

Portret darczyńcy

KULTURA

I SZTUKA

Jak i dlaczego pomaga darczyńca
wspierający cel

KULTURA I SZTUKA



Darczyńca świadomy

Charakteryzujący się wysokimi kompetencjami filantropijnymi. Wspiera często i różnorodnie. Osiąga wysokie wskaźniki w wielu formach wsparcia.

Cyfrowy pionier

Działa online. Aż 70% wspiera zbiórki pieniędzy online, a jego narzędziem są media społecznościowe (50% vs. 12% ogółem).

Wielkomijski kapitał

To segment premium - obiecujący, aspirujący i z perspektywą. Znaczna część mieszka w dużych miastach i cieszy się wysokimi zarobkami.

Wrażliwość społeczna

Nie przechodzi obojętnie, gdy potrzebna pomoc. Chętniej niż przeciętny Polak ratuje również zdrowie, walczy z ubóstwem i pomaga zwierzętom.

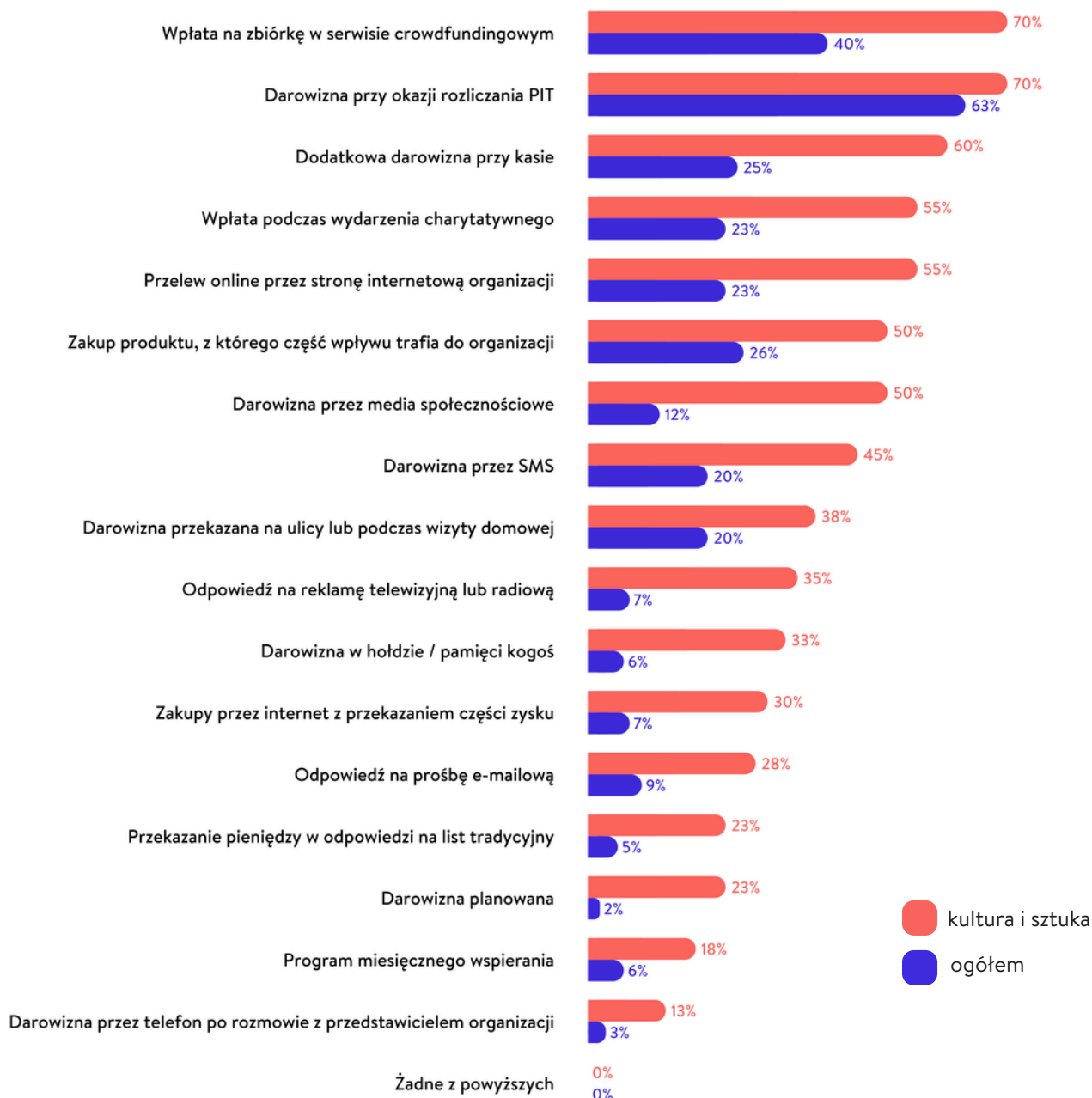
Czujny weryfikator

Aż 75% zawsze sprawdza stronę organizacji przed wsparciem, a dla 68% działania organizacji muszą być zgodne z ich wartościami i światopoglądem.

JAK POMAGA DARCYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL KULTURA I SZTUKA

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



To darczyńca aktywny, otwarty na różne formy dobroczynności i zanurzony w świecie cyfrowym. Mocno wyróżnia się.

Śmiało testuj i szukaj nowych form do pozyskania darczyńcy.

NA CO WPLACA DARZYŃCA

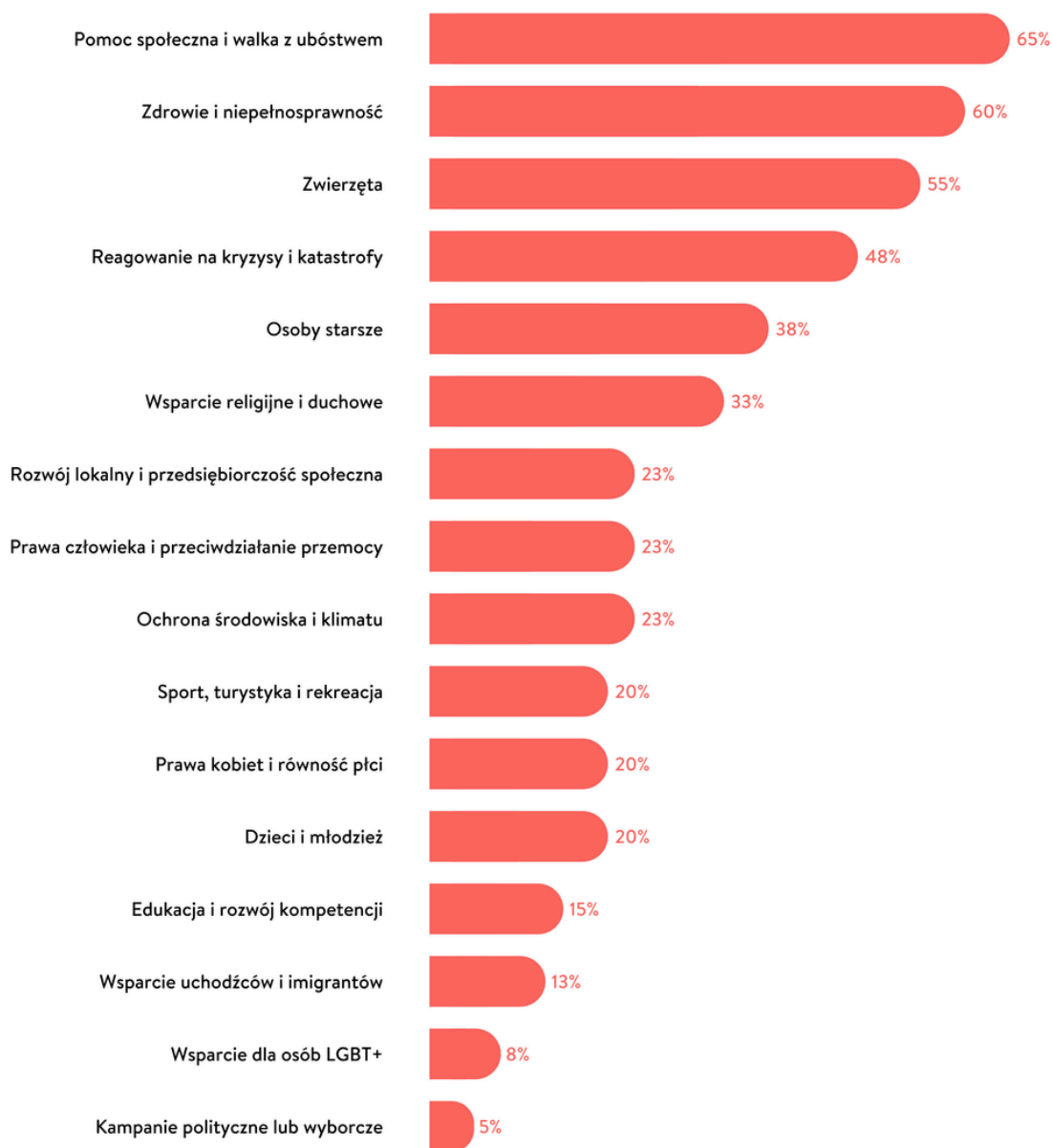
WSPIERAJĄCY CEL KULTURA I SZTUKA

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)



65%

Pomoc społeczna
i walka z ubóstwem

60%

Zdrowie i niepełno-
sprawność

55%

Zwierzęta

JAK WSPIERA ORGANIZACJE DARCYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL KULTURA I SZTUKA

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.



Moje wsparcie jest spontaniczne i emocjonalne.



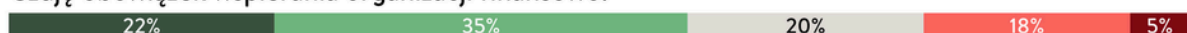
Często wspieram organizacje w drobny sposób



Nie mam zbyt wiele pieniędzy by pomagać.



Czuję obowiązek wspierania organizacji finansowo.



Uważam, że pomocą społeczną powinno zajmować się państwo, nie organizacje.



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

83%

Polaków woli wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.

64%

Osób ocenia swoje wsparcie jako spontaniczne i emocjonalne.

68%

osób wspiera organizacje, które są zgodne z ich wartościami.

W przypadku osób wspierających kulturę i sztukę dobroczynność buduje ich tożsamość oraz jest wyrazem ich przekonań.

WALUTA ZAUFANIA DARCYŃCÓW

WSPIERAJĄCYCH CEL **KULTURA I SZTUKA**

TOP 5 czynników wpływających na zaufanie

Widoczne efekty działania	53%
Przejrzystość finansowa	53%
Konkretne działania organizacji	50%
Jasno przedstawiony cel	50%
Możliwość osobistego kontaktu z przedstawicielem organizacji	30%

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



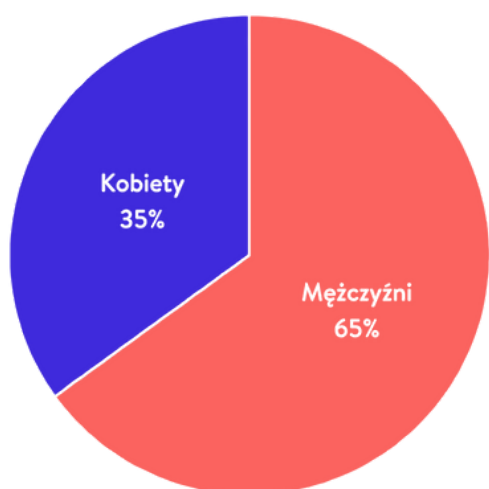
Zaufanie to najlepszy budulec każdej relacji, również tej między darczyńcą a organizacją.

Dla osób wspierających kulturę i sztukę najważniejsze są widoczne efekty oraz przejrzystość finansowa.

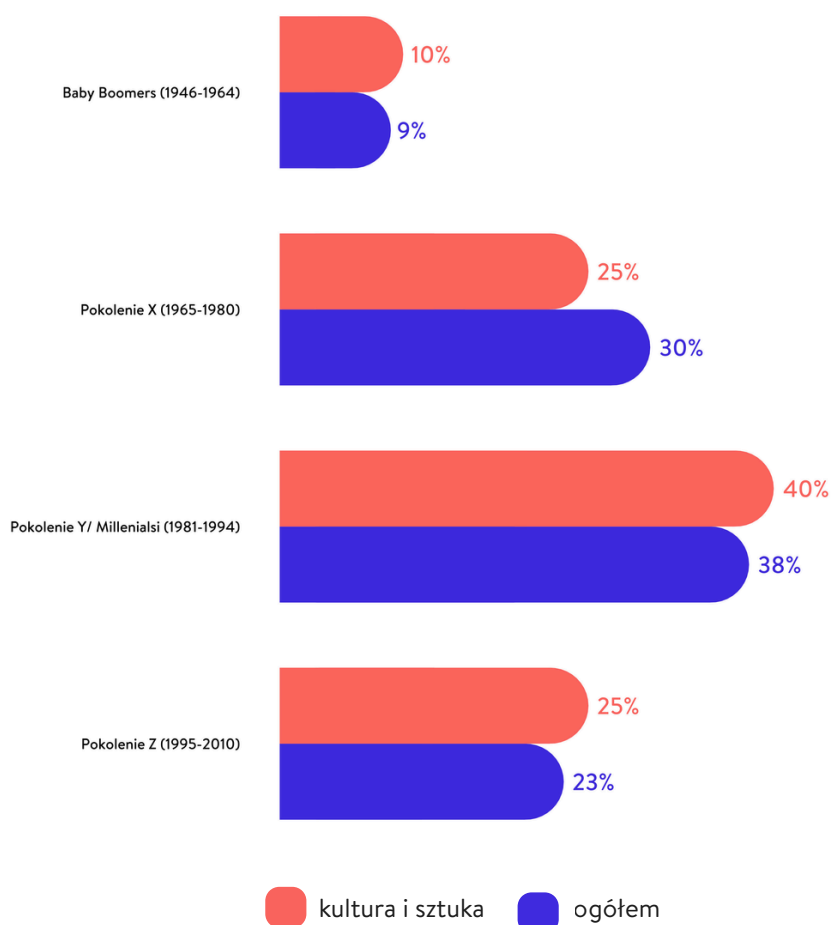
Pamiętaj o tym przy tworzeniu strategii oraz planowaniu codziennej komunikacji.

CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH KULTURĘ I SZTUKĘ

Płeć



Wiek

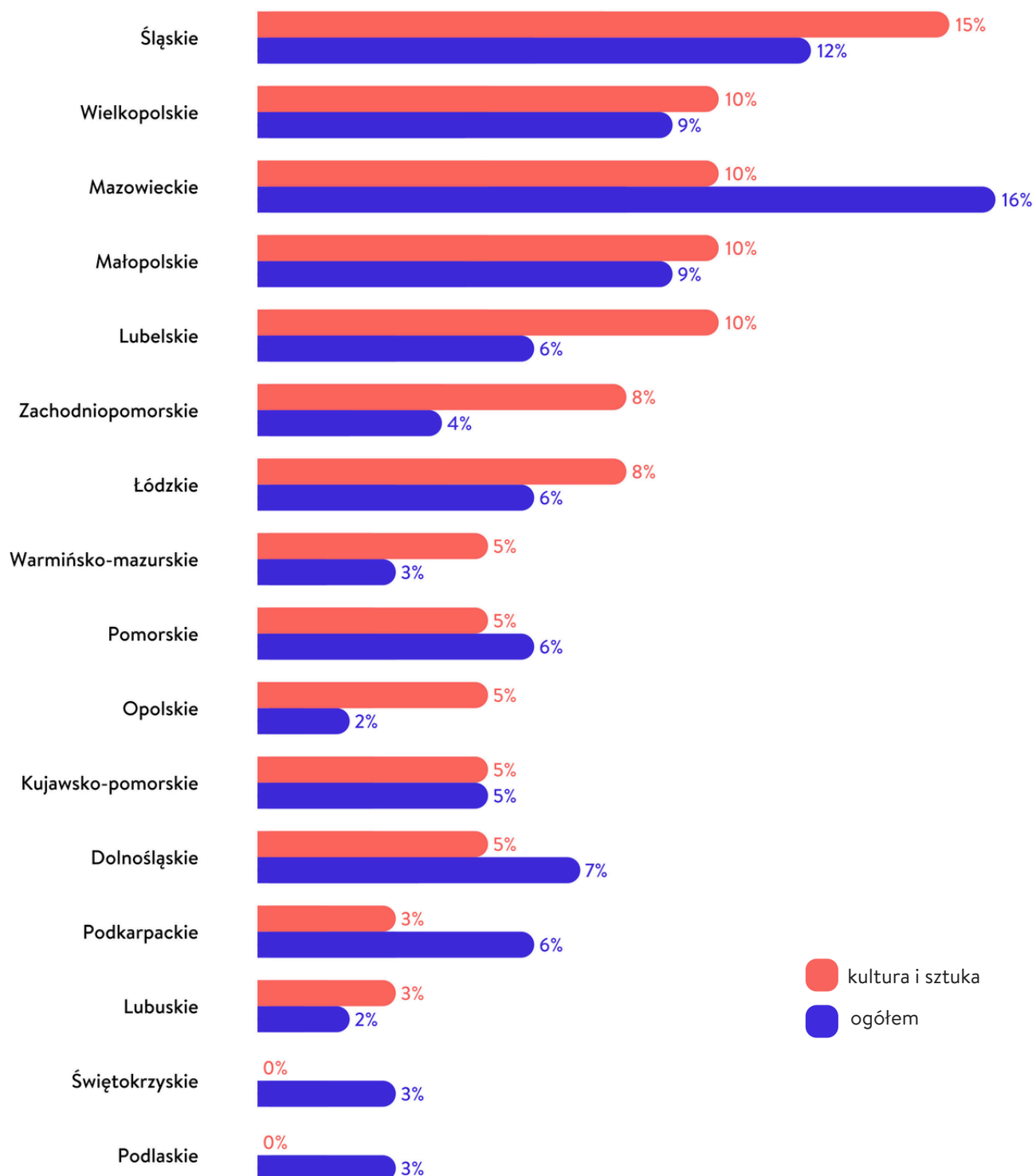


Wśród darczyńców kultury i sztuki przeważają mężczyźni w średnim wieku. Wspieranie kultury i sztuki to nie tylko impuls serca.

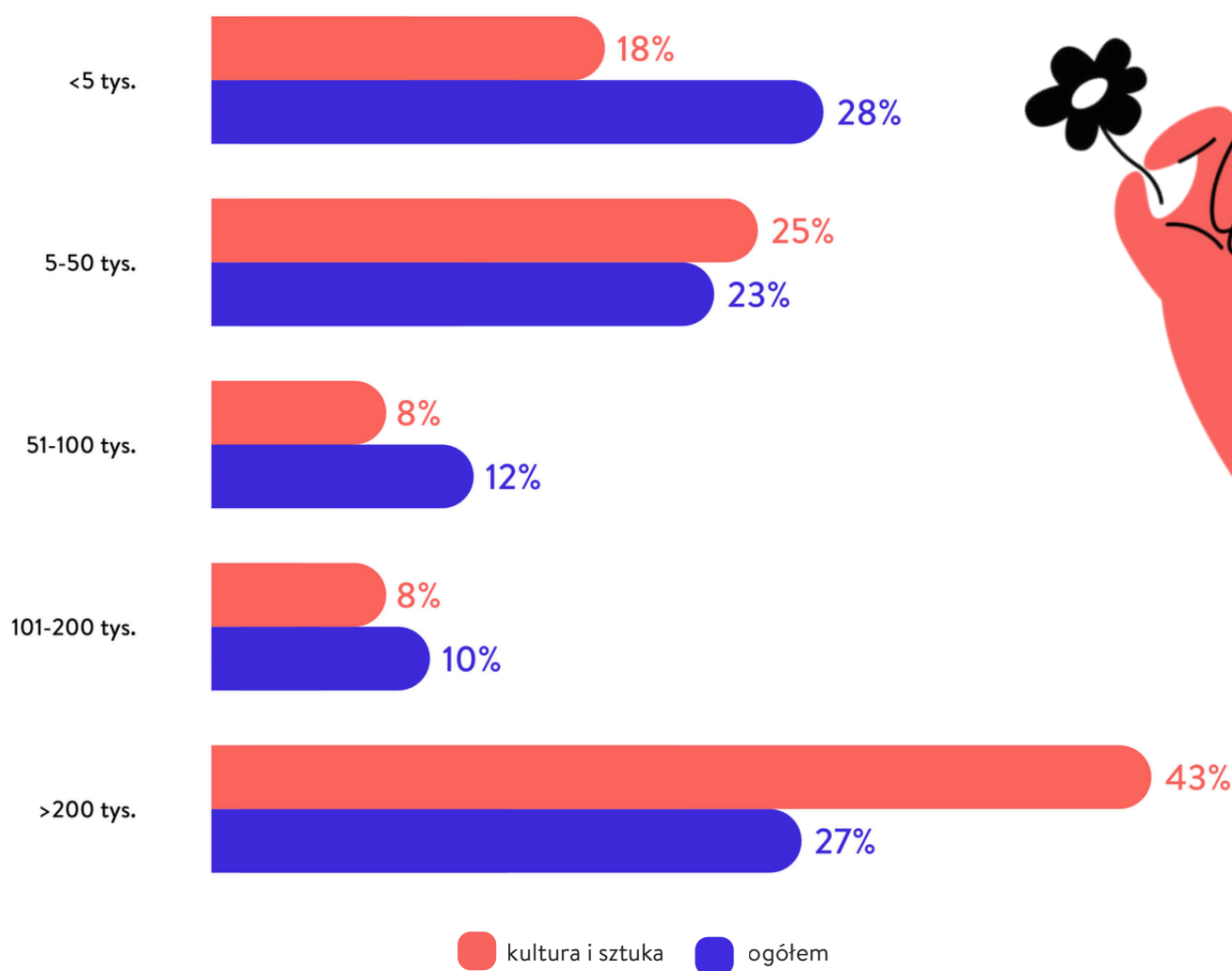
To świadomy mecenat i sposób na budowania statusu.

CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH KULTURĘ I SZTUKĘ

Województwo



CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH KULTURĘ I SZTUKĘ

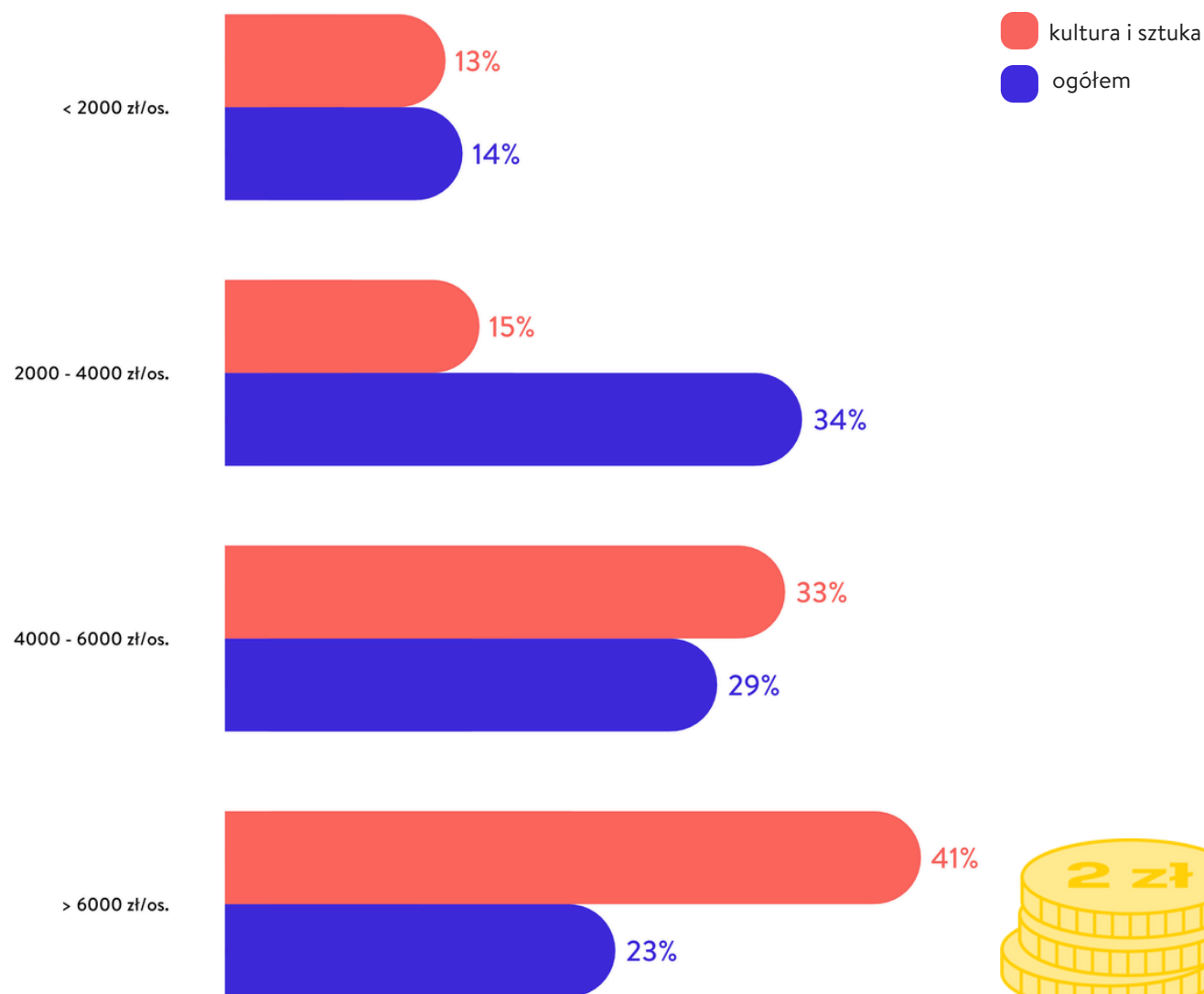


Wsparcie dla kultury i sztuki to domena dużych aglomeracji.

Prawie połowa darczyńców z tej grupy mieszka w miastach powyżej 200 tys. mieszkańców. Wpływ może mieć dostęp do oferty kulturalnej - muzeów, teatrów i galerii sztuki.

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH KULTURĘ I SZTUKĘ

Miesięczny dochód netto („na rękę”)



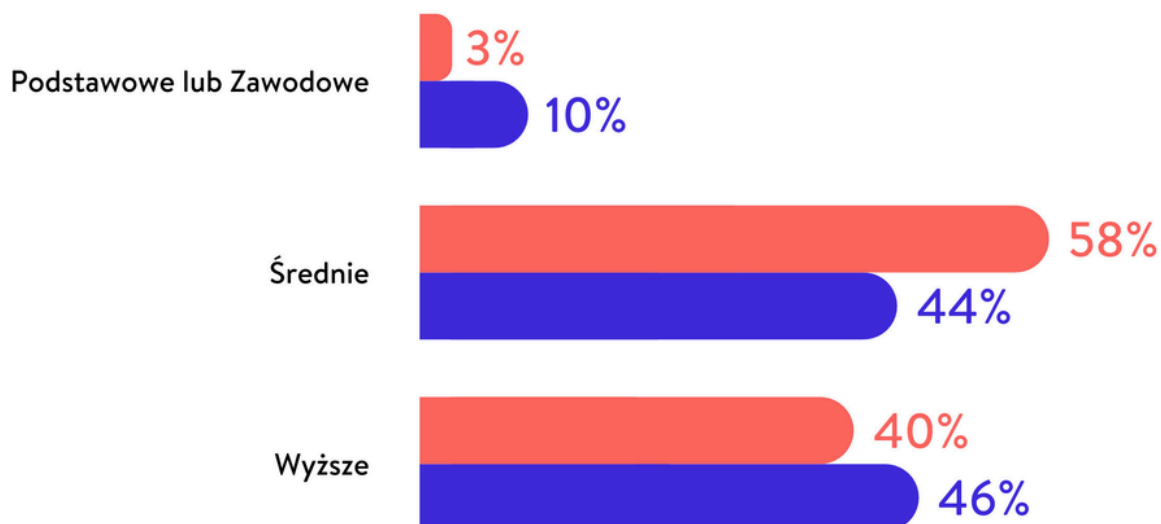
To grupa ciesząca się wysokimi zarobkami, co może przekładać się na częstotliwość i wysokość wpłat.

Warto zawałczyć i zadbać o ten segment darczyńców w swoich działaniach fundraisingowych.

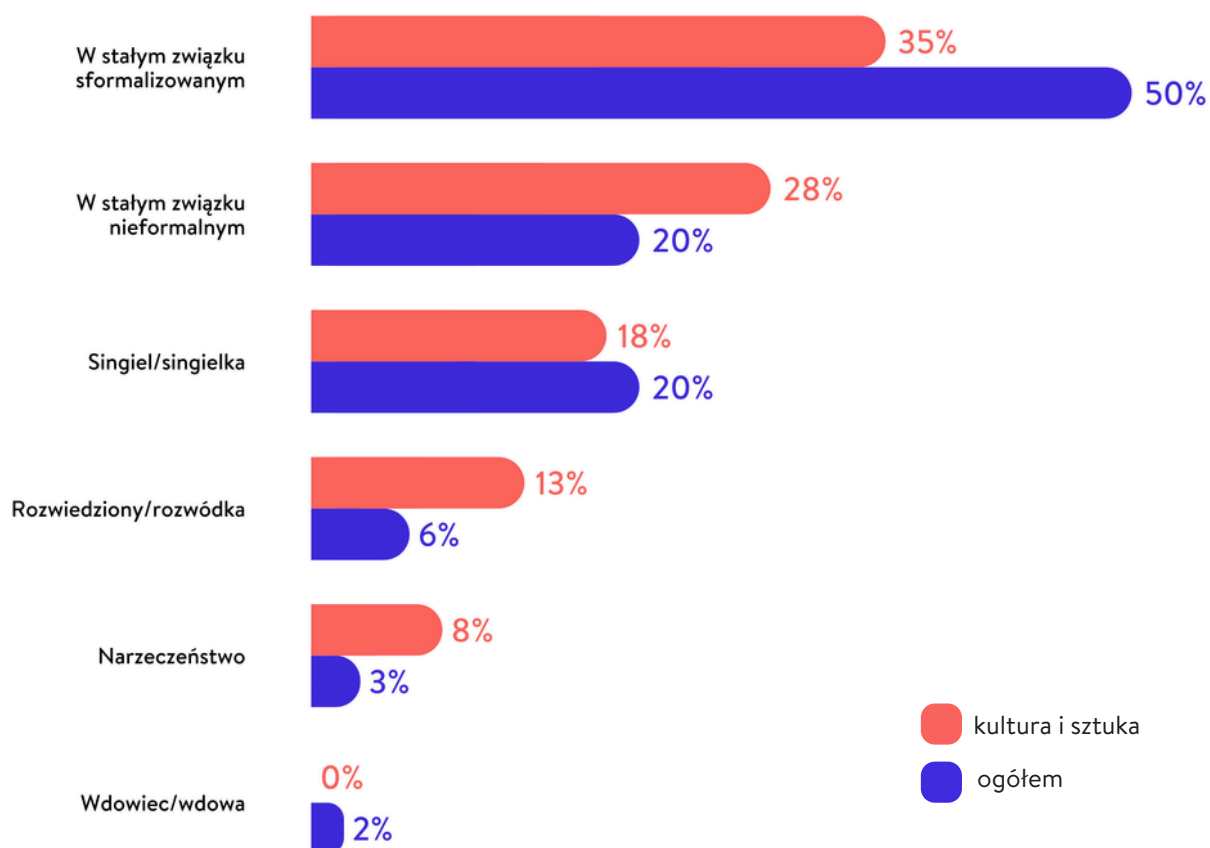
CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH KULTURĘ I SZTUKĘ



Wykształcenie



Stan cywilny



Rekomendacja eksperta

KULTURA I SZTUKA

Natalia Zdrojewska

Head of Growth Pomagam.pl,
serwisu crowdfundingowego



Wspieranie kultury i sztuki to świadoma inwestycja, a nie tylko odruch serca.

Ten darczyńca ma konkretny profil. To często zamożna osoba z dużego miasta, dla której mecenat jest elementem stylu życia i budowania statusu. Szuka ona partnerstwa i zgodności ze swoimi wartościami.

Ten darczyńca jest nowoczesny i „cyfrowy”. Ma bardzo wysokie kompetencje filantropijne. Wspiera często i różnorodnie. Aby do niego dotrzeć, bądź obecny tam, gdzie on spędza czas.

Ma potencjał na stanie się hojnym i lojalnym darczyńcą, kimś w rodzaju współczesnego mecenasa sztuki. Pamiętaj jednak, że ma to swoją cenę. Jest też wymagający i mówi „sprawdzam”.

Buduj relację opartą na przejrzystości finansowej i pokaż, że wpłacając na kulturę, Twój darczyńca staje się współtwórcą ważnej zmiany społecznej.

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