

STRATEGIA ROZWOJU ZWIĄZKU PIŁKI RĘCZNEJ W POLSCE NA LATA 2026-2035



WPROWADZENIE

Piłka ręczna jest nie tylko dyscypliną rywalizacji sportowej, ale również platformą współpracy i integracji społecznej. Planując jej rozwój stawiamy sobie za cel zarówno podnoszenie poziomu sportowego naszych kadr narodowych, jak i nieustanny rozwój strukturalny.

Wierzymy, że działania w obszarach popularyzacji i upowszechniania piłki ręcznej, umożliwią dynamiczny rozwój szczypiorniaka, mierzony wzrostem liczebności naszego środowiska.

Bardzo konkurencyjne otoczenie międzynarodowe wymaga od nas ciągłego doskonalenia i unowocześnienia procesów we wszystkich obszarach strategicznych. Skuteczne wdrażanie tych rozwiązań, powinno przynieść oczekiwany wynik sportowy oraz towarzyszące mu zainteresowanie kibiców.



KONTEKST STRATEGICZNY



NOWE TECHNOLOGIE W SPORCIE

Rozwój i popularyzacja innowacji technologicznych w procesie szkolenia sportowego



DEMOGRAFIA JAKO WYZWANIE

Niż demograficzny oraz zmniejszające się zainteresowanie dzieci sportem



KONKURENCYJNE OTOCZENIE

Rosnąca konkurencja ze strony innych dyscyplin sportu, utrudniająca dostęp do infrastruktury sportowej



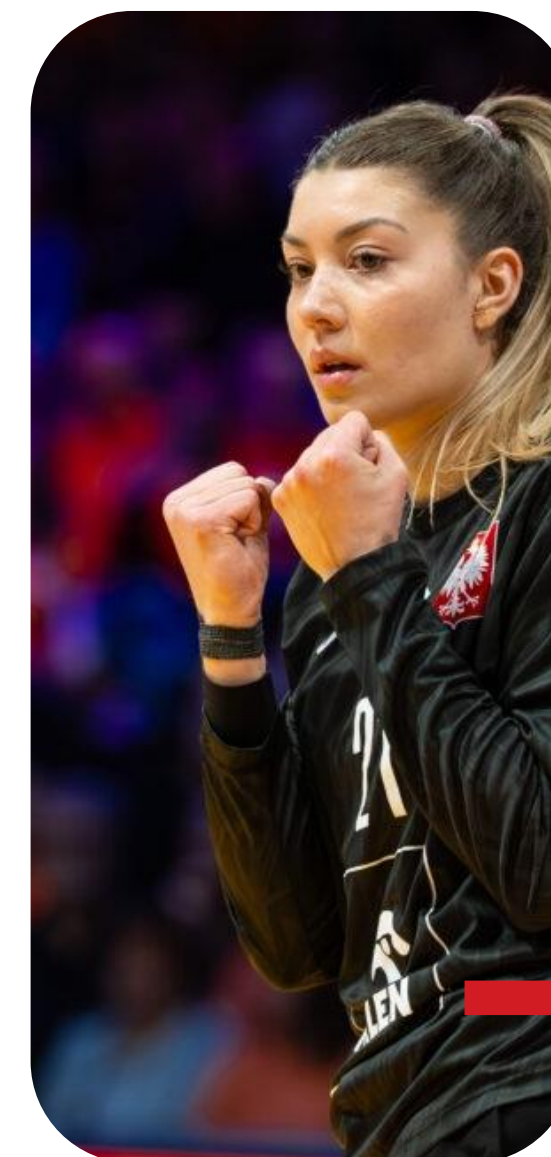
ZMIANY NA RYNKU REKLAMY

Dekonstrukcja rynku reklamowego premiująca docieranie do konsumenta w kanałach cyfrowych



ROSNĄCE KOSZTY

Istotny wzrost kosztów funkcjonowania organizacji sportowych na przestrzeni lat 2021-2025 (koszty pracy, koszty mediów, koszty regulacji)





WYZYWANIA STRATEGICZNE

**Zwiększenie atrakcyjności
piłki ręcznej jako dyscypliny
sportu, w szczególności
wśród młodszych grup
wiekowych**

**Rozwój strukturalny
dyscypliny oraz poszerzenie
ilości osób zaangażowanych
w jej rozwój**

**Rozwój i wdrożenie
innowacji technologicznych
w obszarach szkolenia,
zarządzania i komunikacji**

**Zapewnienie środków
finansowych na rozwój
szkolenia sportowego oraz
programy wdrożenia
innowacji technologicznych**

OBSZARY STRATEGICZNE



OBSZARY STRATEGICZNE



**SZKOLENIE SPORTOWE
I ORGANIZACJA
ROZGRYWEK**



**ADMINISTRACJA
I ROZWÓJ**



**PROMOCJA
I KOMUNIKACJA**



**BUDŻET
I FINANSOWANIE**

CELE STRATEGICZNE

2



SZKOLENIE SPORTOWE I ORGANIZACJA ROZGRYWEK

- ✓ Standaryzacja i uspołnienie procesu szkolenia;
- ✓ Strukturyzacja terytorialna procesu szkolenia oraz rozgrywek młodzieżowych;
- ✓ Wspieranie powstawania i rozwoju oraz kontynuacja procesu profesjonalizacji klubów sportowych;
- ✓ Rozwój szkolenia trenerów piłki ręcznej obejmujący wspieranie wdrażania innowacji technologicznych w obszarze szkolenia.



ADMINISTRACJA I ROZWÓJ

- ✓ Digitalizacja procesów zarządzania współpracą z interesariuszami;
- ✓ Wspieranie rozwoju strukturalnego i kompetencyjnego klubów piłki ręcznej oraz WZPR;
- ✓ Rozwój możliwości nabywania uprawnień trenerskich uwzględniający cyfryzację obszaru edukacji;
- ✓ Rozwój programów ESG w kontekście założeń polityki horyzontalnej EHF w tym zakresie.



PROMOCJA I KOMUNIKACJA

- ✓ Unowocześnienie brandu ZPRP oraz rozwój oferty produktowej;
- ✓ Rozwój kanałów komunikowania z grupami docelowymi, w tym zbudowanie ekosystemu digital;
- ✓ Intensyfikacja działań w zakresie upowszechniania piłki ręcznej jako atrakcyjnej dyscypliny sportu, również w kontekście rekreacji;
- ✓ Stworzenie nowych produktów w ramach oferty praw komercyjnych.



BUDŻET I FINANSOWANIE

- ✓ Dążenie do zrównoważenia struktury w ramach źródeł przychodów;
- ✓ Rozwój piramidy sponsoringowej;
- ✓ Intensyfikacja działań w ramach procesów sprzedaży praw komercyjnych.



PROGRAMY STRATEGICZNE

3



1.1 Program Akademii Piłki Ręcznej*

- ✓ Dostosowanie założeń programowych oraz struktury geograficznej szkolenia w zakresie piłki ręcznej w OSPR w odniesieniu do programu i lokalizacji Akademii Piłki Ręcznej;
- ✓ Dążenie do stałego zwiększenia liczby klubów objętych programem APR;
- ✓ Standaryzacja technologicznych narzędzi szkoleniowych w klubach objętych programem APR.

WSKAŹNIK SUKCESU

Liczba uczestników szkolenia w ramach APR

* Warunkiem pełnej realizacji programu, a tym samym niezbędnego rozwoju modelu szkolenia, jest pozyskanie finansowania z Ministerstwa Sportu i Turystyki.



1.2 Program reformy funkcjonowania Szkół Mistrzostwa Sportowego

- ✓ Koncentracja zasobów na najbardziej uzdolnionych młodych zawodnikach i zawodniczkach z całej Polski, ułatwiająca im rozwój sportowy i edukacyjny;
- ✓ Ciągła analiza benchmarku czołowych federacji zagranicznych, aby zapewnić porównywalny poziom innowacji w zakresie szkolenia.

WSKAŹNIK SUKCESU

% absolwentów SMS w klubach zawodowych



1.3 Program reorganizacji systemu rozgrywek młodzieżowych

- ✓ Restrukturyzacja geograficzna rozgrywek młodzieżowych;
- ✓ Intensyfikacja rozgrywek młodzieżowych w celu wyrównania poziomu sportowego na poszczególnych ich szczeblach.

WSKAŹNIK SUKCESU

Średnia różnica punktowa między pierwszym a ostatnim klubem w tabeli w ramach wszystkich rozgrywek młodzieżowych najwyższego szczebla



1.4 Program rozwoju i profesjonalizacji klubów sportowych

- ✓ Wdrożenie standardów organizacji klubów Superligi sp. z o.o. w klubach biorących udział w rozgrywkach Ligi Centralnej;
- ✓ Zwiększenie spójności rozgrywek organizowanych przez Superligę sp. z o.o. oraz Ligi Centralnej w zakresie rozwiązań marketingowych.

WSKAŹNIK SUKCESU

Stopniowe uspojnienie regulaminów rozgrywek Superligi sp. z o.o. oraz Ligi Centralnej



1.5 Program rozwoju kadr trenerskich

- ✓ Opracowanie nowego programu szkolenia trenerów piłki ręcznej;
- ✓ Opracowanie i wdrożenie platformy edukacyjnej wspierającej rozwój kompetencji trenerów na wszystkich szczeblach szkolenia.

WSKAŹNIK SUKCESU

Opracowanie i wdrożenie nowego programu szkolenia trenerów do 30.06.2026



1.6 Program wdrażania innowacji technologicznych w szkoleniu

- ✓ Stworzenie grupy zakupowej w kontekście nabywania licencji do użytkowania innowacyjnych programów wspierających szkolenie w zakresie piłki ręcznej;
- ✓ Budowa dialogu ze stroną rządową w zakresie wsparcia rozwoju technologicznego w sporcie jako sektorze gospodarki.

WSKAŹNIK SUKCESU

Liczba klubów korzystających z platform do zarządzania procesem treningowym



2.1 Program cyfryzacji zarządzania obiegiem informacji

- ✓ Stworzenie platformy CRM adresowanej do klubów piłki ręcznej;
- ✓ Integracja obiegu dokumentów związanych z rozgrywkami oraz programami szkolenia i upowszechniania;
- ✓ Usprawnienie komunikacji wewnętrznej poprzez ustandaryzowania kanałów komunikacji.

WSKAŹNIK SUKCESU

Stworzenie i wdrożenie platformy CRM do 31.12.2027



2.2 Program cyfryzacji procesu edukacji trenerów oraz menedżerów

- ✓ Stworzenie treści szkoleniowych dla trenerów piłki ręcznej w ramach wybranej platformy do zarządzania procesem treningowym;
- ✓ Stworzenie i wdrożenie platformy e-learning adresowanej do menedżerów klubów piłki ręcznej;
- ✓ Promocja idei life-long learning realizowanej w oparciu o kanały cyfrowe.

WSKAŹNIK SUKCESU

Liczba trenerów – absolwentów szkolenia trenerskiego



2.3 Program rozwoju struktur piłki ręcznej w Polsce

- ✓ Stworzenie programu współpracy z uczelniami wyższymi (w szczególności AWF-ami) obejmującego promocję piłki ręcznej jako atrakcyjnego miejsca pracy;
- ✓ Stworzenie treści edukacyjnych w zakresie kluczowych obszarów funkcjonowania klubów piłki ręcznej w celu wspierania założycieli klubów na wczesnym etapie ich rozwoju;
- ✓ Zwiększenie ilości klubów uczestniczących w rozgrywkach na wszystkich szczeblach seniorskich i młodzieżowych.

WSKAŹNIK SUKCESU

Ilość klubów piłki ręcznej w Polsce



2.4 Program wdrażania strategii ESG opracowanej przez EHF

- ✓ Wdrożenie polityki ESG opracowanej w ramach EHF poprzez stworzenie dedykowanych programów we współpracy z Superligą sp. z o.o.;
- ✓ Opracowanie matrycy KPI umożliwiającej pomiar efektów wdrożenia opracowanych programów ESG.

WSKAŹNIK SUKCESU

Ocena jakościowa wdrożenia strategii ESG EHF



3.1 Program rozwoju marki ZPRP

- ✓ Przeprowadzenie procesu rebrandingu marki ZPRP w celu jej unowocześnienia;
- ✓ Opracowanie założeń rozwojowych dla poszczególnych produktów zarządzanych przez ZPRP (w tym Pucharu Polski);
- ✓ Realizacja cyklicznych badań marki oraz wizerunku piłki ręcznej jako dyscypliny sportu.

WSKAŹNIK SUKCESU

Stworzenie i wdrożenie nowego brandingu ZPRP do 31.12.2027



3.2 Program upowszechniania piłki ręcznej

- ✔ Budowa programu upowszechniania piłki ręcznej obejmującego masowy turniej adresowany do dzieci;
- ✔ Zwiększenie obecności piłki ręcznej w szkołach podstawowych;
- ✔ Współpraca z influencerami sportowymi w zakresie popularyzacji piłki ręcznej.

WSKAŹNIK SUKCESU

Deklarowane zainteresowanie piłką ręczną jako dyscypliną sportu w pomiarach GUS



3.3 Program rozwoju kanałów komunikacji

- ✔ Budowa we współpracy z Superligą sp. z o.o. ekosystemu digital obejmującego platformę streamingową;
- ✔ Stworzenie we współpracy z Superligą sp. z o.o. zintegrowanej bazy kibiców piłki ręcznej;
- ✔ Rozwój zasobów w zakresie tworzenia atrakcyjnych treści dla komunikacji z kibicami, w szczególności w kontekście udziału kadr narodowych w imprezach rangi mistrzowskiej.

WSKAŹNIK SUKCESU

Zasięgi w mediach społecznościowych (wielowymiarowo – obserwujący, wyświetlenia, interakcje)



3.4 Program budowy wartości oferty komercyjnej

- ✓ Współpraca z klubami piłki ręcznej w obszarze promocji transmisji meczów kadr narodowych;
- ✓ Wykreowanie nowych świadczeń sponsoringowych powiązanych z ekosystemem digital oraz programem upowszechniania piłki ręcznej.

WSKAŹNIK SUKCESU

Wartość rynkowa inwentarza sponsoringowego w ramach oferowanych pakietów



4.1 Program wzrostu wpływów ze sprzedaży oferty sponsoringowej

- ✓ Restrukturyzacja oferty pakietów sponsoringowych obejmująca wdrożenie nowych świadczeń sponsoringowych oraz aktualizację struktury pakietów sponsoringowych;
- ✓ Reorganizacja procesów sprzedaży praw sponsoringowych obejmująca bliższą współpracę z Superligą sp. z o.o.

WSKAŹNIK SUKCESU

Liczba sponsorów z wyłączeniem barterów



4.2 Program dywersyfikacji źródeł przychodów

- ✓ Stworzenie grupy roboczej ds. pozyskiwania grantów oraz rozwoju partnerstwa z JST (Erasmus+, środki samorządowe, fundacje korporacyjne, monitoring, opracowywanie wniosków, koordynacja i nadzór nad realizacją, raportowanie i rozliczanie);
- ✓ Wzrost wpływów z tytułu licencji powiązany z poszerzeniem ilości świadczeń na rzecz klubów.

WSKAŹNIK SUKCESU

% przychodów z innych źródeł niż środki publiczne



STRATEGIA ROZWOJU ZWIĄZKU PIŁKI RĘCZNEJ W POLSCE NA LATA 2026-2035

