

**Portret darczyńcy**

**POMOC**

**SPOŁECZNA**

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

Jak i dlaczego pomaga darczyńca  
wspierający cel

# POMOC SPOŁECZNA



## **Darczyńca „przy kasie”**

Znacznie częściej niż ogół decyduje się na darowizny „przy okazji” codziennych spraw np. zakupy w markecie.

## **Emocjonalny pragmatyk**

Wpłaca pod wpływem impulsu, ale dopiero wtedy, gdy zobaczy, że to ma sens.

## **Przedstawiciel klasy średniej**

Największą grupę wspierających pomoc społeczną stanowią osoby o średnich dochodach netto.

## **Woli ratować człowieka niż dotować instytucję**

Stawia na relację osobistą, woli pomagać konkretnym osobom niż organizacjom.

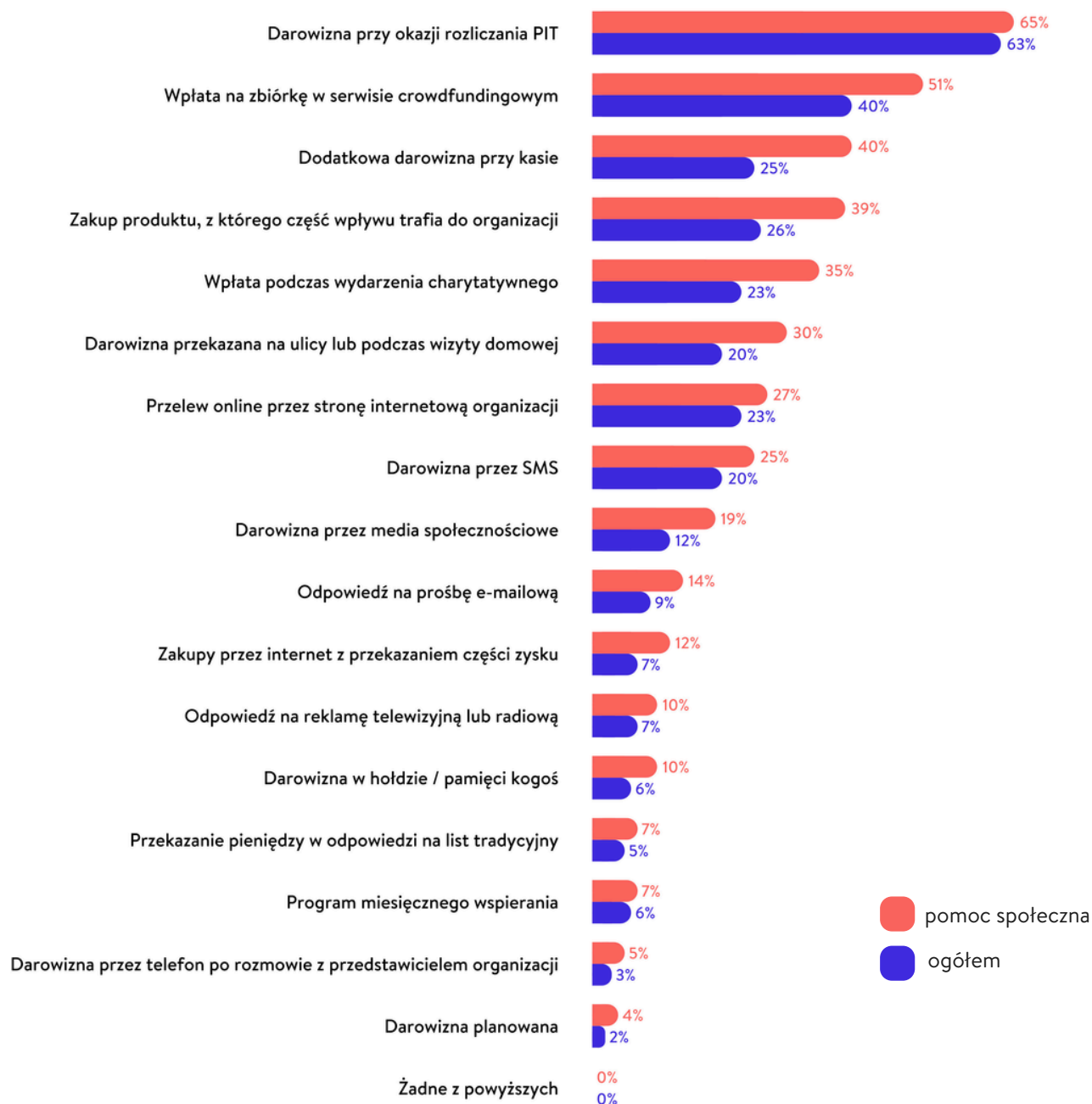
## **Mieszkaniec „Wielkiej Trójki” regionów**

Najczęściej pochodzi z jednego z trzech kluczowych województw: mazowieckiego, śląskiego lub wielkopolskiego.

# JAK POMAGA DARCYŃCA

## WSPIERAJĄCY CEL **POMOC SPOŁECZNA**

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



Darczyńcy tej grupy wyróżniają się znacznie wyższym niż ogół społeczeństwa wskaźnikiem darowizn przy kasie oraz zakupem produktów wspierających organizacje.

# NA CO WPLACA DARZYŃCA

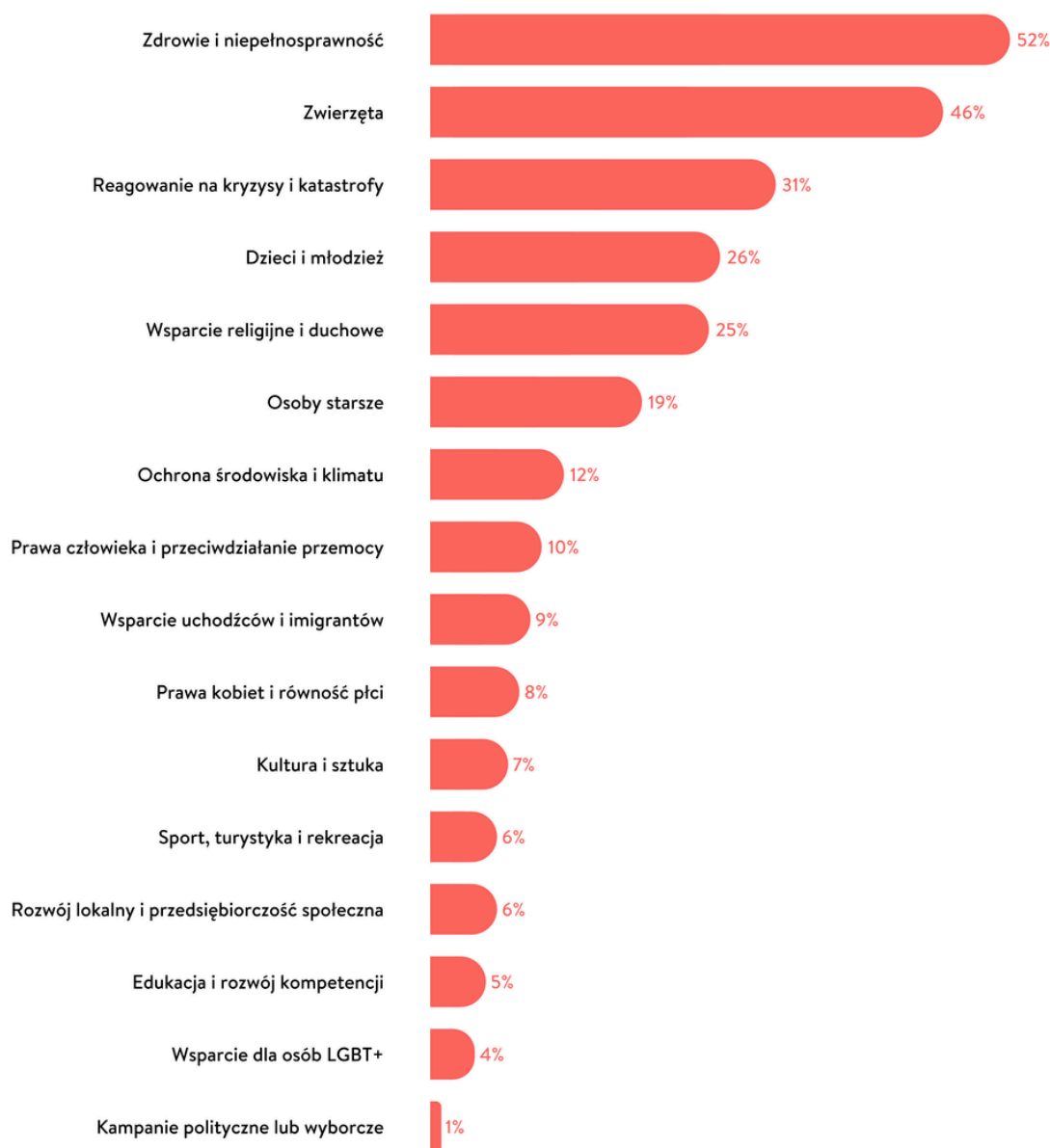
## WSPIERAJĄCY CEL **POMOC SPOŁECZNA**

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)



**52%**

Zdrowie i niepełnosprawność

**46%**

Zwierzęta

**31%**

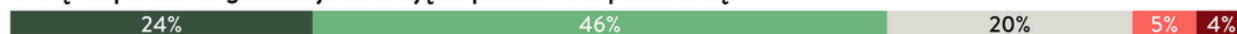
Reagowanie na kryzysy

# JAK WSPIERA ORGANIZACJE DARCYŃCA

## WSPIERAJĄCY CEL POMOC SPOŁECZNA

### Na ile zgadza się Pan/Pani z poniższymi stwierdzeniami?

Wolę wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.



Działania organizacji muszą być zgodne z moimi wartościami światopoglądowymi.



Moje wsparcie jest spontaniczne i emocjonalne.



Zawsze odwiedzam stronę organizacji przed wsparciem.



Często wspieram organizacje w drobny sposób



Wolę pomagać konkretnym osobom niż organizacjom.



Jestem zaniepokojony(a), ile z mojej darowizny idzie na administrację zamiast na cel.



Częściej wspieram organizacje, gdy prosi mnie o to ktoś znajomy lub rodzina.



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

# 70%

Polaków woli wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.

# 68%

Osób wspiera organizacje, które są zgodne z ich wartościami.

# 67%

Osób ocenia swoje wsparcie jako spontaniczne i emocjonalne.

Darczyńca pomocy społecznej wpłaca pod wpływem emocji, ale tylko wtedy, gdy jego wpłata idzie realnie do potrzebujących i może odmienić ich los.

# WALUTA ZAUFANIA DARCYŃCÓW

WSPIERAJĄCYCH CEL **POMOC SPOŁECZNA**

## TOP 5 czynników wpływających na zaufanie

Jasno przedstawiony cel	54%
Widoczne efekty działania	46%
Konkretne działania organizacji	44%
Przejrzystość finansowa	39%
Osobiste doświadczenia z organizacją	32%

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

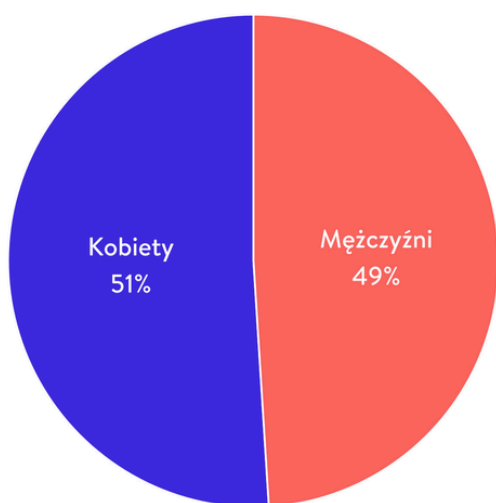


Kluczem do zaufania darczyńców wspierających pomoc społeczną jest efekt i transparentność.

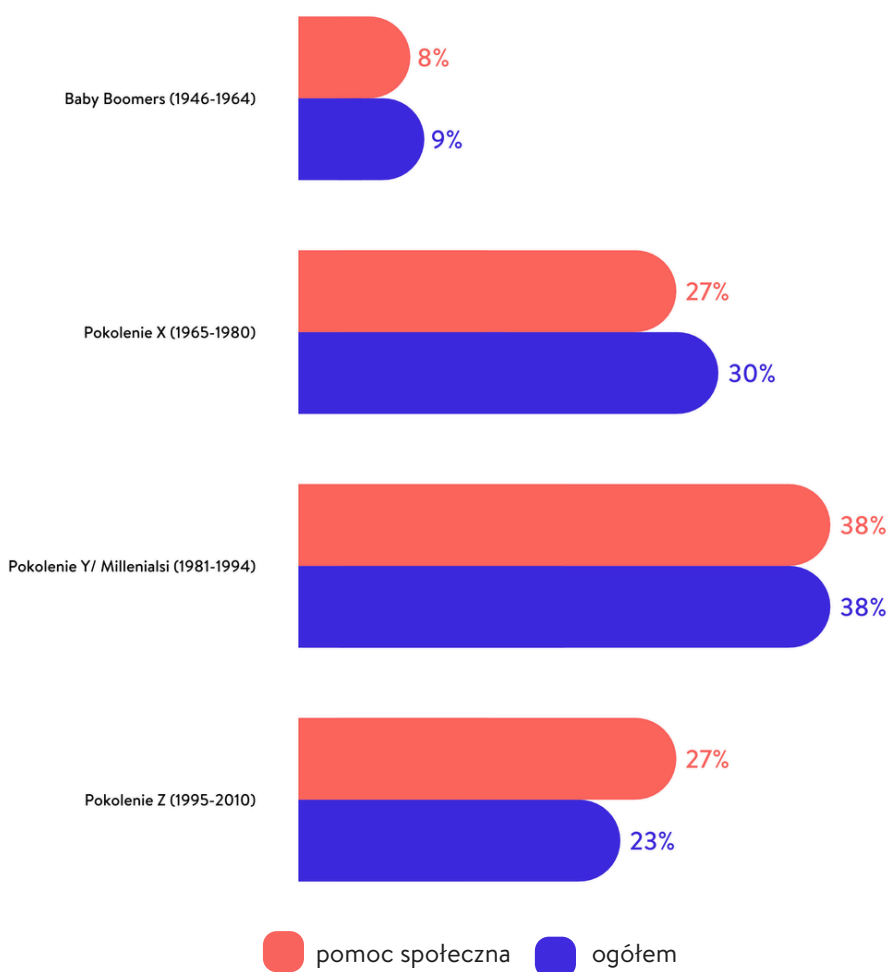
**Uwzględnij to w komunikacji i regularnie pokazuj postępy swojej pracy!**

# CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH POMOC SPOŁECZNA

## Płeć



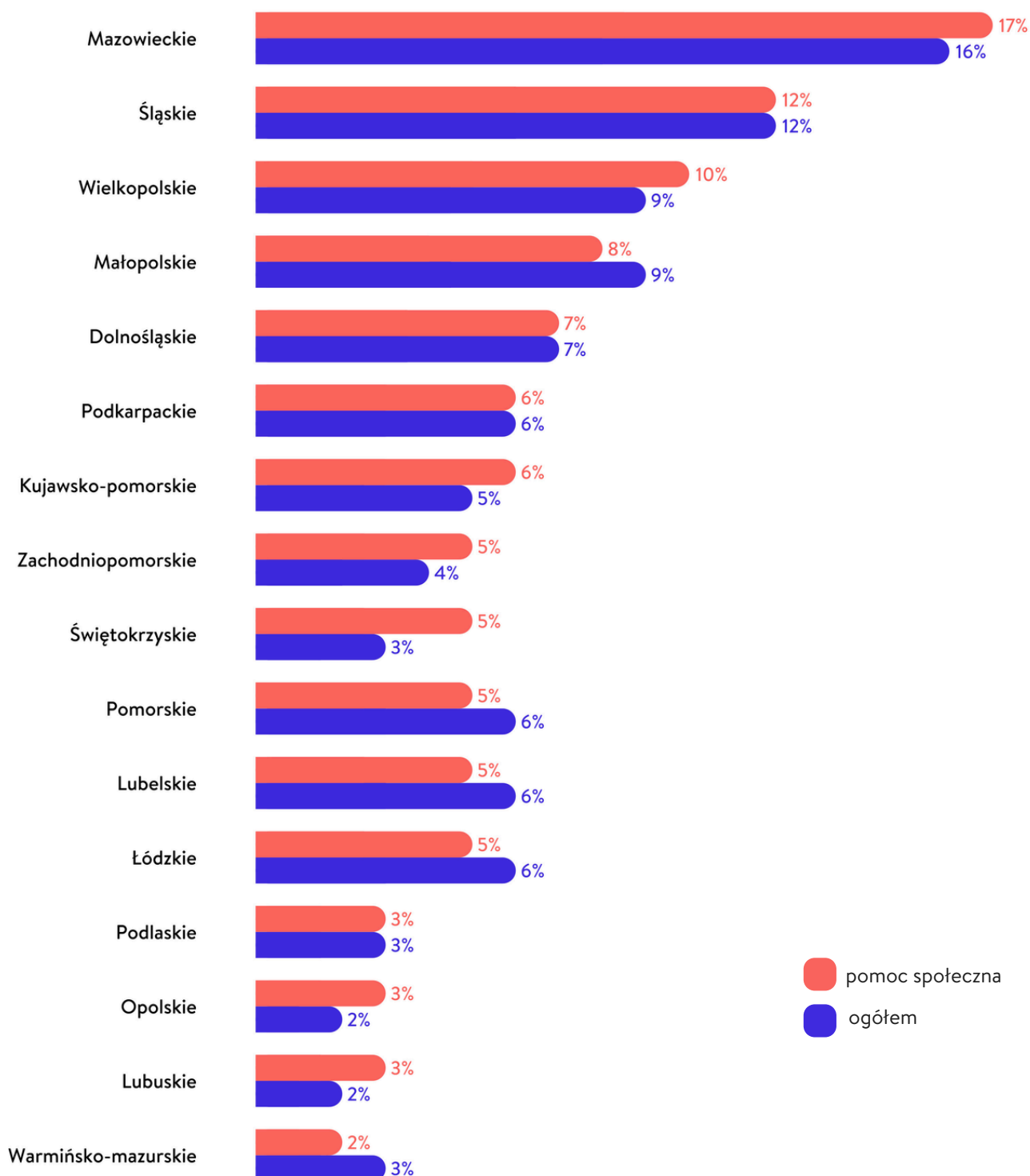
## Wiek



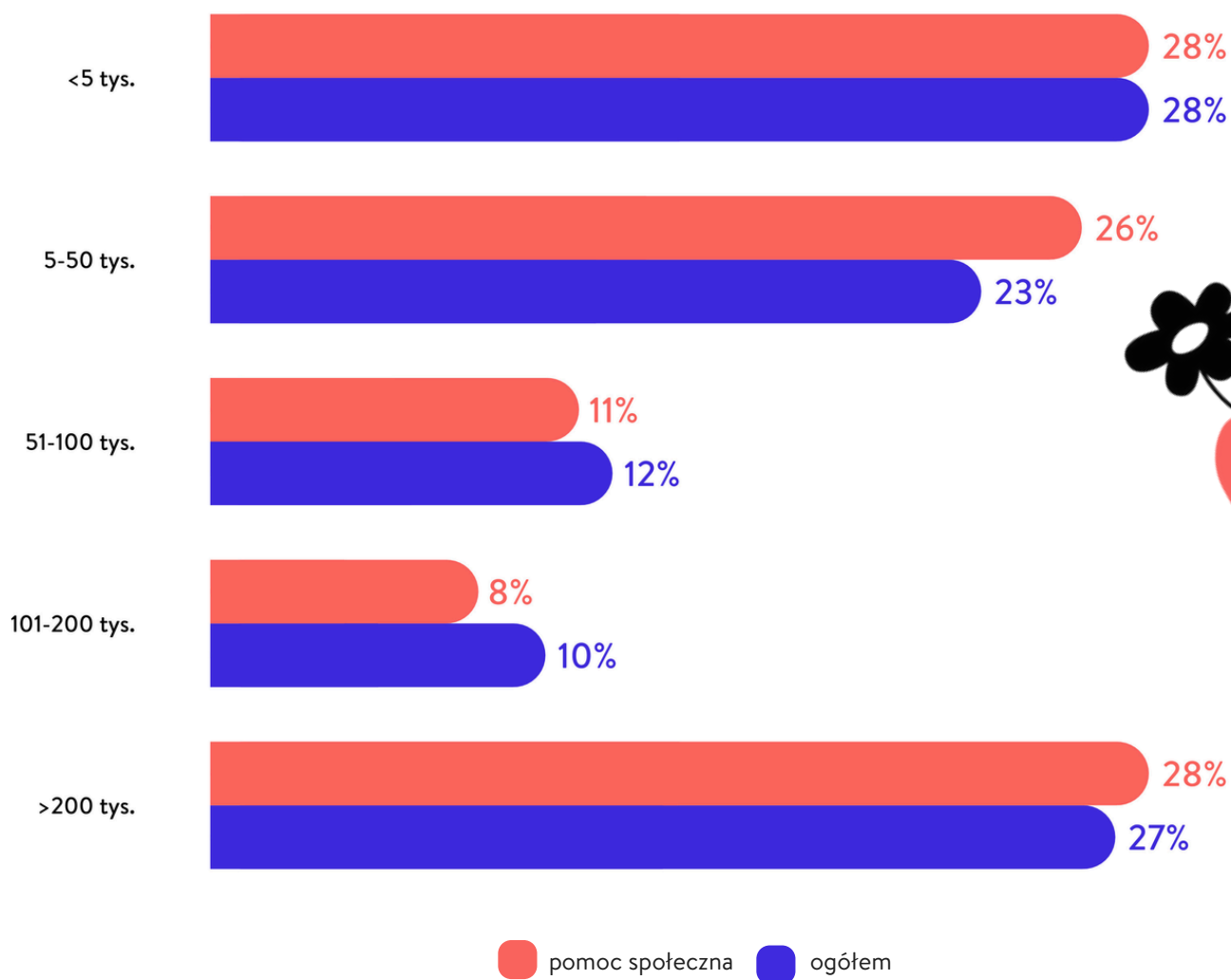
Osoba wspierająca pomoc społeczną demograficznie niemal nie różni się od przeciętnego darczyńcy w Polsce, a szansa na to, że jest to kobieta lub mężczyzna, jest niemal równa.

# CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH POMOC SPOŁECZNA

## Województwo



# CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH POMOC SPOŁECZNA

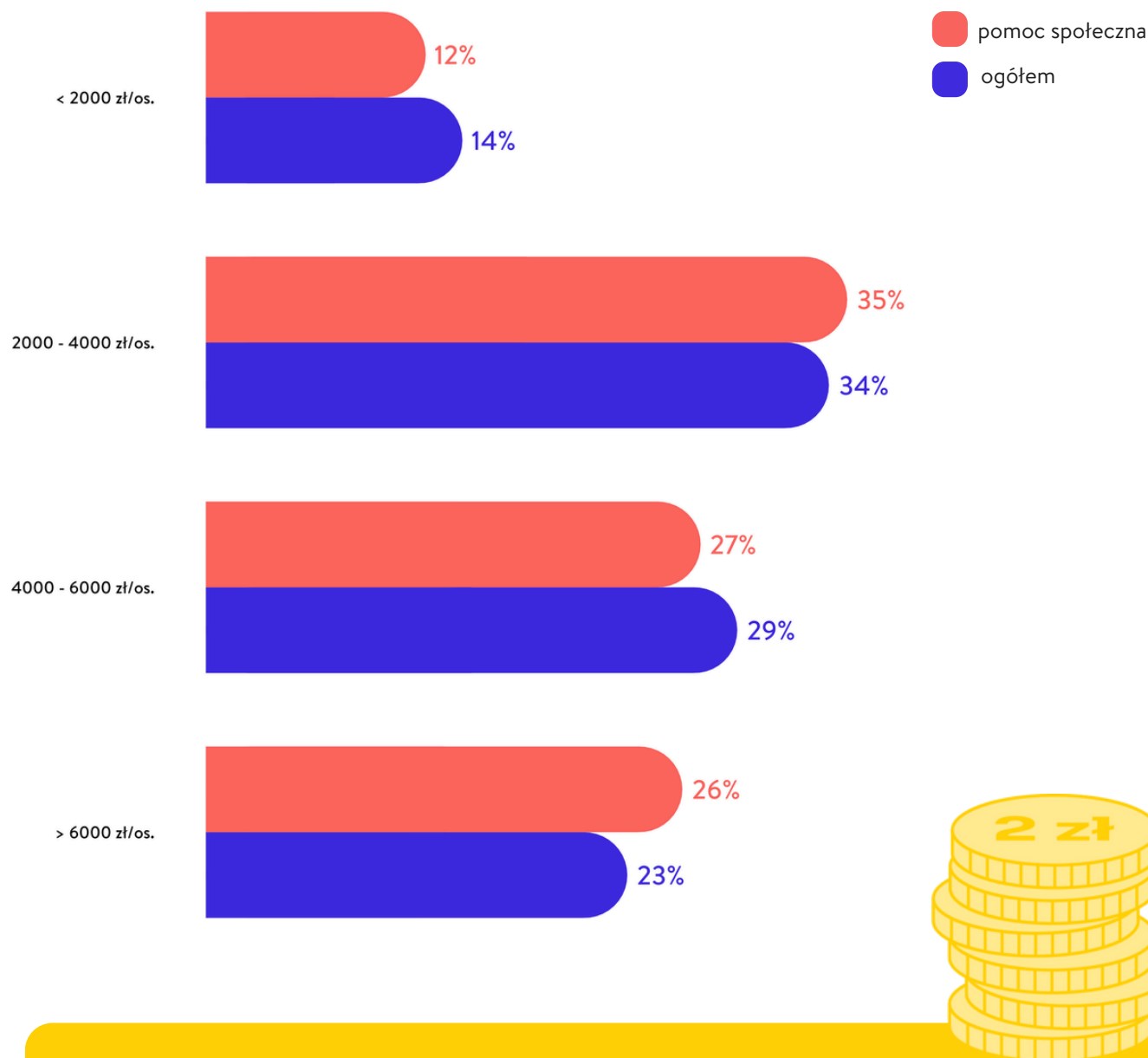


Wsparcie płynie głównie z dużych, rozwiniętych regionów Polski. Najwięcej z nich pochodzi z województw: mazowieckiego, śląskiego, wielkopolskiego.

**Zastanów się, jak to wpływa na Twoją strategię!**

# CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH POMOC SPOŁECZNA

## Miesięczny dochód netto („na rękę”)



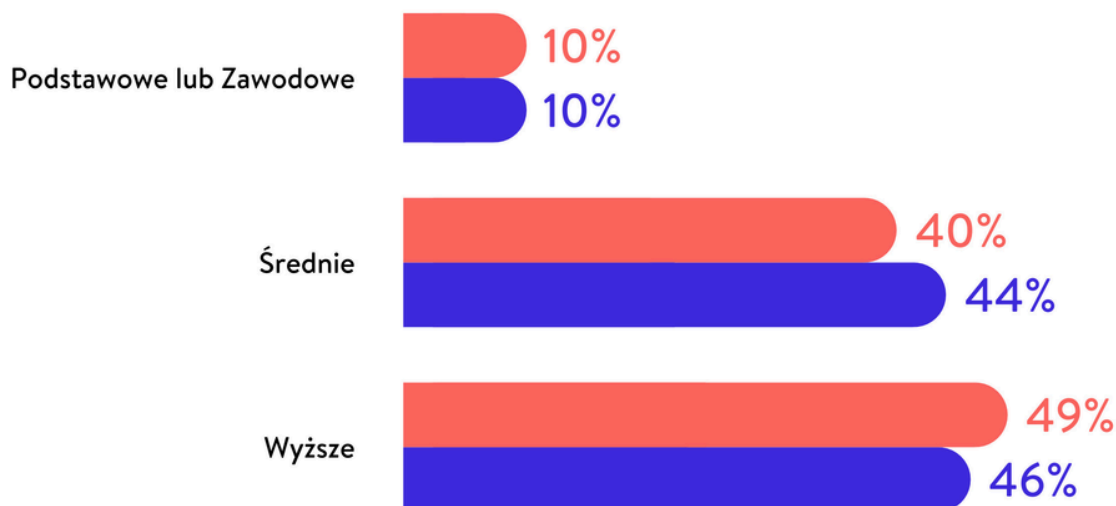
**Gotowość do pomocy nie jest przywilejem najbogatszych.  
To kwestia wartości, nie portfela!**

Największą grupę wspierających pomoc społeczną stanowią osoby o średnich dochodach w przedziale 2000-4000 zł netto na osobę.

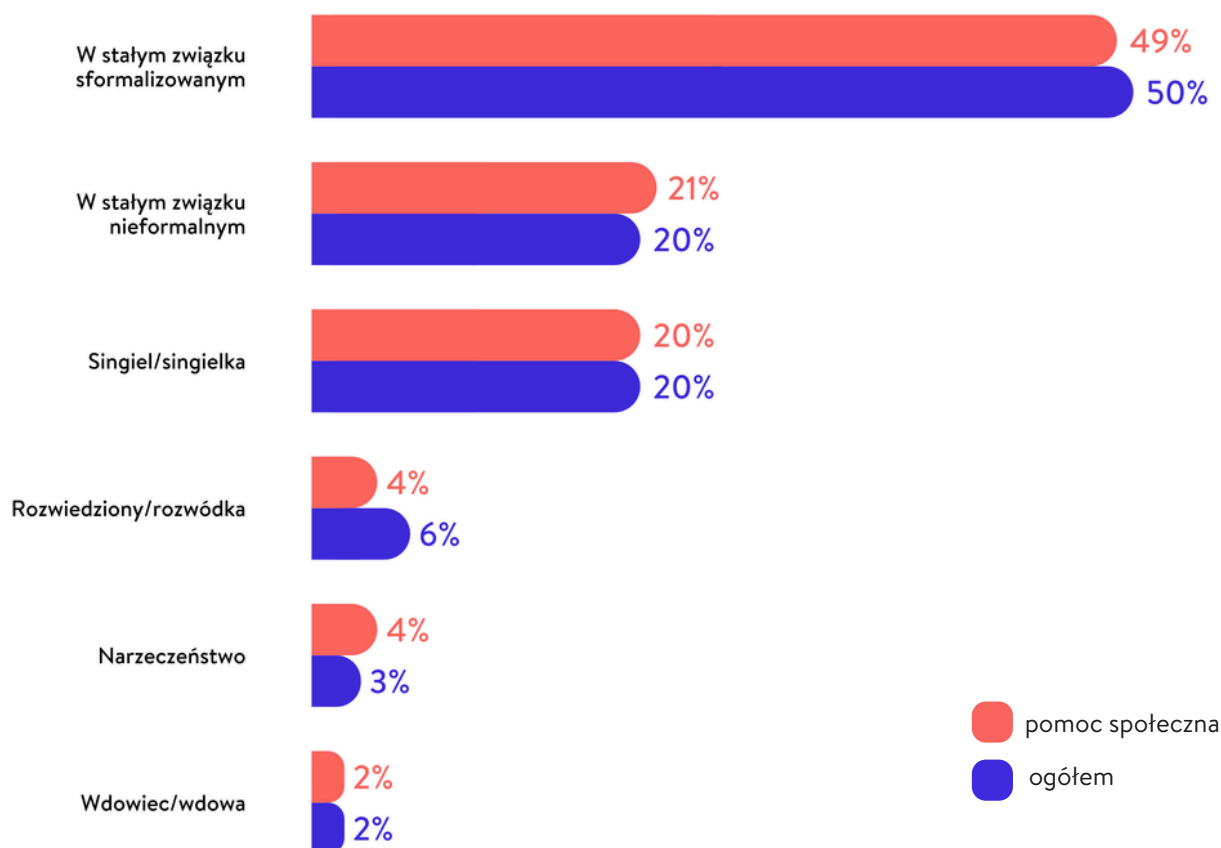
# CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH POMOC SPOŁECZNA



## Wykształcenie



## Stan cywilny



Rekomendacja eksperta  
**POMOC SPOŁECZNA**

**Natalia Zdrojewska**

Head of Growth Pomagam.pl,  
serwisu crowdfundingowego



## Cichy bohater i jego codzienne wybory.

Pomoc społeczna to uniwersalna kategoria pod kątem metryki. Twoim darczyńcą może stać się „każdy z nas”.

Jego siła tkwi w prostych, powtarzalnych gestach zanurzonych w codzienności - przy okazji zakupów online, wizyty w markecie i na ulicy. Wychodź do niego proaktywnie i szukaj nowych sytuacji do pokazania się.

To też darczyńca pragmatyczny, który chce po prostu odmienić los najbardziej potrzebujących. Znaczna większość (aż 70%) preferuje pomoc bezpośrednią, a ponad połowa obawia się, że ich wpłata „przepadnie” w kosztach administracyjnych.

Pokaż, że wpłata to nie „utrzymanie” organizacji, ale realna zmiana czyjegoś życia: ciepły posiłek, opał na zimę czy dach nad głową. Tu najlepiej sprawdzi się zbiórka pieniędzy online dla konkretnego potrzebującego.

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](https://pomagam.pl/dlaczego-pomagam)