

Привлечение молодых  
доноров к рекуррентным  
пожертвованиям фонду  
"Живой"

КОМАНДА "МОСКОВСКАЯ ШКОЛА"

Москва, август 2021

**Живой.**

**Фонд помощи  
взрослым.**

Студенты 4 курса:

Василина  
Радькова

Дарья  
Подковыркина

Мария  
Нагорная

Андрей  
Ступицкий

## Команда "Московская школа"

Студенты 3 курса:

Екатерина  
Крощенко

Олег  
Никешин





## ЗАПРОС ФОНДА

"Как привлечь молодых доноров (18-25 лет) к рекуррентным пожертвованиям фонду "Живой"?"



# Комплекс вопросов:

1

Как молодые люди относятся к благотворительности?

2

Как молодые люди относятся к помощи взрослым?

3

Что препятствует рекуррентным пожертвованиям и что стимулирует молодых людей к ним?



## ЦЕЛЬ

Понять, почему молодые люди 18-25 лет, которые жертвуют деньги на благотворительность, не делают это на регулярной основе, и как на это можно повлиять. Как можно привлечь их к подписке на фонд "Живой"?



1

## КАБИНЕТНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ

Собрать релевантную статистику на тему участия в благотворительности молодых людей и выводы схожих предшествующих исследований

2

## КОЛИЧЕСТВЕННЫЙ ОПРОС (1074 ОТВЕТА)

Понять готовность молодых людей к рекуррентным пожертвованиям

3

## 7 ИНТЕРВЬЮ С РЕКУРРЕНТНЫМИ ДОНОРАМИ

Понять стимулы рекуррентных доноров до 25 лет к благотворительной подписке

5

## ФОКУС-ГРУППА С НЕБЛАГОТВОРИТЕЛЯМИ

Понять барьеры к благотворительности и возможные способы их преодоления

4

## 2 ФОКУС-ГРУППЫ С НЕРЕКУРРЕНТНЫМИ ДОНОРАМИ

Понять стимулы НЕРЕкуррентных доноров до 25 лет к благотворительности и барьеры к рекуррентным пожертвованиям

# Количественный опрос

**Когда:** июль 2021г.

**Кто:** респонденты 18-25 лет из 224 городов среди всех федеральных округов России. 48% – мужчины, 52% – женщины. 20% респондентов – Москва и МО

**Сколько:** 1074 анкеты обработано

**Как:** Анкета запрограммирована через сервис партнера конкурса Oproso. Ответы собирались по панели OMI. 59 ответов собраны нами самостоятельно.

# Готовность к благотворительности

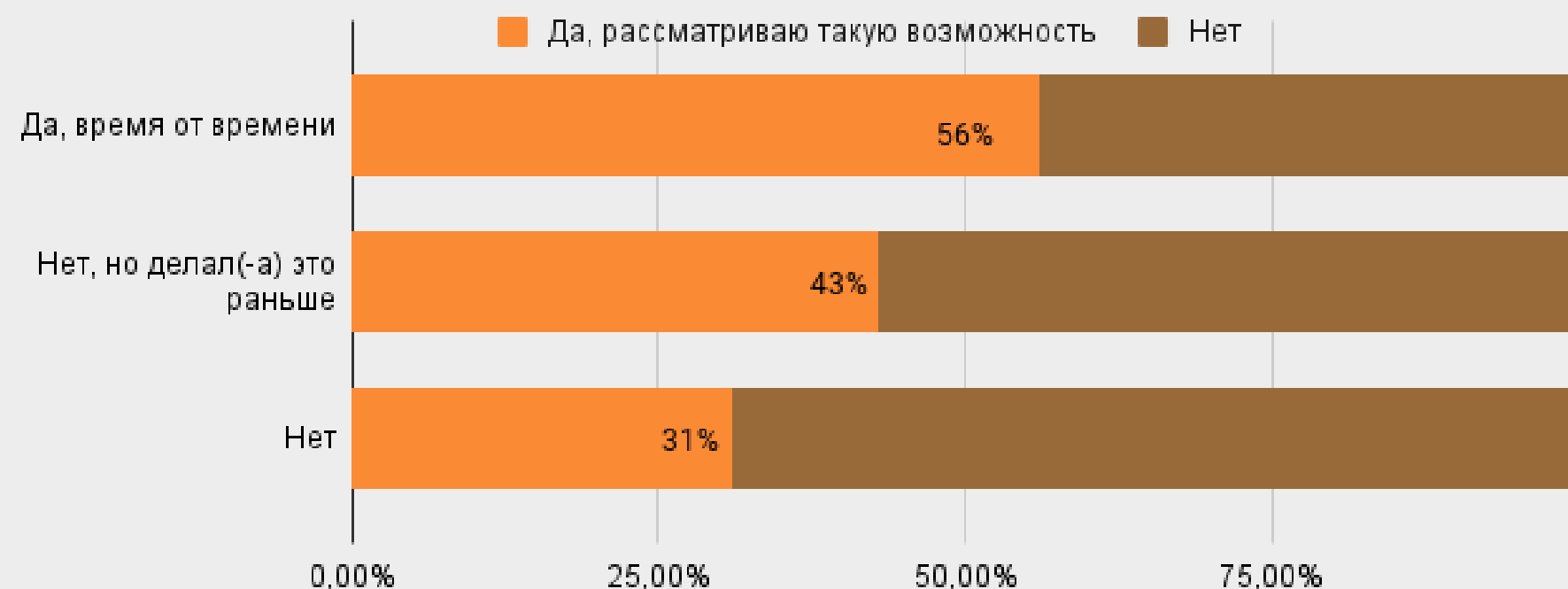
39% жертвовали деньги в 2021 году  
Еще 20% делали это ранее  
Подписка оформлена у 3%

Сложнее всего привлечь к рекуррентным пожертвованиям тех, кто никогда не занимался денежной помощью (готовы 30%, против – 56% среди доноров).

*Жертвовали ли вы деньги на благотворительность в 2021 году?*

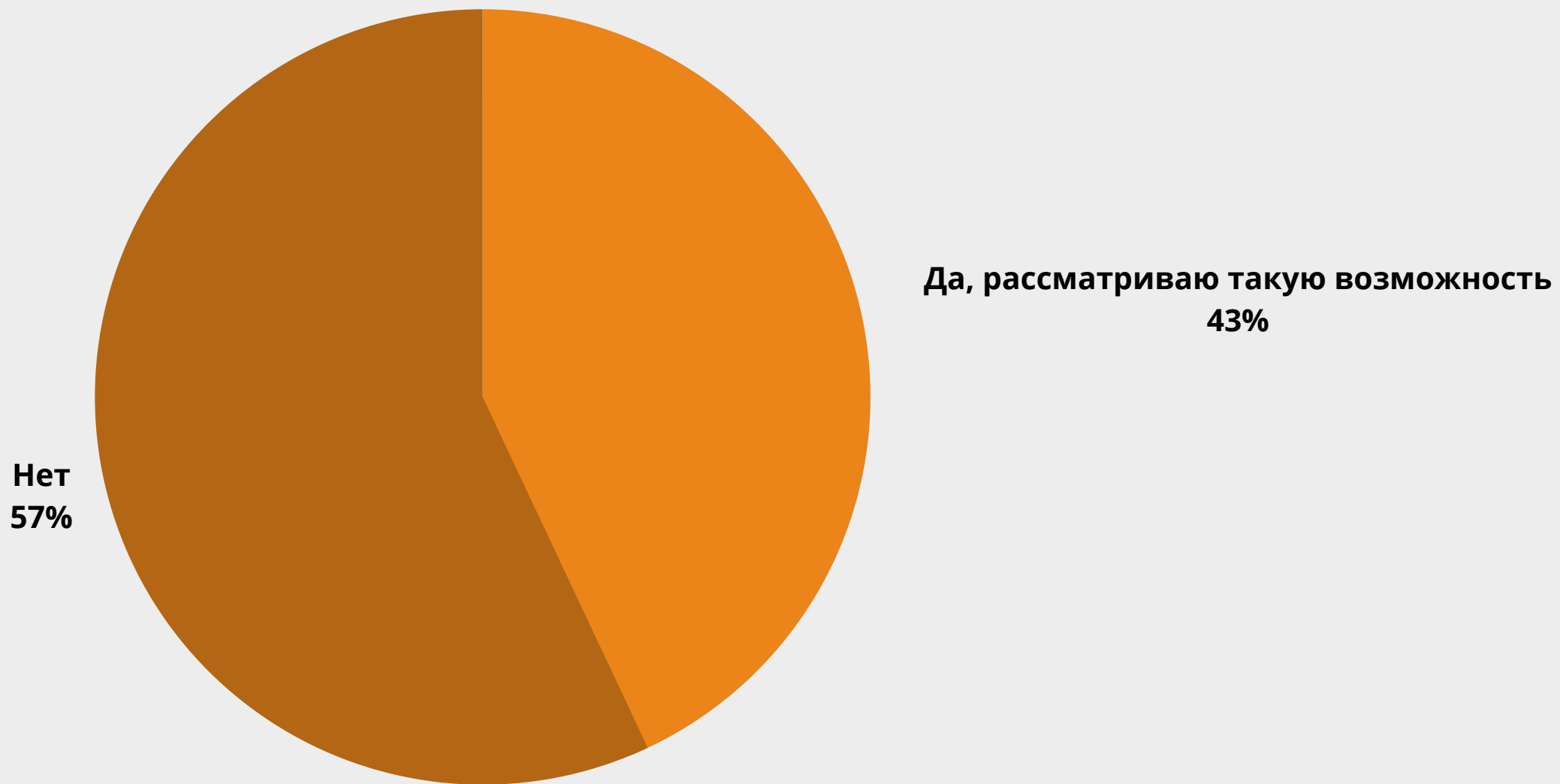


Стали бы Вы жертвовать деньги благотворительной организации по подписке (т.е. фиксированную сумму ежемесячно)?





# Препятствия к рекуррентным пожертвованиям

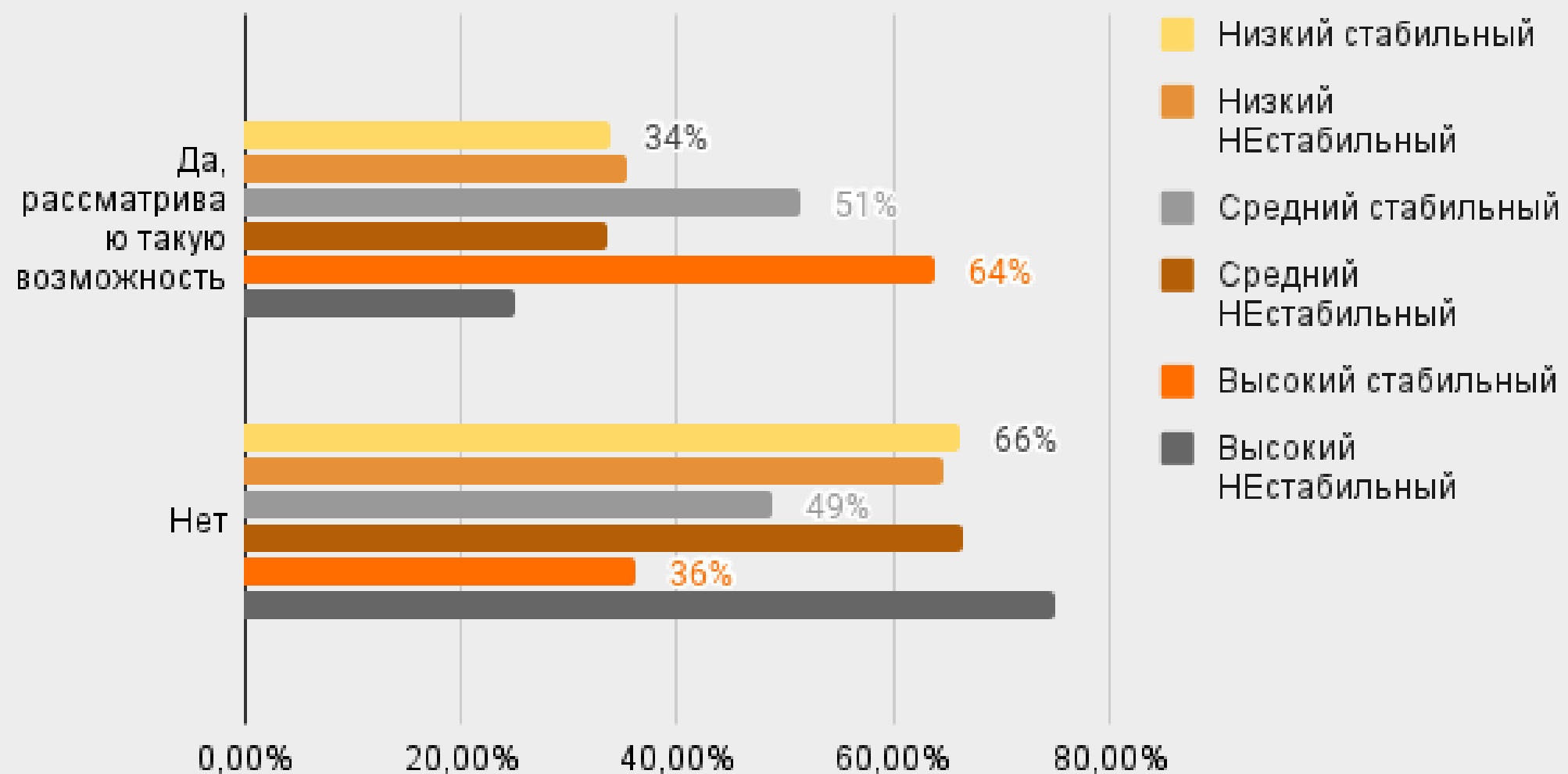


*Стали бы Вы жертвовать деньги благотворительной организации по подписке (т.е. фиксированную сумму ежемесячно)?  
Задавался тем, кто не выбрал "Да, у меня оформлены регулярные пожертвования" (97% респондентов).*

- Финансовые причины:  
недостаточность и нестабильность дохода
- Недоверие фондам
- Предпочтение адресной помощи
- Отказ брать на себя обязательства
- Уверенность, что помогать должно государство, а не частные доноры

# Доход и рекуррентные пожертвования

Стали бы Вы жертвовать деньги благотворительной организации по подписке (т.е. фиксированную сумму)

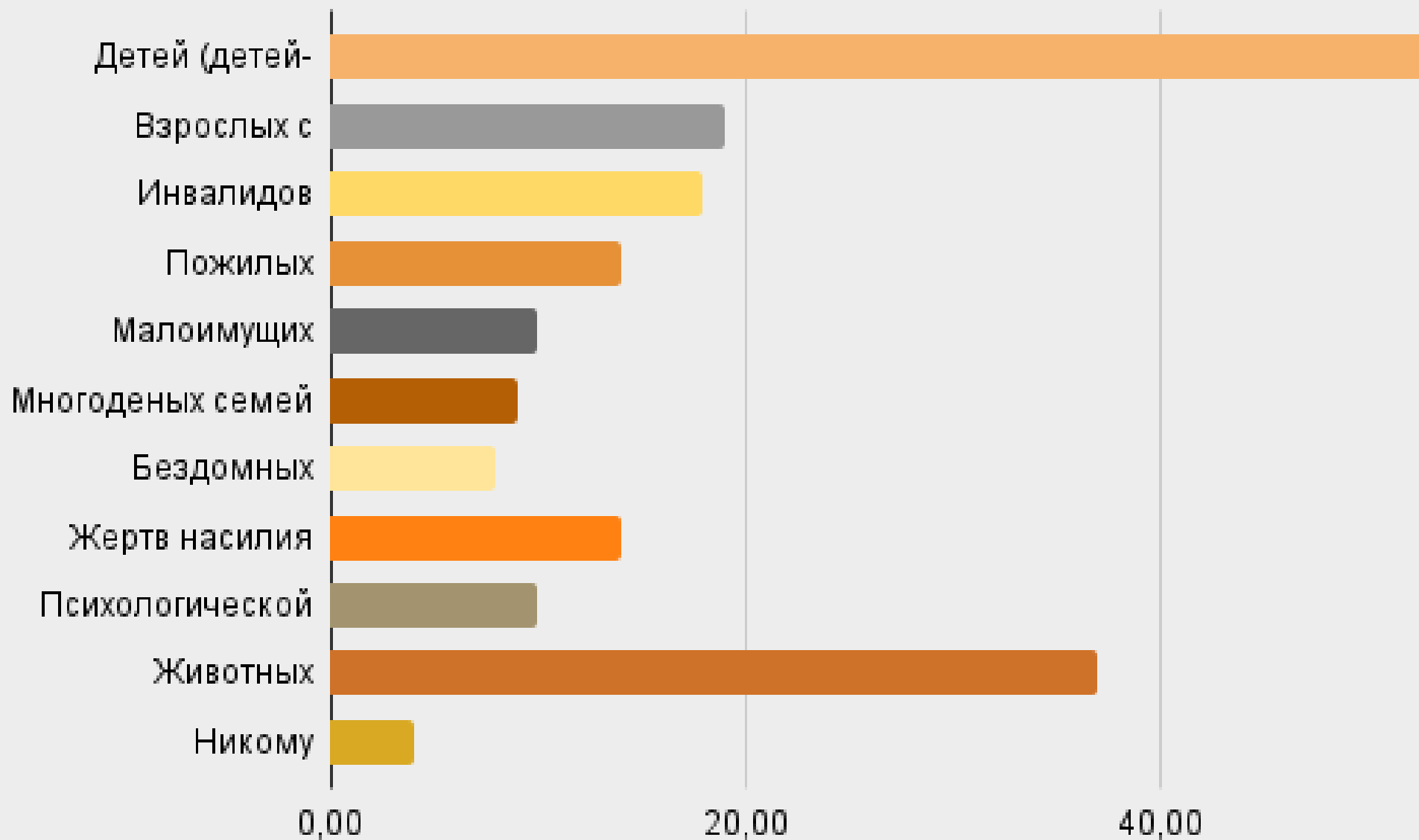


Большую готовность оформить подписку на пожертвования проявляют респонденты со стабильным средним и стабильным высоким доходом

Стабильность дохода важнее его размера для рекуррентных пожертвований



## Молодые люди и помощь взрослым



*Представьте, что вы жертвуете на благотворительность некоторую сумму и вам необходимо выбрать, в какой благотворительный фонд перевести деньги. В какой фонд или фонды вы бы перевели средства?*

За 8 лет готовность помогать взрослым переместилась с 5 места для людей старше 18 лет на 3 место среди людей 18-25 лет (по сравнению с исследованием Добро.mail 2013 года)

Такое распределение сохраняется независимо от образования и дохода

# Качественные методы:

7 интервью  
3 фокус-группы



# Мотивации к благотворительности

- Идея кармы, цикла дарообмена
- Эмпатия и жалость
- Ощущение несправедливости мира и желание исправить это
- Желание жить насыщенной интересной жизнью
- Помощь тем, кому меньше повезло
- Чувство долга
- Уверенность, что государства недостаточно

*“Во мне есть чувство несправедливости. Добро вернется. Я не могу жить с тем, что я не помогаю. Это важно” (ФГ1 Доноры)*

## Начало денежных пожертвований

- Семейная привычка
- Взросление
- Вдохновение от знакомых
- Личный волонтерский опыт
- Материалы социальной тематики
- Частные профили в Инстаграме
- Блогеры и YouTube каналы

## Как это можно использовать

Необходимо присутствовать во всех каналах, создавая для человека информационное поле, в котором он знает, что может в любой момент начать помогать фонду



## Препятствия к благотворительности

- Невозможность потратить деньги родителей на помощь другим или чувство вины за это
- Отсутствие денег для самих себя
- Нестабильный доход (как низкий, так и высокий)
- Осознание, что эти деньги можно направить на что-то полезное для себя
- Недоверие людям в целом, тезис о “корыстном интересе”
- Недоверие фондам
- непонимание, что такое фонд, зачем он нужен
- Идея о том, что “это дело государства”
- непонимание, что будет с крупными суммами, если помощь не будет оказана (не соберется необходимая сумма, не успеют помочь и т.д.)
- Отсутствие времени

# Что делать с подпиской?

**Барьер № 1.** Подписка – это обязанность и необходимость планировать, а к этому люди не готовы.

Решения:

- Дать возможность попробовать
- Сделать обязанность менее пугающей
- Комфортный интерфейс подписки

**Барьер № 2.** Выбор в пользу адресной помощи, потому что она надежная, живая и прочувствованная.

Решение:

- Детализировать расходы, сделать траты осязаемыми
- Дать возможность эмоционального сопричастия

*“Ну это все фонды говорят о том, что мы не можем знать, сколько вы пожертвовать, если вы жертвуете это не по подписке. То есть это просто обеспечивает работу фонда. Я этим не занимаюсь, потому что я работаю в университете и получаю очень мало денег” (ФГ1 Доноры).*

*“А тут, когда ты делаешь это одноразово, и заходишь на сайт, видишь их реквизиты, делаешь им перевод, – это, как будто бы в большей степени про включение и в этот процесс тоже” (ФГ3 Доноры)*

# Помощь взрослым. Стимулы и барьеры

## Препятствия:

- У взрослого есть шанс помочь себе самостоятельно
- Взрослому сложнее сопереживать
- Тяжелобольные взрослые не попадают в сферу интересов
- Непонятно, как помогать и как сопереживать

## Стимулы:

- Возможный: информирование о взрослых, которым нужна помощь послужило бы для них стимулом к пожертвованию
- После 18 лет люди оказываются забыты государством и другими людьми
- Людям важно как-то соотноситься с историей, находить в ней себя (например, общие интересы, опыт подобных ситуаций, понимание, что никто не застрахован от этого)

*"Мне кажется, я скорее помогала бы ровесниками или детям, перенимаешь как бы на себя. Например, если у меня есть родственник или знакомый какой, то который попадал в какую-то нехорошую ситуацию, например болезнью какой-то болел, то я скорее всего помогу человеку, который тоже болеет этой болезнью. Если это меня когда-то касалось, то в таком случае это может быть и взрослый человек, но чаще, наверное, молодым людям" (ФГ2 НЕдоноры)*

*"И мне кажется, что это, наверное, банальное просто освещение и информирование. То есть. Ну вот опять же, я уже говорила и повторяюсь, про детей или про животных ты видишь постоянно, а вот про взрослых нигде об этом" (ФГ3 Доноры)*



## Работающие посылы к рекуррентным пожертвованиям

- Стать частью жизни подопечных фонда
- Успевать все, и помогать тоже
- Подписка доступна всем, независимо от уровня дохода, потому что ты управляешь ею сам
- Маленькие суммы фонд превращает в реальную помощь
- Регулярные пожертвования помогают фонду планировать свою деятельность — это не ответственность донора

Драйверы:

- рассказ о системных проектах фонда
- распространение разговора о проблемах здравоохранения, помощи взрослым

# Результаты исследования

**На кого стоит ориентироваться:** стабильный доход, есть недавний опыт денежной благотворительности, социально активные

**Чего не хватает молодым людям,** помимо стабильного собственного дохода: понимания структуры благотворительности, принципа работы фонда, способа говорения о помощи взрослым)

**Чем может быть фонд для молодых людей:** агрегатором усилий, информационным и деятельным посредником, средством связи с единомышленниками



# Наши партнеры

Отдельную благодарность за неравнодушие к исследованию мы хотим выразить Лейле Васильевой, Анастасии Астаховой и Екатерине Богомоловой.