PEACE LABS

Cenário brasileiro de comunicação entre investidores e projetos sociais

NÍVEL DE SATISFAÇÃO COM O PROCESSO ATUAL DE COMPROVAR RESULTADOS

VISÃO DAS ORGANIZAÇÕES X VISÃO DOS INVESTIDORES

67% 5%

ENTENDA POR QUE

PERFIL DOS PROJETOS ENTREVISTADOS

215 ORGANIZAÇÕES MAPEADAS

- 2%
- 16%
- 7%
- 48%
- 27%

ORÇAMENTO ANUAL DAS ORGANIZAÇÕES

- 32% entre R$0MIL - R$50MIL
- 8% entre R$50MIL - R$100MIL
- 19% entre R$100MIL - R$500MIL
- 4,7% entre R$500MIL - R$1M
- 8,7% entre R$1M- R$5M
- 3,9% entre R$5M - R$10M
- 8,7% acima de R$30M

FONTES DE CAPTAÇÃO

- 23,6% Pessoa Jurídica sem incentivo fiscal
- 22% Pessoa Jurídica com incentivo fiscal
- 14,2% Doação pessoa física sem incentivo fiscal
- 8,7% Fundos internos
- 2,2% Crowdfunding (Pessoa Física ou Jurídica)
- 1,6% Doação pessoa física com incentivo fiscal

78% não utilizam incentivo fiscal

22% captam via incentivo fiscal

COMUNICAÇÃO COM INVESTIDOR

DOCUMENTOS ENVIADOS PELAS ORGANIZAÇÕES

- Proposta de financiamento em Word/PDF: 59%
- Proposta de financiamento em formato slide: 35%
- Orçamento do projeto: 66%
- Clipping de notícias: 36%
- Relatório periódico: 53%
- Relatório final do projeto: 64,5%
- Newsletter: 18%
- Provas de execução: 39%
- Prestação de contas financeira: 63%
- Proposta de continuidade: 31%

DOC

CANAIS DE PROSPECÇÃO DE INVESTIDOR

- Indicação de pessoas de confiança: 32%
- Financiador entrou em contato espontaneamente: 14%
- Prospecção online: 12%
- Contato pessoal em eventos: 12%
- Editais: 8%

RELACIONAMENTO COM O INVESTIDOR

- **40%** Já tiveram investidores que descontinuaram o investimento
- **60%** Já buscam monitorar indicadores de seus projetos
- **37%** dedicam até 1 hora por semana a comunicar-se com seu investidor

DESAFIOS DO DIA A DIA

MAIOR DIFICULDADE

- 24,4% Manter um relacionamento a longo prazo com o(s) financiador(es)
- 13,4% Definir indicadores
- 12,6% Acompanhar resultados e impacto em tempo real. Ter uma comunicação periódica estruturada com o(s) financiador(es)
- 11% Gerar relatórios
- 9,4% Justificar meu orçamento para meu(s) financiador(es)
- 7,9% Coletar de dados em campo
- 6,4%

COLETAR DADOS DE RESULTADO

DIFICULDADES ENCONTRADAS

- 44% Ter tempo para ir em campo coletar
- 42% Definir o que monitorar
- 39% Desenvolver os instrumentos de pesquisa
- 30,7% Beneficiados não respondem as pesquisas enviadas
- 27,5% Compilar manualmente todos os dados que foram coletados
- 16,5% Cruzar dados entre projetos e fazer uma análise comparativa
- 0,8% Ter recursos para ir em campo coletar

IMPORTÂNCIA DA COMUNICAÇÃO NA FIDELIZAÇÃO DE INVESTIDORES

VISÃO DAS ORGANIZAÇÕES

- **5%** não consideram importante manter uma comunicação com seu investidor
- **23%** acham importante mas não essencial na fidelização de seu investidor
- **72%** ACREDITAM QUE PERDERIAM O INVESTIMENTO sem uma comunicação estruturada com seu investidor

IMPORTÂNCIA DE ENTENDER OS RESULTADOS DE SEUS INVESTIMENTOS

VISÃO DOS INVESTIDORES

9/10 ÍNDICE DE IMPORTÂNCIA

Investidores sociais consideram altamente relevante conseguir entender os resultados de seus investimentos.

93% ACREDITAM SER MUITO IMPORTANTE MELHORAR ESSE PROCESSO DE ENTREGA DE RESULTADOS

Investidores desejam conseguir entender melhor o retorno de seus investimentos nas organizações.

E VOCÊ? COMO ESTÁ ENTREGANDO RESULTADOS PARA SEU INVESTIDOR?

SAIBA COMO FIDELIZAR SEUS INVESTIDORES

ACESSE WWW.PEACELABS.CO E CONHEÇA NOSSA SOLUÇÃO

Pesquisa realizada com 215 Organizações da Sociedade Civil, empreendedores sociais e 16 investidores sociais.

Realização: PEACE LABS

Parceiros: NOSSA CAUSA – AGÊNCIA DE MARKETING COM IMPACTO SOCIAL; INSTITUTO LEGADO – Do Empreendedorismo Social