

Portret darczyńcy

REAGOWANIE NA KRYZYSY

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

Jak i dlaczego pomaga darczyńca
wspierający cel

REAGOWANIE NA KRYZYSY



Cyfrowa straż pożarna

Aż 62% dokonało wpłaty na zbiórkę w serwisie crowdfundingowym (vs 40% ogół). W ten sposób reagują natychmiast w sytuacjach kryzysowych, by pomoc dotarła jak najszybciej.

Świadomi konsumenci

Niemal co drugi (48%) kupuje produkty wspierające organizacje społeczne (vs 26% ogół), a 39% decyduje się na darowiznę przy kasie podczas zakupów.

Konkretna „twarz” kryzysu

8 na 10 preferuje organizacje oferujące pomoc bezpośrednią, a 63% woli pomagać osobom niż NGO. Dla nich ważne są ratunek i realna odmiana losu potrzebujących.

Kryzysowy Multitasking

Ich nadrzędnym celem jest odpowiedź na kryzys i wsparcie poszkodowanych. Równolegle wspierają zdrowie, pomoc społeczną i zwierzęta. Śmiało komunikuj tematy pokrewne.

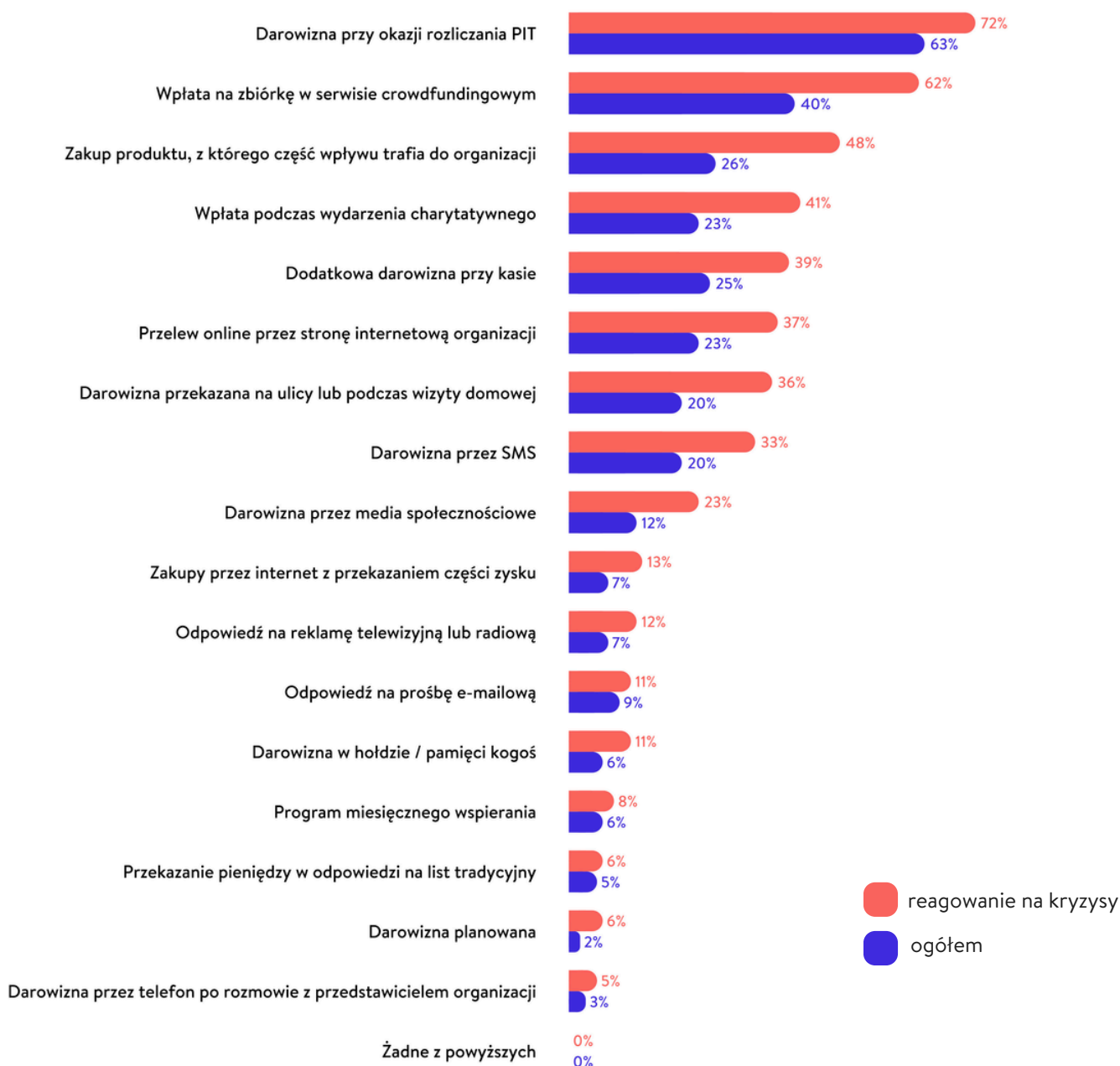
Racjonalni Darczyńcy

Choć kierują się emocjami, darczyńcy ci są bardzo wymagający. Aż 71% z nich sprawdza stronę organizacji przed wpłatą.

JAK POMAGA DARCYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL REAGOWANIE NA KRYZYSY

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



Ci darczyńcy są aktywni we wszystkich kanałach wsparcia, z silnym zaangażowaniem w crowdfunding i zakupy charytatywne. **Wykorzystaj tę mobilizację! Oni są gotowi do natychmiastowego działania.**

NA CO WPLACA DARZYŃCA

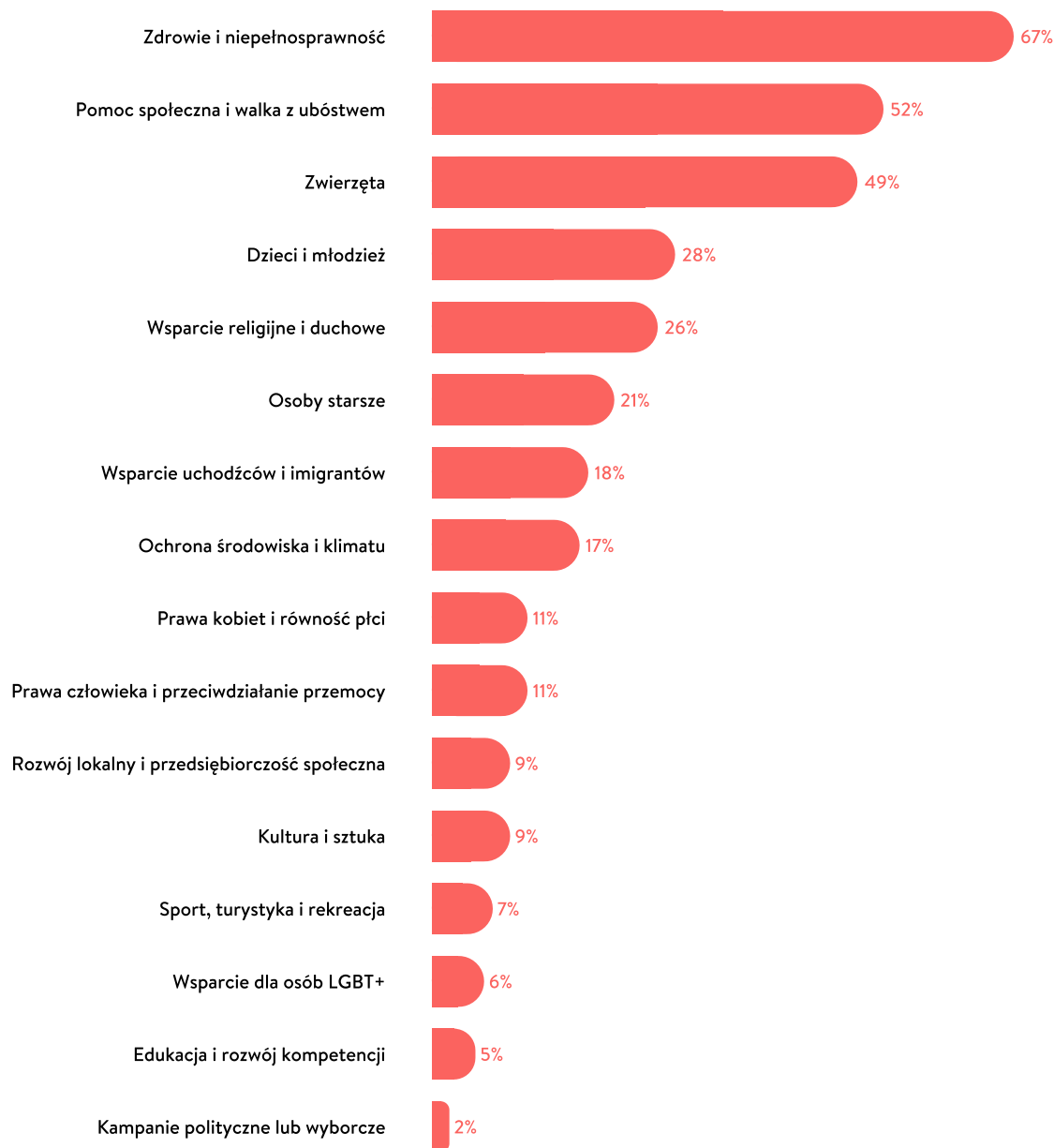
WSPIERAJĄCY CEL REAGOWANIE NA KRYZYSY

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)



67%

Zdrowie i niepełnosprawność

52%

Pomoc społeczna i walka z ubóstwem

49%

Zwierzęta

JAK WSPIERA ORGANIZACJE DARCYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL REAGOWANIE NA KRYZYSY

Na ile zgadza się Pan/Pani z poniższymi stwierdzeniami?

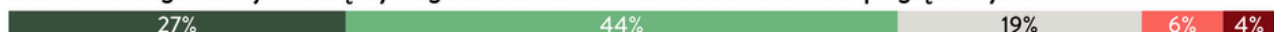
Wolę wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.



Moje wsparcie jest spontaniczne i emocjonalne.



Działania organizacji muszą być zgodne z moimi wartościami światopoglądowymi.



Często wspieram organizacje w drobny sposób



Zawsze odwiedzam stronę organizacji przed wsparciem.



Wolę pomagać konkretnym osobom niż organizacjom.



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



Czuję obowiązek angażowania się w sprawy społeczne



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

78%

Polaków woli wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.

71%

Osób odwiedza stronę organizacji przed wsparciem.

71%

osób wspiera organizacje, które są zgodne z ich wartościami.

Darczyńcy wspierające cel reagowanie na kryzysy najchętniej wybierają organizacje niosące bezpośrednią pomoc, które wspierają konkretnych potrzebujących.

WALUTA ZAUFANIA DARCYŃCÓW

WSPIERAJĄCYCH CEL REAGOWANIE NA KRYZYSY

TOP 5 czynników wpływających na zaufanie

Jasno przedstawiony cel	60%
Konkretne działania organizacji	54%
Widoczne efekty działania	53%
Przejrzystość finansowa	50%
Pozytywne opinie w internecie	32%

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

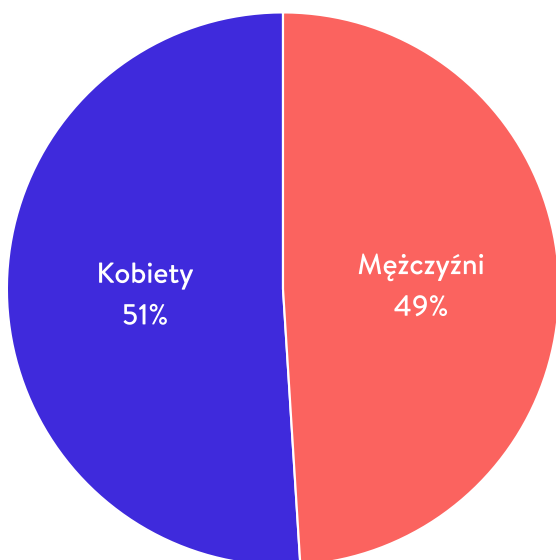


Gdy liczy się każda sekunda, zaufanie tych darczyńców opiera się na jasnym celu i pokazaniu konkretnych działań. Tak, by mogli sprawnie podjąć decyzję o wsparciu.

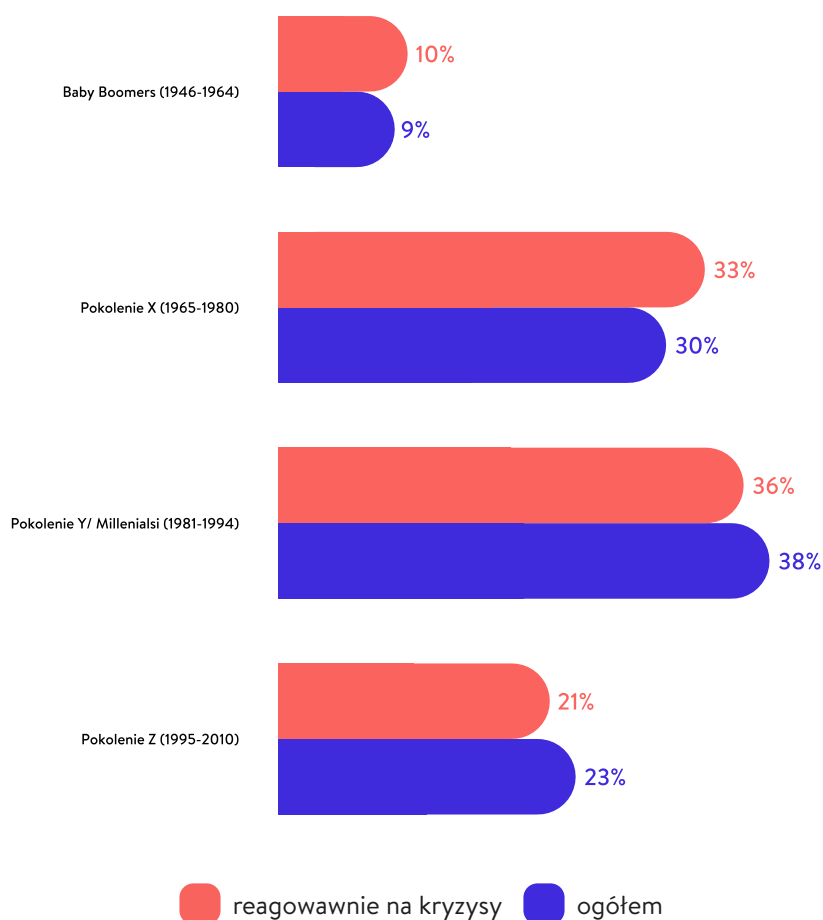
Uwzględnij to w swojej strategii komunikacji!

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH REAGOWANIE NA KRYZYSY

Płeć



Wiek

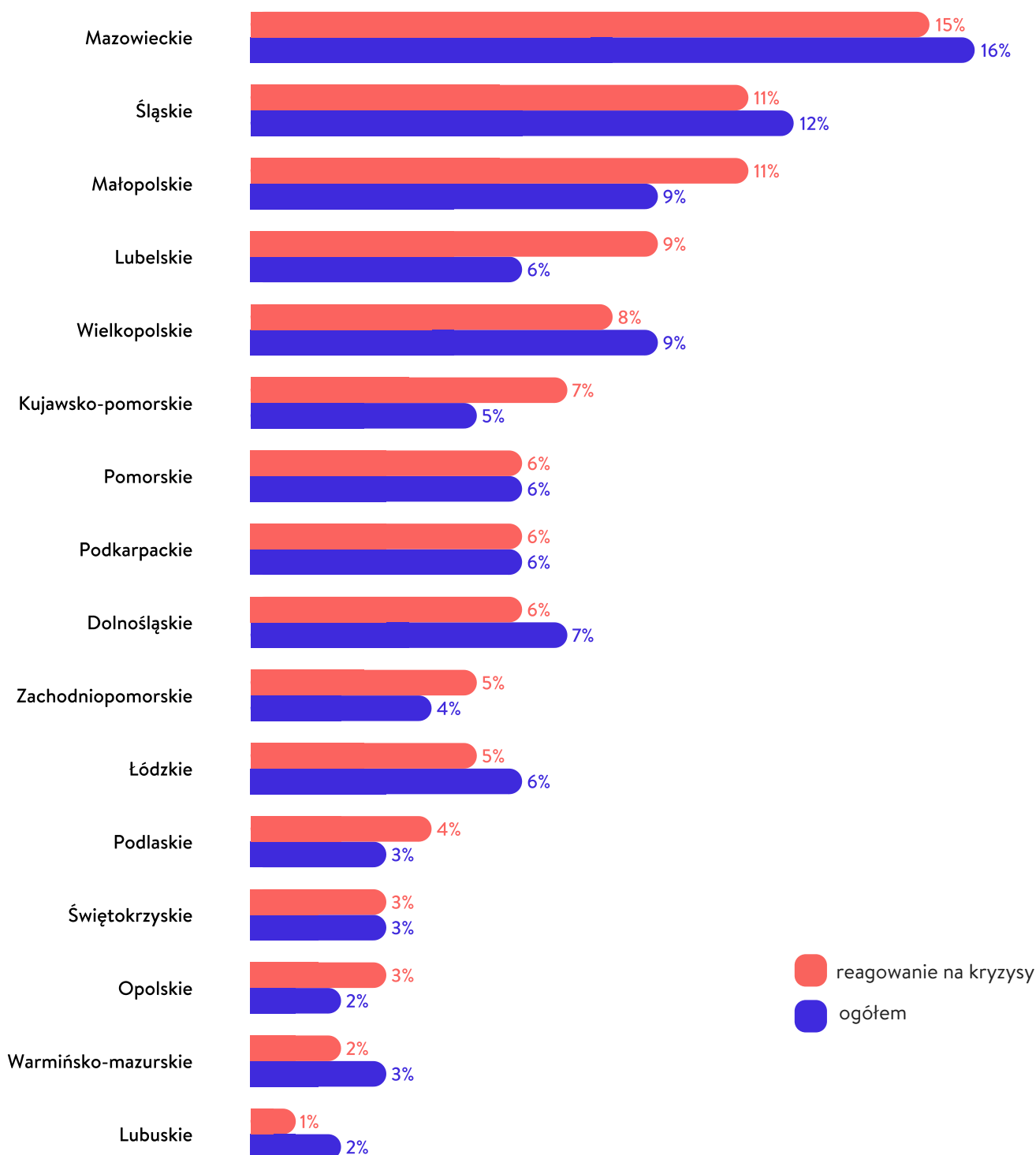


Grupa osób wspierających cel reagowanie na kryzysy jest bardzo zróżnicowana pod kątem płci oraz wieku i nie wykazuje znaczących różnic w stosunku do ogółu darczyńców.

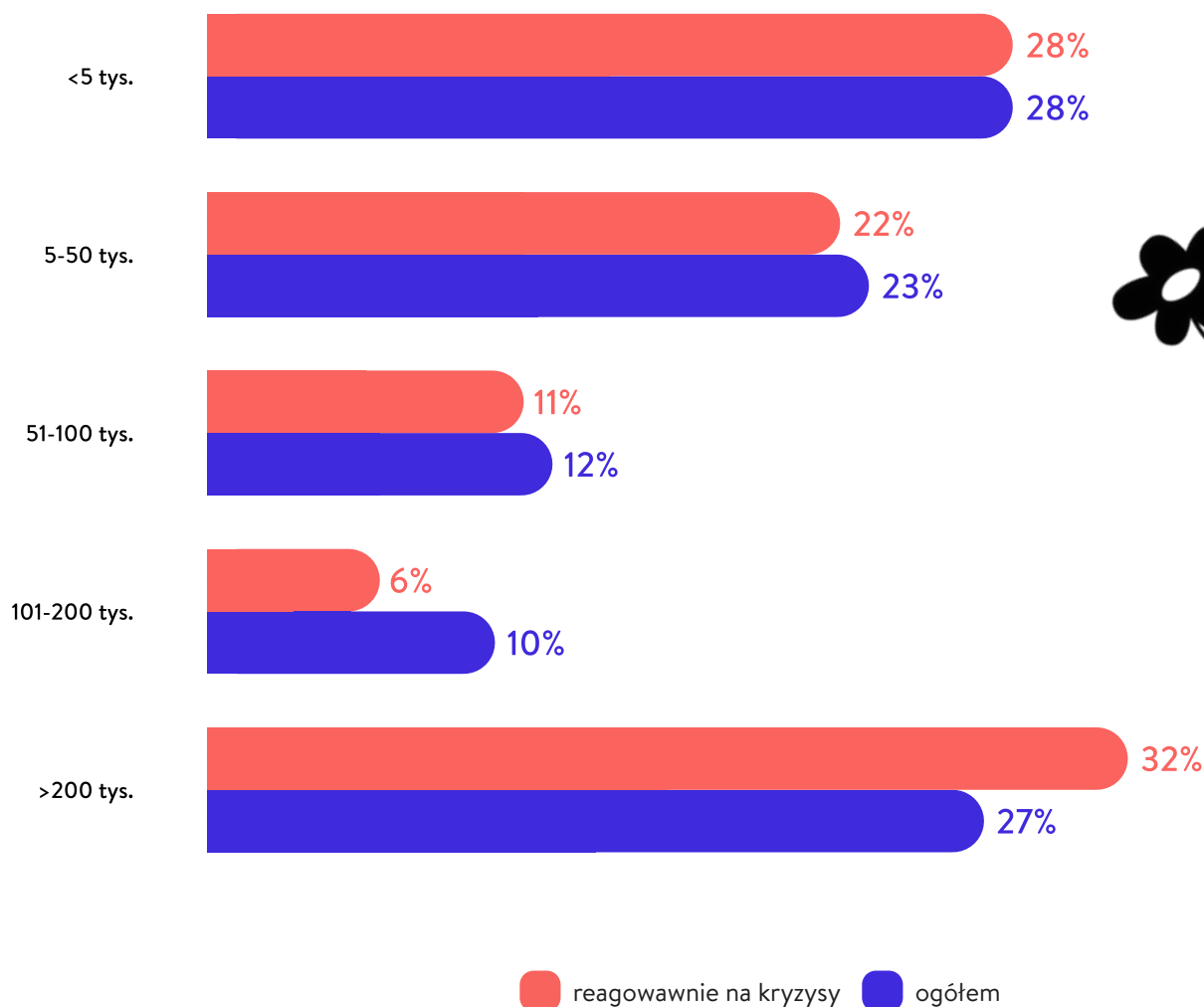
Kieruj swoją komunikacją szeroko!

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH REAGOWANIE NA KRYZYSY

Województwo



CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH REAGOWANIE NA KRYZYSY

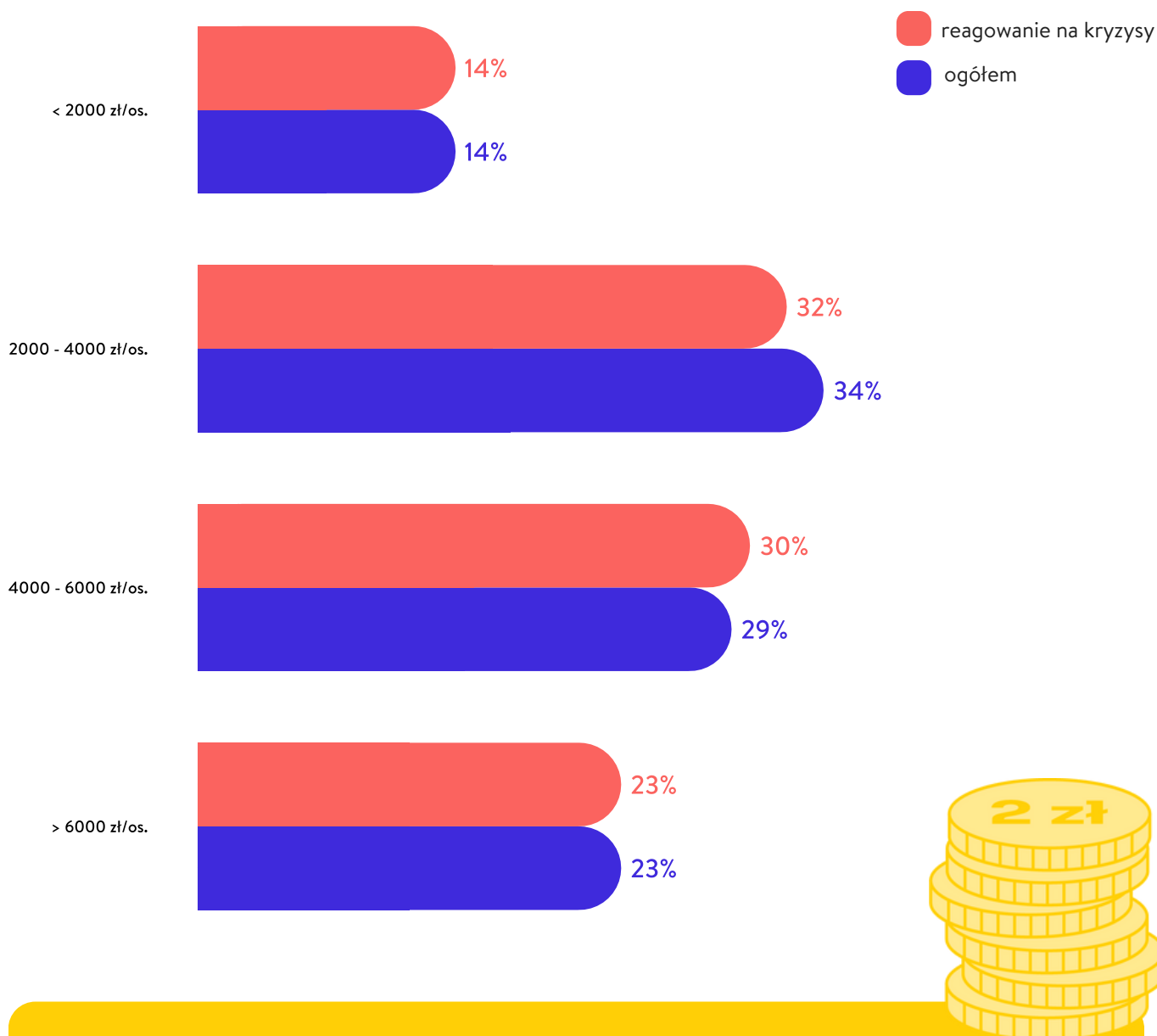


Rozkład wsparcia w poszczególnych województwach niemal dokładnie pokrywa się z ogółem darczyńców, co oznacza, że pomoc płynie równomiernie z całego kraju.

Twoja sprawa może poruszyć serca w całej Polsce!

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH REAGOWANIE NA KRYZYSY

Miesięczny dochód netto („na rękę”)

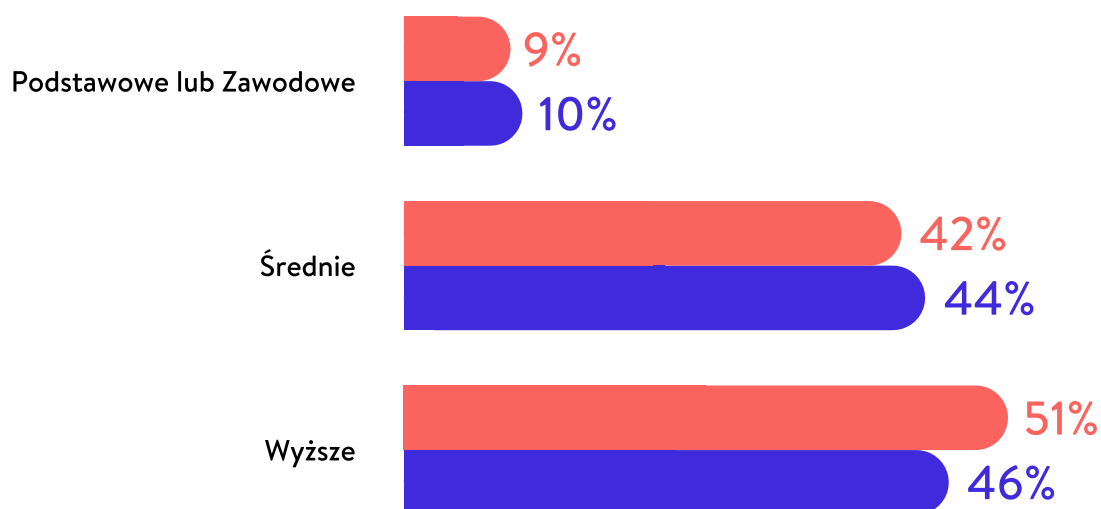


Darczyńcy wspierające cel reagowania kryzysowego to zazwyczaj osoby ze średnimi dochodami, a cała struktura dochodowa darczyńców jest bardzo zbliżona do ogółu populacji.

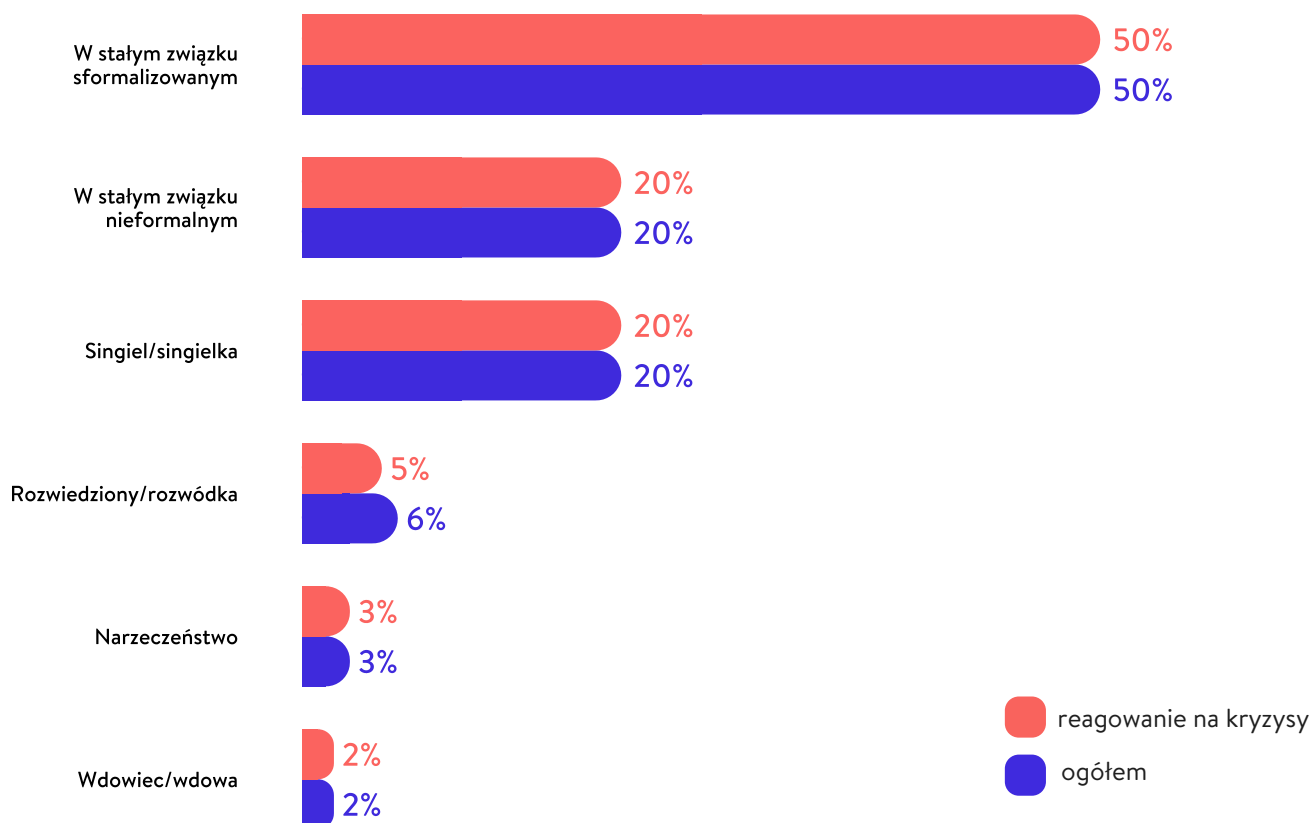
CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH REAGOWANIE NA KRYZYSY



Wykształcenie



Stan cywilny



Rekomendacja eksperta
REAGOWANIE NA KRYZYSY

Natalia Zdrojewska

Head of Growth Pomagam.pl,
serwisu crowdfundingowego



Miliony w pierwszą dobę. Tak działa nowoczesna, cyfrowa pomoc humanitarna.

Kryzysy mają to do siebie, że są nagłe, dynamiczne i nieprzewidywalne. Gdy liczy się każda sekunda, a stawką jest ludzkie życie, nie ma czasu na skomplikowane strategie.

Zbiórka online to jedyny mechanizm, który dotrzymuje tempa katastrofie. Możesz ją uruchomić w zaledwie kilka minut i błyskawicznie dotrzeć z apelem do każdego zakątka Polski i świata. To potężna siła, która pozwala zebrać kluczowe środki w pierwszej dobie i dostarczyć artykuły pierwszej potrzeby, wodę, żywność czy leki, już w pierwszych godzinach trwania kryzysu.

To też transparentność w czasie rzeczywistym. Ten darczyńca chce działać „tu i teraz”, ale oczekuje konkretów i jasno postawionego celu. Zbiórka pozwala Ci na bieżąco raportować działania. Pokaż, że jego wpłata natychmiast zamienia się w realną pomoc humanitarną. W sytuacji kryzysowej to właśnie szybkość i przejrzystość najskuteczniej budują zaufanie.

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