

Czego spodziewają się darczyńcy?

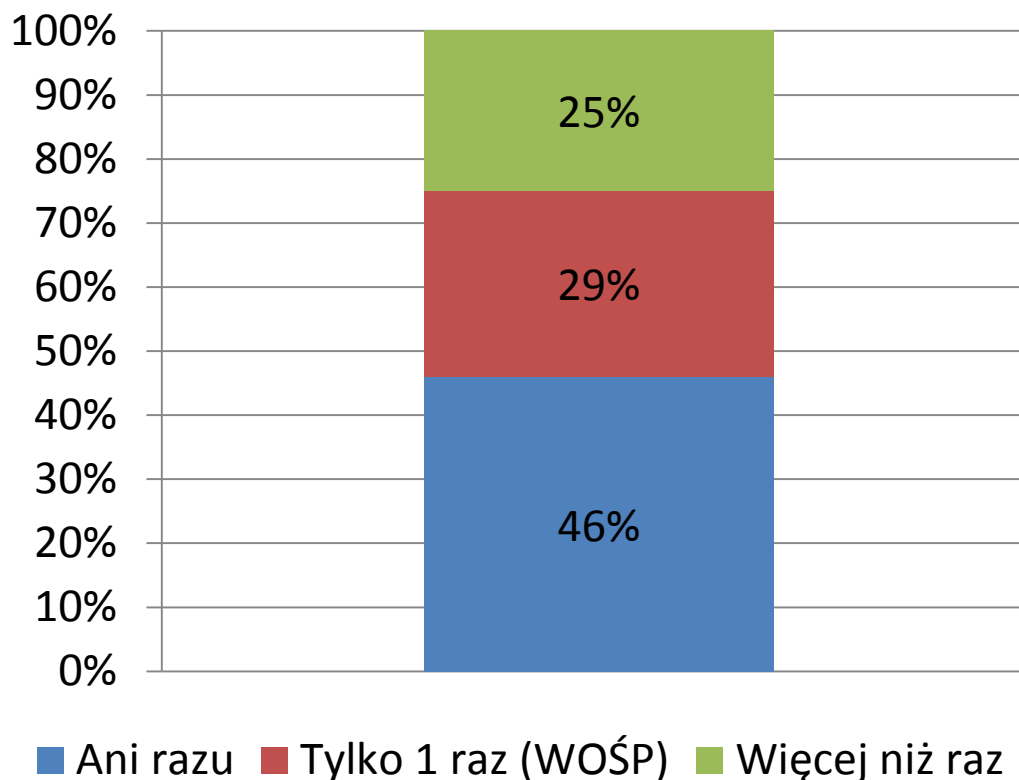
Dominika Mirońska

Plan prezentacji

- Kim są polscy darczyńcy?
- Jak Polacy pomagają innym?
- Dlaczego niektórzy nie chcą pomagać?
- Co motywuje ludzi do zostania darczyńcą?
- Jak utrzymać i rozwijać relacje z różnymi grupami darczyńców?



Odsetek Polaków, którzy przekazali dary rzeczowe lub pieniądze na rzecz organizacji i inicjatyw społecznych w 2010 r.



Źródło: J. Przewłocka, *Zaangażowanie społeczne Polaków w roku 2010: wolontariat, filantropia, 1%. Raport z badań*, Stowarzyszenie Klon/Jawor, Warszawa 2011, <http://civicpedia.ngo.pl/files/civicpedia.pl/public/raporty/zaangazowanie2010.pdf>



Kim są polscy darczyńcy?

- Wyższe wykształcenie
- Większe miasta
- Płeć (kobiety bardziej aktywne)
- Dochody – osoby zamożniejsze jednorazowo wpłacają większe sumy, ale przeznaczają mniejszą część dochodów na pomoc potrzebującym niż osoby o niższych zarobkach.

Ważne: Nie pomijaj ludzi mniej zamożnych. Jeśli uczynisz z nich przyjaciół – możesz zyskać ich stabilne wsparcie

Jacy są polscy darczyńcy?

- Są wrażliwi na potrzeby innych
- Uważają, że ludziom można ufać
- Wierzą, że działając wspólnie, można pomóc potrzebującym
- Uważają, że Polacy potrafią się porozumieć
- **Są zaangażowani**

Ważne: darczyńców szukaj wśród zaangażowanych i pozytywnie nastawionych do innych



Zaangażowanie pomaga w dalszym zaangażowaniu - co z tego wynika?

- Inne cele społeczne NIE są Twoją konkurencją
- Łatwiej pozyskać darczyńców, którzy już działają charytatywnie
- Pozyskanie darczyńców, którzy wcześniej byli bierni jest trudne, ale daje szansę na trwałą współpracę w przyszłości

W jaki sposób Polacy najchętniej chcieliby pomagać?

- Wrzucić pieniądze do puszki (41%)
- Przekazać 1% podatku (36%)
- Wysłać SMSa (35%)
- Przekazać ubrania, książki, żywność organizacji (21%)

Źródło: Raport ECCO – Charytatywność Polaków 2010, TNS OBOP,
http://assets.wwfpl.panda.org/downloads/ecco_raport_charytatywnosc_polakow_2010.pdf



Jakie cele darczyńcy wspierają najchętniej?

- WOŚP (32%)
- Pomoc humanitarna, klęski żywiołowe (25%)
- Najubożsi i bezdomni (8%)
- Ekologia, opieka nad zwierzętami (3%)
- Kościoły, wspólnoty, misje (3%)

Źródło: Raport ECCO – Charytatywność Polaków 2010, TNS OBOP,
http://assets.wwfpl.panda.org/downloads/ecco_raport_charytatywnosc_polakow_2010.pdf





Dlaczego niektórzy nie chcą pomagać?

- Uważają, że to im należy się pomoc (45%)

Wrażliwość ■ Sądzą, że jest to rola odpowiednich instytucji (24%)

- Myślą, że każdy powinien radzić sobie sam (10%)

Wiedza

- Nie wierzą, że ich działania mogłyby pomóc (7%)

- Nie wiedzą jak to zrobić (4%)

Zaufanie

- Mają wątpliwości, czy pomoc zostanie dobrze spożytkowana (67%)

Źródło: Raport ECCO – Charytatywność Polaków 2010, TNS OBOP,
http://assets.wwfpl.panda.org/downloads/ecco_raport_charytatywnosc_polakow_2010.pdf



Jakie korzyści czerpią darczyńcy?

- Mają poczucie, że zrobili coś dobrego (45%)
 - Mają satysfakcję z udzielonej pomocy (26%)
 - Czują, że spełnili swój obowiązek (10%)
 - Mają poczucie więzi z innymi (8%)

Pozostań w kontakcie

Ułatw

Podziękuj

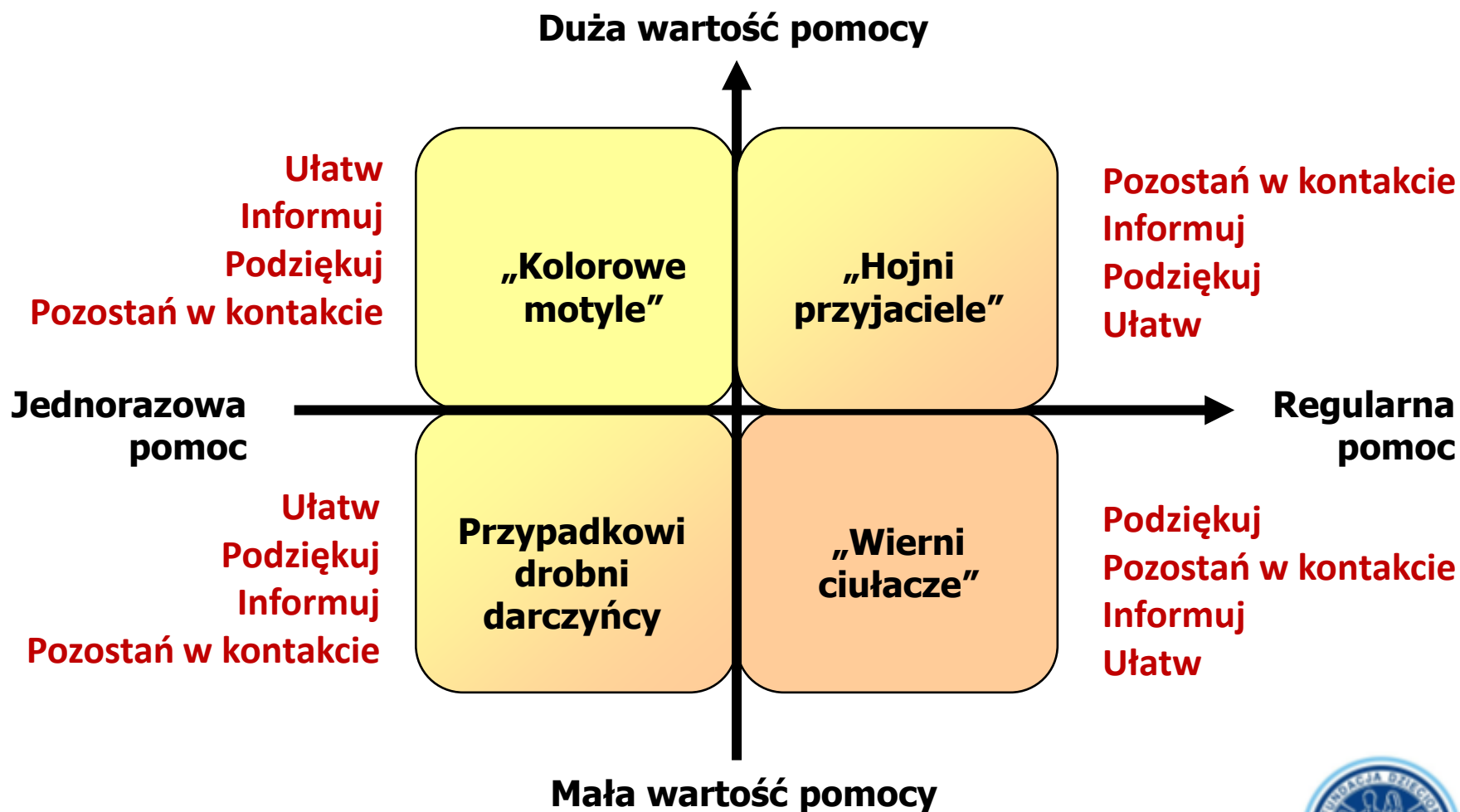
Poinformuj

Źródło: Raport ECCO – Charytatywność Polaków 2010, TNS OBOP,
http://assets.wwfpl.panda.org/downloads/ecco_raport_charytatywnosc_polakow_2010.pdf





Rodzaje darczyńców ze względu na trwałość relacji i wielkość pomocy



Jak zarządzać relacjami z darczyńcą?

Cztery kroki do dobrych relacji

Ułatw	Podziękuj	Informuj	Bądź w kontakcie
-bądź dostępny - podaj wyraźne instrukcje co zrobić - nie dawaj zbyt dużego wyboru - bądź konkretny, podaj nr konta, sumę wpłaty - dołącz blankiet przelewu, podaj stronę www - otwórz się na spotkania osobiste			



Jak zarządzać relacjami z darczyńcą?

Cztery kroki do dobrych relacji

Ułatw	Podziękuj	Informuj	Bądź w kontakcie
-bądź dostępny - podaj wyraźne instrukcje co zrobić - nie dawaj zbyt dużego wyboru - bądź konkretny, podaj nr konta, sumę wpłaty - dołącz blankiet przelewu, podaj stronę www - otwórz się na spotkania osobiste	-na ulotce, plakacie - e-mailem - listem - osobiście - publicznie Dołącz: -zdjęcie dziecka - pracę dziecka - upominek - dyplom		



Jak zarządzać relacjami z darczyńcą?

Cztery kroki do dobrych relacji

Ułatw	Podziękuj	Informuj	Bądź w kontakcie
-bądź dostępny - podaj wyraźne instrukcje co zrobić - nie dawaj zbyt dużego wyboru - bądź konkretny, podaj nr konta, sumę wpłaty - dołącz blankiet przelewu, podaj stronę www - otwórz się na spotkania osobiste	-na ulotce, plakacie - e-mailem - listem - osobiście - publicznie Dołącz: -zdjęcie dziecka - pracę dziecka - upominek - dyplom	-używaj prostego języka i krótkich zdań - mów o celu zbiórki - pochwal się wynikami - informuj o bieżącym stanie i potrzebach - mów o dalszych planach - nie mów wszystkiego na raz - podaj gdzie można dowiedzieć się więcej	



Jak zarządzać relacjami z darczyńcą?

Cztery kroki do dobrych relacji

Ułatw	Podziękuj	Informuj	Bądź w kontakcie
-bądź dostępny - podaj wyraźne instrukcje co zrobić - nie dawaj zbyt dużego wyboru - bądź konkretny, podaj nr konta, sumę wpłaty - dołącz blankiet przelewu, podaj stronę www - otwórz się na spotkania osobiste	-na ulotce, plakacie - e-mailem - listem - osobiście - publicznie Dołącz: -zdjęcie dziecka - pracę dziecka - upominek - dyplom	-używaj prostego języka i krótkich zdań - mów o celu zbiórki - pochwal się wynikami - informuj o bieżącym stanie i potrzebach - mów o dalszych planach - nie mów wszystkiego na raz - podaj gdzie można dowiedzieć się więcej	-zbieraj dane darczyńców -SŁUCHAJ: czego oczekują, dlaczego pomagają, jakie mają doświadczenia - PYTAJ: bądź otwarty na pomysły i sugestie, pozwól decydować - skontaktuj z innymi darczyńcami (FB, pikniki) -stopniowo proponuj nowe formy zaangażowania - celebruj wydarzenia - mów dobrze o Fundacji Dzieciom „Zdążyć z Pomocą”

Formy kontaktu z darczyńcą – od najmniej do najbardziej angażujących

Spotkania, pikniki, imprezy
okolicznościowe, „Rada Starszych”

Osobisty kontakt telefoniczny, mailowy

Kontakt przez stronę www

Listy adresowane na konkretną osobę

Wysyłka e-maili, listów

Ulotka, plakat, ogłoszenie w prasie

Dziękuję za uwagę

