

Portret darczyńcy

OSOBY STARSZE



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

Jak i dlaczego pomaga darczyńca
wspierający cel

OSOBY STARSZE



Twarzą w twarz

Ci darczyńcy dwukrotnie częściej wybierają pomoc na ulicy i podczas wizyt domowych. Najbardziej cenią autentyczny, ludzki kontakt, stawiając go ponad komunikację cyfrową.

Zamożny filantrop z dużego miasta

Co trzeci darczyńca wspierający seniorów (31%) zarabia ponad 6000 zł netto i mieszka w dużym mieście.

Z sercem na dłoni

Aż 72% tych darczyńców wspiera spontanicznie, z serca i kierując się emocjami. Potrzebują konkretnej historii, prawdziwej twarzy oraz autentycznego imienia.

Dobroczynne decyzje zakupowe

40% darczyńców wspierających seniorów kupuje produkty uwzględniające % na cele charytatywne i wpłaca przy kasie, łącząc pomoc z codziennymi zakupami.

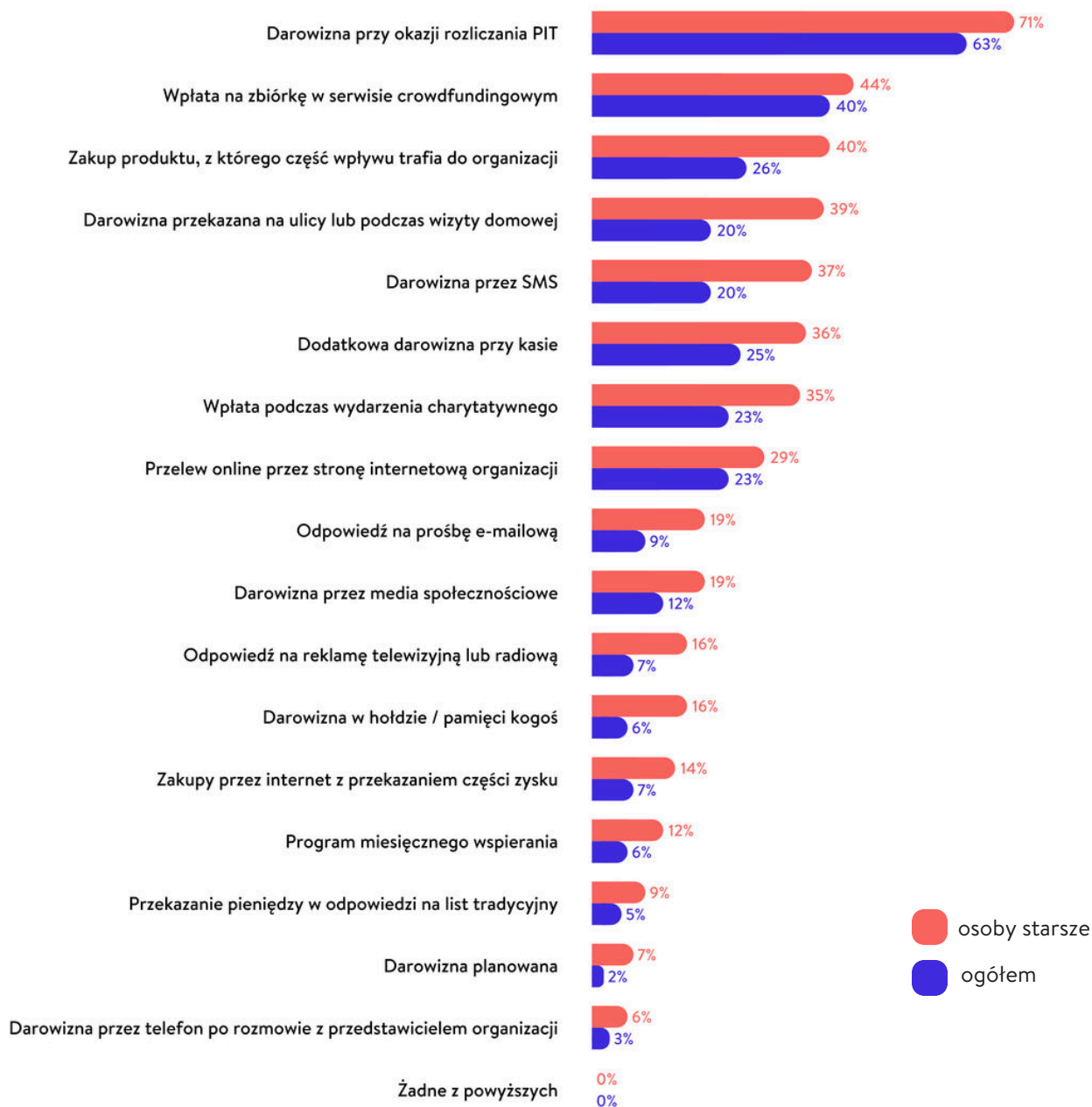
Obywatel z poczuciem misji

Dla ponad połowy darczyńców pomaganie to moralny obowiązek i odpowiedzialność wobec społeczeństwa.

JAK POMAGA DARCYŃCA

WSPIERAJĄCY CEL OSOBY STARSZE

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



Ci darczyńcy niemal dwukrotnie częściej niż ogół Polaków wybierają bezpośredni kontakt oraz darowizny przez SMS, a także szczególnie chętnie wspierają przy okazji codziennych zakupów i wpłat przy kasie.

Wykorzystaj to w swojej komunikacji!

NA CO WPLACA DARZYŃCA

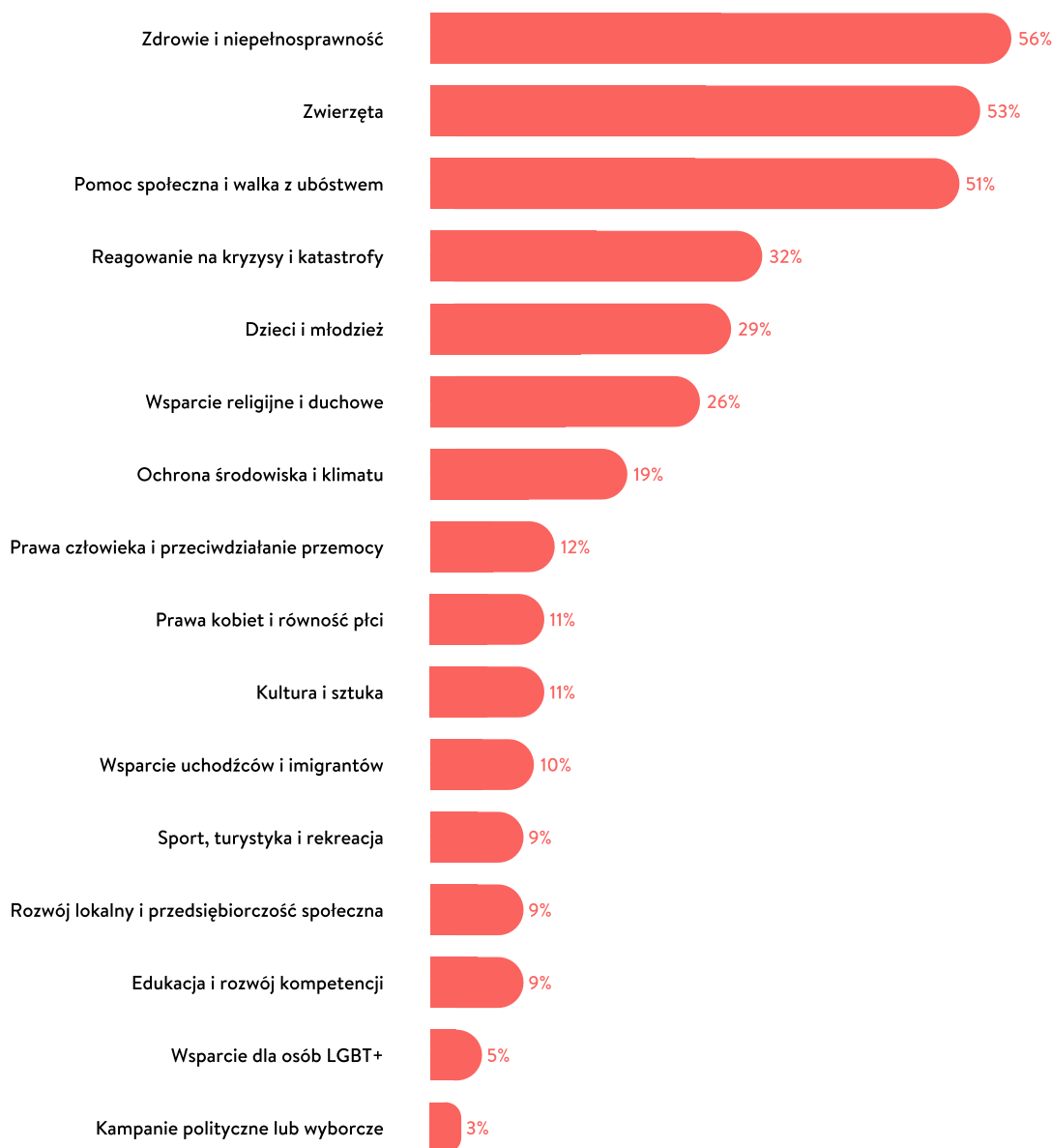
WSPIERAJĄCY CEL OSOBY STARSZE

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)



56%

Zdrowie i niepełnosprawność

53%

Zwierzęta

51%

Pomoc społeczna i walka z ubóstwem

JAK WSPIERA ORGANIZACJE DARCYŃCA

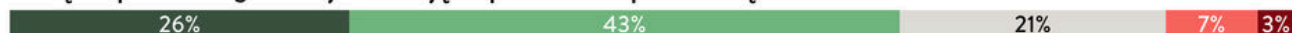
WSPIERAJĄCY CEL **STARSZE OSOBY**

Na ile zgadza się Pan/Pani z poniższymi stwierdzeniami?

Moje wsparcie jest spontaniczne i emocjonalne.



Wolę wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.



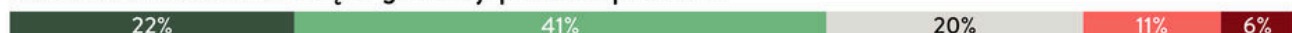
Często wspieram organizacje w drobny sposób



Działania organizacji muszą być zgodne z moimi wartościami światopoglądowymi.



Zawsze odwiedzam stronę organizacji przed wsparciem.



Wolę pomagać konkretnym osobom niż organizacjom.



Czuję obowiązek angażowania się w sprawy społeczne



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



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

72%

Osób ocenia swoje wsparcie jako spontaniczne i emocjonalne.

69%

Polaków woli wspierać organizacje oferujące pomoc bezpośrednią.

67%

osób wspiera organizacje w drobny sposób.

Ci darczyńcy to emocjonalni pomocnicy, którzy najchętniej wybierają organizacje oferujące bezpośrednią pomoc. Połącz emocjonalny storytelling z przejrzystą, łatwo dostępną informacją!

WALUTA ZAUFANIA DARCYŃCÓW

WSPIERAJĄCYCH CEL **STARSZE OSOBY**

TOP 5 czynników wpływających na zaufanie

Widoczne efekty działania	53%
Konkretne działania organizacji	44%
Jasno przedstawiony cel	44%
Jasno przedstawiony cel	41%
Jasno przedstawiony cel	31%

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

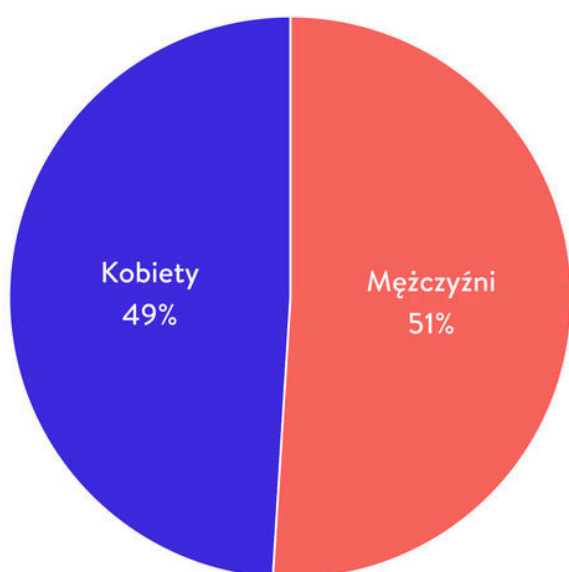


Ponad połowa tych darczyńców potrzebuje zobaczyć realne efekty Twojej pracy. Konkretne działania, jasne cele i mierzalne rezultaty to fundament zaufania.

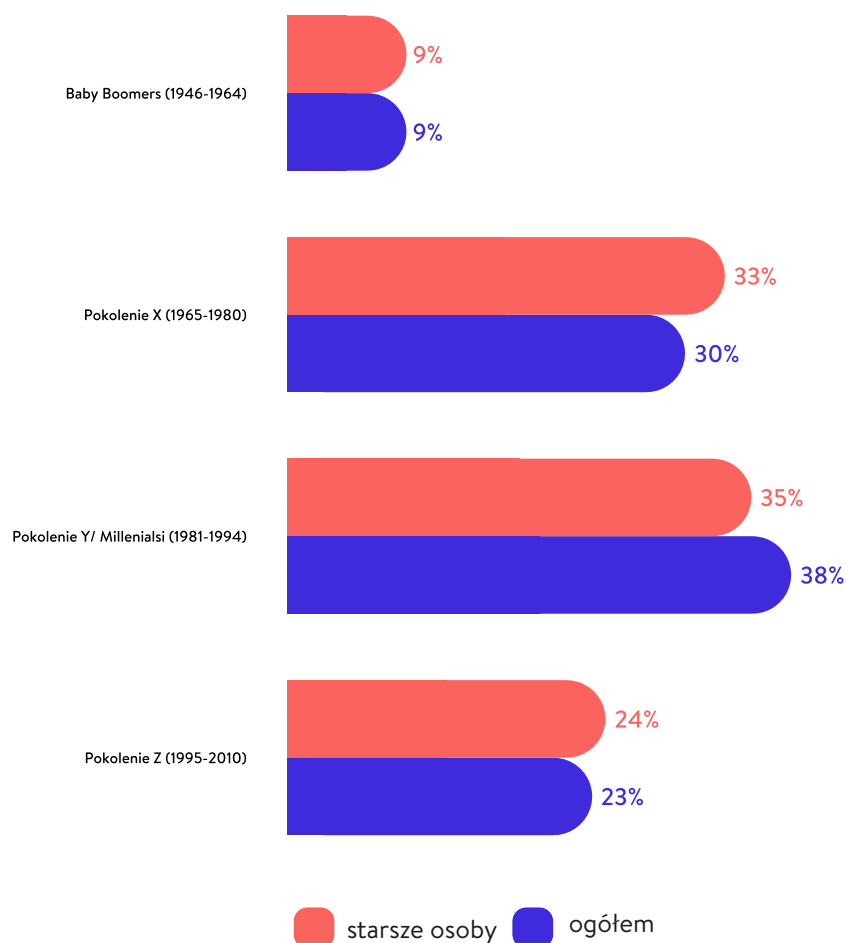
Regularnie dziel się historią sukcesu, liczbami i konkretnymi osiągnięciami w swojej komunikacji!

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH STARSZE OSOBY

Płeć



Wiek

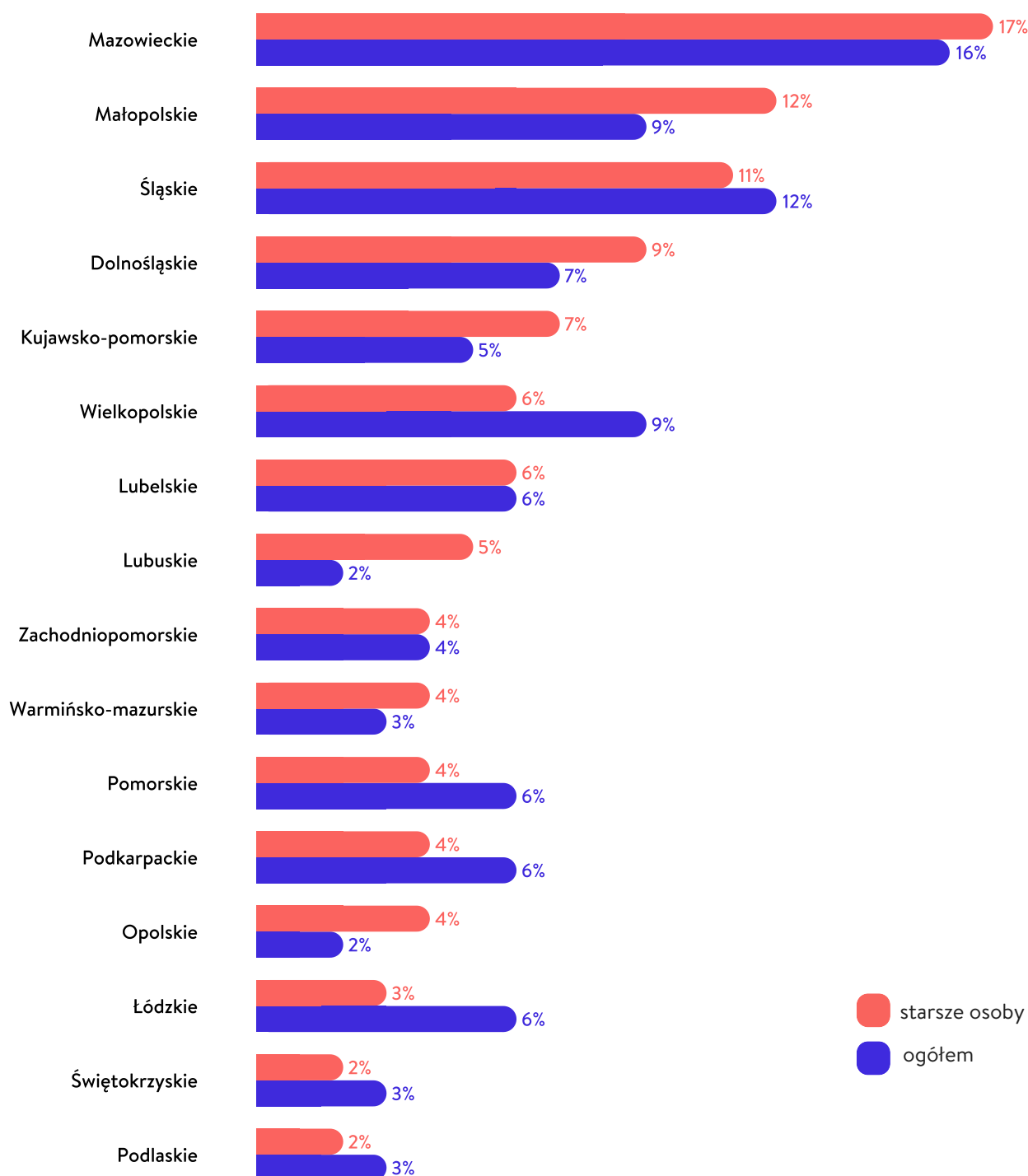


Darczyńcy wspierające seniorów to zwykli Polacy w różnym wieku, zarówno kobiety, jak i mężczyźni, głównie z pokoleń X i Y.

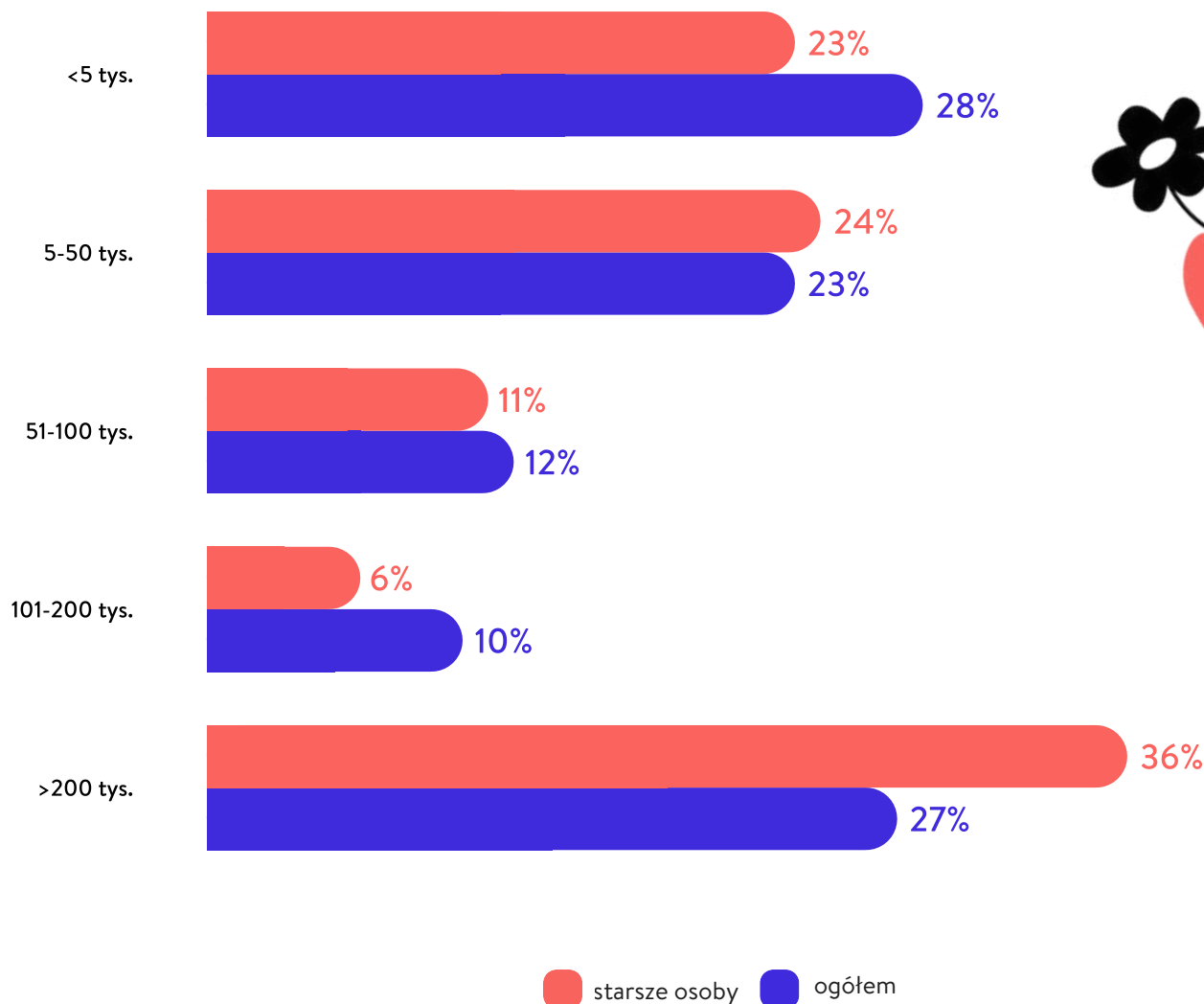
Nie zawężaj swojego przekazu! Twoja komunikacja powinna być zrozumiała i atrakcyjna dla wszystkich!

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH OSOBY STARSZE

Województwo



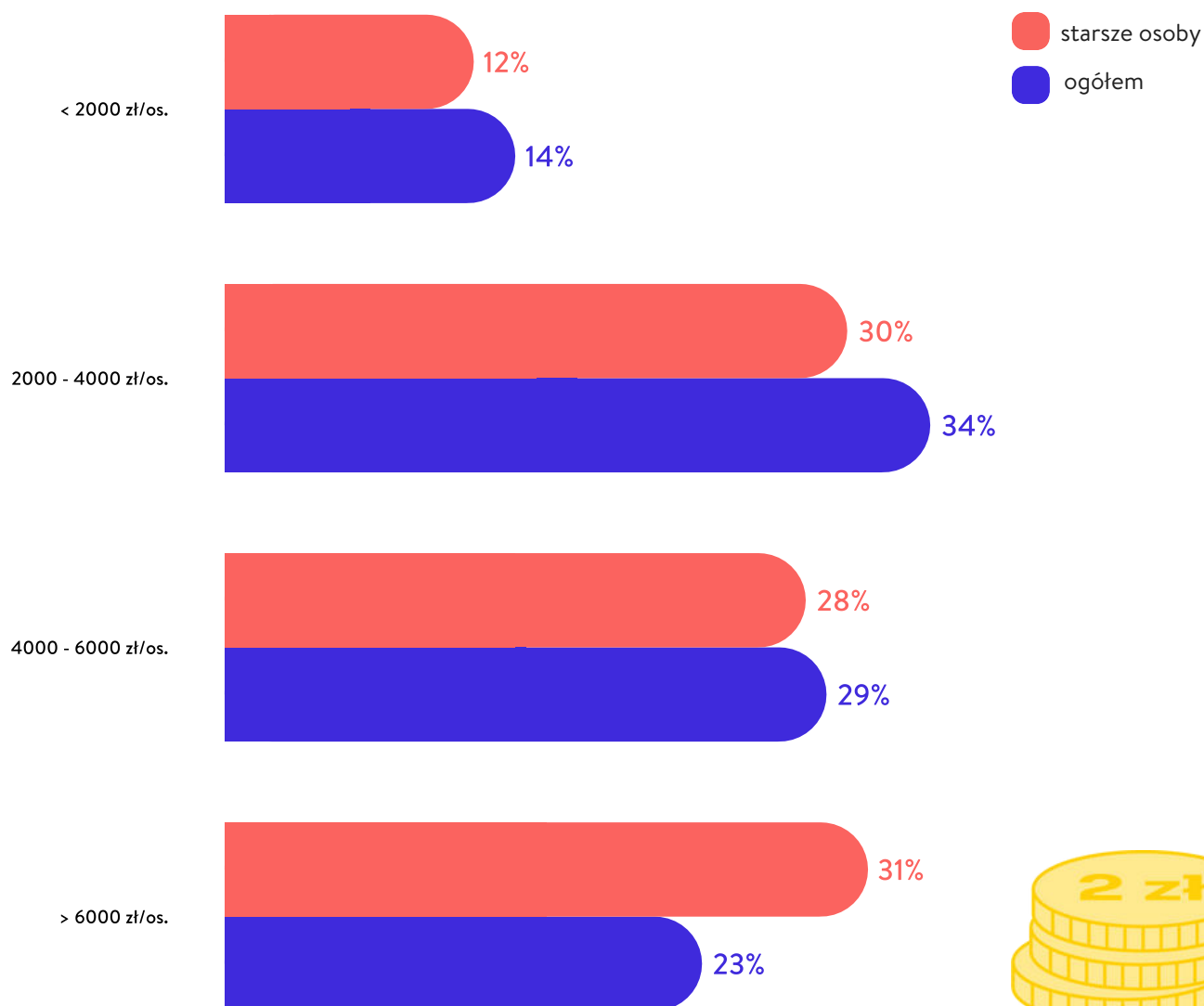
CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH STARSZE OSOBY



Twoi najwięksi wspierający są w dużych miastach 200tys+.
Inwestuj w kampanie w dużych ośrodkach miejskich: billboardy, eventy, współprace z lokalnymi mediami i influencerami!

CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH **STARSZE OSOBY**

Miesięczny dochód netto („na rękę”)



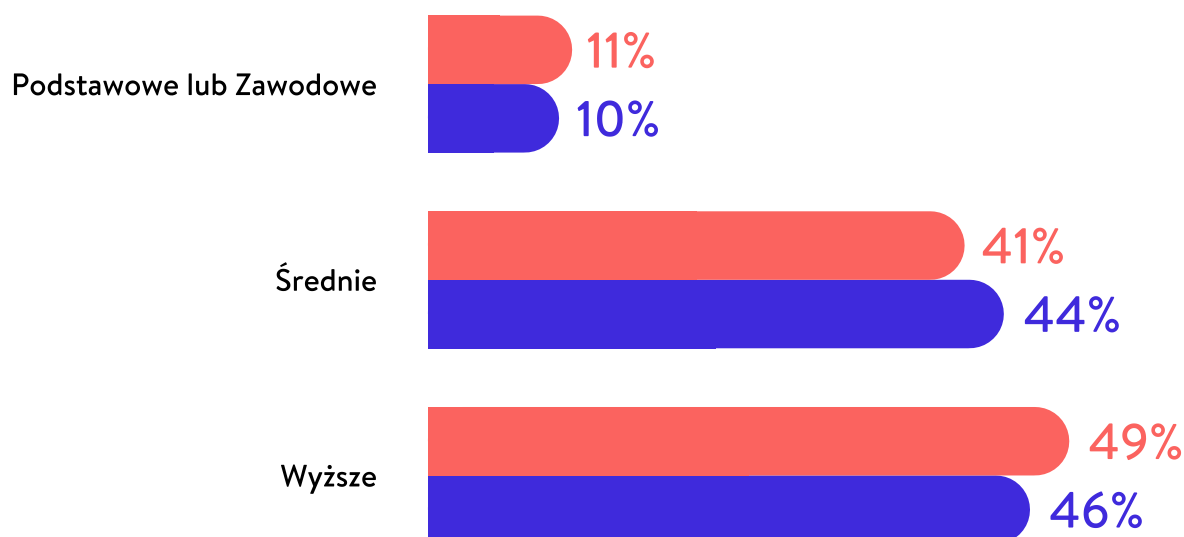
90% darczyńców wspierających seniorów to osoby o średnich i wyższych dochodach, a co trzeci zarabia powyżej 6000 zł.

Ta grupa ma realną siłę finansową i gotowość do wsparcia!

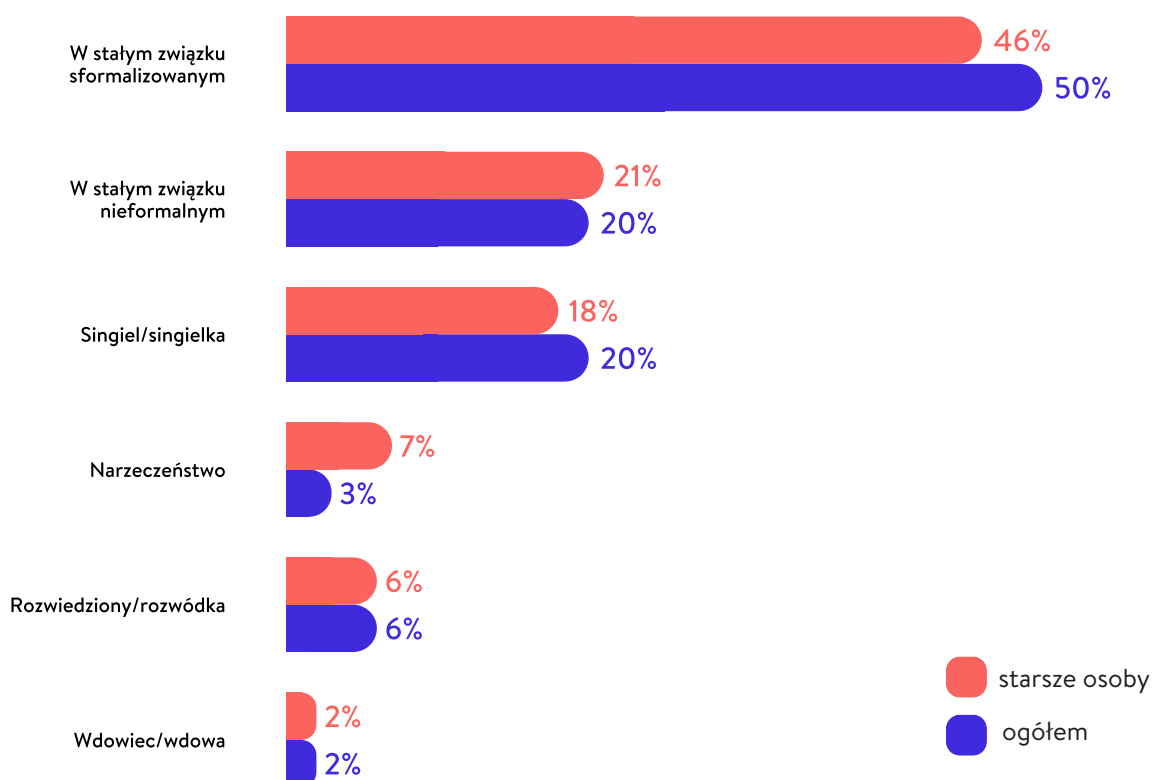
CHARAKTERYSTYKA RESPONENTÓW WSPIERAJĄCYCH **STARSZE OSOBY**



Wykształcenie



Stan cywilny



Rekomendacja eksperta

STARSZE OSOBY

Natalia Zdrojewska

Head of Growth Pomagam.pl,
serwisu crowdfundingowego



Spontaniczne gesty i siła osobistej relacji

Darczyńcy wspierający osoby starsze mają zasoby, by pomagać, ale w gąszczu cyfrowych bodźców szukają autentyczności, kontaktu z drugim człowiekiem i prostoty.

Decyzja o wsparciu jest u nich emocjonalnym impulsem, ale ponad połowa obawia się, ile trafia na administrację zamiast wskazany cel. Ci darczyńcy chcą wspierać konkretnego człowieka, którego historię poznają, dlatego pokaż efekty swoich działań oraz to, jak wpłata odmienia los seniorów np. pozwala: zapewnić ciepły posiłek, kupić leki, opał na zimę lub dać godne warunki.

Zbiórka pieniędzy online może być dobrym rozwiązaniem, by wpasować się w preferencje tych darczyńców. Pokaż w niej twarz podopiecznego oraz opisz, co potrzeba. Pozostawaj w kontakcie z darczyńcami poprzez dodawanie aktualizacji. Pokaż też siebie, jak działasz w terenie i jak docierasz skutecznie z pomocą.

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