

Gdzie akademie sportowe tracą zawodników

Retencja, komunikacja i doświadczenie zawodnika w liczbach. I w tym, czego większość klubów w Polsce jeszcze nie mierzy.

To nie jest badanie jednego klubu. To zestawienie tego, co o odejściach zawodników, komunikacji z rodzicami i doświadczeniu w klubie mówią dostępne badania z Polski i ze świata, skonfrontowane z tym, co widzimy w praktyce, pracując z klubami i akademiami sportowymi.

Nie znajdziecie tu jednego wielkiego badania na "150 polskich akademiach". Znajdziecie coś bardziej użytecznego: dane z realnych źródeł, każda liczba podpisana, oraz wnioski, które powtarzają się w rozmowach z zarządami klubów, niezależnie od dyscypliny.

3 ZDANIA, KTÓRE WARTO ZAPAMIĘTAĆ

- 01** Rezygnacja rzadko przychodzi znienacka. Sygnały ostrzegawcze pojawiają się 2-3 miesiące wcześniej. Mało kto je zbiera.
- 02** Grupa na WhatsAppie to nie jest system komunikacji. To prowizorka, która trzyma się, dopóki nic się nie psuje.
- 03** Obniżenie odejść o 5 punktów procentowych potrafi podnieść zysk firmy o kilkadziesiąt procent. To nie truizm z konferencji - to policzony mechanizm.

Ilu zawodników tracicie i czy w ogóle to wiecie

- **Polska - SW Research dla Compensa, sierpień 2025, n=1011 rodziców dzieci w wieku szkolnym**
30% dzieci rozważało w ostatnim roku rezygnację z zajęć pozaszkolnych. Główne powody: znudzenie (38%) i nadmiar obowiązków (14%).
- **USA - Aspen Institute, Project Play**
Przeciętny czas gry dziecka w jednym sporcie to 2,86 roku. Średni wiek rezygnacji to około 12 lat. Uwaga metodologiczna: często cytowana liczba "70% dzieci rezygnuje ze sportu do 13. roku życia" nie ma potwierdzonego źródła - Aspen Institute prześledził ją wstecz o blisko 40 lat i nie znalazł pierwotnych danych.
- **USA - Aspen Institute, Project Play**
Głównym powodem odejść jest brak przyjemności z gry - silniejszy niż koszt i silniejszy niż poziom sportowy. Nadmierny nacisk na wygrywanie i presja dorosłych gaszą motywację, która w ogóle sprowadziła dziecko na trening.

KOMENTARZ SPORT SPACE PRO

W rozmowach z zarządami klubów powtarza się jeden wzorzec. Kluby znają całkowitą liczbę odejść, bo widać ją w liczbie opłaconych karnetów. Rzadko wiedzą, dlaczego konkretny zawodnik odszedł. Bez rozmowy exit-interview powód odejścia to zgadywanie. A decyzje oparte na zgadywaniu kosztują tyle samo co decyzje oparte na danych, tylko rzadziej działają.

WhatsApp nie jest strategią komunikacji

- **International Journal of Sport and Exercise Psychology / PLOS One, 2024-2025 (przegląd badań nad relacją trener-rodzic)**

Grupy WhatsApp to najczęściej wykorzystywany kanał komunikacji trener-rodzic. Nie najbardziej efektywny. Najczęstszy.

- **Te same badania**

Rodzice systematycznie oceniają częstotliwość komunikacji z klubem niżej, niż deklarują trenerzy. Trener jest przekonany, że informuje na bieżąco. Rodzic czuje, że nie wie nic.

- **Te same badania**

Słaba komunikacja i brak zaufania między trenerem a rodzicem to jeden z czynników bezpośrednio powiązanych z gorszym doświadczeniem zawodnika i wyższym ryzykiem odejścia.

KOMENTARZ SPORT SPACE PRO

Prawie każdy klub, z którym rozmawialiśmy, ma jakąś komunikację z rodzicami. Prawie żaden nie ma jednego, oficjalnego kanału z określonym czasem odpowiedzi. Zamiast tego jest zbiór prywatnych grup prowadzonych przez poszczególnych trenerów. Jakość komunikacji zależy więc od tego, który trener akurat prowadzi grupę Waszego dziecka. To nie jest system. To loteria.

Dlaczego retencja to temat dla zarządu, nie tylko dla trenera

- **Frederick Reichheld, W. Earl Sasser, Harvard Business Review, 1990; rozwinięcie: Bain & Company**
Obniżenie wskaźnika odejść klientów o 5 punktów procentowych podniosło zyski badanych firm o 25-85%, w zależności od branży: 85% w sieci oddziałów bankowych, 50% w brokerze ubezpieczeniowym, 30% w sieci serwisów samochodowych. Późniejsze materiały Bain cytują szerszy zakres, 25-95%, choć górna granica nie ma bezpośredniego potwierdzenia w oryginalnym opracowaniu Reichhelda - trzymajmy się udokumentowanego zakresu: 25-85%.
- **Mechanizm**
Klient (zawodnik), który zostaje dłużej, kosztuje mniej niż pozyskanie nowego, generuje przychód przez dłuższy czas i częściej poleca usługę dalej. W klubie sportowym to jeden do jednego: zawodnik, rodzic, polecenie.

KOMENTARZ SPORT SPACE PRO

To dokładnie ta logika stoi za Kalkulatorem Dziurawego Wiadra na naszej stronie. Zarząd zwykle zna kwotę miesięcznego czesnego. Rzadko liczy, ile realnie kosztuje odejście jednego zawodnika - przychód utracony przez resztę sezonu plus koszt pozyskania kogoś na jego miejsce. Ta liczba jest zwykle wyższa, niż ktokolwiek w zarządzie by zgadł.

Dlaczego "dobry trening" nie wystarcza

- **Badania nad lojalnością i odejściami w sporcie młodzieżowym**

Relacja z trenerem to jeden z głównych czynników decydujących o tym, czy zawodnik zostaje w sporcie, czy z niego rezygnuje. Zmiana trenera zaburza ciągłość i pewność siebie zawodników, a częste zmiany potrafią zatrzymać rozwój całego programu.

- **Aspen Institute, Project Play, National Coach Survey 2022**

69% trenerów sportu młodzieżowego zgłasza stres związany z pracą. 58% rozważało odejście z pracy trenerskiej albo faktycznie odeszło z powodu konfliktów z rodzicami.

- **USA - Aspen Institute, Project Play**

Trenerzy, którzy budują treningi wokół rozwoju umiejętności, różnorodności ćwiczeń i pozytywnych doświadczeń, trafiają wprost w główny powód odejść zawodników - brak przyjemności z gry. Rodziny w USA wydają średnio 693 dolary rocznie na jeden sport dziecka (dane amerykańskie, w Polsce kwoty inne, kierunek ten sam: rosnące koszty podnoszą oczekiwania rodziców wobec jakości i przejrzystości tego, za co płacą).

KOMENTARZ SPORT SPACE PRO

Te dwie statystyki z Project Play mówią o tym samym problemie z dwóch stron. Rodzice są sfrustrowani chaotyczną komunikacją, a trenerzy odchodzą, bo nie wytrzymują presji ze strony tych samych sfrustrowanych rodziców. To błędne koło, które napędza samo siebie, dopóki ktoś nie wprowadzi jasnych zasad komunikacji, chroniących obie strony. Rotacja trenera to nie tylko koszt rekrutacji nowej osoby - bez formalnego onboardingu i wspólnego standardu pracy, każdy trener buduje lojalność do siebie, nie do klubu. Kiedy odchodzi, zabiera ze sobą grupę, którą prowadził.

Gdzie jesteście Wy

Na tych samych obszarach, o które pytamy w Self Assessment, kluby dzielą się umownie na 4 poziomy dojrzałości. Większość klubów, z którymi rozmawialiśmy, mieści się w dwóch pierwszych.

Chaos Mode

Działanie „na czuja” bez systemu. Nie wiadomo, kto, kiedy i dlaczego odchodzi.

Reactive Club

Sprawnie gasicie pożary, ale reagujecie dopiero, gdy zawodnik już zdecydował.

Developing Experience Club

Procesy są, ale wdrożone nierówno - część grup działa jak w podręczniku, część po staremu.

High Retention Organization

Standard niezależny od konkretnej osoby. Klub jest brandem, nie zbiorem grup.

Sprawdźcie, na którym poziomie jesteście Wy

Self Assessment: 12 pytań, 2 minuty. Albo umówcie rozmowę od razu.

sportspacepro.pl/self-assessment

calendly.com/grzyb-krzysiek/new-meeting

ŹRÓDŁA

- SW Research dla Compensa, sierpień 2025, badanie CAWI, n=1011 rodziców dzieci w wieku szkolnym w Polsce
- Aspen Institute, Project Play, Youth Sports Facts: Challenges (projectplay.org)
- Aspen Institute, Project Play, National Coach Survey 2022
- International Journal of Sport and Exercise Psychology / PLOS One, 2024-2025 - badania nad relacją coach-parent w sporcie młodzieżowym
- Frederick Reichheld, W. Earl Sasser, Harvard Business Review, 1990; Bain & Company
- Materiał własny: obserwacje Sport Space Pro z pracy z klubami i akademiami sportowymi w Polsce