

## נקודת המבט של התורם: סקירה של מניעי התורמים

### Donor Perspectives: An Investigation into What Drives Your Donors to Give

מטרת [מאמר זה](#) היא להביא את נקודת מבטו של התורם על המגזר השלישי. המאמר, שפורסם בשנת 2012, מבוסס על סקר בינלאומי שנערך בקרב תורמים בבריטניה, בארצות הברית ובאוסטרליה, שבו השתתפו יותר מ-4,000 תורמים. הסקר משקף מגוון רחב של גילאים, של רמות הכנסה ושל רמות השכלה. מהמאמר עולה כי העמותות לא ממלאות תמיד את צרכי התורמים. העמותות יכולות להשתמש בסקר זה להבנת הצרכים של התורמים, להתאים את פעילות העמותה לצרכים הללו ובכך לגייס את תרומותיהם באופן יעיל יותר.

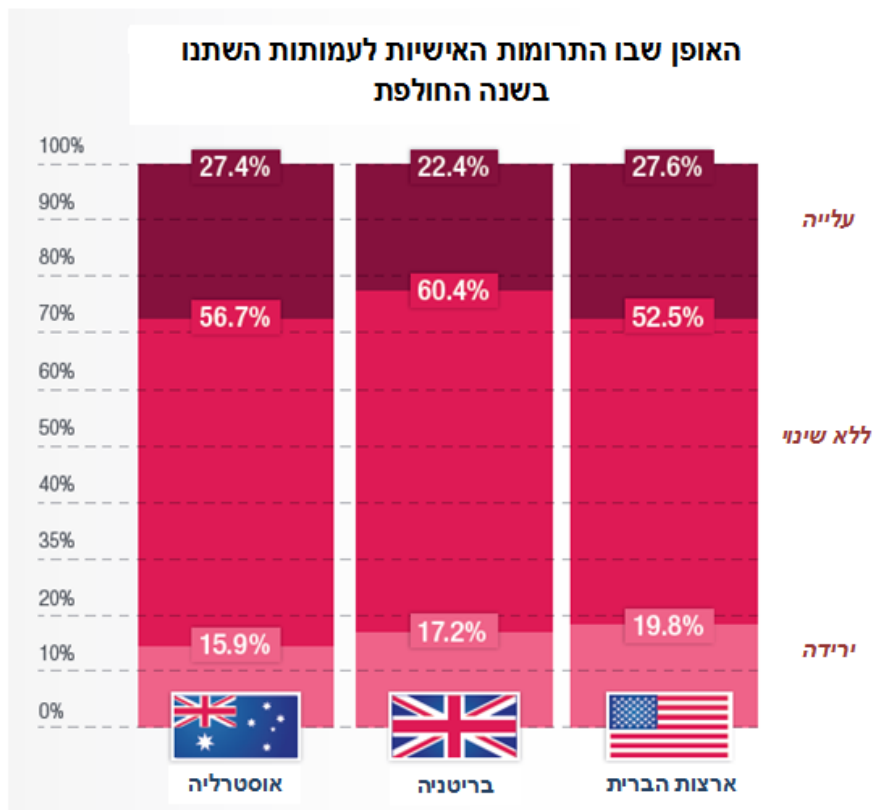
המאמר נכתב על ידי [Blackbaud](#), ארגון המעניק משירותיו למגזר השלישי למעלה מ-30 שנה. מטרת הארגון, הפועל בארצות רבות, היא לקדם את פעילותם של הארגונים במגזר, ולסייע להם להשיג את מטרתם באמצעות פרסומים רבים ותוכניות שונות.

#### תוצאות הסקר

מתוצאות הסקר עולים הבדלים בין התורמים, הנחלקים לפי ארץ המגורים שלהם. בכל ארץ לתורמים יש העדפות אחרות והרגלים אחרים. לפי דיווחי התורמים בכל הארצות, **סכומי התרומות האישיות עלו מעט בשנה החולפת**. תורמים מארצות הברית דיווחו על תרומות בסכום גדול פי שלוש מהסכום שעליו דיווחו תורמים בבריטניה או באוסטרליה. להלן פירוט התוצאות:

#### שינוי בהרגלי הנתינה:

- התורמים דיווחו על עלייה קלה בסכומי הנתינה האישית בשנה האחרונה – אחוז הנתינה הגבוה ביותר היה באוסטרליה – 11.5%, אחר כך בארצות הברית – 7.8% ולבסוף בבריטניה – 5.2%.
- ניתן להבחין בשינוי בין מדינה למדינה בכל הנוגע למוטיבציה לנתינה – בארצות הברית התורמים מושפעים יותר מהמצב הכלכלי של התורם עצמו, ואילו בבריטניה ובאוסטרליה התורמים מושפעים יותר מהצורך לעזור.
- בכל הארצות, כאשר התורמים דיווחו על ירידה בסכום התרומה האישית, הסיבה הייתה מצבו הכלכלי של התורם.
- בכל הארצות, **סכום התרומה האישית עולה עם הגיל**. תורמים בני 65 ומעלה תורמים לעתים פי שניים או שלוש מתורמים בשנות העשרים או השלושים.



### התנהגות התורם – מוטיבציה והעדפות:

- מעל ל-80% מהמשתתפים בסקר מכל ארץ דיווחו על **מתן תרומה יחידה** עבור עמותה אחת לפחות בשנה החולפת.
- כשני שלישים מהמשתתפים בכל ארץ דיווחו על **מתן תרומות קבועות** לעמותות בשנה החולפת. התורמים באוסטרליה ובארצות הברית תורמים יותר תרומות קבועות לאותן עמותות, ואילו התורמים בבריטניה מעדיפים שלא לתרום לאותה עמותה שוב. תורמים מכל שלוש הארצות אמרו שהם יתרמו לעמותה באופן קבוע אם יתמלאו שלושת התנאים הבאים:
  1. מצבם הכלכלי ישתפר
  2. הם יהפכו למחויבים להגשמת מטרת העמותה
  3. הם יקבלו גישה למידע המוכיח את השפעה של תרומתם
- בממוצע, ככל שמספר העמותות שלהן התורם נותן באופן קבוע גדל, כך **גדל סכום התרומות הכללי** שהתורם נותן במהלך השנה, בכל שלוש הארצות.
- נמצאו מספר הבדלים משמעותיים בין הארצות וקבוצות הגילאים ביחס **לשיטה המועדפת למתן התרומה:**
  - התורמים בארצות הברית מעדיפים לתרום באמצעות צ'ק באופן משמעותי יותר מהתורמים בבריטניה ובאוסטרליה.
  - התורמים בבריטניה ובאוסטרליה מעדיפים לתרום במזומן.
  - התורמים בבריטניה מעדיפים פי שניים מהתורמים באוסטרליה ופי ארבע מהתורמים בארצות הברית לתרום ישירות באמצעות חשבון הבנק.
  - התורמים באוסטרליה מעדיפים פי שניים לתרום באמצעות כרטיס אשראי.
  - בממוצע, תורמים מארצות הברית ומבריטניה המעדיפים לתרום באמצעות צ'ק, תרמו יותר בשנה האחרונה מתורמים שהעדיפו שיטות תרומה אחרות, ואילו תורמים מאוסטרליה המעדיפים לתרום באמצעות כרטיס אשראי או חשבון בנק תרמו יותר מתורמים שהעדיפו שיטות תרומה אחרות.

סיכום זה נכתב על-ידי פז רפפורט עבור שיתופים

מומלץ להעביר, להפיץ, ולהציג את החומרים לכל דורש/ת.

נשמח לקבל כלים, טפסים, נהלי עבודה וכד' ממנהלים/ות בארגונים לכתובת [info@sheatufim.org.il](mailto:info@sheatufim.org.il)

מעניין להשוות ממצאים אלה לממצאים שעולים מסקר שנערך בשנת 2012 שבחן את דרכי התרומה המועדפות על העמותות. מסקר זה עלה כי רק 1% מהעמותות באוסטרליה ורק 7% מהעמותות בבריטניה מעדיפות תרומה במזומן, למרות שזוהי דרך התרומה המועדפת על התורמים. בארצות הברית מרבית העמותות מעדיפים קבלת תרומות בצ'ק, מה שתואם להעדפת התורמים.

#### שימוש במכשירים ניידים לתרומה:

נראה כי התורמים התרגלו לתרום באמצעות הטלפון הנייד מהר יותר מהעמותות. רק 30% מהעמותות התאימו את האתר שלהן לצפייה בטלפון נייד, למרות ש-50% מהתורמים בכל ארץ גולשים בטלפון הנייד לצפייה באתרים.

- תורמים מארצות הברית דיווחו על שימוש רב יותר בטלפונים הניידים לקריאת הודעות דוא"ל, גלישה באתרים ומתן תרומות דרך אתרי העמותה לעומת תורמים בבריטניה ובאוסטרליה.
- השימוש בטלפון הנייד לגלישה באתרים, לקריאת הודעות דוא"ל, לשליחת הודעות SMS לתרומה או לתרומה באמצעות אתר של עמותה יורד באופן משמעותי עם הגיל בכל שלוש הארצות.

#### סיכום

ניכר בבירור כי תרבות וגיל משפיעים רבות על האופן שבו התורם יוצר קשר עם העמותות. אך מהסקר עולה כי העמותות לא תמיד מספקות לתורם את התנאים הנוחים ביותר לתרומה. גיוס תרומות מוצלח חייב לכלול גישה נוחה למידע על העמותה, מענה על שאלות התורם ומתן דרכי תרומה ברורות ונוחות. מהסקר עולה כי למרות שסכום התרומה הניתן תלוי במצבו הכלכלי של התורם, עמותות יכולות לעשות יותר כדי לעודד אותו לתת. על ידי פרסום ההשפעה של התרומה יוכלו העמותות לשמר תורמים ולגייס תורמים חדשים. על העמותה לאפשר לתורמים לתרום בדרכים שונות, לפי העדפתם, אחרת היא עלולה שלא לקבל תרומות אלה כלל. במיוחד עליה להנגיש את מתן התרומות באמצעות טלפונים ניידים, כך שניתן יהיה לגלוש לאתר העמותה ולתרום, או לתרום באמצעות הודעות SMS.

את המאמר המלא ניתן למצוא בקישור הבא:

[https://www.blackbaud.com/files/resources/downloads/10.12\\_DonorProfile\\_whitepaper\\_FINAL\\_2.pdf](https://www.blackbaud.com/files/resources/downloads/10.12_DonorProfile_whitepaper_FINAL_2.pdf)