

Portret darczyńcy

EDUKACJA

Dodatek do raportu
Jak i dlaczego pomagam? Portret darczyńców w Polsce

Jak i dlaczego pomaga darczyńca
wspierający cel

EDUKACJA



Multizadaniowy lider dobroczynności

Wspierający edukację to najbardziej zaangażowana grupa, która pomaga na każdy możliwy sposób i robią to częściej niż inni.

Filantrop o wysokich dochodach

To najlepiej zarabiająca grupa darczyńców w Polsce, znacznie częściej niż inni dysponują wysokimi dochodami (ponad 6 tys. zł netto miesięcznie na osobę w gospodarstwie domowym).

Single z pasją do edukacji

Wśród tych darczyńców jest zdecydowanie więcej singli niż ogół badanych. To zazwyczaj młodzi, którzy kierują swoją empatią w stronę rozwoju kompetencji i wyrównanie szans edukacyjnych.

Świadomy weryfikator

To grupa świadomych i dociekliwych darczyńców. Aż 62% z nich zawsze sprawdza stronę internetową organizacji przed dokonaniem wpłaty.

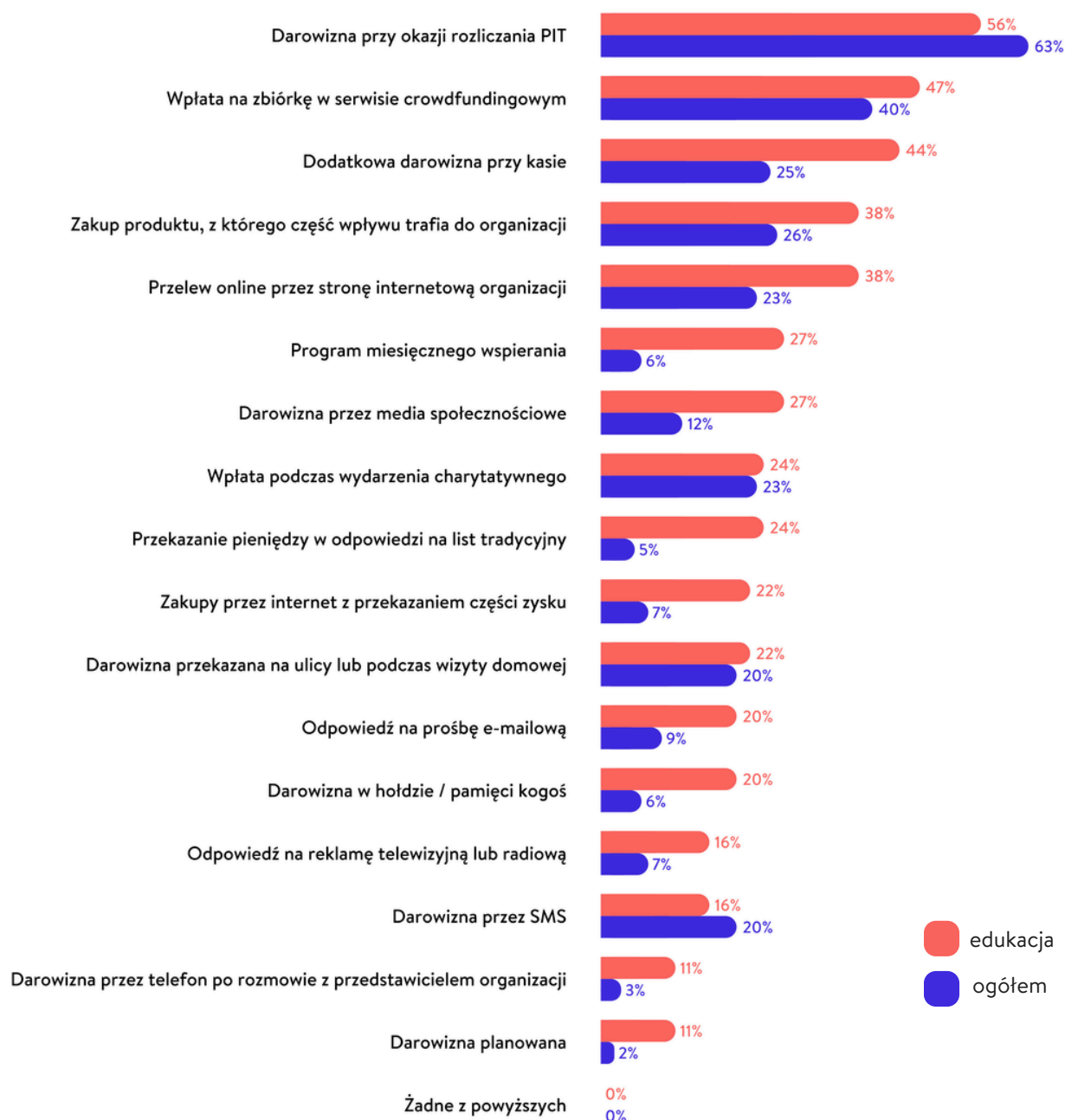
Pragmatyk szukający konkretnego

Jest nastawiony na skuteczność i woli wspierać NGO oferujące pomoc bezpośrednią. Chce wiedzieć, że jego pieniądze trafiają do beneficjenta (ucznia, stypendysty), a nie giną w systemie.

JAK POMAGA DARCYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL **EDUKACJA**

Które z poniższych czynności wykonywał(a) Pan/Pani w ciągu ostatnich 2 lat? (wielokrotny wybór)



Osoby wspierające edukację to wyjątkowo aktywni darczyńcy, którzy chętnie pomagają na wiele sposobów jednocześnie.

Nie ograniczaj ich do jednego kanału, zaproponuj im różne sposoby wsparcia!

NA CO WPLACA DARZYŃCA

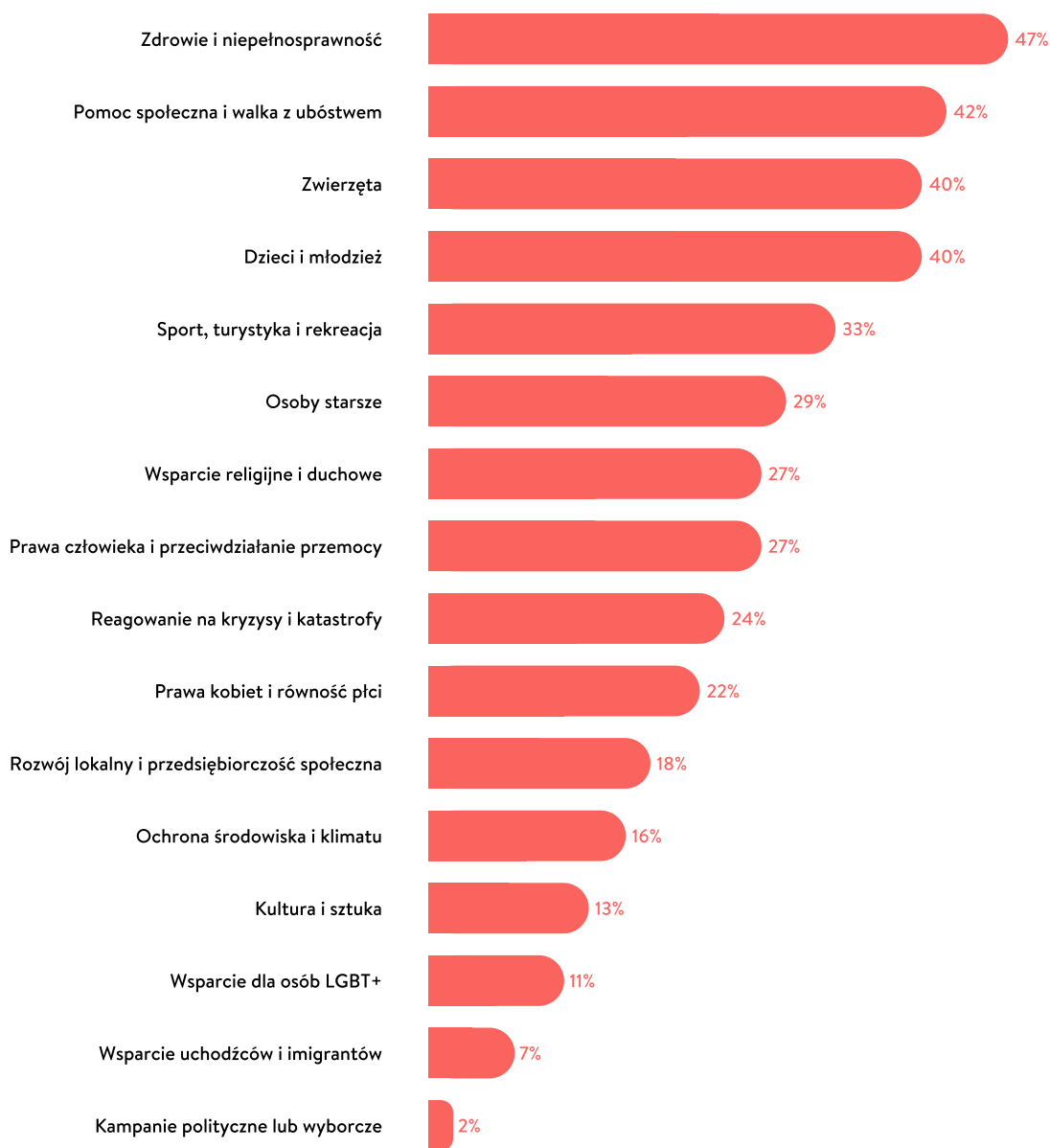
WSPIERAJĄCY CEL **EDUKACJA**

100 zł

100 zł

100 zł

Na jakie cele społecznie ważne przekazał(a) Pan/Pani darowiznę pieniężną/darowizny pieniężne w ciągu ostatnich 2 lat? (wielokrotny wybór)



47%

Zdrowie i niepełnosprawność

42%

Pomoc społeczna i walka z ubóstwem

40%

Zwierzęta

JAK WSPIERA ORGANIZACJE DARCYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL EDUKACJA

Na ile zgadza się Pan/Pani z poniższymi stwierdzeniami?

Wolę wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.



Zawsze odwiedzam stronę organizacji przed wsparciem.



Działania organizacji muszą być zgodne z moimi wartościami światopoglądowymi.



Czuję obowiązek angażowania się w sprawy społeczne



Moje wsparcie jest spontaniczne i emocjonalne.



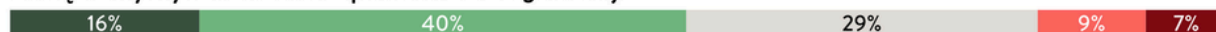
Chętnie udostępniam informacje o organizacjach w mediach społecznościowych.



Mam zaplanowane, do których organizacji będę regularnie wpłacać darowizny.



Lubię otrzymywać drobne upominki od organizacji



*Powyższy wykres pokazuje przekonania z najwyższym wskaźnikiem zgody. Pełną listę stwierdzeń znajdziesz w raporcie „Jak i dlaczego pomagam? Portret darczyńców w Polsce”.

65%

Polaków woli wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.

62%

Osób odwiedza stronę organizacji przed wsparciem.

60%

osób wspiera organizacje, które są zgodne z ich wartościami.

To grupa świadomych darczyńców, która dokładnie weryfikuje organizacje i wspiera tylko te zgodne z ich przekonaniem.

WALUTA ZAUFANIA DARCYŃCÓW

WSPIERAJĄCYCH CEL **EDUKACJA**

TOP 5 czynników wpływających na zaufanie

Konkretne działania organizacji	47%
Przejrzystość finansowa	47%
Widoczne efekty działania	42%
Możliwość osobistego kontaktu z przedstawicielem organizacji	40%
Jasno przedstawiony cel	40%

*Pełną listę znajdziesz w raporcie „Jak i dlaczego pomagam? Portret darczyńców w Polsce”.

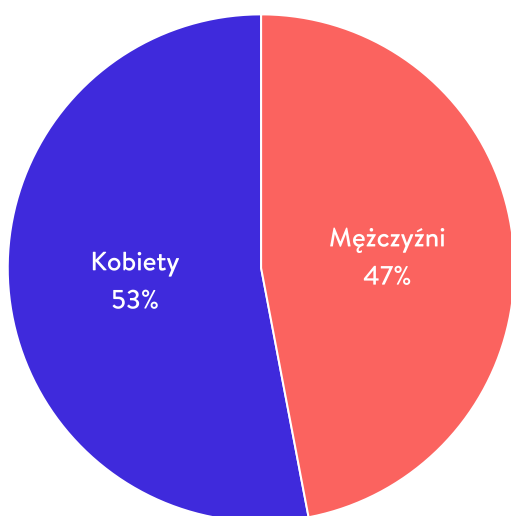


Darczyńcy wspierające edukację doceniają przede wszystkim konkretne działania, przejrzyste finanse i widoczne efekty.

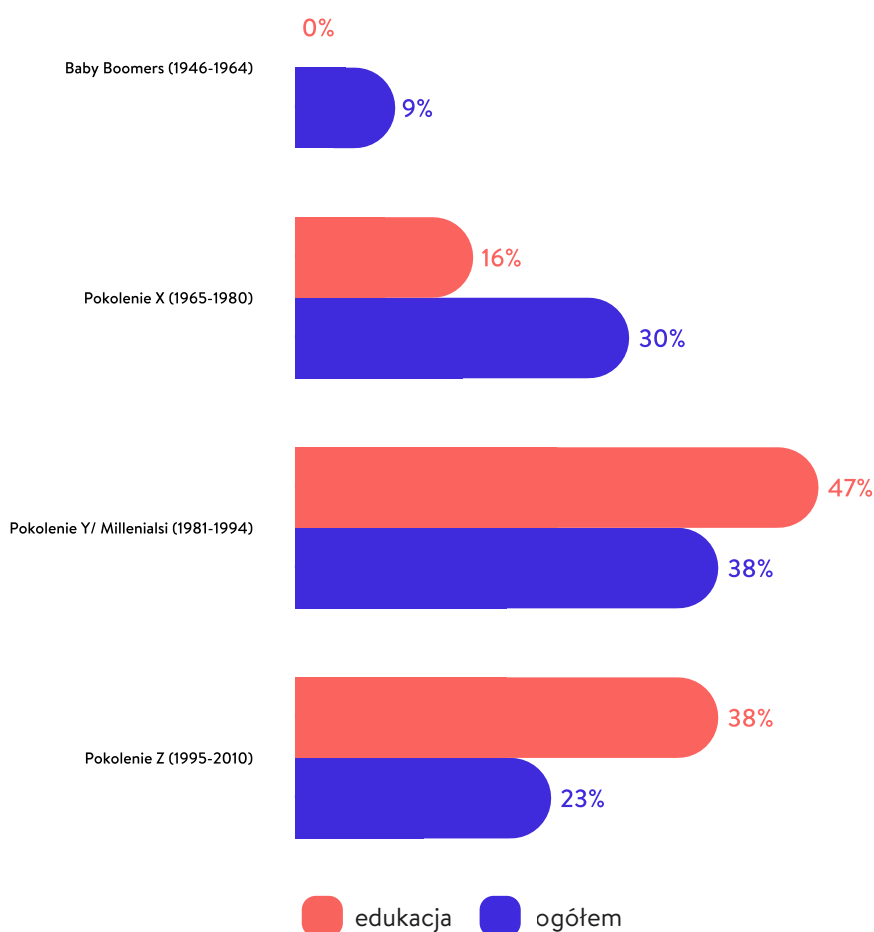
Pokaż im, że jesteś transparentny i otwarty na rozmowę! To podstawa długiej współpracy.

CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH EDUKACJA

Płeć



Wiek

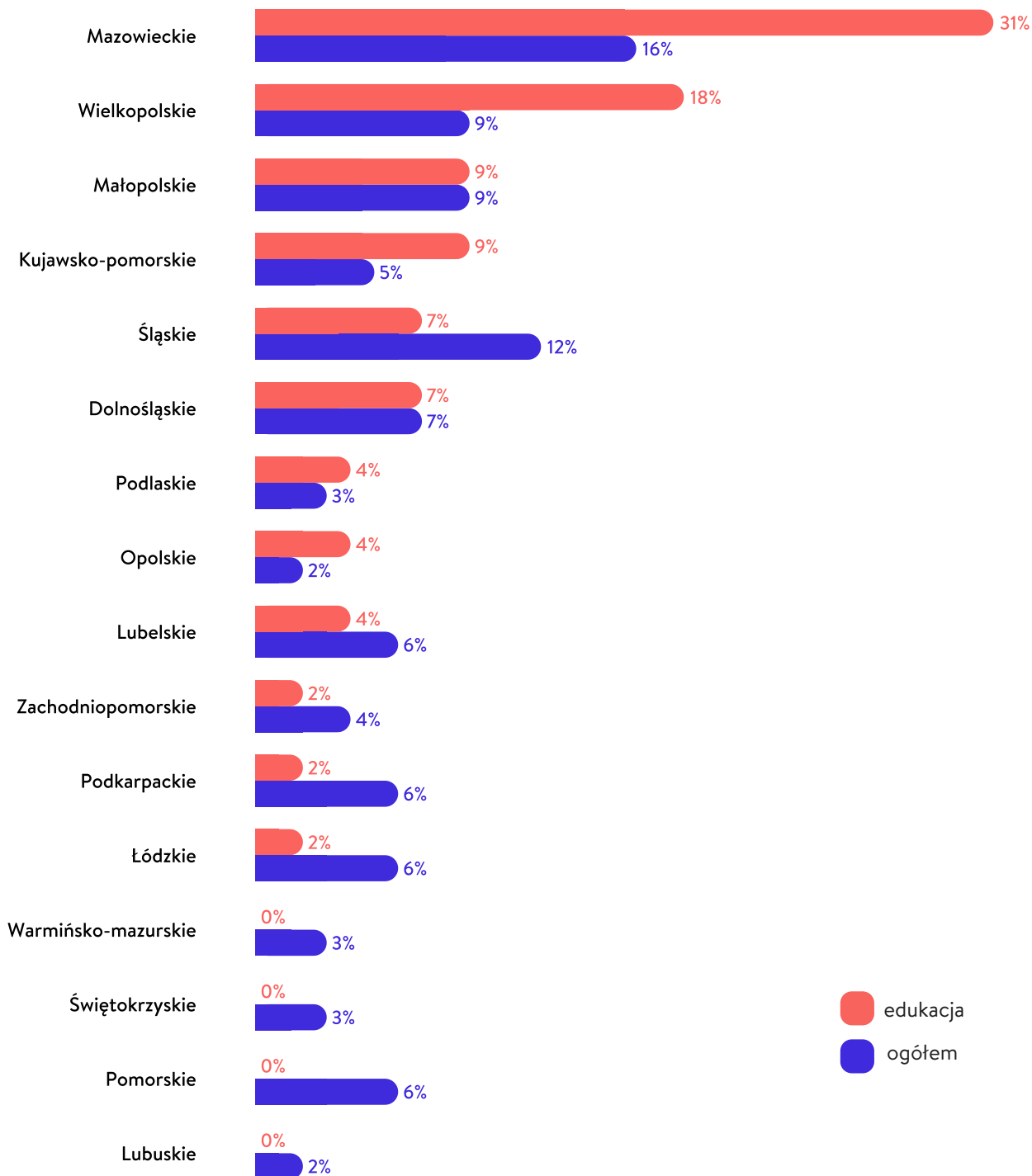


Grupę darczyńców wspierających edukację tworzy niemal równa liczba kobiet i mężczyzn. Najczęściej są to Milleniali i Zetki, którzy stanowią aż 85% w zestawieniu.

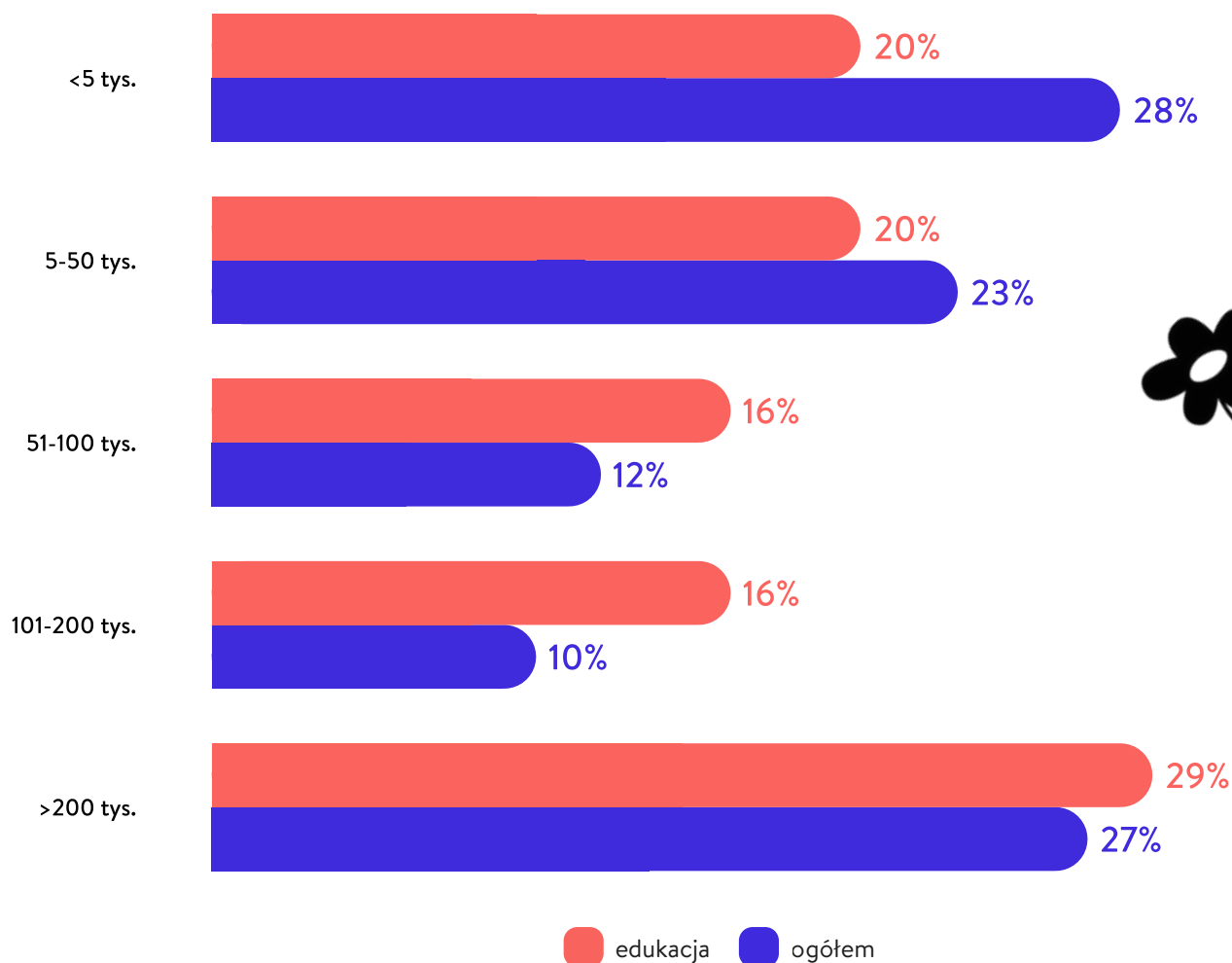
Zainwestuj w obecność cyfrową i komunikację, która przemawia do tych pokoleń!

CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH EDUKACJA

Województwo



CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH EDUKACJA

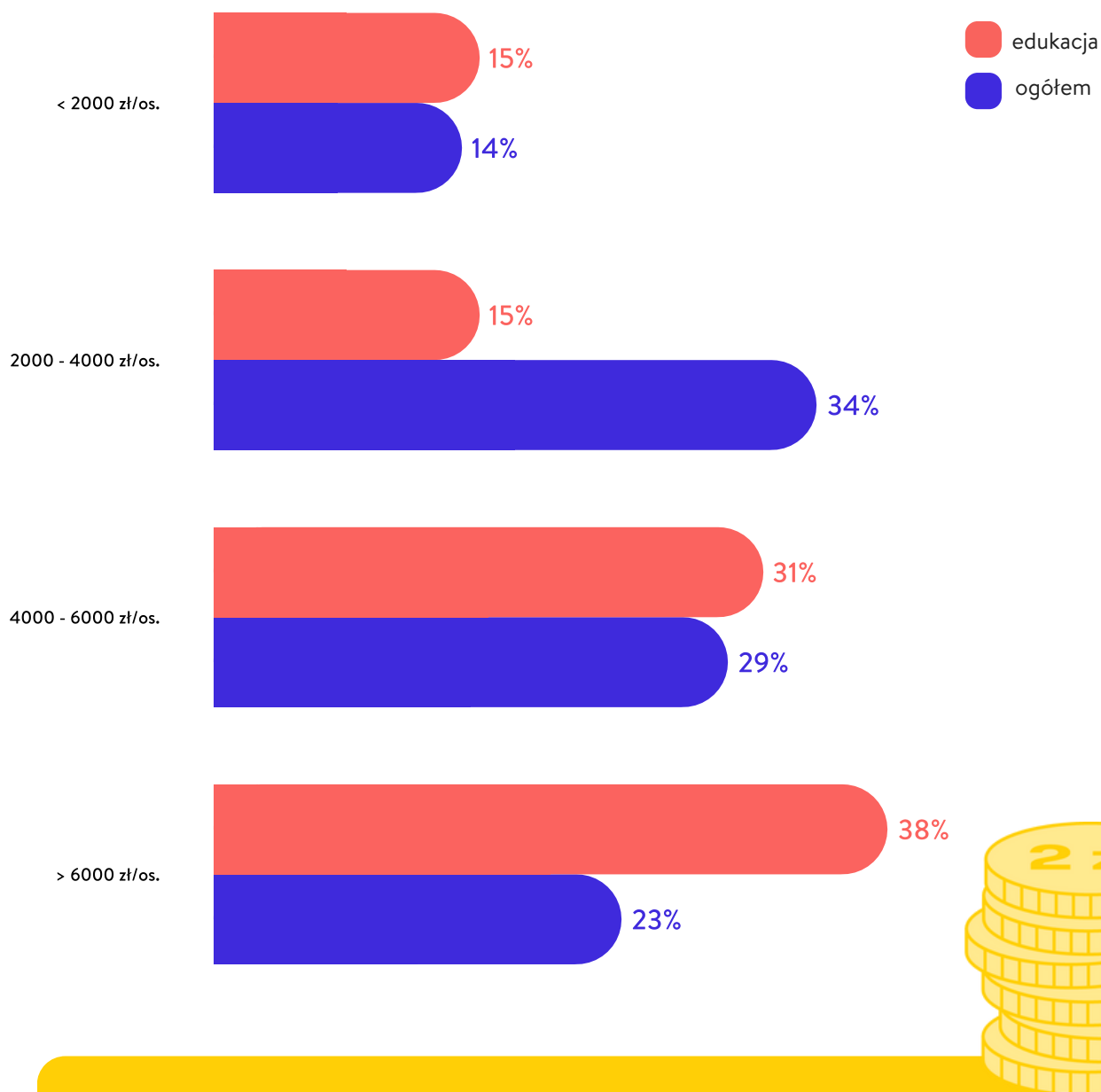


Darczyńcy wspierające edukację to przede wszystkim mieszkańcy wielkich miast, Mazowsza i Wielkopolski.

Zaplanuj kampanie z naciskiem na te obszary, tam znajdziesz największe zaangażowanie!

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH EDUKACJA

Miesięczny dochód netto („na rękę”)



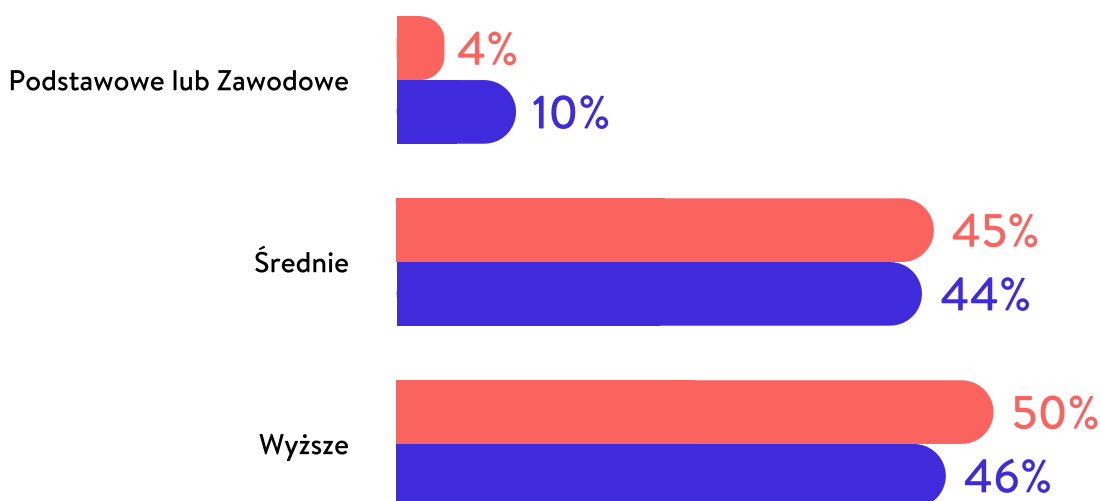
Darczyńcy wspierający edukację to najczęściej osoby z wyższym wykształceniem oraz o najwyższych dochodach, przekraczających 6000 zł netto miesięcznie.

Buduj komunikację opartą na danych i konkretach, nie tylko na historiach!

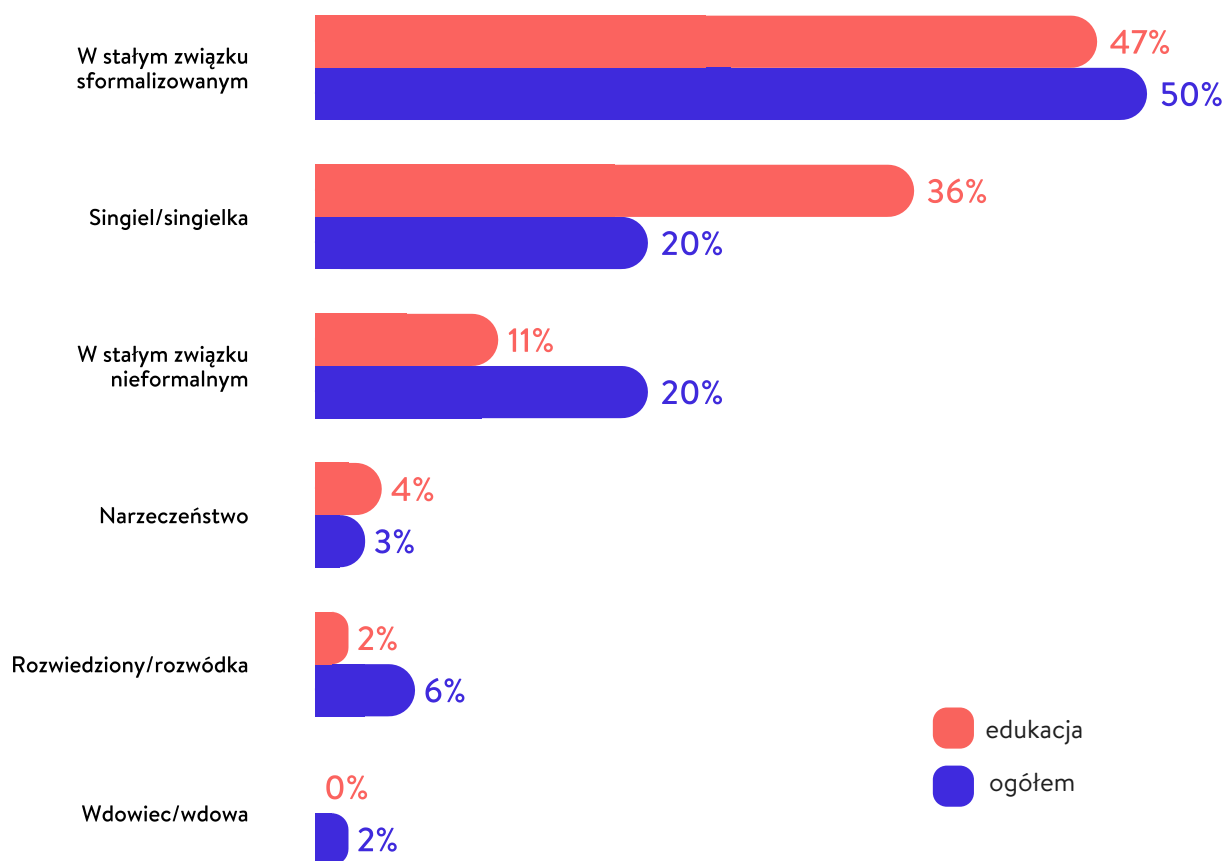
CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH EDUKACJA



Wykształcenie



Stan cywilny



Rekomendacja eksperta

EDUKACJA

Natalia Zdrojewska

Head of Growth Pomagam.pl,
serwisu crowdfundingowego



Twórcy świata równych szans.

To osoby młode, dobrze wykształcone i zarabiające najwięcej. 60% z nich czuje obowiązek angażowania się w sprawy społeczne. Traktują więc dobroczynność jak inwestycję w przyszłość i swój wkład w lepszy świat.

Ich głównym źródłem informacji jest internet. Aż 58% z nich chętnie udostępnia informacje o NGO w mediach społecznościowych, a prawie połowa wpłacała na zbiórki pieniędzy online. Bądź obecny online i komunikuj tam, gdzie są Twoi potencjalni darczyńcy.

Nie poprzestawaj na pokazywaniu jedynie celu, na jaki zbierasz, ale również bądź w kontakcie i dawaj znać o postępach i efektach, np. w newsletterze, aktualizacji na zbiórce, grupowym czacie lub na swoich kanałach.

Buduj społeczność osób, którym bliska jest edukacja i rozwój. Jeśli zdobędziesz ich zaufanie, pozyskasz nie tylko darczyńcę, ale też wiernego ambasadora.

FUNDACJA
Pomagam.pl



JAK I DLACZEGO POMAGAM?

Portret darczyńców w Polsce

Poznaj pełny raport o darczyńcach w Polsce.

Znajdziesz go za darmo na stronie:

pomagam.pl/dlaczego-pomagam