

Portret darczyńcy

SPORT

Jak i dlaczego pomaga darczyńca
wspierający cel

SPORT



Pokolenie Z rządzi w sporcie

Aż 39% wspierających sport to Pokolenia Z. Bądź widoczny w mediach społecznościowych i serwisach crowdfundingowych. Tam jest Twój potencjalny darczyńca.

Dobroczynność niczym trening

61% ma zaplanowane, do których organizacji będzie regularnie wpłacać darowizny. To aż o 17% p.p. więcej niż ogół! Dodatkowo, co czwarty z nich korzystał z programu miesięcznego wspierania.

Multikanałowy mistrz

Osiąga nadzwyczaj wysokie wyniki w różnorodnych formach wsparcia. Nie bój się testować, ten darczyńca jest gotowy do działania na każdym polu.

Siła rekomendacji

Ten darczyńca liczy się i ufa opiniom rodziny i znajomych. To oni mają wpływ na częstotliwość wpłat. Buduj zatem lokalne sieci ambasadorów i postaw na marketing szeptany.

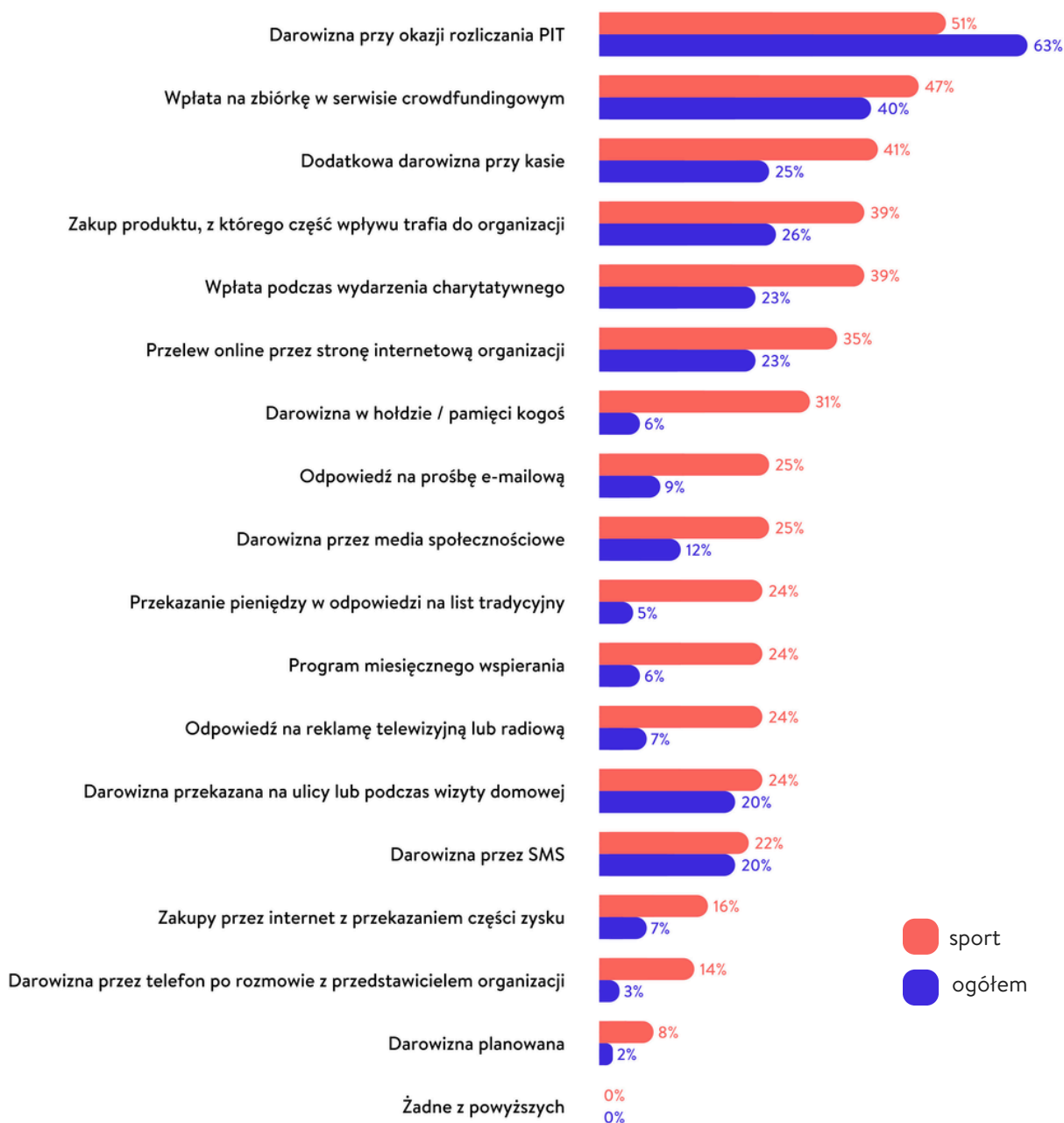
Z potencjałem

Koncentrują się głównie w woj. mazowieckim i największych miastach, a ich stabilne dochody wskazują na znaczący potencjał fundraisingowy.

JAK POMAGA DARZYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL SPORT

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



Darczyńcy wspierający sport są bardziej aktywni w większości form pomagania niż przeciętni Polacy.

Postaw na zróżnicowane kanały pozyskiwania wsparcia!

NA CO WPLACA DARZYŃCA

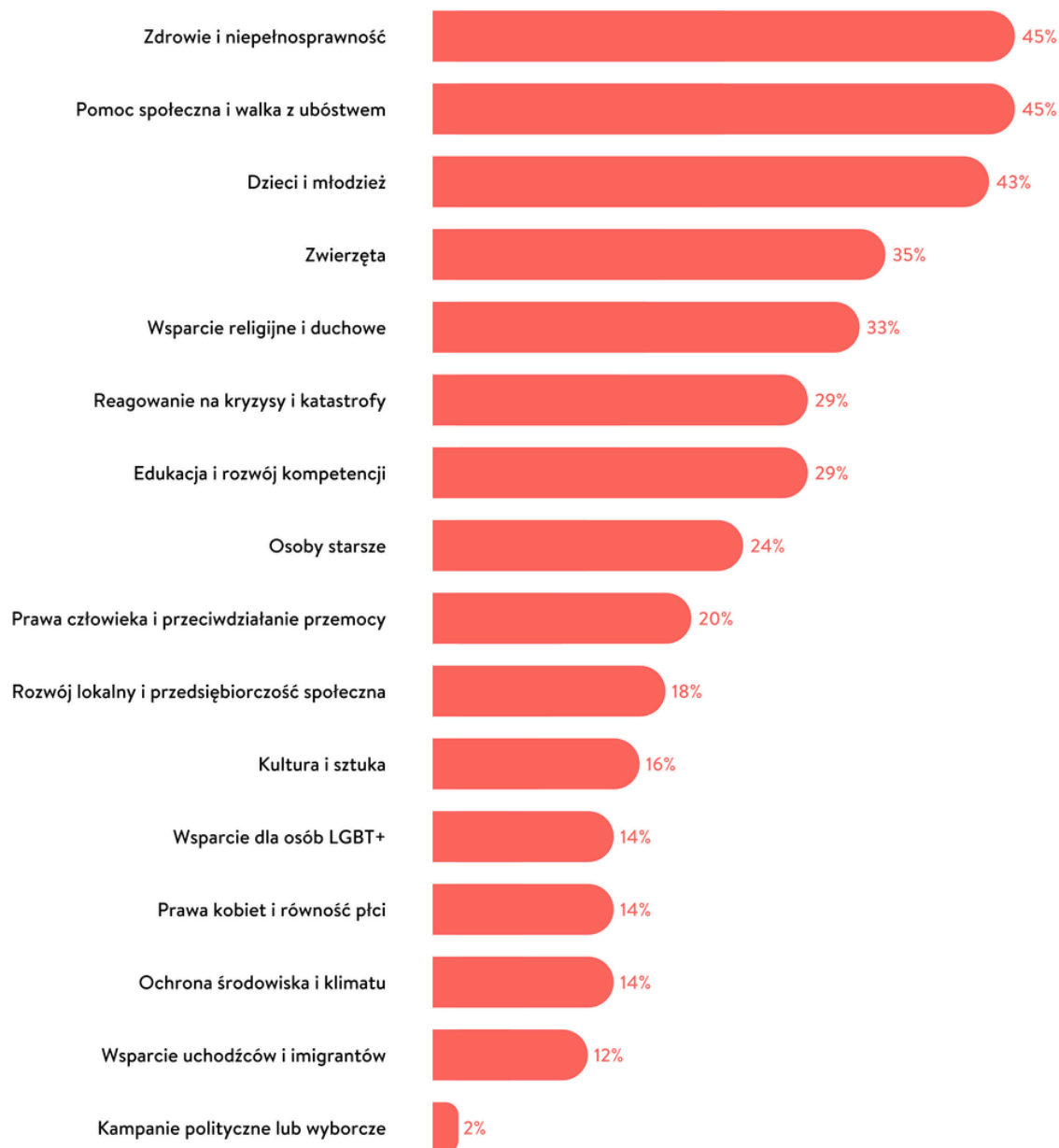
WSPIERAJĄCY CEL **SPORT**

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)



45%

Zdrowie i niepełnosprawność

45%

Pomoc społeczna i walka z ubóstwem

43%

Dzieci i młodzież

JAK WSPIERA ORGANIZACJE DARCYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL **SPORT**

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.



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



Mam zaplanowane, do których organizacji będę regularnie wpłacać darowizny.



Często wspieram organizacje w drobny sposób



Zawsze odwiedzam stronę organizacji przed wsparciem.



Wolę pomagać konkretnym osobom niż organizacjom.



*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.

62%

Osób ocenia swoje wsparcie jako spontaniczne i emocjonalne.

64%

osób wspiera organizacje, które są zgodne z ich wartościami.

Ci darczyńcy preferują bezpośrednią pomoc i wspierają organizacje zgodne z ich wartościami, działając spontanicznie i kierując się rekomendacjami bliskich.

WALUTA ZAUFANIA DARCYŃCÓW

WSPIERAJĄCYCH CEL **SPORT**

TOP 5 czynników wpływających na zaufanie

Jasno przedstawiony cel	45%
Widoczne efekty działania	41%
Przejrzystość finansowa	39%
Współpraca z instytucjami publicznymi lub samorządami	31%
Konkretne działania organizacji	31%

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

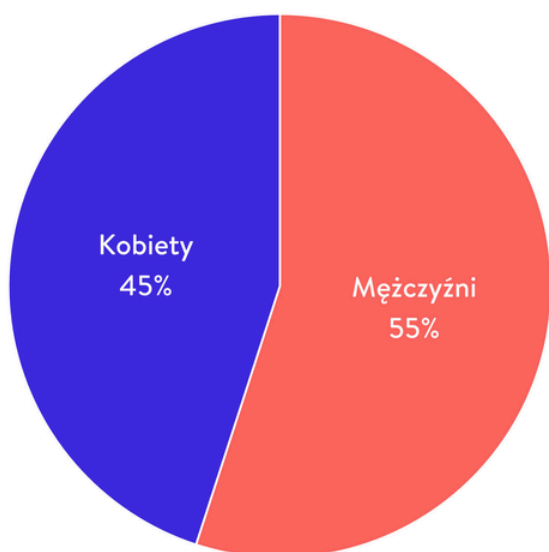


Darczyńcy wspierający sport ufają organizacjom z jasnymi celami i widocznymi efektami działań, cenią też przejrzystość finansową.

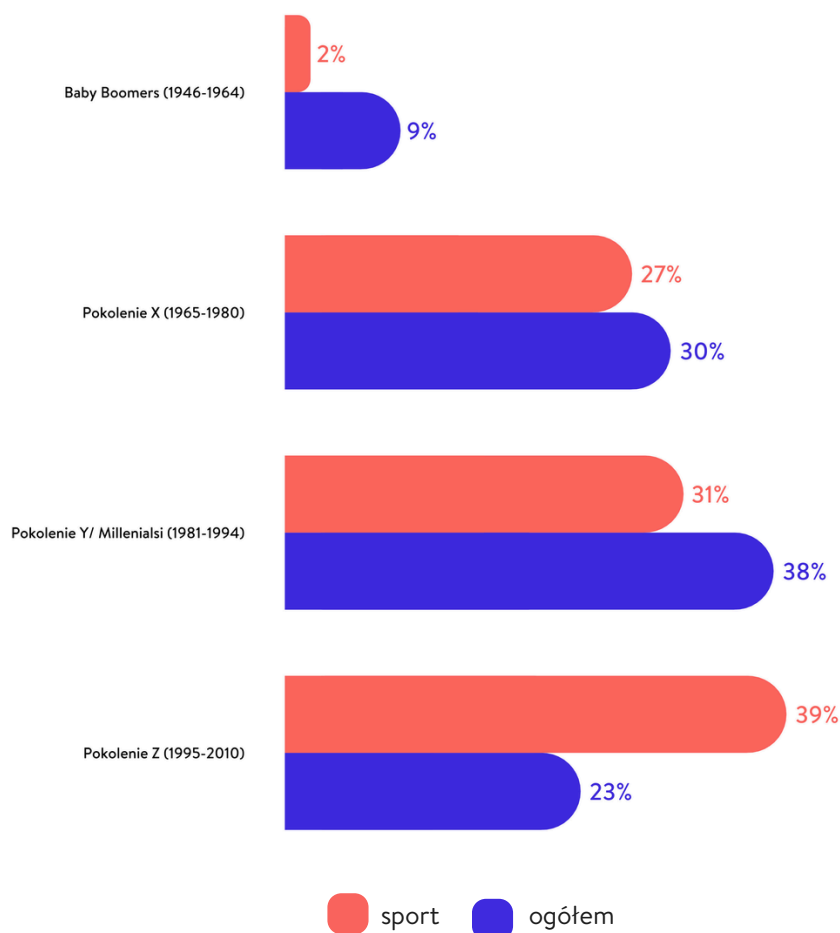
Zadbaj o transparentność i komunikuj konkretne rezultaty swoich działań!

CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH SPORT

Płeć



Wiek

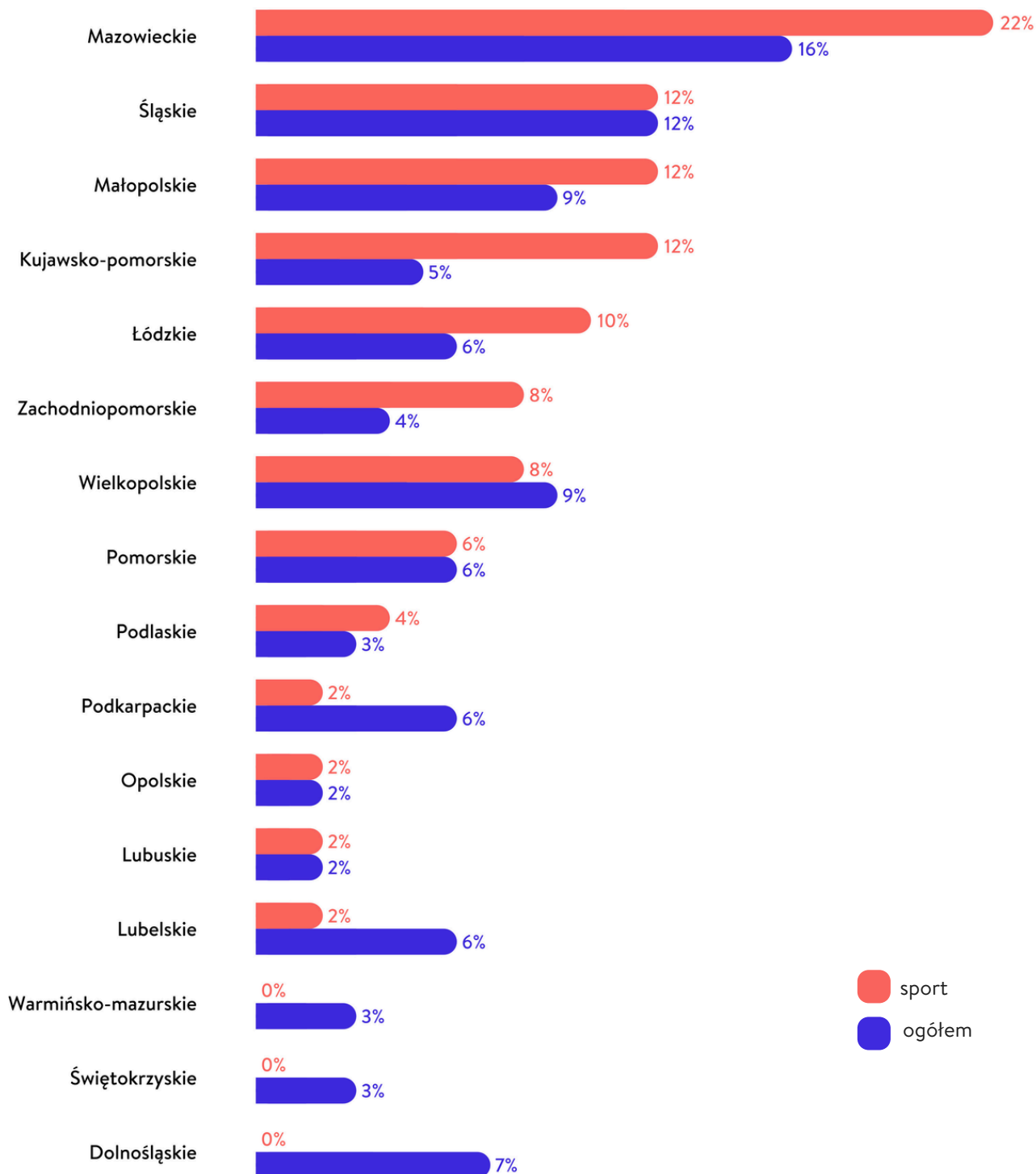


70% wspierających sport to dorośli do 45. roku życia. Ten cel najchętniej wybiera Pokolenie Z, które osiąga prawie dwukrotny wynik w porównaniu z ogółem.

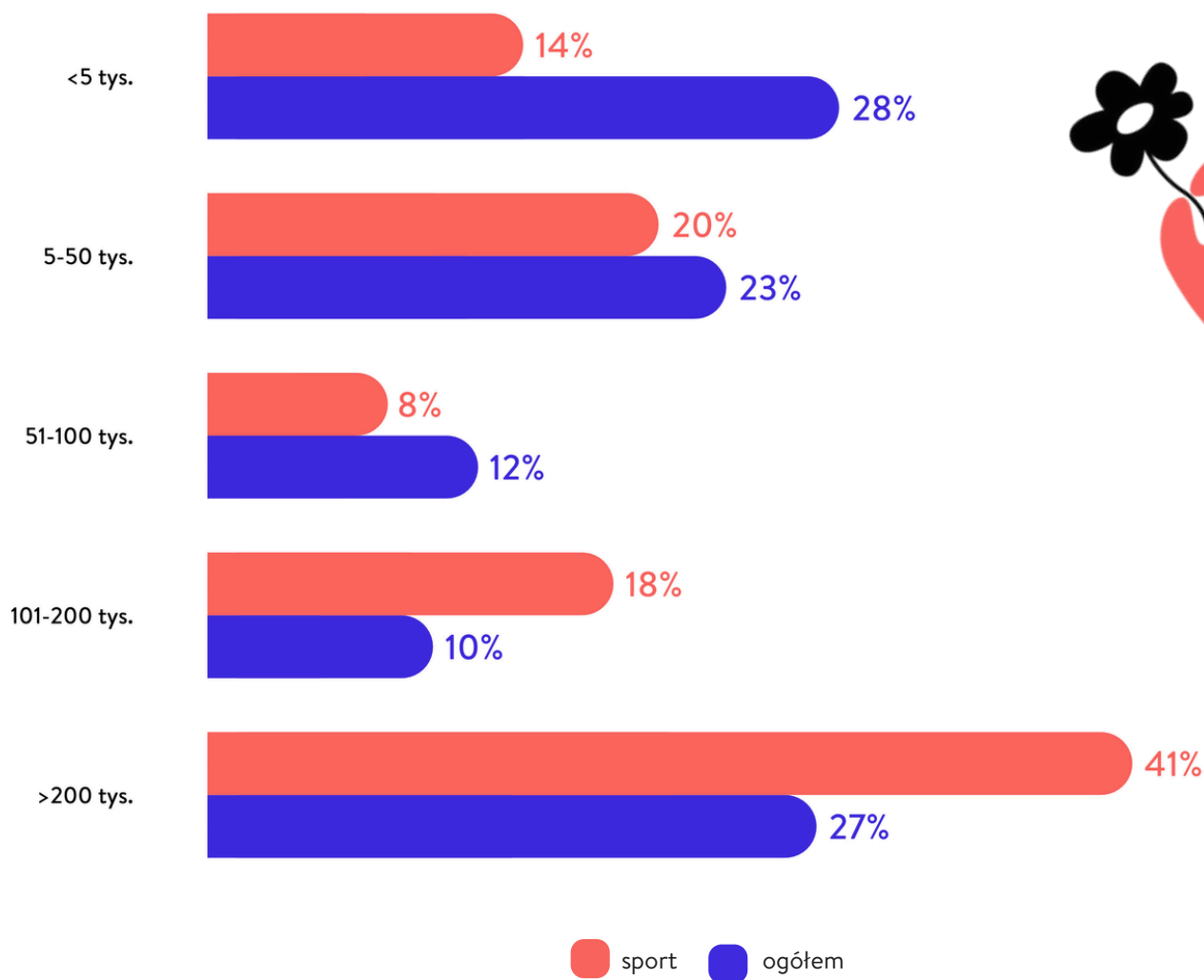
Postaw na młodych odbiorców, cyfrowe kanały i komunikację opartą na mierzalnych efektach!

CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH SPORT

Województwo



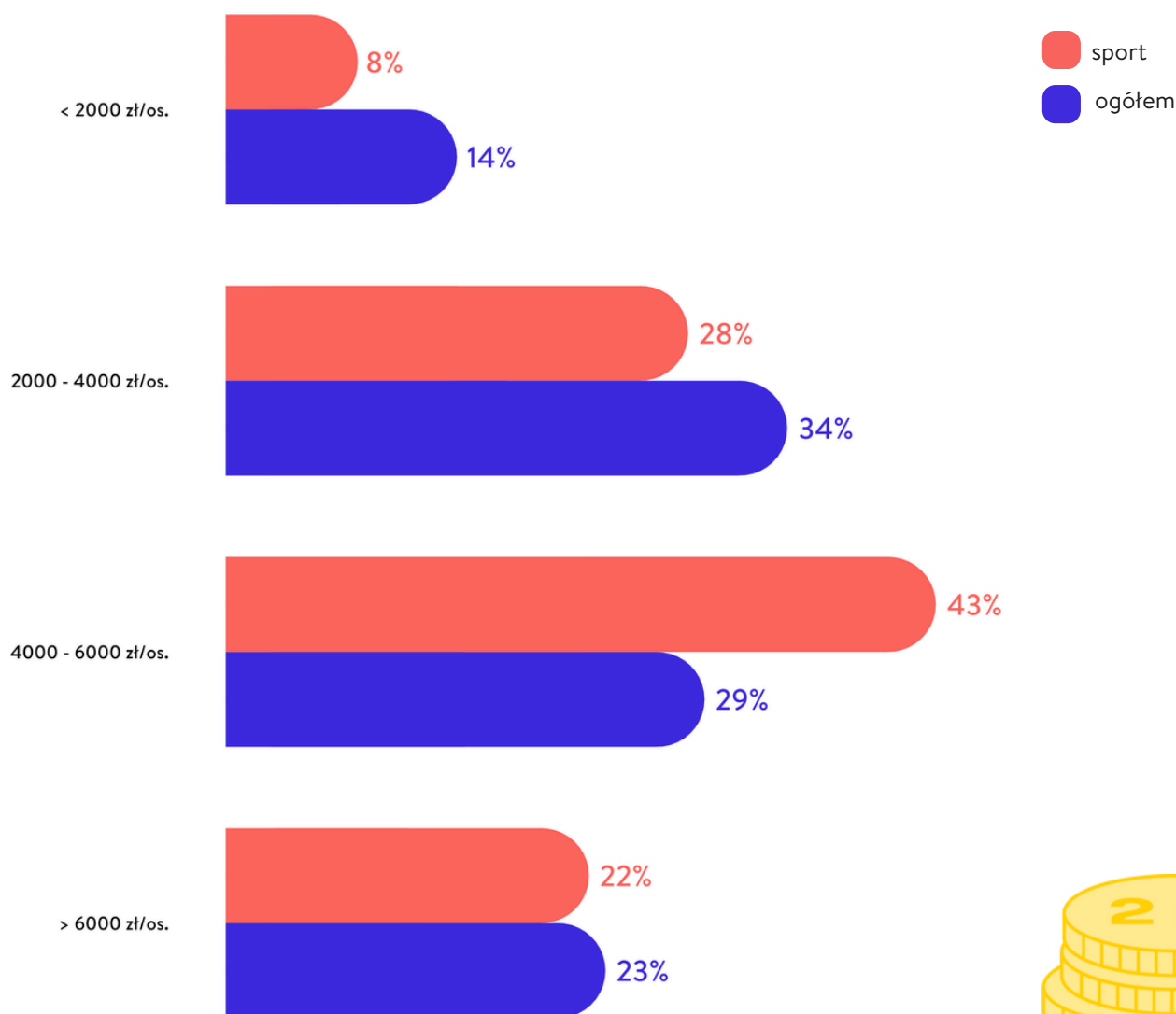
CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH SPORT



Darczyńcy wspierający sport to głównie mieszkańcy dużych miast powyżej 200 tys. osób, najczęściej z województwa mazowieckiego.

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH SPORT

Miesięczny dochód netto („na rękę”)

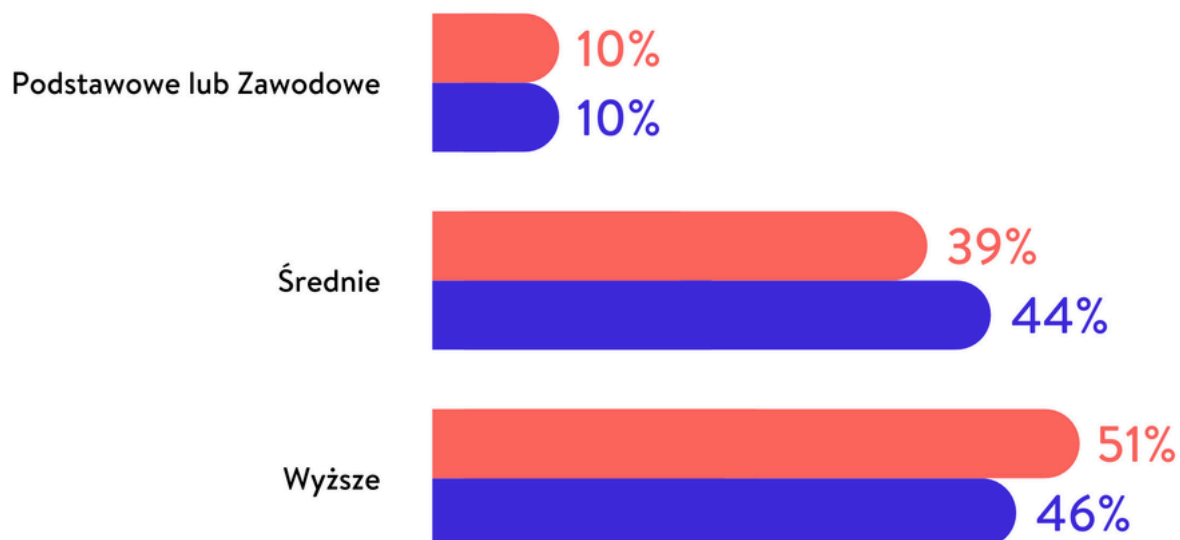


Większość darczyńców wspierających sport to osoby o relatywnie stabilnej sytuacji finansowej. Aż 43% z nich deklaruje dochody w przedziale 4000–6000 zł netto, co jest wynikiem wyższym niż przeciętni darczyńcy.

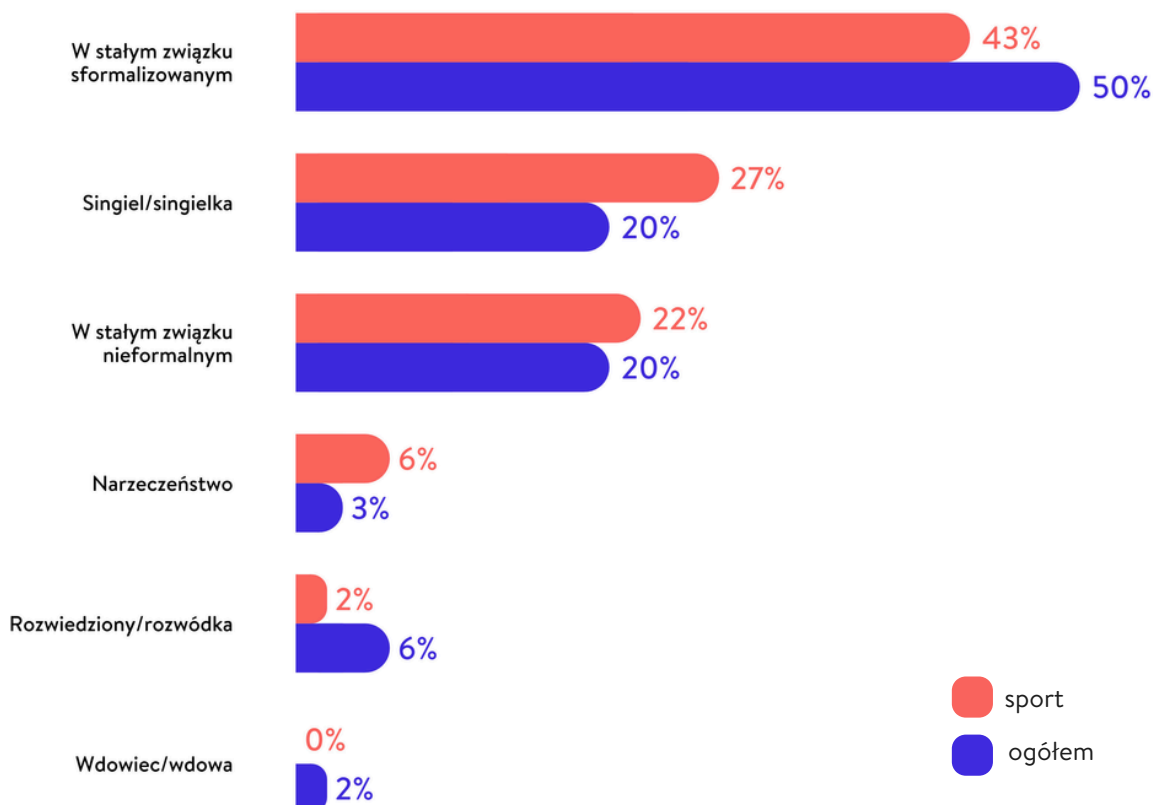
CHARAKTERYSTYKA RESPONDENTÓW WSPIERAJĄCYCH SPORT



Wykształcenie



Stan cywilny



Rekomendacja eksperta

SPORT

Natalia Zdrojewska

Head of Growth Pomagam.pl,
serwisu crowdfundingowego



Mistrz systematyczności i gry zespołowej.

Gdy w innych kategoriach walczymy o jednorazowy impuls serca, w sporcie mamy do czynienia z unikalnym zjawiskiem - nawykiem planowania. Dane wskazują, że to idealny kandydat na darczyńcę regularnego. Przetestuj koniecznie ten model u siebie!

Co więcej, osoba wybierająca sport może stać się nie tylko Twoim darczyńcą, ale również ambasadorem. Ma wokół siebie ludzi, którym ufa i słucha ich rekomendacji: rodzinę, przyjaciół i znajomych m.in. z pracy. Pozyskując go, możesz również trafić do szerszego grona osób.

Zaproponuj np. sportowy challenge, którego sercem będzie zbiórka na Wasz cel. Oddaj pałeczkę darczyńcom. Niech ich zaangażowanie i prywatne sieci kontaktów przekuwają pasję w realne wsparcie dla organizacji.

W ten sposób zyskujesz podwójnie: stabilność finansową i zaangażowaną społeczność. To strategia, która zapewni Ci długofalowe zwycięstwo!

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