfikator, podziękowanie, referencje, szkolenie BHP/RODO w wersji light.

Efekt: klub nie „prosił”, tylko **zarządzał zasobem**.

Krok E. Sponsorzy: małe kwoty, ale regularne i uczciwie rozliczane

Klub przestał pisać: „prosimy o wsparcie”, a zaczął: **„proponujemy współpracę”**. Stworzył 3 pakiety (np. 200/500/1000 zł miesięcznie albo 2 000/5 000/10 000 rocznie) oraz wersję usługową (np. transport, woda, catering, druk).

Najważniejsze, co przekonało sponsorów:

- konkret: na co idą środki (np. trener, starty, sprzęt, dojazdy),
- ekspozycja (baner, koszulki, posty, lokalne wydarzenia),
- **krótki raport raz na kwartał**: frekwencja, zdjęcia, starty, sukcesy, działania społeczne.

Krok F. Składki/opłaty: polityka, ulgi i „fundusz solidarności”

Klub wdrożył proste zasady:

- jedna kwota bazowa (np. miesięcznie),
- ulgi dla rodzeństw / trudnej sytuacji,
- możliwość płatności z góry lub cyklicznie,
- **fundusz solidarności** (np. 1–2 sponsorów + dobrowolne dopłaty), żeby nikt nie odpadał „z powodów finansowych”.

Największa zmiana: składka nie była „opłatą za zajęcia”, tylko **wkładem w sekcję**, a klub jasno komunikował, co wchodzi w program.

4) Co klub miał po roku (typowy, realistyczny efekt)

- sekcja działała dalej bez przerwy po grancie,
- wzrost grupy (bo oferta stała się przewidywalna i widoczna),
- 2–4 lokalnych sponsorów + 1–2 partnerów barterowych,
- uporządkowany wolontariat i stałe wydarzenia,
- kolejny grant już „na rozwój” (sprzęt, obóz, turniej), a nie na utrzymanie podstaw.

5) Najczęstsze pułapki (i jak ich uniknąć)

- **uzależnienie od jednego sponsora lub jednego konkursu** → dywersyfikacja 5-nóg,
- **zaniżone składki** (bo „głupio brać pieniądze”) → uczciwa kalkulacja kosztów i ulgi celowane,
- **brak rezerwy** → stały „bufor” min. 1 miesiąc kosztów,
- **brak komunikacji z rodzicami i społecznością** → kwartalny mini-raport + spotkanie 2 razy w roku,
- **program bez planu** → roczny kalendarz i jasna ścieżka uczestnika.

Krótkie Q&A

1) Kiedy zacząć myśleć o trwałości – po zakończeniu projektu?

Najpóźniej w dniu startu. Trwałość to decyzje o strukturze, komunikacji i kosztach, które robisz od razu.

2) Co jest ważniejsze: sponsor czy składki?

Składki dają przewidywalność, sponsor daje skok rozwojowy. Najzdrowiej, gdy składki utrzymują „podstawę”, a sponsorzy finansują „dodatki”.

3) Jak ustalić wysokość składki, żeby nie zabić frekwencji?

Policz realny koszt sekcji, zaplanuj ulgi i fundusz solidarności. Lepiej mieć jasne zasady + wsparcie dla potrzebujących niż „niską składkę dla wszystkich” i chroniczny brak środków.

4) Co jeśli trener jest tylko „na czas projektu”?

W projekcie od razu ustal: możliwość kontynuacji, stawki po projekcie, model godzinowy oraz minimalny zakres. Równolegle buduj „drugą linię” – asystent, stażysta, wolontariusz wspierający.

5) Jak pozyskać sponsorów, jeśli klub nie ma zasięgów?

Lokalnie wygrywa wiarygodność: konkretne potrzeby, widoczność w społeczności, wydarzenia i raportowanie. Mały sponsor częściej da regularnie, jeśli czuje, że klub „dowodzi”.

6) Jak zamienić wolontariat w coś stałego, a nie jednorazową pomoc?

Rola + grafik + koordynator + docenienie. Bez tego wolontariat zawsze będzie „gaszeniem pożarów”.

7) Jaki jest najprostszy wskaźnik, że program jest trwały?

Jeśli po zakończeniu grantu sekcja ma: (a) roczny plan, (b) budżet na 3–6 miesięcy do przodu, (c) stałe źródło wpływów (składki) i (d) przynajmniej 2 partnerów – to jest na dobrej drodze.