

Pomagam.pl



KALENDARZ

FUNDRAISINGU

Zbieraj pieniądze skutecznie
z Pomagam.pl przez cały rok!

Kalendarz fundraisingu

2026

STYCZEŃ

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

LUTY

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

MARZEC

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

KWIECIEŃ

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

MAJ

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

CZERWIEC

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

LIPIEC

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

SIERPIEŃ

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

WRZESIEŃ

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

PAŹDZIERNIK

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

LISTOPAD

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

GRUDZIEŃ

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

Twój Fundraisingowy Kompas na 2026



Fundraising to maraton, nie sprint. Kluczem do sukcesu jest regularna komunikacja i budowanie relacji z darczyńcami przez cały rok, a nie tylko „od święta”.

Wiemy jednak, że w natłoku codziennych obowiązków często brakuje czasu na spokojne planowanie i szukanie kreatywnych pomysłów.

Oddajemy w Twoje ręce narzędzie, które powstało, by wspomóc Twoją pracę. Abyś swój czas mógł przeznaczyć na to, co najważniejsze: działanie!

Co znajdziesz w środku?

Strategiczne momenty

Szersze trendy i zjawiska, które podpowiadają, jak dopasować działania i narrację do tego, czym akurat żyją Twój odbiorcy.

Ważne okazje

Lista kluczowych dat, które mają największy potencjał fundraisingowy.

Przygotowania

Lista rzeczy „do zrobienia na zapas”. Dzięki niej zima czy okres świąteczny Cię nie zaskoczą, a Ty planując strategicznie wyprzedzisz inne organizacje.

Tipy i Wskazówki

Sprawdzone, krótkie porady, które możesz wdrożyć od ręki, by zwiększyć zasięgi i wpłaty.



Jak z tego korzystać?

Elastycznie! Ten kalendarz to zbiór możliwości i bank inspiracji, a nie lista obowiązków. Możesz wybrać jedną datę w miesiącu i oprzeć na niej całą komunikację albo skorzystać tylko ze wskazówek strategicznych. Wybieraj to, co pasuje do Twojej organizacji, Twoich zasobów i Waszego otoczenia.

Niezależnie od tego, czy pracujesz w dużej organizacji, czy działasz lokalnie, ten plan pomoże Ci skuteczniej zbierać środki na działania i budować zaangażowaną społeczność.

Niech ten rok będzie dla Ciebie i Twojej organizacji pasmem sukcesów i czasem dynamicznego rozwoju. Powodzenia!

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

STYCZEŃ

Strategiczne momenty fundraisingowe

Podziękuj za 2025 rok

Pobierz z **Pomagam.pl** listę mailową darczyńców i wyślij im spersonalizowaną wiadomość np. z podziękowaniem lub zaproszeniem do newslettera. To kluczowy krok w budowaniu relacji – darczyńca, który czuje się zauważony i ważny, z dużo większym prawdopodobieństwem zostanie z Tobą na dłużej.

Pokaż efekty

Opublikuj aktualizację na zbiórkach na **Pomagam.pl** z hasłem „Zobacz, co udało nam się zrobić dzięki Twojej pomocy!”. Mogą to być zdjęcia, liczby lub cytaty podopiecznych. Transparentność to fundament zaufania – kiedy darczyńca widzi konkretny dowód na to, że jego pieniądze „pracują”, zyskuje pewność, że warto wspierać Cię regularnie.

Ważne okazje fundraisingowe

1 Stycznia

Nowy Rok

Pomysł: Kampania „Noworoczne Postanowienie Pomagania”. Zachęć darczyńców do ustawienia zlecenia stałego BLIK na **Pomagam.pl** jako najlepszego postanowienia na 2026 rok.

21 Stycznia

Międzynarodowy dzień przytulania

Pomysł: Zorganizuj challenge ze zbiórką łączący misję Twojej organizacji z przytulaniem (np. „Przytul Psa i wesprzyj schronisko”, „Wirtualny uścisk dla Podopiecznego”).

21-22 Stycznia

Dzień Babci i Dziadka

Idealny moment dla organizacji pracujących z seniorami lub międzypokoleniowo. Zbiórka na „Wsparcie dla Seniora” np. na leczenie, posiłki, potrzebne zakupy i inne wsparcie.

Karnawał i bale charytatywne

Sprawdź, czy w Twojej okolicy odbywa się **bal, koncert, kolacja lub studniówka** - wydarzenie, które mogłoby mieć akcent charytatywny. Zgłoś się z propozycją „Zróbmy razem coś dobrego – część dochodu lub licytacja może wesprzeć zbiórkę”.

Kluby morsów i wydarzenia sportowe

Styczeń to też wysyp imprez morsowych i biegów noworocznych, które chętnie łączą aktywność z celem charytatywnym. Zaproponuj wspólną akcję np. „Zanurzamy się dla dobra” lub „Morsujemy dla...”.

Przygotowania na kolejne miesiące

Kampania 1,5%

Styczeń to dobry moment na przygotowanie strategii i spisanie zadań do zrobienia.

TIP

Przygotuj dedykowaną kampanię e-mailową z prośbą o 1,5% do darczyńców, których pozyskałeś przez zbiórkę na [Pomagam.pl](https://pomagam.pl).

Wielkanoc

Zdecyduj, czy robisz kampanię wielkanocną. Jeśli tak, ustal jej cel, skontaktuj się z potencjalnymi partnerami i ustal plan działania.

Tipy i wskazówki

Analizuj dane

Przeanalizuj, kto wpłacił w zeszłym roku. Znajdź „przyjaciół” – osoby, które wpłaciły 3+ razy. To Twoi kandydaci na darczyńców regularnych.

Sojusz z lokalnym biznesem

Początek roku to w firmach nowe budżety marketingowe. Nie czekaj – zaproponuj lokalnym przedsiębiorcom wspólną akcję karnawałową lub walentynkową. Dla nich to ocieplenie wizerunku i reklama, a dla Ciebie szansa na dotarcie do zupełnie nowej grupy odbiorców.

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	

LUTY

Strategiczne momenty fundraisingowe

Przygotuj kampanię 1,5%

W połowie lutego rusza system rozliczeń PIT. Upewnij się, że Twój numer KRS jest widoczny absolutnie wszędzie: w stopce maila, w tle na Facebooku i w przypiętym poście.

Posegmentuj bazę darczyńców

Na podstawie analizy ze stycznia, zacznij inaczej komunikować się z „Nowymi Darczyńcami” (witamy, edukujemy) i „Przyjaciółmi” (proponujemy stałe wsparcie).

Ważne okazje fundraisingowe

11 Lutego

Światowy Dzień Chorego

Dla NGO medycznych i pomocowych: Uruchom zbiórkę na [Pomagam.pl](https://pomagam.pl). Zbiórki medyczne mają ogromny potencjał. Skup się na konkretach: „Paczka dla małego pacjenta”, „Godziny rehabilitacji dla Pani Ani”, „Niezbędne leki dla seniora”.

12 Lutego

Tłusty Czwartek

Pomysł: Dołącz do akcji „Dobro Pączkuje” Poproś o darowiznę w cenie pączka (np. 10 zł) na konkretny, mały cel (np. paczka karmy).

14 Lutego

Walentynki

Pomysł: Kampania „Zakochaj się w pomaganiu”. Zorganizuj akcję, w której darczyńcy mogą wysłać „walentynkę” z symboliczną wpłatą na Twoją zbiórkę.

17 Lutego**Dzień Kota**

Dla NGO prozwierzęcych: uruchom zbiórkę np. Cel: „1000 puszek karmy na Dzień Kota!” – bardzo konkretny cel idealnie pasuje do tej okazji.

23 Lutego**Dzień Pomocy Potrzebującym /
Dzień Walki z Depresją**

Dla NGO pomocowych i tych zajmujących się zdrowiem psychicznym.

Przygotowania na kolejne miesiące

Dzień Kobiet (8 marca)

Jeśli planujesz kampanię, teraz jest czas na finalizację materiałów i planu promocji.

Wielkanoc

Czas na domknięcie koncepcji kreatywnej i przygotowanie zbiórki. Skup się na narracji o nowym życiu, odrodzeniu i nadziei – to emocje, które w okresie wiosennym najmocniej otwierają serca darczyńców.

Tipy i wskazówki

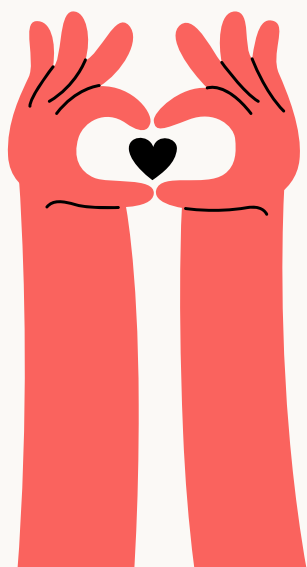
Strategia „Tęsknimy za Tobą” (Reaktywacja)

Zidentyfikuj na pobranych listach osoby, które wpłaciły na Twoje zbiórki w 2024 roku, ale nie wpłaciły w 2025. Wyślij im e-mail z raportem rocznym: „Zobacz, ile dobra zrobiliśmy w tym roku – tęsknimy za Tobą w naszej społeczności!”.

Karnawał i Walentynki to świetny moment na połączenie zabawy z pomocą. Pomyśl o konkursach, aukcjach online, wyzwaniach sportowych czy lokalnych akcjach społecznych.



Ciepły posiłek zamiast pączka

15 505 zł 20 000 zł



pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

MARZEC

Strategiczne momenty fundraisingowe

Wiosenny audyt

W marcu warto zrobić audyt wszystkich elementów fundraisingu i zastanowić się co działa dobrze, a co należy poprawić – od strony internetowej, przez zbiórki, po komunikację z partnerami i darczyńcami.

Ważne okazje fundraisingowe

3 Marca

Światowy Dzień
Dzikiej Przyrody

Idealny moment dla organizacji wspierających ochronę dzikich gatunków i przyrody.

8 Marca

Dzień Kobiet

Pomysł: Możesz uruchomić kampanię „Kwiat dla dobra”, w której darczyńcy zamiast kupować kwiaty przekazują symboliczną kwotę na konkretny cel (np. opieka wytchnieniowa, wsparcie w rehabilitacji czy warsztaty dla kobiet).

10 Marca

Dzień Mężczyzn

Pomysł: Mężczyźni dla mężczyzn – rywalizacja sportowa: Zachęć społeczność do aktywności fizycznej, w której każdy kilometr przejechany na rowerze, przebiegnięty czy przepłynięty przekłada się na symboliczną wpłatę na zbiórkę (np. 1 km = 1 zł).

21 Marca

Pierwszy Dzień Wiosny

Dobry moment na akcję z motywem „wiosenne porządki, odnawianie, nowa nadzieja” – na przykład pomoc w odnowieniu przestrzeni dla dzieci, remont w schronisku dla zwierząt albo wsparcie rodzin w trudnej sytuacji.

Zbiórki urodzinowe wolontariuszy i sympatyków

Twoi wolontariusze i sympatycy mogą przez cały rok zakładać na **Pomagam.pl** swoje zbiórki urodzinowe lub jubileuszowe, gdzie zamiast kwiatów i zbędnych prezentów poproszą bliskich o wsparcie finansowe na działania Twojej organizacji. Zachęć ich do tego w newsletterze i na mediach społecznościowych.

Przygotowania na kolejne miesiące

Wielkanoc

Przygotuj start kampanii Wielkanocnej nie później niż 20 Marca.
(Wielkanoc w tym roku wypada 5 Kwietnia)

Dzień Dziecka i sezon plenerowy

Rozpocznij kontakt z potencjalnymi partnerami biznesowymi na Dzień Dziecka oraz organizatorami lokalnych wydarzeń wiosenno-letnich. To teraz dopinane są budżety i listy wystawców na pikniki.

Tipy i wskazówki

Analizuj dane

Sprawdź, czy strona Twojej organizacji ma skonfigurowane Google Analytics lub inne narzędzie analizujące ruch. Korzystaj z niego regularnie - pozwoli Ci to lepiej zrozumieć demografię, zachowania i oczekiwania osób przeglądających Twoją stronę.



Paczki żywnościowe na Wielkanoc

40 000 zł 38 500 zł

Wygoda = konwersja

Według Adyen Index 2025, aż 52% klientów rezygnuje z transakcji, jeśli nie widzi swojej preferowanej metody płatności. Własna integracja wszystkich popularnych metod (BLIK, Apple Pay, karty, szybkie przelewy) jest kosztowna i wymaga ciągłej aktualizacji – na **Pomagam.pl** korzystasz z nich za darmo.

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

KWIECIEŃ

Strategiczne momenty fundraisingowe

Wielkanoc

5 kwietnia

Kampania wielkanocna powinna być już w pełni uruchomiona – skup się na regularnym angażowaniu darczyńców. Publikuj posty i relacje w mediach społecznościowych, wysyłaj newslettery, a w przestrzeni lokalnej wywieś wygenerowane z **Pomagam.pl** plakaty z kodami QR prowadzącymi bezpośrednio do zbiórki.

Start wiosennych akcji integracyjnych i firmowych

Kwiecień to również dobry moment, aby rozpocząć sezon współpracy z firmami i lokalnymi społecznościami. Mogą to być wspólne działania przy wydarzeniach takich jak turnieje sportowe, firmowe wyjazdy integracyjne, pikniki i inne eventy, które mogą mieć element fundraisingowy.

Ważne okazje fundraisingowe

1 Kwietnia

Prima Aprilis

Pomysł: Stwórz żartobliwy post z „fałszywą” informacją, która prowadzi do prawdziwej akcji charytatywnej.

7 Kwietnia

Światowy Dzień Zdrowia

Dla organizacji działających w obszarze zdrowia, pomocy i edukacji medycznej: uruchom zbiórkę na **Pomagam.pl** na konkretny i zrozumiały cel.

14 Kwietnia**Dzień Ludzi Bezdomnych**

Okazja dla organizacji wspierających osoby w kryzysie bezdomności. Uruchom zbiórkę „Ciepły koc, ciepłe serce” – zaprosz darczyńców do wsparcia w zakupie konkretnych rzeczy (np. paczki żywnościowe, bielizna, środki higieniczne).

22 Kwietnia**Dzień Ziemi**

Idealny dzień na zbiórki i działania ekologiczne i prospołeczne. Możesz zorganizować wspólne sprzątanie lasu i zaprosić do działania całą lokalną społeczność. Zachęć osoby, które nie mogą dołączyć osobiście do wsparcia akcji przez wpłatę na zbiórce.

**Zbiórki ślubne
i okolicznościowe**

Zachęć przyszłe młode pary do wsparcia finansowego Twojej organizacji zamiast tradycyjnych kwiatów. Mogą założyć swoją zbiórkę ze wspólnym zdjęciem, gdzie goście weselni wpisywać będą na pamiątkę życzenia.

Przygotowania na kolejne miesiące**Dzień Dziecka i Koniec Szkoły**

Przygotuj ofertę współpracy na maj i czerwiec. Wyślij do przedszkoli i szkół propozycję akcji edukacyjnej połączonej ze zbiórką (np. lekcja o empatii w zamian za karmę dla zwierząt). To też idealny czas, by zgłosić się do lokalnych firm z propozycją wspólnej akcji i gotową „Listą Marzeń” Twoich podopiecznych na Dzień Dziecka.

Tipy i wskazówki**Moc Podwajania (Matching Donations)**

Znajdź firmę o spójnych wartościach i zaproponuj wspólną akcję charytatywną. Mechanizm podwajania wpłat przez sponsora angażuje społeczność i media znacznie mocniej niż zwykła jednorazowa darowizna. Dla biznesu to świetny PR i realizacja celów CSR, a dla Ciebie – szansa na zebranie większej kwoty i zbudowanie trwałej relacji i dotarcie do nowej społeczności.



pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Strategiczne momenty fundraisingowe

Sezon komunijny

Coraz więcej osób szuka sposobu na nadanie temu wydarzeniu głębszego sensu. Zainicjuj akcję komuniijną – zachęć rodziców dzieci przystępujących do Pierwszej Komunii, by założyli zbiórkę na **Pomagam.pl** na rzecz Twojej organizacji i poprosili gości o wpłatę drobnej kwoty zamiast zakupu kwiatów czy słodczy.

Wyzwania sportowe

Pogoda sprzyja aktywności fizycznej. Poszukaj partnera biznesowego i zorganizujcie „Majowe Wyzwanie Kilometrowe”. Firmy chętnie sponsorują takie akcje, płacąc np. złotówkę za każdy kilometr przebiegnięty przez ich pracowników na rzecz Waszej zbiórki.

Ważne okazje fundraisingowe

4 Maja

Dzień Strażaka

Świetna okazja dla OSP, by przeprowadzić akcję lokalną połączoną ze zbiórką na sprzęt ratujący życie.

19 Maja

Dzień Dobrych Uczynków

Pomysł: Zagraj z darczyńcami w „Bingo Dobrych Uczynków”. Opublikuj planszę z 9 polami do skreślenia (np. uśmiech do sąsiada, telefon do babci, pomoc nieznanemu). W centrum umieść pole „Wpłata 20 zł na zbiórkę”.



26 Maja**Dzień Matki**

Pomyśl o wszystkich mamach związanych z misją Twojej organizacji: od matek Waszych podopiecznych, przez „zastępcze mamy” w schroniskach, aż po samą Matkę Ziemię. Opowiedz historię ich codzienności – kobiety opiekującej się niepełnosprawnym dzieckiem 24/7, wolontariuszki karmiącej butelką osierocone mioty czy wyeksploatowanej planety. To idealny moment, by uruchomić zbiórkę na wsparcie i chwilę wytchnienia dla tych cichych bohaterek.

Przygotowania na kolejne miesiące

Sezon letnich wydarzeń (partnerstwa)

Czerwiec otwiera sezon imprez plenerowych. Skontaktuj się z organizatorami lokalnych wydarzeń (dni miast, pikniki, festiwale). Zaproponuj, by wsparli Wasze działania, np. umieszczając kod QR do zbiórki na oficjalnych plakatach i w mediach społecznościowych lub organizując dla uczestników wspólny charytatywny challenge.

Tipy i wskazówki

Networking w Mediach Społecznościowych

Traktuj relację z wydarzenia jak narzędzie PR. Publikując zdjęcia i oznaczając wszystkich partnerów, dajesz im darmową promocję i budujesz relację. Pamiętaj o publicznych podziękowaniach – to fundament, na którym zbudujesz kolejne wspólne akcje.



Dzień Matki dla wyjątkowych mam

100 000 zł 75 000 zł

Plakat bez grafika

Nie potrzebujesz profesjonalnego grafika, by stworzyć plakat akcji. W panelu Twojej zbiórki na [Pomagam.pl](https://pomagam.pl) znajdziesz funkcję generowania spersonalizowanych plakatów z kodem QR. Wydrukuj je i powieś w widocznych miejscach podczas plenerowych wydarzeń, a także w zaprzyjaźnionych sklepach, restauracjach i instytucjach publicznych.

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

CZERWIEC

Strategiczne momenty fundraisingowe

Koniec roku: Czas „Luźnych Lekcji”

Druga połowa czerwca to moment, gdy oceny są już wystawione, a w szkołach panuje rozluźnienie. To doskonały czas na akcje edukacyjne połączone z zabawą. Może to być challenge charytatywny dla całej szkoły lub rywalizacja klas, kto zbierze najwięcej, np. organizując bazarek.

Wydarzenia plenerowe: Budowanie Społeczności

Wykorzystaj możliwości eventów outdoorowych, by przekuć zainteresowanie uczestników w realne wsparcie. Możesz zaoferować uczestnikom wydarzenia konkretną wartość (np. warsztat, poradę eksperta, lemoniadę), przy okazji zachęcając ich do dobrowolnej wpłaty na zbiórkę przez kod QR.

Ważne okazje fundraisingowe

1 Czerwca

Dzień Dziecka

Najważniejszy dzień dla fundacji dziecięcych, ale nie tylko. Jeśli masz podopiecznych, ale nie zajmujesz się dziećmi, zorganizuj akcję „Powrót do dzieciństwa” – zbiórkę na realizację małych, zapomnianych marzeń Waszych beneficjentów (nawet jeśli są seniorami).

26 Czerwca

Start wakacji

Dla uczniów to czas beztroski, ale dla organizacji często trudny okres. Wykorzystaj ten moment na zbiórkę dopasowaną do Twojej misji: na wyjazd wakacyjny dla dzieci z ubogich rodzin, fundusze na walkę z „sezonem porzuceń” zwierząt lub zapewnienie ciągłości rehabilitacji dla chorych.

23 Czerwca

Dzień Ojca

Ważny moment dla organizacji medycznych i pomocowych. Opowiedz o ojcach – „cichych wojownikach”, którzy często w cieniu walczą o przyszłość swoich dzieci. Pokaż darczyńcom, że nawet najsilniejsi opiekunowie potrzebują czasem pomocnej dłoni.

Przygotowania na kolejne miesiące

Półmetek roku: strategia i plan

Czerwiec to idealny moment na „sprawdzą”. Zrób przegląd dotychczasowych działań i zwerifikuj realizację celów rocznych. To najlepszy czas, aby przygotować strategię do końca roku i spisać konkretny plan działania na nadchodzące miesiące, uwzględniając zarówno trudniejszy okres wakacyjny, jak i intensywną końcówkę roku.

Tipy i wskazówki

Magia słowa „Ty”

Sprawdź swoje teksty. Zamiast pisać „My zrobiliśmy”, „Fundacja kupiła”, pisz: „Dzięki Tobie kupiliśmy”, „Twoja wpłata uratowała”. Zrób z darczyńcy bohatera tej historii.

Dobry moment

Planujesz newsletter z prośbą o wpłatę? Wyślij go zaraz po 10. dniu miesiąca. To moment, gdy na konta wpływają pensje, a ludzie czują się bezpieczniej finansowo i chętniej dzielą się dobrem, zanim pochłoną ich codzienne wydatki.

Nikt nie lubi być pierwszy

Jeśli uruchamiasz nową zbiórkę na [Pomagam.pl](https://pomagam.pl), poproś kilka zaprzyjaźnionych osób (pracowników, rodzinę) o pierwsze drobne wpłaty, zanim udostępnisz link szerzej. Pusty pasek postępu onieśmiela, a częściowo zapełniony działa jak magnes i społeczny dowód na to, że warto się przyłączyć.

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

LIPIEC

Strategiczne momenty fundraisingowe

Wykorzystaj „Sezon Ogórkowy”

W lipcu dzieje się mniej w polityce i gospodarce, a dziennikarze szukają tematów. To Twój złoty czas na kontakt z mediami - możesz spróbować odezwać się do tych lokalnych lub specjalistycznych i zaproponować spotkanie, zaprosić ich do siedziby, opowiedzieć o Waszej działalności.

Strategia „Wakacyjni Ambasadory”

Lipiec to czas aktywności - wykorzystaj to! Odezwij się do biegaczy i podróżników i zaproś ich do założenia zbiórek na [Pomagam.pl](https://pomagam.pl) dedykowanych Waszej misji w ramach wyzwania (np. „Wybiegam 100 km dla psów”). Angażując społeczność do działania, docierasz do zupełnie nowych darczyńców bezkosztowo, zmieniając letnie pasje Twoich fanów w realne wsparcie dla organizacji.

Ważne okazje fundraisingowe

1 Lipca

Dzień Psa

Nawet jeśli nie jesteś fundacją prozwierzęcą, pokaż biurowe psy lub pupili podopiecznych. To „generator zasięgów”. Dla organizacji zwierzęcych idealny moment na zbiórkę.

18 Lipca

Światowy Dzień Słuchania

Szczególne okazje dla organizacji oferujących wsparcie psychologiczne, prawne i telefony zaufania.

30 Lipca**Międzynarodowy
Dzień Przyjaźni**

Idealny moment na promocję Zleceń Stałych. Hasło: „Zostań naszym Przyjacielem na dobre i na złe. Ustaw stałe 20 zł miesięcznie”.

Przygotowania na kolejne miesiące

Międzynarodowy Dzień Dobroczynności (5 Września)

To święto idealnie otwierające jesienny sezon fundraisingowy po wakacyjnym zastoju. Zaplanuj już teraz „Kampanię na Rozbudzenie” – to doskonała okazja, by przypomnieć się darczyńcom po urlopach. Przygotuj koncepcję akcji specjalnej lub challenge’u, który skutecznie zmobilizuje Twoją społeczność na start września.

Tipy i wskazówki

Zdjęcie ma moc

Zdjęcie główne to klucz do przyciągnięcia uwagi – odpowiada za większość kliknięć i udostępnień. Jeśli zbiórka stanęła w miejscu, spróbuj je zmienić. Eksperymentuj: portret podopiecznego kontra zdjęcie grupowe, emocje trudne kontra radosne. Sprawdź, na co najlepiej reaguje Twoja społeczność.

Siła osobistego „Dziękuję”

Wybierz kilku darczyńców, do których masz numer telefonu. Zadzwoń do nich z prostym przekazem: „Dziękuję, Twoje wsparcie wiele dla nas znaczy”. Nie proś o nic więcej. Taki osobisty gest buduje potężną więź – prawdopodobnie darczyńcy zapamiętają go na długo.

Recykling treści

Stworzyłeś post, który „chwycił”? Nie pozwól mu zginąć. Wykorzystaj go ponownie: przerób na treść newslettera, dodaj jako aktualizację na zbiórce, a za miesiąc odśwież w formie „Wspomnienia”. Dobre historie warto opowiadać wielokrotnie.



Wyjazd wakacyjny dla dzieci

150 000 zł 145 000 zł

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

SIERPIEŃ

Strategiczne momenty fundraisingowe

Powrót do szkoły: Gotowość startowa

Druga połowa sierpnia to w marketingu już jesień. Niezależnie od tego, czy zbierasz na wyprawki szkolne, czy nie – wykorzystaj ten motyw „nowego otwarcia”. Uruchom zbiórkę „Wyprawka dla...”. Może to być dosłowna wyprawka dla ucznia, ale też „wyprawka zimowa” dla schroniska (zapas karmy) lub „wyprawka rehabilitacyjna” na nowy rok terapii.

Firmowy Rozruch przed Q4

Pod koniec sierpnia decydenci w firmach wracają z urlopów i planują budżety na końcówkę roku (w tym Święta!). To kluczowy moment, by nie dać się wyprzedzić. Przygotuj ofertę współpracy świątecznej i wyślij ją do działów HR/CSR w ostatnim tygodniu sierpnia. Kto pierwszy, ten lepszy – we wrześniu ich skrzynki będą już pełne.

Ważne okazje fundraisingowe

8 Sierpnia

Międzynarodowy Dzień Kota

Obowiązkowa data dla organizacji prozwierzęcych, ale nie tylko (koty rządzą w Internecie!).

19 Sierpnia

Światowy Dzień
Pomocy Humanitarnej

Idealna okazja dla organizacji pomocowych. **Pomysł:** zbiórka solidarnościowa „Bohaterowie bez peleryn”. Pokaż pracę swoich wolontariuszy w terenie i zbieraj środki na ich szkolenia i sprzęt.

21 Sierpnia

Światowy Dzień Seniora

Ważna data w kontekście długich letnich dni i samotności. Zorganizuj zbiórkę na wsparcie i aktywizację seniorów - zakup leków, okularów, aparatu słuchowego, paczek żywnościowych czy organizację spotkań.

Przygotowania na kolejne miesiące

Baza potencjalnych partnerów

Wykorzystaj sierpień na strategiczne mapowanie potencjalnych sojuszników do działań na końcówkę roku. Zrób z zespołem burzę mózgów i przegląd kontaktów i stwórz listę firm oraz instytucji, do których odezwiecie się we wrześniu z propozycją współpracy. Przygotowanie tej bazy wcześniej pozwoli Wam błyskawicznie ruszyć z ofertą tuż po wakacjach, wyprzedzając konkurencję.

Tipy i wskazówki

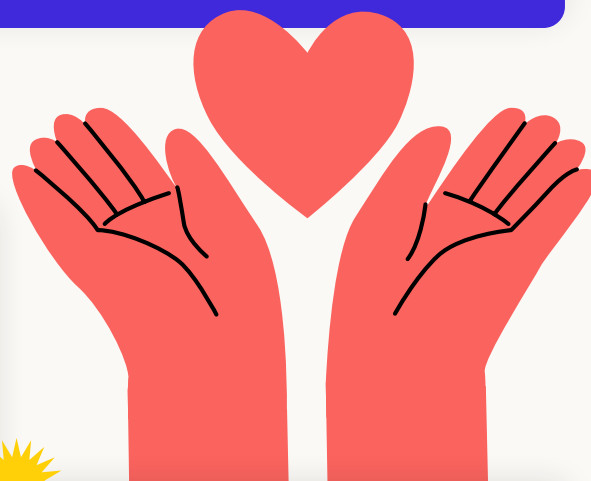
Efekt „Ostatniej Prostej”

Ludzie uwielbiają domykać sprawy. Gdy zbiórka osiągnie 80-90% celu, zrób „alarm fundraisingowy”. Wrzuć aktualizację na zbiórce, posty na SM, wyślij newsletter. Komunikat: „Brakuje tylko 300 zł do pełnego sukcesu!” działa mobilizująco na osoby, które chcą być tą, która „domknie” licznik.



Na jedzenie dla 50 kotów

23 540 zł 20 000 zł



Grywalizacja, która łączy

Zaproponuj zaprzyjaźnionej firmie w ramach integracji rywalizację działów (np. Marketing vs. IT). Kto zbierze więcej na Waszą zbiórkę na [Pomagam.pl](https://pomagam.pl), wygrywa np. szkolenie z umiejętności miękkich. Grywalizacja działa cuda.

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

WRZESIEŃ

Strategiczne momenty fundraisingowe

Start negocjacji świątecznych

Choć za oknem słońce, w korporacjach zaczyna się planowanie budżetów na Q4. To moment, by zgłosić się do firm z ofertą współpracy przy akcjach mikołajkowych, kartkach świątecznych czy szlachetnych paczkach pracowniczych. Jeśli wyślesz ofertę we wrześniu, masz szansę trafić do budżetu; w listopadzie pieniądze mogą być już zabudżetowane.

Sportowy fundraising

Wrzesień i październik to szczyt sezonu maratonów i biegów ulicznych. Zachęć swoich sympatyków-biegaczy, by startując w zawodach, założyli przy okazji zbiórkę na Waszą rzecz na [Pomagam.pl](https://pomagam.pl). Daj im gotowe grafiki „Biegnę dla...” i pozwól, by ich wysiłek przeliczył się na złotówki dla Waszej organizacji.

Ważne okazje fundraisingowe

5 Września

Międzynarodowy
Dzień Dobroczynności

Wykorzystaj ten dzień, by poszerzyć społeczność o znajomych Twoich darczyńców. **Pomysł:** challenge „Łańcuch Dobra”. Poproś obserwujących, by udostępnili link do zbiórki, dopisując jedno zdanie: „Pomagam tej organizacji, bo...” i oznaczyli 3 znajomych, zapraszając ich do wpłacenia choćby złotówki.

10 Września

Światowy Dzień
Zapobiegania Samobójstwom

Kluczowa data dla organizacji zajmujących się zdrowiem psychicznym i wsparciem kryzysowym. Zbieraj fundusze na utrzymanie telefonu zaufania lub godziny terapii. Pokaż, że wpłata sprawi, iż po drugiej stronie słuchawki ktoś odbierze telefon, który może uratować życie.

12 Września

Dzień Pierwszej Pomocy

Idealny moment dla OSP, WOPR i organizacji medycznych. Skup się na konkretnym sprzęcie – defibrylatorze AED, fantomie do ćwiczeń czy torbie medycznej R1. Pokaż darczyńcom, że ich wpłata to realne narzędzie, które w rękach ratownika decyduje o czymś „być albo nie być”.

19 Września

Sprzątanie Świata

Okazja dla organizacji ekologicznych i lokalnych społeczności. Zorganizuj wspólne sprzątanie okolicy. Poszukaj lokalnego sponsora, który za każdy zebrany worek śmieci wpłaci symboliczną kwotę na Waszą zbiórkę.

Przygotowania na kolejne miesiące

Fundamenty Kampanii Świątecznej

Wykorzystaj ten moment na spokojne zaplanowanie kampanii świątecznej bez presji czasu. W październiku zamknij temat strategii: wybierz cel zbiórki, hasło przewodnie i zaplanuj, jakie zdjęcia i materiały będą potrzebne. W harmonogramie koniecznie uwzględnij Giving Tuesday (Światowy Dzień Dawania) i Mikołajki.

Tipy i wskazówki

Efekty zamiast obietnic

Zamiast opowiadać „co planujemy”, pokaż darczyńcom, co już zrobiliście z ich poprzednich wpłat. Zasada pokazywania efektów (a nie tylko potrzeb) radykalnie zwiększa zaufanie i skłonność do ponownego wsparcia.

Nie tylko „Wpłać”

Nie zawsze musisz prosić wprost o pieniądze. Stosuj wezwania do działania (CTA) budujące zasięg, np.: „Udostępnij, jeśli chcesz pomóc” lub „Napisz słowo wsparcia w komentarzu”. Algorytmy to lubią, a zaangażowana społeczność chętniej wpłaca.

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

PAŹDZIERNIK

Strategiczne momenty fundraisingowe

Jesienne konferencje i CSR

Październik obfituje w wydarzenia branżowe, a ich organizatorzy coraz chętniej angażują się społecznie. Zgłaszając się do udziału w panelach jako ekspert, zaproponuj jednocześnie partnerstwo charytatywne. Może to być widoczny kod QR na ekranach podczas przerw – to dla firmy gotowy i prosty w realizacji element CSR, a dla Was szansa na dotarcie do biznesowego darczyńcy.

Listy do M. – Wersja Charytatywna

Przygotuj listy do Świętego Mikołaja swoich podopiecznych lub listę potrzeb. Zaproponuj szkołom i firmom akcję „Zostań Mikołajem”. Zachęć, by każda klasa lub zespół pracowniczy „adoptował” jedno marzenie podopiecznego, zakładając na nie dedykowaną zbiórkę na [Pomagam.pl](https://pomagam.pl). To angażuje – grupa wspólnie zbiera środki na konkretny cel, integrując się wokół misji spełniania marzeń.

Ważne okazje fundraisingowe

1 Października

Międzynarodowy Dzień Osób Starszych

Ważna data dla organizacji pomocowych. Zorganizuj zbiórkę „Ciepła Jesień” na leki lub ciepłe posiłki, przypominając, że jesień życia nie musi być samotna i zimna, jeśli otoczymy ją sąsiedzką troską.

4 Października

Światowy Dzień Zwierząt

Obowiązkowa data dla schronisk i fundacji prozwierzęcych.

4 Października

Światowy Dzień Onkologii

Kluczowy moment dla fundacji medycznych i pacjenckich, by budować świadomość profilaktyki. Uruchom zbiórkę na badania, peruki lub wsparcie psychoonkologiczne, gdzie wpłata jest formą solidarności z walczącymi o zdrowie.

10 Października**Światowy Dzień
Zdrowia Psychicznego**

Temat ważny dla organizacji wspierających w kryzysach, telefonów zaufania i fundacji młodzieżowych.

10 Października**Międzynarodowy Dzień
Ludzi Bezdomnych**

Ostatni dzwonek dla noclegowni i streetworkerów, by zabezpieczyć podopiecznych przed nadchodzącymi chłodami. Uruchom zbiórkę „Pakiet Przetrwania” na śpiwory termiczne, gotowe posiłki i ciepłą odzież – dla wielu to jedyna szansa na bezpieczne przetrwanie pierwszych przymrozków.

12 Października**Światowy Dzień Hospicjów
i Opieki Paliatywnej**

Czas dla hospicjów stacjonarnych i domowych, by mówić o godności i uldze w cierpieniu. Zbieraj na sprzęt uśmierzający ból, pokazując, że hospicjum to miejsce pełne miłości, które potrzebuje wsparcia, by dawać spokój.

17 Października**Międzynarodowy Dzień
Walki z Ubóstwem**

Okazja dla organizacji pomocowych, by przypomnieć o dramatycznych wyborach między jedzeniem a ogrzewaniem. Możesz przeprowadzić zbiórkę na gorące posiłki, ubrania, środki czystości, przeliczając wpłatę na konkret: „20 zł to dwudaniowy, ciepły obiad”.

Przygotowania na kolejne miesiące**Idzie Zima**

Listopad to często pierwsze przymrozki, a dla organizacji pomocowych i prozwierzęcych start „trudnego sezonu”. Nie czekaj na pierwszy śnieg – zaplanuj start zimowych kampanii już teraz. Zrób audyt potrzeb, sprawdzając co jest najważniejszą potrzebą w tym roku.

Tipy i wskazówki**Daj głos Darczyńcom**

Raz w roku zrób ankietę i zapytaj: „Co możemy robić lepiej?”, „Czego Wam brakuje w naszej komunikacji?”, „Jakie akcje chętnie wsparlibyście w przyszłości?”. Poczucie bycia wysłuchanym buduje lojalność.

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

LISTOPAD

Strategiczne momenty fundraisingowe

Start Kampanii Świątecznej

Nie czekaj na grudzień – połowa listopada to najlepszy moment na uruchomienie kampanii świątecznej ze zbiórką. Najskuteczniejsze organizacje startują właśnie teraz, aby dać kampanii czas na zbudowanie zasięgów i „rozbijanie się” w algorytmach. Wczesny start pozwoli Ci płynnie wykorzystać nadchodzące okazje, takie jak Giving Tuesday czy Mikołajki, jako naturalne punkty kulminacyjne trwającej już narracji, zamiast tworzyć wszystko w ostatniej chwili.

Partnerstwa i Jarmarki

Druga połowa listopada to start Jarmarków Bożonarodzeniowych – pomyśl o obecności Twojej organizacji w tej przestrzeni. Możesz wystawić stoisko z rękodziełem lub wypiekami w zamian za datki, albo poprosić organizatorów o wywieszenie plakatów z kodem QR prowadzącym do zbiórki. To też ostatni dzwonek na nawiązanie współpracy z lokalnymi grupami hobbystycznymi, takimi jak Motomikołaje, Rowerowe Masy Krytyczne czy Morsy – dołącz do ich świątecznych przejazdów, by zyskać rozgłos i dotrzeć do nowych darczyńców.

Ważne okazje fundraisingowe

13 Listopada

Światowy Dzień Dobroci

To doskonała okazja, by zamiast o „potrzebach” mówić o „pozytywnej energii”. **Pomysł:** uruchom zbiórkę, i poproś darczyńców, aby w komentarzu do wpłaty wpisali kilka dobrych słów dla Twoich podopiecznych lub pracowników. Wydrukuj te wiadomości i stwórz z nich fizyczną tablicę w Waszej siedzibie, pokazując w mediach społecznościowych, jak pozytywną siłę ma wsparcie społeczności.

14 Listopada

Ogólnopolski Dzień Seniora

Kluczowa data dla organizacji wspierających seniorów. **Pomysł:** zbiórka „Seniorzy dla seniorów”. Odezwij się do lokalnego Uniwersytetu Trzeciego Wieku albo Klubu Seniora i razem zaplanujcie aktywności (np. koncerty, bazarki, aukcje), które mogą promować zbiórkę.

16 Listopada

Międzynarodowy Dzień Tolerancji

Kluczowy moment dla organizacji walczących o prawa mniejszości, przeciwdziałających hejtowi i wspierających wykluczonych.

20 Listopada

Międzynarodowy Dzień Praw Dziecka

Rocznica uchwalenia Konwencji o prawach dziecka to moment na przypomnienie, że nie każde dzieciństwo jest beztrudne. **Pomysł:** akcja „Prawo do Marzeń”. Zestaw w komunikacji ustanowione prawa (do nauki, zabawy, ciepłego domu) z realiami Twoich podopiecznych. Zbieraj fundusze na to, by wyrównać ich szanse na szczęśliwe dzieciństwo.

Przygotowania na kolejne miesiące

Wszystkie Ręce na Pokład!

Grudzień to absolutny szczyt fundraisingowego roku – w tym miesiącu Polacy wpłacają na cele charytatywne więcej niż w innych. Nawet jeśli nie masz jeszcze dopiętej strategii ani profesjonalnych materiałów, najgorszym błędem jest nie zrobić nic.

Tipy i wskazówki

Zanim poprosisz, podziękuj

Zanim w grudniu ruszysz z kampanią zbiórkową, w listopadzie wyślij do swojej bazy maila lub nagraj wideo z podsumowaniem działań i podziękowaniami. Taki „oddech” i szczerze docenienie budują relację, dzięki której darczyńcy w grudniu chętniej otworzą portfele.

Siła Wideo

Krótkie formy wideo (rolki) mają kilkakrotnie większą szansę na viral niż klasyczny post ze zdjęciem. Nie potrzebujesz profesjonalnego studia – prosty, 12–20-sekundowy filmik nagrany telefonem z narracją zza kadru: „Poznaj Kasię. Dzięki Wam zaczęła terapię...” potrafi zdziałać cuda.

pn	wt	śr	cz	pt	so	nd
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

GRUDZIEŃ

Strategiczne momenty fundraisingowe

Fundraisingowo najważniejszy okres w roku

Grudzień to nie czas na nieśmiałość. W natłoku reklam i świątecznych życzeń Twój jeden post zginie w kilka sekund. Nie bój się przypominać o zbiórce częściej niż zwykle – rano, wieczorem, w weekendy. Pamiętaj: darczyńcy chcą pomagać w grudniu, ale w gorączce przygotowań po prostu o tym zapominają. Twoje przypomnienie to dla nich ułatwienie, a nie spam. Traktuj to jak finał maratonu – teraz biegnie się sprintem.

Czas podsumowań

Opowiedz historię minionego roku nie tylko przez pryzmat liczb, ale też emocji, wprowadzonej zmiany społecznej i wspólnych przeżyć. Pokaż, że w trudnych i pięknych chwilach byliście razem jako społeczność i podkreśl jak dużo udało się zrobić dzięki pomocy darczyńców.

Ważne okazje fundraisingowe

2 Grudnia

Giving Tuesday

To globalne święto dobroczynności, które przypada zawsze po Black Friday. **Pomysł:** Znajdź zaprzyjaźnionego influencera, lokalnego lidera opinii lub artystę i poproś go o przejęcie Waszego konta na ten jeden dzień. Niech nagrywa relacje z Waszej siedziby, pokaże Waszą pracę swoimi oczami i poprosi swoich fanów o wpłaty. To uwiarygadnia Wasze działania i otwiera portfele zupełnie nowej grupy ludzi.

3 Grudnia

Międzynarodowy Dzień Osób z Niepełnosprawnościami

Idealna okazja dla organizacji pomocowych. **Pomysł:** zbiórka solidarnościowa „Bohaterowie bez peleryn”. Pokaż pracę swoich wolontariuszy w terenie i zbieraj środki na ich szkolenia i sprzęt.

5 Grudnia

Międzynarodowy Dzień
Wolontariusza

Zachęć wolontariuszy, by tego dnia założyli własne zbiórki na **Pomagam.pl** na rzecz Waszej organizacji i udostępnił je swoim znajomym.

6 Grudnia

Mikołajki

Moment, w którym każdy czuje potrzebę dawania i otrzymywania prezentów. **Pomysł:** Akcja „Zostań Mikołajem”. To klasyk, który zawsze działa. Stwórz listę konkretnych, wirtualnych prezentów w różnych cenach (np. 30 zł – paczka słodczy, 50 zł – ciepła czapka, 100 zł – kurtka). Darczyńca wybiera, co chce „kupić” dla podopiecznego poprzez wpłatę na zbiórkę.

10 Grudnia

Międzynarodowy Dzień
Praw Zwierząt

Grudzień to trudny czas dla schronisk i organizacji pomagających zwierzętom, a ta data to świetny pretekst, by o tym przypomnieć.

24 Grudnia

Wigilia

To moment, w którym serca Polaków są najbardziej otwarte. Gdy opadnie stres związany z przygotowaniami, a rodziny zasiądą do stołu, pojawia się chwila refleksji i wdzięczności za to, co się ma. To idealny czas na ciepły komunikat o solidarności z tymi, którzy znaleźli się w trudnej sytuacji.

Przygotowania na kolejne miesiące

Postanowienie: Pomagać

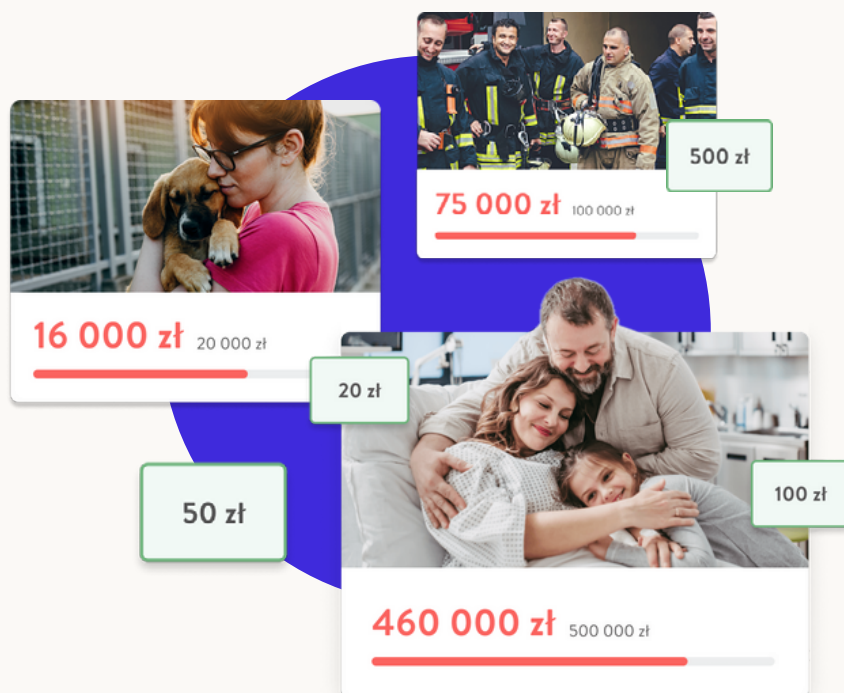
Wykorzystaj poświęcony czas refleksji. Zachęć jednorazowych darczyńców, by zostali z Tobą na dłużej. Zaproponuj im ustawienie stałej wpłaty jako „dobry uczynek, który trwa cały rok”. To najprostsze i najbardziej satysfakcjonujące postanowienie na kolejny rok, jakie mogą podjąć jednym kliknięciem.

Tipy i wskazówki

Darmowy Newsletter

Pamiętaj o technicznej przewadze na **Pomagam.pl**: każda dodana aktualizacja automatycznie wysyła e-mail do wszystkich dotychczasowych darczyńców. To Twój darmowy kanał komunikacji. Wystarczy zdjęcie lub krótkie podziękowanie, by pokazać zaangażowanie i utrzymać relację z tymi, którzy już Ci zaufali.

Zbieraj na to,
co ważne ❤️
Pomagam.pl



Na Pomagam.pl zbiórkę pieniędzy prowadzisz

ZA DARMO

PROSTO

SKUTECZNIE

NA DOWOLNY CEL

BEZ PROWIZJI

BEZPIECZNIE

Kto może prowadzić zbiórkę na Pomagam.pl?

FUNDACJA

STOWARZYSZENIE

WOŁONTARIUSZE

Od lat łączymy organizacje pozarządowe
z darczyńcami. Z nami:

- ✓ zbierasz fundusze skutecznie
- ✓ budujesz trwałe relacje z darczyńcami
- ✓ organizujesz akcje charytatywne

Sprawdź aktualną ofertę dla NGO
i umów się na bezpłatną konsultację.

pomagam.pl/ngo

The smartphone screen displays the Pomagam.pl fundraising form with the following fields and values:

- STWÓRZ ZBIÓRKĘ**
- ZBIERANA KWOTA:** 25000,00 zł
- TYTUŁ ZBIÓRKI:** NA CO DZIŚ ZBIERASZ 🤔
- 22/32** (character count)
- Dalej** (button)

Pomagam.pl