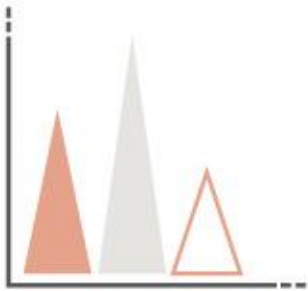
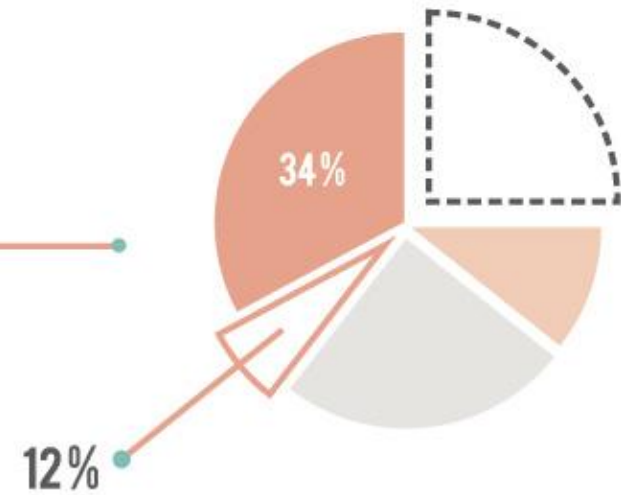


BANOMETRU



Evaluare 2020



BANOMETRU 2020



5096

persoane înscrise la cursurile online
Banometru



662

persoane înscrise la coaching



Apariția și dezvoltarea
Comunității Banometru

802

membri în prezent



10

organizații finanțate prin
componenta Grantul Banometru

BANOMETRU

BANOMETRU 2020

De la începutul anului am desfășurat o serie de **ateliere față în față sau webinarii online**, activități care au avut rolul de a informa și educa participanții legat de subiecte precum:

- Cum să preiei controlul asupra banilor
- Cum să îți mai rămână bani la sfârșitul lunii
- Tot ce trebuie să știi despre un credit
- Cum să îți gestionezi bugetul în cuplu.



BOOTCAMP ONLINE

În perioada aprilie-iulie, Banometru s-a extins cu o nouă componentă: **Bootcamp Online**, un program intensiv de educație financiară desfășurat exclusiv online, pe parcursul a **9 săptămâni**.



După înscrierea pe bootcamp.banometru.ro și parcurgerea unui chestionar de sănătate financiară, participanții primesc săptămânal pe email **cursuri video, fișe de lucru și resurse**.

Totodată, pot accesa oricând cele **15 cursuri online** de pe platformă, alături de **resursele oferite**: model de buget personal, cât valorează o oră din viața ta, cum îți poți transforma abilitățile în bani, cum îțiții cheltuielile sub control.

În plus, beneficiarii au acces la **1-4 sesiuni individuale de coaching financiar** cu un specialist, online sau la telefon, ca să găsească soluții concrete la propriile dificultăți legate de bani.

BANOMETRU

BANOMETRU 2020

COMUNITATEA BANOMETRU

Pentru a continua și a dezvolta obiceiurile financiare bune, participanții la atelierele Banometru sunt invitați în [Comunitatea Banometru](#), un grup de Facebook unde pot face schimb de recomandări și au acces la resurse suplimentare de dezvoltare personală – webinarii, recomandări de cărți, articole, invitatul lunii.

Anul acesta, în comunitate s-a desfășurat programul „**Parteneri de succes**”, în cadrul căruia, grupați câte 2, cei înscriși au lucrat împreună la îndeplinirea obiectivelor financiare propuse.



Programul de grant Fondul BANOMETRU

Tot anul acesta am deschis și un program de granturi: **10 organizații** au primit resurse financiare și suport pentru a organiza **ateliere de educație financiară și coaching financiar** cu beneficiarii lor, persoane ce fac parte din grupuri vulnerabile precum victime ale violenței, persoane cu adicții, șomaj de lungă durată, familii monoparentale, persoane aflate în situații socio-profesionale dificile, persoane instituționalizate.

BANOMETRU

BANOMETRU 2020

Rezultate directe

662

Înscrieri
la coaching

420

Beneficiari
coaching

289

Beneficiari
ateliere și webinarii

31

Ateliere
și webinarii

802

Membri
în comunitate

10

Organizații
au primit granturi

5096

Înscriși
la cursul online

107

Finaliști Bootcamp
(au parcurs toate cele 14 cursuri)

Rezultate indirecte

734

Beneficiari
ai atelierelor și webinarilor
desfășurate de organizațiile
beneficiare ale Fondului Banometru

188

Beneficiari
coaching din granturile
Fondul Banometru

10

Coachi
formați în cadrul granturilor
Fondul Banometru

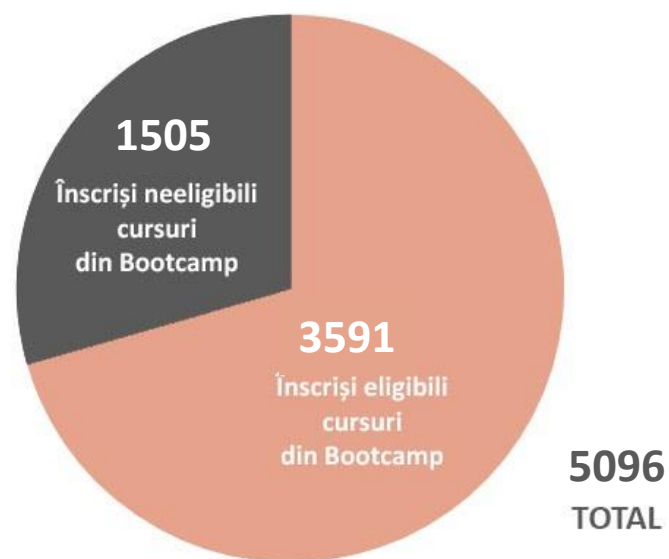
BANOMETRU 2020

Puncte-cheie



BANOMETRU – Participare la cursuri video

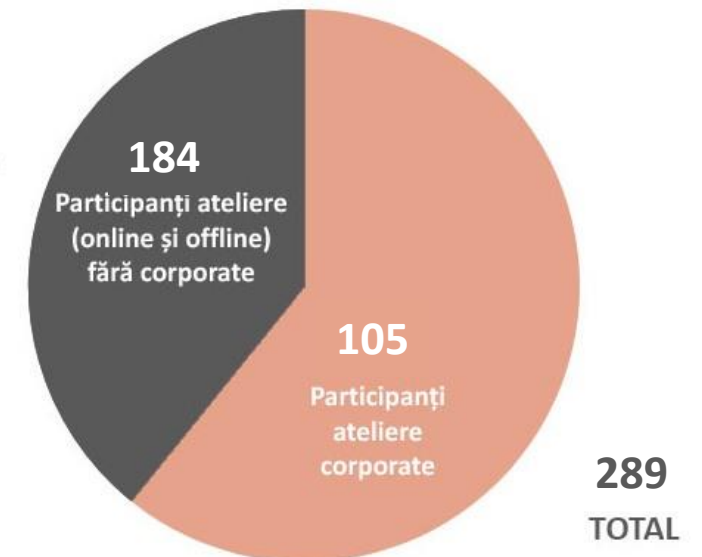
Status/ curs	Curs 1 finalizat	Curs 2 finalizat	Curs 3 finalizat	Curs 4 finalizat	Curs 5 finalizat	Curs 6 finalizat	Curs 7 finalizat	Curs 8 finalizat	Curs 9 finalizat	Curs 10 finalizat	Curs 11 finalizat	Curs 12 finalizat	Curs 13 finalizat	Curs 14 finalizat
Absent	2	2	2	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0
Doar video	44	23	16	4	3	3	3	3	2	3	3	3	3	2
Finalizat	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Încriere coaching	253	220	210	113	87	79	68	61	41	47	43	41	41	40
Înscriș	926	463	318	122	90	82	78	73	48	59	57	56	52	49
Nu este interesat	116	60	38	13	4	4	3	3	0	1	1	1	1	1
Vrea credit	3	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
TOTAL	1449	835	632	275	205	187	171	158	104	127	120	118	114	107



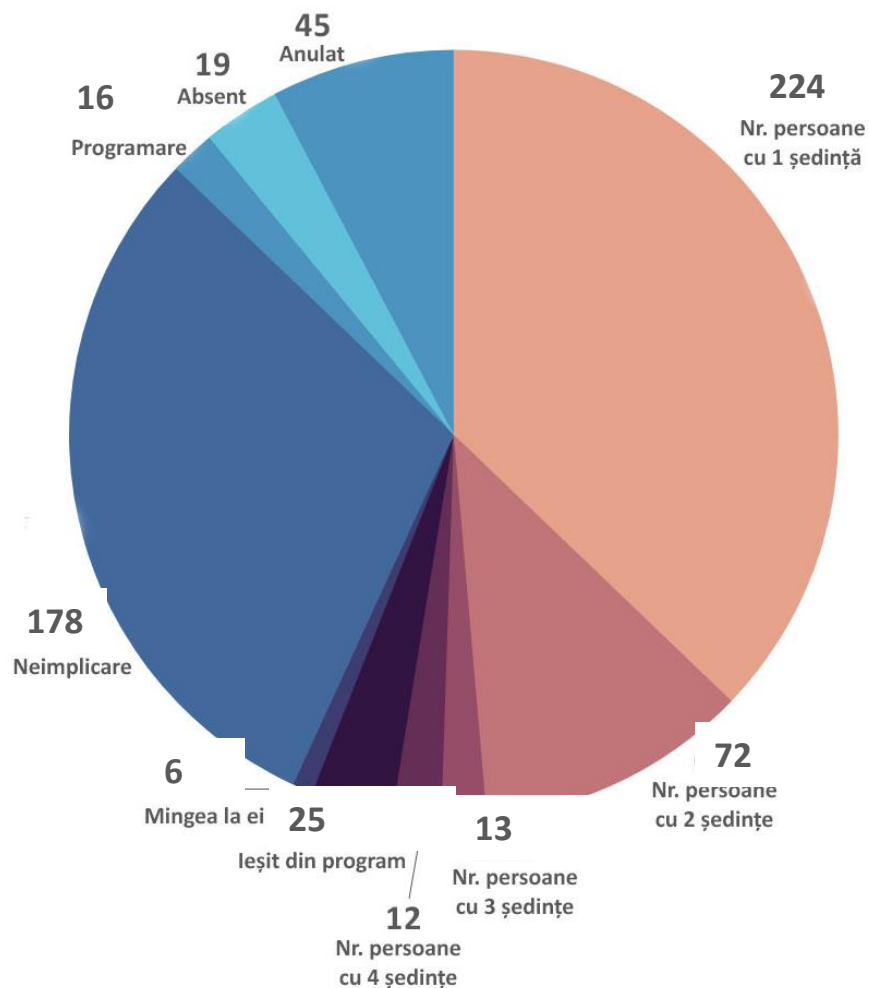
25
Ateliere
Banometru

6
Ateliere
corporate

BANOMETRU



BANOMETRU – Coaching



610

Înscrieri coaching Bootcamp
(cu cei înscriși, dar neimplicați)

14

Înscrieri coaching
din corporate trainings

368

Înscrieri coaching Bootcamp
(fără cei înscriși, dar neimplicați)

420

Total coaching Banometru
(fără cei înscriși și neimplicați)

38

Înscrieri coaching în afara Bootcamp,
fără cei din ateliere corporate

662

Total coaching Banometru
(cu cei înscriși și neimplicați)

52

Înscrieri coaching în afara Bootcamp,
din ateliere + corporate

BANOMETRU

BANOMETRU - Ateliere

31

Ateliere Banometru

dintre care **6** au fost
ateliere pentru angajați
din companii, la cerere.



DECEMBRIE 2019
- DECEMBRIE 2020

289

Participanți la ateliere

105 angajați din companii
184 beneficiari Banometru

Dintre aceștia, s-au înscris la coaching:

14 persoane (13%) din companii

38 (23%) dintre beneficiarii atelierelor Banometru



Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?			
Data evenimentului	Firma	Înscriși la coaching	Prezenți
16.01.2020	EuroSurvey	10	2
30.01.2020	Regus		6
03.09.2020	ASF	4	13
21.10.2020	Unicredit Sindicat		29
14.07.2020	ASF		28
24.09.2020	Durex		27
	TOTAL	14	105



BANOMETRU

BANOMETRU 2020



Data evenimentului	Nume eveniment	Înscriși la coaching	Prezenți	Total
12/3/2019	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?		2	2
12/14/2019	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?	1		1
1/16/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?	10	11	23
1/23/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?	8	2	13
1/30/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?		6	6
2/6/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?	3	1	4
2/13/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?	3	1	4
2/20/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?			0
2/27/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?	3	1	4
3/5/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?	4	2	6
3/5/2020	Webinar gratuit: Tot ce trebuie să știi despre un credit	4	13	17
3/9/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?	1	1	2
3/12/2020	Webinar gratuit: Credit bun, credit rău	1	8	9
3/19/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?		2	2
3/26/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?		11	11
3/26/2020	Atelier introductiv - Cum să preiau controlul asupra banilor?		12	12
7/8/2020	Webinar gratuit: Cum să-ți mai rămână bani la sfârșitul lunii		20	20
7/15/2020	Webinar gratuit: Tot ce trebuie să știi despre un credit		14	14
7/22/2020	Webinar gratuit: Credit bun, credit rău		11	11
7/29/2020	Webinar gratuit: Sfaturi practice de economisire		20	20
8/5/2020	Webinar gratuit: Cum să-ți gestionezi bugetul în cuplu		11	11
8/12/2020	Webinar gratuit: Cum educăm copiii din punct de vedere financiar		14	14
	TOTAL	38	184	206

BANOMETRU

BANOMETRU

Evaluare impact 2020

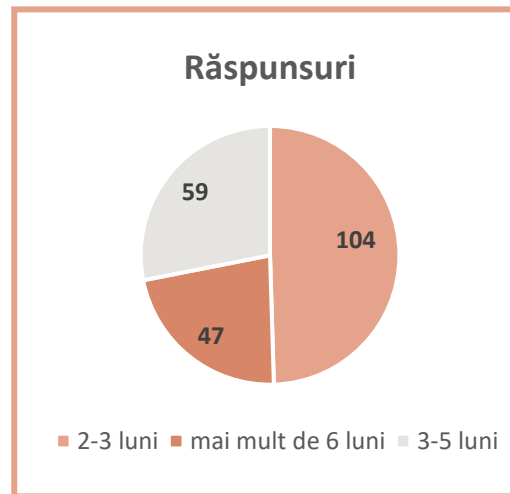


MĂSURARE IMPACT

Metodologie

4 niveluri analizate – modelul Kirkpatrik:

- Nivelul de reacție
- Nivelul de învățare
- Nivelul de comportament
- Nivelul de impact



241

Persoane au răspuns la chestionarul de impact

28%

Rata
de deschidere

Aproape

10%

Rata
de răspuns

Se coroborează cu date centralizate în miniCRM.

Șablon	Tip	Trimis	Livrat	Deschis	Rata de click	Dezabonat
feedback 3 luni calificati 3	Email	2656	99.51%	28.77%	4.78%	0.53%

BANOMETRU

Profil participanți

- Creșterea de la **76%** la **93.6%** a procentului de participanți care fac parte din **populația activă**.
- O ușoară ponderare din punct de vedere al genului:



63%
feminin

vs.



34%
masculin



69%

sunt căsătoriți

(o dublare a procentului
față de 2019)

55%

au mai mult de 1 copil

în întreținere
(de la 33% în 2019)

DECIZII FINANCIARE

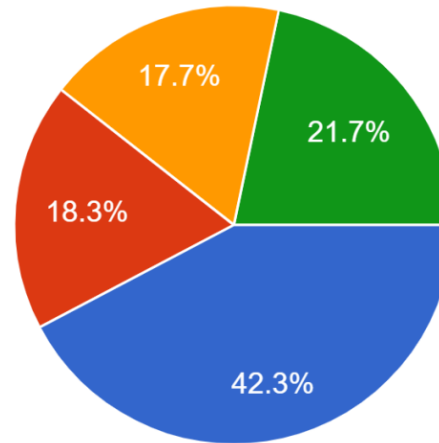
Peste **60%** dintre respondenți se consultă cu cineva, de preferat din familie, când iau decizii financiare.

Spre ieșirea din program, autonomia de decizie financiară crește ușor, cu **5** procente.

Venituri

Deși procentul celor care au **venituri individuale de salariu minim pe economie** este de **21%**, la nivel de familie procentul crește la **37%** al celor care au venit minim pe cap de membru active.

Rămâne constant procentul de **45%** atât la nivel personal, cât și la nivel de gospodărie al celor care câștigă **între salariul minim și mediu pe economie**.



- Nu, a ramas la fel
- Da, a crescut
- Da, a scazut putin, nu ne-a afectat
- Da, a scazut considerabil, fiind nevoiti sa modificam substantial bugetul

În contextul COVID:

40%

declară că au scăzut veniturile, dintre care

21%

au fost nevoiți să ajusteze considerabil bugetul familiei

18%

declară că au crescut veniturile

Situația financiară a participanților înainte de intrarea în program

75%

dintre participanți consideră că înainte de Banometru erau **într-o situație dificilă** sau **abia se descurcau cu banii de la o lună la alta**



Principalele comportamente financiare,

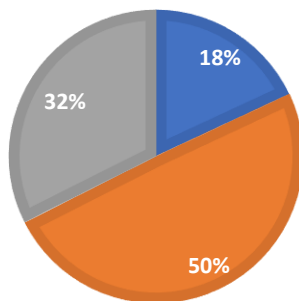
cu rată de apariție de peste 50% la beneficiari, sunt:

- Împrumuturi de la prieteni
- Procrastinarea comportamentelor de redresare financiară
- Lipsa capacității de a gestiona veniturile de la o lună la alta
- Lipsa economiilor

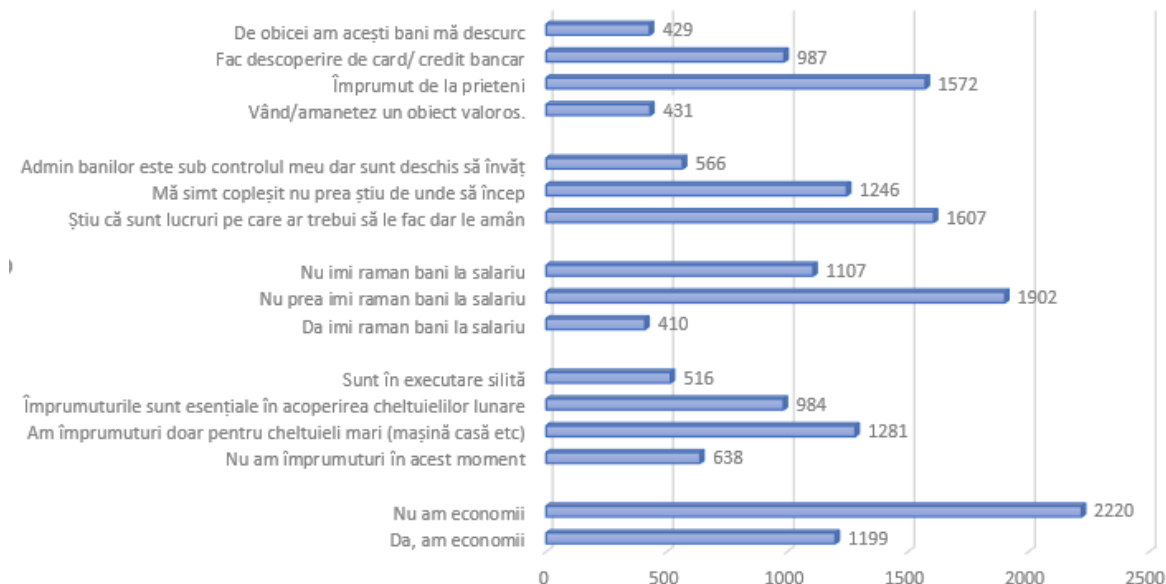
Cea mai bine reprezentată **Persona** este **Felicia**

DISTRIBUȚIE PERSONA

■ Persona Mariana ■ Persona Felicia ■ Persona Alin



Profilul Participantilor



BANOMETRU

Preocupări și obiective la început de Banometru

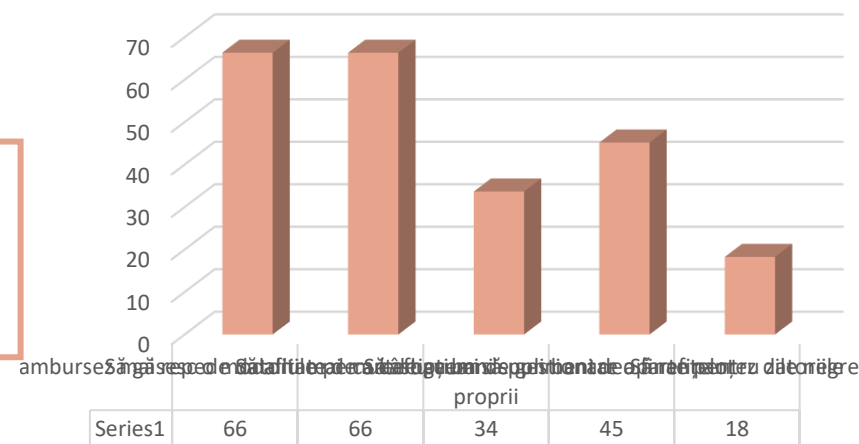
- Se observă că **cei care abia au intrat în program** au tendința să **amâne plata cheltuielilor lunare (64%)** din ultimele 2 luni.
- **Cei care sunt în program de 3 luni** devin mai responsabili - doar **30%** le amână.
- **Cei care sunt de peste 6 luni** au iar tendința de amânare (**50%**) – este deci nevoie ca în viitor să menținem legătura pe termen de minim 6-12 luni cu participanții.
- Se remarcă o scădere vizibilă de la **87%** la **45%** pentru focusul pe **economisire** față de anul trecut, explicabil pentru **perioada de criză** prin care am trecut.
- **Principală preocupare a participanților este plata datoriilor.**

Obiectivele stabilite în coaching pentru mai mult de jumătate dintre participanți sunt:

- “Să rambursez datoriile”
- “Să găsesc modalități noi de a face venituri”



Obiective Coaching



Motivul pentru care și-au propus aceste obiective

Anul trecut

20-30%

căutau **confort financiar**

Acum

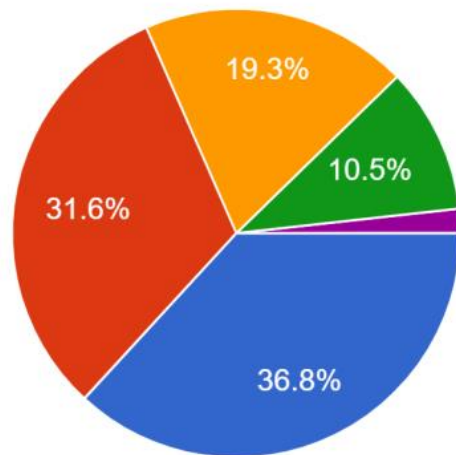
37%

caută **securitate financiară**

30%

doresc **creșterea nivelului de trai**
prin achiziții mai valoroase în viitor

- Procentul de **10%** al persoanelor care **își doresc să ramburseze mai repede datoriile** nu se coroborează cu procentul de **66%** de **rambursare anticipată** (ultimul procent fiind reieșit din obiectivele propuse în coaching), ceea ce înseamnă că **în coaching se face o prioritizare a obiectivelor**.



- Mi-e teamă că nu voi avea bani puși deoparte pentru situații neprevăzute (boală, șomaj, etc.)
- Să strâng bani pentru o cheltuială/investiție mai mare din următorii ani
- Vreau să am o sursă suplimentară de venit
- Vreau să rambursez mai repede datoriile pe care le am
- Vreau să mă pensionezez mai devreme

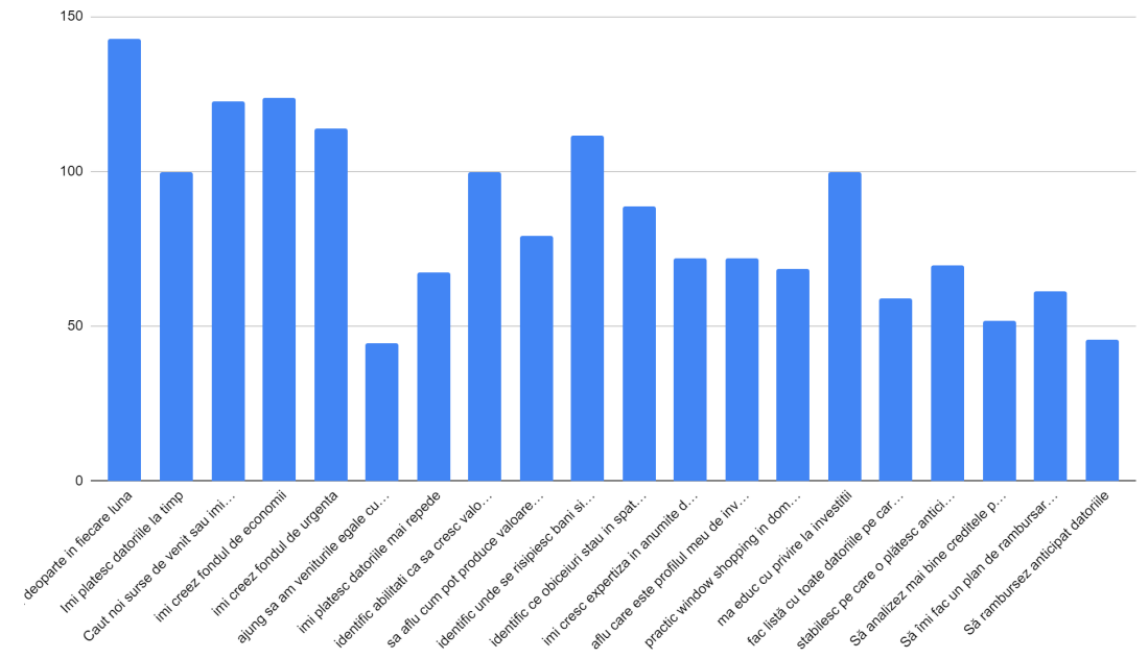
Obiective stabilite în ONLINE

➤ După vizionarea primelor 3 filme online, participanții își propun într-un procent de **peste 60%** următoarele:

- Voi calcula achizițiile în ore din viața mea lucrătoare
- Voi face un plan pentru a avea grijă de mine când voi fi bătrân
- Recuperez valoarea în bani a obiectelor neutilizate
- Voi include în buget finanțarea atingerii obiectivelor mele
- Voi stabili obiective SMART pentru următorii ani
- Voi face un buget detaliat avansat pe mai multe luni
- Voi monitoriza cheltuielile

➤ Pentru celelalte module online se observă direcții de comportament care vizează:

- Crearea fondurilor de economii care asigură siguranță
- Monitorizarea cheltuielilor
- Creșterea valorii muncii



Evoluție obiective în funcție de vechimea în program

Item 2

- Se observă că **rămâne constant obiectivul “Plata datoriilor”** indiferent de vechime, fiind diferit doar cât de probabil se va întâmpla.

Item 4 “Să caut surse noi de venit”

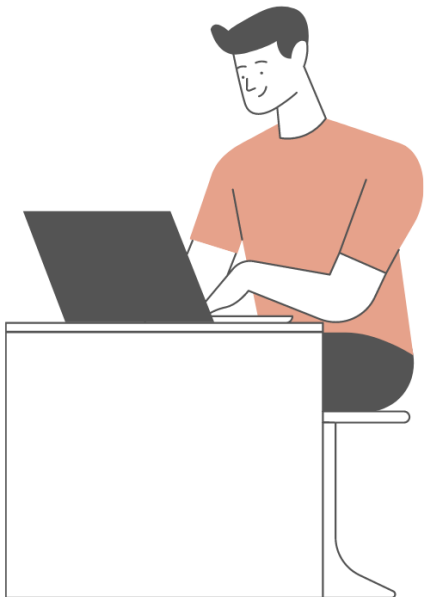
- “Începătorii” sunt foarte optimiști, iar cei care au mai mult de 6 luni se temperează.

Item 5 “Să îmi fac buget”

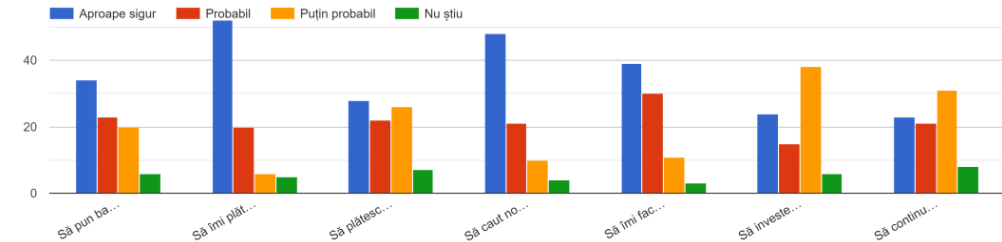
- Pentru începători este o prioritate și revine tot ca prioritate pentru cei care au peste 6 luni.

Item 6

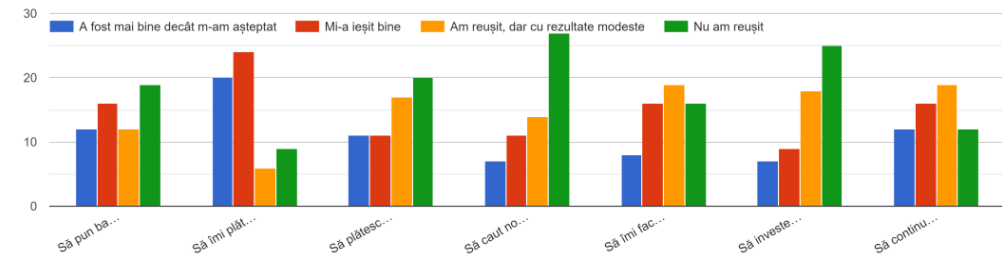
- Se observă o scădere a interesului față de investiții, prioritatea fiind plata datoriilor.



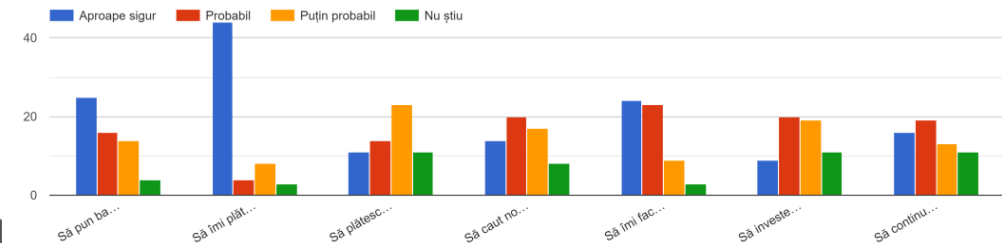
Care este cel mai important lucru pe care ți l-ai propus după prima întâlnire Banometru și cât de probabil este să îl îndeplinești?



Care este cel mai important lucru pe care ți l-ai propus după prima întâlnire Banometru și în ce măsură l-ai îndeplinit?



Ce îți propui pentru luna care urmează și cât de probabil este să reușești?



Consecvența comportamentelor

Analiza “Before”

Comparând **obiectivele propuse** cu **rezultatele obținute după 3 luni** de la intrarea în program, se observă 2 categorii de obiective care sunt atinse:

Plata datoriilor

> 65%

din beneficiari

Un buget detaliat

45%

din beneficiari



Cei care și-au propus să investească declară că nu au reușit la fel și în ceea ce privește **căutarea de noi surse de venit**.



Cu rezultate la medie sunt și **cei care și-au propus să ramburseze anticipat datoriile**.

	3 luni	3-5 luni	3 luni	3-5 luni
	Curs online și coaching	Curs online și coaching	Cursuri online	Cursuri online
Să pun bani deoparte	47%	54%	41%	35%
Să îmi plătesc datoriile la timp	68%	69%	62%	73%
Să plătesc o sumă de bani în plus la datorii	26%	15%	36%	18%
Să caut noi surse de venit sau să îmi cresc salariul (colaborări, alt serviciu etc.)	47%	31%	62%	25%
Să îmi fac un buget detaliat pe luna în curs și să mă țin de el	47%	54%	43%	38%
Să investesc o parte din banii pe care îi am	37%	8%	29%	20%

- Aceste date ne arată că în coaching este necesar să se prioritizeze **maxim 2 comportamente** care să fie exersate și să fie apoi acompaniați de **resurse** pentru exersarea celorlalte comportamente care să ducă la stabilitate și sănătate financiară.
- Se observă că pentru cei care au trecut doar prin cursurile online există o **tendință de scădere a siguranței cu care vor face anumite comportamente financiare** (cu circa 10 procente), pe când la programul urmat complet se observă **stabilitatea comportamentelor** sau o ușoară tendință de creștere.

Impactul pe termen lung - 6 luni -



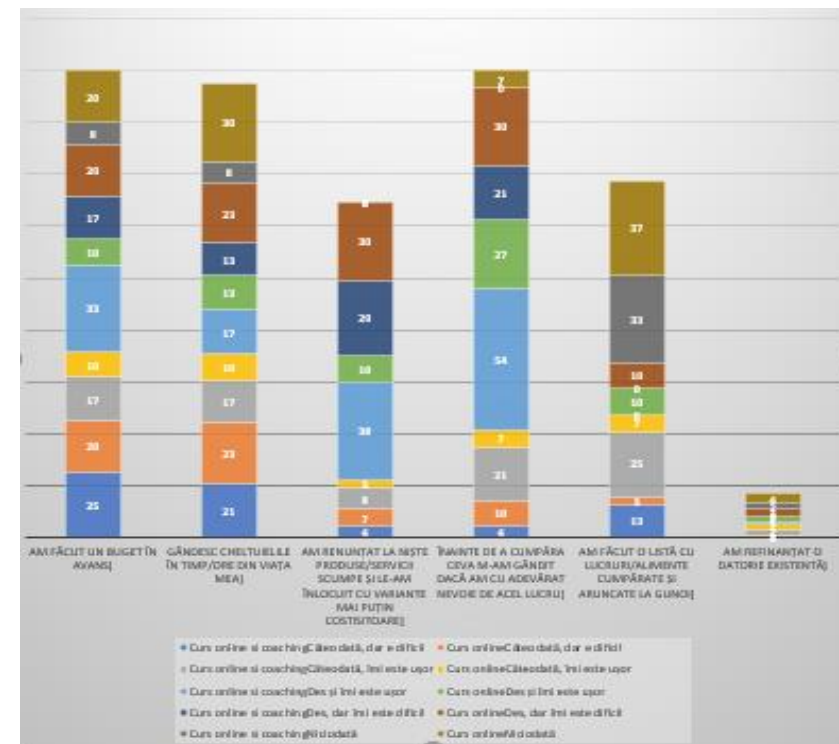
Făcând analiza tipurilor de tehnici folosite, frecvența și ușurința cu care acestea sunt aplicate, se observă:

- **O creștere a parametrilor de frecvență și ușurință în sens pozitiv** pentru cei care au avut și coaching, și curs online pentru tehnicile de bugetare în avans și tehnici de gestionare a cheltuielilor;
- **O descreștere a gradului de dificultate** pentru tehnica “Cheltuielile gândite în unități de timp”.

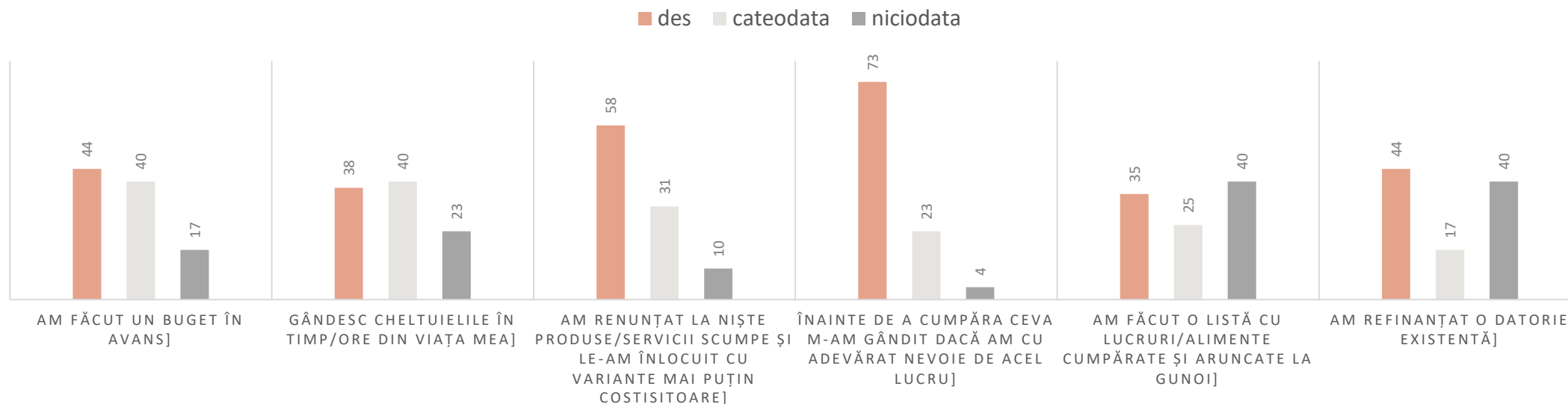
➤ Cu **25%** mai mulți dintre participanții la coaching și curs consideră că **fac bugetul și aplică tehnici de gestionare a cheltuielilor** mai ușor.

➤ Se corelează cu **un procent mai mic cu circa 5-10% persoane** care aplică des aceste tehnici, dar le este mai dificil decât numărul de participanți doar la cursuri online.

	Am făcut un buget în avans	Gândesc cheltuielile în timp/ ore din viața mea	Am renunțat la niște produse/ servicii scumpe și le-am înlocuit cu variante mai puțin costisitoare	Înainte de a cumpăra ceva m-am gândit dacă am cu adevărat nevoie de acel lucru	Am făcut o listă cu lucruri/ alimente cumpărate și aruncate la gunoi	Am refinanțat o datorie existentă
Curs online și coaching	33	17	38	54	0	1
Des și îmi este ușor						
Curs online	10	13	10	27	10	2
Des și îmi este ușor						



Impactul pe termen lung - 6 luni -



	Înainte de Banometru	> 6 luni în Banometru	Concluzii
Am calculat bugetul de venituri și cheltuieli	17%	84%	După program, procentul celor care calculează un buget detaliat, cu venituri și cheltuieli, a crescut cu 67%
Înainte de a cumpăra ceva m-am gândit dacă am cu adevărat nevoie de acel lucru	37%	96%	După program, procentul celor care calibrează nevoie vs. dorință atunci când cumpără a crescut cu 59%

Impactul pe termen lung - 6 luni -



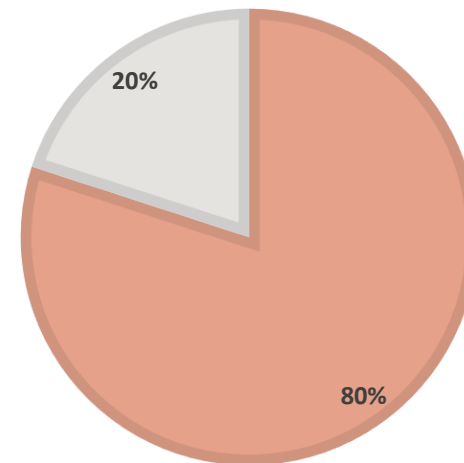
80%

dintre participanții la program
sunt la **prima experiență de
educație financiară**

20%

declară că înainte de Banometru
**“Am citit cărți de educație
financiară/ Am participat la
cursuri de educație financiară”**

■ prima experienta de educatie financiara ■ au o baza de educatie financiara

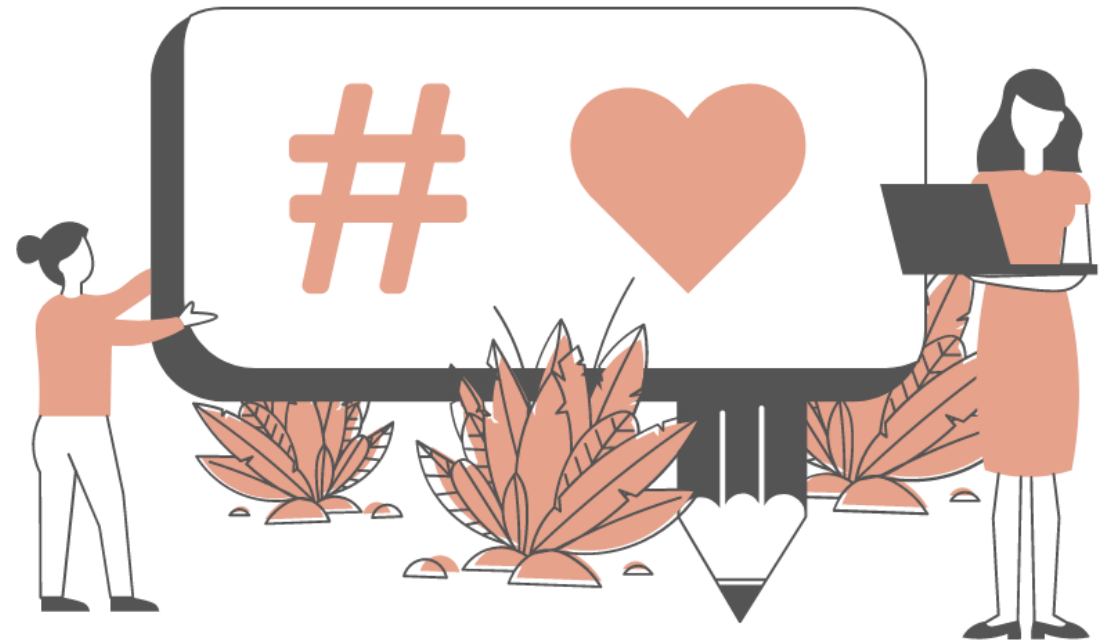


BANOMETRU

Recomandarea programului

Gradul de recomandare a programului la scăzut la **51%**, cel mai probabil din cauza reducerii interacțiunii directe cu participanții.

Recomandarea este să creștem interacțiunea directă.



“Ce am învățat din Banometru”

- După ce am discutat cu colegul dvs., am realizat că cel puțin o parte din mentalitatea mea vis-a-vis de modul de rambursare a datoriilor (să rambursez în plus la fiecare rată/datorie pentru a termina mai repede) și a economisirii banilor pentru investiții fără a vinde bunurile curente (achiziționezi un imobil nou - credit imobiliar, după achitarea ratelor la cel curent și plasarea sa în chirie) este una sănătoasă financiar. Totodată, mi-am dat seama că **nu e târziu să înveți și să continui să lupți pentru un viitor "mai bine"**. Mi-ar plăcea să rediscut cu colegul dvs., însă încă nu am dus la capăt ceea ce mi-am propus după discuția cu el, drept urmare nu îmi permit să îl recontactez.



- Să fiu mai conștientă de impactul deciziilor mele financiare pe termen lung.
- Să țin lunar un buget de venituri și cheltuieli.**
- Să îmi propun o altfel de gestionare a banilor.
- Estimarea valorii în timp muncit.**
- Bugetul lunar de cheltuieli.

- Când ai oamenii potriviți, se găsesc și soluții salvatoare.**
- Să fiu mai ordonat în viață.
- Să îmi țin o evidență foarte clară a veniturilor și cheltuielilor.**
- Despre bugetare, despre cum să privești cheltuielile ca timp pierdut din viața ta.
- Am învățat cât de importantă e relația cu banii**, să identific concepții adânc înrădăcinate despre bani și puterea lor și, foarte valoros pentru mine, am înțeles cum funcționează creditul pentru casă înainte de a face unul.
- Întâi trebuie să scap de datorii ca să pot face ce îmi doresc (economii, călătorii etc). E bine să am bani puși deoparte, statistic echivalentul a sumei pe care o cheltui în mod normal pe o perioadă de 6 luni. Pot să îmi cresc veniturile. **Și totul depinde doar de mine :)**
- Conștientizarea cheltuielilor.**
- Întâi pui deoparte, apoi bugetezi ce rămâne.

“Ce am învățat din Banometru”

- **Gestionarea fondurilor.**

- Am învățat că banii câștigați sunt de fapt viața mea lucrătoare și că, la fel ca sănătatea mea, așa și banii trebuie să fie tinuți în evidență și să acționez dacă observ că nu se duc unde trebuie. Orice ban cheltuit are consecințe.
- **Ținerea unei evidențe de venituri și cheltuieli**, crearea unui fond de rezervă pentru situații neprevăzute, investirea unui procent din venituri.
- Să nu cheltuiesc mai mult decât produc.
- **Să mă plătesc pe mine înainte de orice alte datorii.**
- Exercițiul cu 10 idei pe zi trimise pe Whatsapp; indiferent la care întrebare răspund ideile, e super provocator și misto. Și pentru mine a funcționat.
- **Îmi planific și mai bine bugetul decât o făceam.**
- Cum să câștig un ban în plus.



- **Să văd dincolo de ziua de mâine** și să mă proiectez în viitorul pe care vreau să îl trăiesc.
- Să-mi stabilesc obiectivele clar. Acum ele sunt incluse în bugetul lunar.
- **Cum să drămuiesc banii și că există mai multe soluții viabile de a crește veniturile.**
- Să am grijă de mine și de sănătatea mea.
- **Să-mi calculez cheltuielile în ore din viața mea** și atunci să-mi dau seama dacă merită sau nu, să am mai multă încredere în mine și deschidere să pun suflet în ce fac, să nu mă gândesc neapărat la bani, să fac tot mai bine ceea ce fac și banii vor veni ca o consecință. Mulțumesc, Banometru, sunteți The Best!
- Silvia de la Banometru m-a ajutat să îmi înțeleg mai bine problemele și să fac **un plan pentru a scăpa de datorii**. M-a învățat despre importanța unui fond de urgență și m-a motivat să fac unul pentru familia mea.

Testimoniale despre proiect

” Am intrat în grup din nevoia de a fi constantă în gestionarea finanțelor personale și de a prinde curaj în diversificarea surselor de venit :) O revelație personală recentă: gestionarea banilor nu o fac doar într-o anumite oră alocată pe lună, ci este un proces zilnic, în care abilitățile mele decizionale ar trebui activate la maxim.

” Am descoperit că eram narrow-minded, deși mă consideram o persoană inteligentă și deschisă. Am mai descoperit mult entuziasm și speranță că pot trăi o viață plină și multă energie și putere de care nu eram conștientă.

” Mie, Banometru mi-a deschis pur și simplu ochii. Pe de o parte, m-a făcut să-mi urmăresc mult mai atentă cheltuielile, pe de altă parte m-a scăpat de niște blocaje legate de noi surse de venit. Eu sunt genul care, dacă mă doare un picior, mă duc la doctor. Când m-a durut buzunarul, m-am dus la un specialist, adică la Banometru. Și-a fost fain. Că mi s-au dat soluții personalizate la niște probleme despre care nu mi-e ușor să vorbesc cu cei din jur. **(R.P., București, 41 de ani)**



Irina Tenovici

14 May at 13:03 · 🌐

Am avut azi o sedinta de consultanta financiara cu un consilier de la Banometru.

Pot sa zic ca intr-o ora si jumatate am invatat si aplicat mai mult decat la toate cursurile financiare si de business pe care le-am facut pana acum.

Mai am 3 sedinte gratuite pe care abia le astept, inasa am si niste teme grele si incomode pe care trebuie sa le fac 😊

E gratuit, va puteti inscrie aici:



BOOTCAMP.BANOMETRU.RO

Bootcamp Online Banometru

BANOMETRU

Testimoniale despre proiect

” Am ajuns la aceste întâlniri **din pură curiozitate**, după ce am urmărit un video pe Facebook de-al lui Cornel și ne-au fost de folos în primul rând pentru faptul că noi, ca și familie, nu făcusem până atunci un buget lunar (acum îl avem în vedere în format Excel de la dvs.) și nici nu am gândit niște previziuni pentru următorii 10 ani. A fost foarte interesant să luăm în calcul **ce putem face ca să evităm să ne îndatorăm** și ne-am dat seama cât de mult ne completăm noi în familie, o minte de economist cu una de inginer :) Iar Silvia a reușit să ne aducă într-un **echilibru extraordinar**.

Am învățat cum să economisim eficient, cum să ne organizăm pentru viitoare evenimente, cum să fim chibzuiți, cum să ținem în frâu cheltuielile, pe principiul “moft sau necesitate”, cum să ne ascultăm și să ne înțelegem unul pe celălalt, cum să completăm golurile ce apar uneori în relație. **Am creat fondul de urgență** și după ce va fi acoperit vom începe fondul de economii. Mulțumim din suflet pentru tot ceea ce faceți!
(Dana și Orlando)

” În softul meu mental de bază, de om născut în socialism și într-o familie de umaniști, **„banii” au fost un tabu** asociat cu demonul materialismului. Am crescut educată că ambițiile trebuie să te ducă la performanțe profesionale, dar că pretențiile financiare sunt lipsite de eleganță, că banii nu sunt un subiect de conversație și un scop în viață. Pe scurt, am pornit în lumea capitalistă ca un paraplegic într-o cursă cu obstacole.

La Banometru am înțeles că țelurilor de viață (personale sau profesionale) trebuie să le asociezi și **valoarea sau bugetul corespunzătoare**. Cu alte cuvinte, „câți bani vreau să câștig prin...” sau „de câți bani am nevoie pentru...”. Am învățat să privesc mai creativ **diversitatea surselor de venit**, mai departe de salariul pe care ți-l dă un angajator sau tariful facturat unui client. Să fac diferența între „cheltuială” și „investiție”, între banii dați într-un scop imediat, volatil, și sumele date cu **perspective profitabile**.

Mi-a plăcut Banometru pentru că **nu mi-a vândut produse sau branduri bancare**, pentru că a fost o experiență interesantă și pentru că bugetul meu și-a revenit după „tratament”. Perspectivele noi câștigate după discuția cu Corneliu Ionescu au fost edificatoare. A fost ca atunci când vezi mai mult și mai clar, după ce ți-ai șters ochelarii. Cred că Banometru poate ajuta pe oricine se crede condamnat de soartă să nu-i ajungă niciodată banii. **(Adriana)**

Te ajutam să preiei controlul asupra banilor

Ne bucurăm ca ai făcut acest prim pas pentru ca împrumuturile economice să nu mai reprezinte o provocare pentru tine. Banometru te poate ajuta, stii asta sigur :)

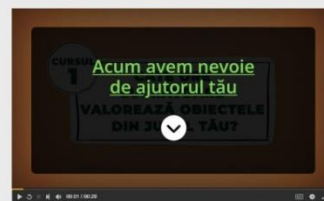
[Vezi pașii pe care trebuie să îi urmezi](#)

1 Te-ai înscris prin crearea unui cont și ne-ai răspuns la cele 5 întrebări despre viața ta financiară

2 Vizionezi primele 3 cursuri video, rezolvi întrebările scurte de la finalul cursurilor și completezi temele (fișele de lucru)

3 Acum ai cunoștințele de bază, poți solicita un coach. Cu ce te poate ajuta coachul? Te poate ajuta să ai altă perspectivă asupra finanțelor tale, poți identifica împreună soluții de economisire / diminuare datori, faci un plan de redresare financiară, creșterea de fonduri de urgență sau discuții idei noi de atragere resurse suplimentare.

4 Tine legătura cu coachul și pentru a-ți rezolva dilemele și pune în aplicare soluțiile găsite pe parcursul întâlnirilor de coaching. În paralel, vizualizează toate cele 15 cursuri video ale Bootcamp online Banometru, alături de resursele aduse de fiecare.



CERE O SEDINȚĂ DE COACHING

OBSERVAȚII



Ai primit BADGE-ul "Gospodar al banilor" pentru cursurile video parcurse până acum.

Subiectele cursurilor sunt legate de economisire, cum să cheltuiesti cu cap, cum să îți faci un buget și să completezi un sold, cum să îți transformi abilitățile în bani sau cum să te poziționezi față de investiții.

FIȘIERE DE LUCRU

[Document coaching pentru...](#) [Document coaching pentru...](#)
[Prezentare financiară...](#) [Prezentare financiară...](#)

MINISTEST

Când cumpăr diverse lucruri, plătesc cu:

- ☐ Bancnote sau monede
- ☐ Bitcoins
- ☐ Cardul de credit

Când cumpăr diverse lucruri, plătesc cu:

- ☐ Bancnote sau monede
- ☐ Bitcoins
- ☐ Cardul de credit

Când cumpăr diverse lucruri, plătesc cu:

- ☐ Bancnote sau monede
- ☐ Bitcoins
- ☐ Cardul de credit

Când cumpăr diverse lucruri, plătesc cu:

- ☐ Bancnote sau monede
- ☐ Bitcoins
- ☐ Cardul de credit

[TRIMITE RĂSPUNSUL ȘI VEZI URMĂTORUL CURS](#)

01 Câte ore lucrătoare valorează obiectele din jurul tău?

12m 3s

02 Cum îți stabilești obiectivele?

12m 3s

03 Bugetul personal

12m 3s

04 Câte ore lucrătoare valorează obiectele din jurul tău?

12m 3s

05 Cum îți stabilești obiectivele?

12m 3s

06 Bugetul personal

12m 3s

07 Câte ore lucrătoare valorează obiectele din jurul tău?

12m 3s

08 Câte ore lucrătoare valorează obiectele din jurul tău?

12m 3s

09 Câte ore lucrătoare valorează obiectele din jurul tău?

12m 3s

10 Câte ore lucrătoare valorează obiectele din jurul tău?

12m 3s

11 Câte ore lucrătoare valorează obiectele din jurul tău?

12m 3s

12 Câte ore lucrătoare valorează obiectele din jurul tău?

12m 3s

BOOTCAMP ONLINE BANOMETRU

Aprile – Iulie 2020



Ne bucurăm că ești aici

Dacă ai răspuns deja celor cinci întrebări de mai jos, înseamnă că ai deja cont. Apasă [aici](#) ca să intri în contul tău.

Dacă ești unul dintre utilizatorii noștri vechi, contul tău nu mai este activ, trebuie să-ți creezi unul nou.

Dacă vrei să te înscrii acum în programul nostru, trebuie să ne ajuți să aflăm cum arată viața ta financiară. Răspunde la cele cinci întrebări de mai jos.

FACEBOOK

Banometru
Published by Thinkdigital Romania [?] · 27 April at 10:27 · 🌐

Dacă în toată perioada asta te-ai gândit măcar o dată c-ar fi bine să-ți reajustezi cheltuielile și să-ți regândești modul în care îți gestionezi veniturile, avem o veste bună pentru tine. Acum te poți înscrie în Bootcamp Online Banometru, programul tău complet gratuit de educație financiară.

Ce zici? Vrei să lucrăm împreună? Înscrie-te aici: <https://bootcamp.banometru.ro>



ALEGE DISCIPLINA FINANCIARĂ!

BANOMETRU

Banometru
Sponsored (demo) · 🌐

Cu toții știm câți bani facem în fiecare lună. Dar ai idee care este valoarea unei ore din viața ta lucrătoare?



BOOTCAMP.BANOMETRU.RO

Hai s-o calculăm împreună

Sign Up

thinkdigital

BANOMETRU

FACEBOOK

Campaniile au fost împărțite în două obiective:



1. ENGAGEMENT

Month	Campaign Name	Objective	Amount Spent (EUR)		Results	Result rate	Cost per results		Reach	Clicks (All)	Impressions	CTR (All)	Page Engagement
Aprilie	27.04.2020 Boost	Engagement	€	50	1,679	12,31	€	0,03	10,9	1,133	13,64	8.30%	1,679
Mai	Boost posts engagement	Engagement	€	145,01	4,681	13,84	€	0,03	19,34	3,167	33,832	9.36%	4,681
Mai	30.04.2020 Boost	Engagement	€	9,91	521	10,1	€	0,02	5,058	525	5,16	10.17%	521
Iunie	19.06.2020 Boost	Engagement	€	16	454	10,41	€	0,04	3,259	357	4,363	8.18%	454
Iunie	Boost posts engagement	Engagement	€	109,99	3,776	13,78	€	0,03	13,44	2,459	27,394	8.97%	3,776
TOTAL			€	330,91	11,111		€	0,03		7,641	84,389	9,05	11,111

FACEBOOK



2. CONVERSII

Month	Campaign Name	Objective	Amount Spent (EUR)		Results	Result Rate	Cost per Results		Reach	Clicks (All)	Impressions	CTR (All)	Page Engagement
Aprilie	Remarketing	CONVERSIONS	€	145,86	46	0,13	€	3,17	5,736	471	34,139	1.37%	357
Aprilie	Video ads	CONVERSIONS	€	169,16	88	0,14	€	1,92	30,944	1,706	63,459	2.68%	20,707
Aprilie	Banometru SI	CONVERSIONS	€	1,358.20	1,279	0,25	€	1,06	126,208	15,285	520,792	2.93%	8,774
Mai	Remarketing	CONVERSIONS	€	485,71	106	0,08	€	4,58	11,392	1,14	127,275	0.89%	849
Mai	Banometru Video - Conversii	CONVERSIONS	€	371,66	125	0,13	€	2,97	44,216	2,569	94,981	2.70%	38,296
Mai	Banometru SI	CONVERSIONS	€	2,175.88	823	0,13	€	2,64	198,784	10,678	656,473	1.62%	6,401
Iunie	Remarketing	CONVERSIONS	€	337,72	63	0,09	€	5,36	9,672	608	69,458	0.87%	419
Iunie	Banometru Video - Conversii	CONVERSIONS	€	625,22	190	0,09	€	3,29	95,104	5,056	211,541	2.39%	52,977
Iunie	Banometru SI	CONVERSIONS	€	1,412.08	308	0,09	€	4,58	114,783	4,409	339,696	1.29%	2,498
Iulie	Remarketing	CONVERSIONS	€	11,33	7	0,29	€	1,62	1,529	25	2,374	1.05%	19
Iulie	Banometru Video - Conversii	CONVERSIONS	€	21,83	4	0,04	€	5,46	8,538	192	9,12	2.10%	2,174
Iulie	Banometru SI	CONVERSIONS	€	31,04	4	0,05	€	7,76	6,628	103	7,324	1.40%	56
TOTAL			€	7,145.69	3,043		€	2,35		42,242	2,136,632	1,98	133,527

FACEBOOK

3,051
conversii

la un overall budget de

7,555 EUR
cheltuiți în platformă

Cea mai performantă campanie din punctul de vedere al generării de conversii (înscriși) a fost campania de **Single Image**.

2.47 EUR
Cost / conversie

Month	Campaign Name	Objective	Amount Spent (EUR)		Results	Result Rate	Cost per Results		Reach	Clicks (All)	Impressions	CTR (All)	Page Engagement
Aprilie	Boost	Engagement	€	50	1,679	12,31	€	0,03	10,9	1,133	13,64	8.30%	1,679
Aprilie	Remarketing	CONVERSIONS	€	145,86	46	0,13	€	3,17	5,736	471	34,139	1.37%	357
Aprilie	Banometru Video - Conversii	CONVERSIONS	€	169,16	88	0,14	€	1,92	30,944	1,706	63,459	2.68%	20,707
Aprile	Banometru Video	Video Views	€	78,7	68,198	98,3	€	0	9,822	51	69,374	0.07%	68,721
Aprilie	Banometru SI	CONVERSIONS	€	1,358.20	1,279	0,25	€	1,06	126,208	15,285	520,792	2.93%	8,774
Mai	Boost posts engagement	Engagement	€	145,01	4,681	13,84	€	0,03	19,336	3,167	33,832	9.36%	4,681
Mai	Boost	Engagement	€	9,91	521	10,1	€	0,02	5,058	525	5,16	10.17%	521
Mai	Remarketing	CONVERSIONS	€	485,71	106	0,08	€	4,58	11,392	1,14	127,275	0.89%	849
Mai	Banometru Video - Conversii	CONVERSIONS	€	371,66	125	0,13	€	2,97	44,216	2,569	94,981	2.70%	38,296
Mai	Banometru SI	CONVERSIONS	€	2,175.88	823	0,13	€	2,64	198,784	10,678	656,473	1.62%	6,401
Iunie	Boost	Engagement	€	16	454	10,41	€	0,04	3,259	357	4,363	8.18%	454
Iunie	Boost posts engagement	Engagement	€	109,99	3,776	13,78	€	0,03	13,444	2,459	27,394	8.97%	3,776
Iunie	Remarketing	CONVERSIONS	€	337,72	63	0,09	€	5,36	9,672	608	69,458	0.87%	419
Iunie	Banometru Video - Conversii	CONVERSIONS	€	625,22	190	0,09	€	3,29	95,104	5,056	211,541	2.39%	52,977
Iunie	Banometru SI	CONVERSIONS	€	1,412.08	308	0,09	€	4,58	114,783	4,409	339,696	1.29%	2,498
Iulie	Remarketing	CONVERSIONS	€	11,33	7	0,29	€	1,62	1,529	25	2,374	1.05%	19
Iulie	Banometru Video - Conversii	CONVERSIONS	€	21,83	4	0,04	€	5,46	8,538	192	9,12	2.10%	2,174
Iulie	Banometru SI	CONVERSIONS	€	31,04	4	0,05	€	7,76	6,628	103	7,324	1.40%	56
TOTAL			€	7,555.30	82,352		€	0,09		49,934	2,290,395	2,18	213,359

BANOMETRU

thinkdigital

FACEBOOK

AUDIENȚE

Pe toată perioada campaniei am testat 2 audiențe:



Useri interesați de "money savings"



Useri interesați de servicii bancare

Rezultatele au fost net superioare în favoarea audienței "money savings", însă în momentul în care frecvența era prea mare pe această audiență, o porneam pe cealaltă, astfel încât să aducem în permanență **useri noi**.

Ad Set Name	Results	Result Rate	Cost per Result
25-55 / banking services	272 Completed ...	0.09%	€4.10 Per Complet...
25-55 / money-savings	2,142 Completed ...	0.17%	€1.80 Per Complet...
> Results from 2 ad sets ⓘ	2,414 Completed ...	0.16% Average	€2.06 Per Complet...

FACEBOOK



Ad-urile care au livrat
cea mai bună rată de conversie:

1,284
conversii

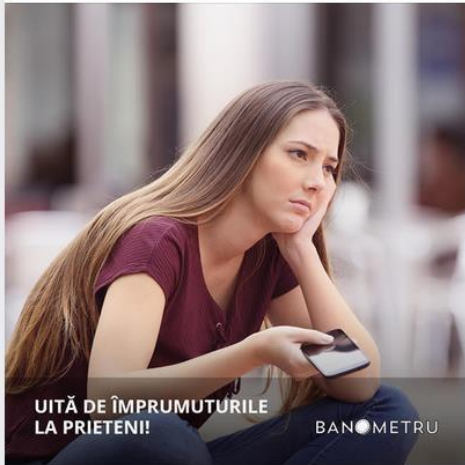


1.18 EUR
cost/ conversie

Ad Name	Results	Resul Rab	Cost per Result	Reach	Amount Spent
 Default name - Conversions - Image 5	1,284 Complete...	0.23%	€1.18 Per Compl...	142,368	€1,511.43
 Default name - Conversions - Image 7	37 Complete...	0.23%	€1.31 Per Compl...	10,584	€48.53

 **Banometru**
Sponsored · 🌐

Cum ar fi să nu te mai împrumuți de la prieteni?
Crede-ne că se poate! Hai să găsim împreună
soluția potrivită pentru tine.



**UITĂ DE ÎMPRUMUTURILE
LA PRIETENI!** BANOMETRU

BOOTCAMP.BANOMETRU.RO
Hai in bootcamp online! [SIGN UP](#)
Programul tău gratuit de educație financ...

👍👎👉 765 128 comments 85 shares

👍 Like 💬 Comment ➦ Share

 **Banometru**
Sponsored · 🌐

Ai prieteni pe care ai vrea să-i ajuți sa treacă
mai ușor peste încercările financiare din
perioada asta delicată?



**ÎNVAȚĂ SĂ PUI
BANI DEOPARTE!** BANOMETRU

BOOTCAMP.BANOMETRU.RO
Invită-i să se înscrie [SIGN UP](#)
Programul tău gratuit de educație financ...

👍👎👉 43 3 comments 5 shares

👍 Like 💬 Comment ➦ Share

BANOMETRU

thinkdigital

GOOGLE

ȘTIRI



Revolta lucrătorilor din salubritate: „V-ați întrebat vreodată câte boli se fac din cauza acestor munci? Sau la ce vârstă se mor?”



Pandemia e și a femeilor pe care statul le obligă să nască împotriva voinței lor. Doar 11% din spitalele din România mai fac avorturi la cerere. În București, nici unul



Lumea urmează să se confrunte cu "o foamete de proporții biblice" din cauza pandemiei, avertizează ONU



google.com/search?xsrf=ALeKk00W8z2h05HyzksTUevB7rHsH7sfJw%3A1586516298197&ei=SIGQXqXIC72Wk74Pkayg6...

Google

plan economii

Toate Imagini Hărți Știri Videoclipuri Mai multe Setări Instrumente

Aproximativ 570.000 rezultate (0,27 secunde)

Anunț • bootcamp.banometru.ro/ 0743 908 338

Programul Bootcamp Banometru | Gestionează-ți banii eficient

Online și gratuit. În vremuri complicate, alege soluții simple: învață să economisești. Gestionează mai bine bugetul familiei tale, relaxează-te financiar și scapă de datorii.

Anunț • depozite-online.tbibank.ro/depozite-lei

TBI Depozit | Fara Vizite La Banca | Depozit Simplu si Rapid

Deschide online un depozit la TBI Bank pe 15 luni cu dobanda anuala de 4.4%. Afla detalii! Simplu si Rapid. Fara Drumuri la Banca. Deschide un Depozit Online cu 4.4% p.a. / 15 luni.

www.bcr.ro > persoane-fizice > economisire-si-investire > planul-de-e...

Planul de economii | Banca Comercială Română - BCR

Cu Planul de Economii de la BCR reușești să strângi bani fără prea mult efort, beneficiezi de siguranță și protecție și primești bonus de dobândă la ...

www.raiffeisen.ro > persoane-fizice > produsele-noastre > economii

Economii Raiffeisen Bank

plan economii. Cu Super Acces Plus ai avantajul unei dobanzi comparabile cu cea a unui depozit si flexibilitatea unui cont curent pentru depuneri si retrageri.



Banometru
bootcamp.banometru.ro

Inscrie-te

Anunțul 1 din 2 - 0:20 bootcamp.banometru.ro

Omite anunțurile ▶

Ecran complet (f)

0:10 / 0:31

BANOMETRU

thinkdigital

GOOGLE

Google Display Network

GDN a livrat



305
conversii



8
înscrieri la coach

6.66 EUR
Cost mediu/ conversie

Month	Campaign	Cost		Clicks	Impr.	CTR	Conversion Sign-up Ads	Conv. rate	Cost / conv.		Conv Înregistrare Coaching
Aprilie	Banometru GDN	€	405,37	6,960.00	2,417,410	0.29%	69	0.99%	€	5,9	2
Mai	Banometru GDN	€	549,94	5,740.00	2,018,989	0.28%	130	2.26%	€	4,2	2
Iunie	Banometru GDN	€	1,005.84	6,347.00	2,129,329	0.30%	101	1.59%	€	10	3
Iulie	Banometru GDN	€	69,98	289	90,372	0.32%	5	1.73%	€	14	1
	TOTAL	€	2,031.14	19,336	6,656,100	0.29%	305	2%	€	6,7	8

BANOMETRU

thinkdigital

GOOGLE

Google Search



Campania a fost împărțită în grupuri care vizau diverse interese legate de produse bancare/ economii.

238
conversii

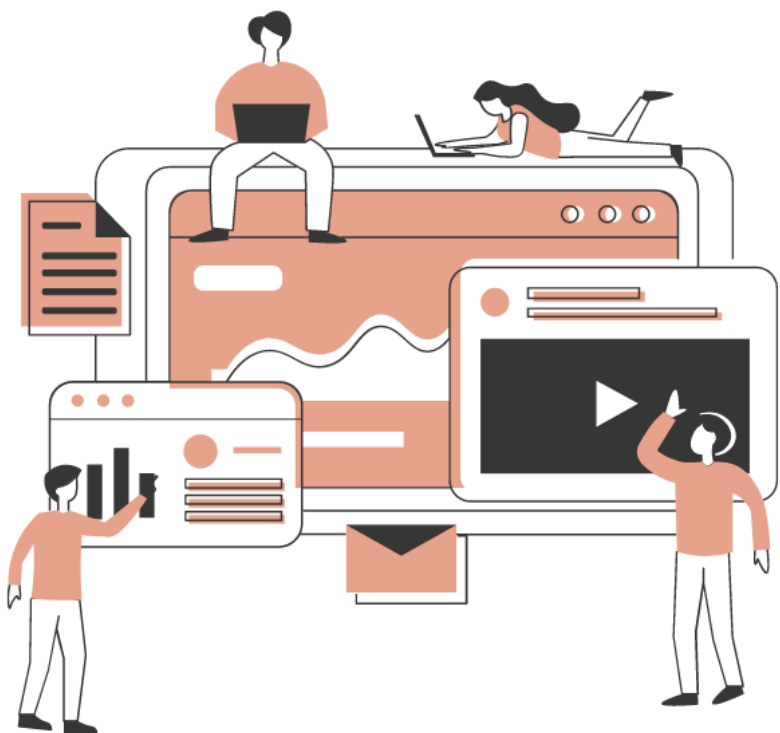
16
înscrieri la coach
(cele mai multe)

6.38 EUR
Cost mediu/ conversie

Month	Campaign	Cost		Clicks	Impr.	CTR	Conversion Sign-up Ads	Conv. rate	Cost/ conv.		Conv Înregistrare Coacing
Aprilie	Banometru Search	€	605,45	1,429.00	29,853	4.79%	91	6.37%	€	6,65	2
Mai	Banometru Search	€	595,59	1,839.00	33,714	5.45%	95	5.17%	€	6,27	9
Iunie	Banometru Search	€	309,11	1,106.00	21,691	5.10%	52	4.70%	€	5,94	5
Iulie	Banometru Search	€	7,8	25	633	3.95%	0	0.00%	€	-	0
	Total	€	1,517.96	4,399	85,891	5.12%	238	5%	€	6,38	16

GOOGLE

Google Search



Cele mai performante anunțuri, din punctul de vedere al conversiilor, au fost:

Ad	↓ Conv. rate	Conversions	Cost / conv.
Hai în Bootcamp Banometru Învăță online să economisești Rezolvă problema creditelor +4 more bootcamp.banometru.ro Vrei să-ți ajungă banii de la un salariu la altul? Vrei să înveți cum e cu bugetul lunar? Suntem aici să te ajutăm să treci ușor peste încercările tale financiar... View assets details	17.71%	48.00	RON0.60
Programul Bootcamp Banometru Gestionează-ți banii eficient Învinge criza finanțelor bootcamp.banometru.ro Online și gratuit. În vremuri complicate, alege soluții simple: învață să economisești. Gestionează mai bine bugetul familiei tale, relaxează-te financiar și scapă de datorii.	15.73%	14.00	RON12.86
Programul Bootcamp Banometru Gestionează-ți banii eficient Învinge criza finanțelor bootcamp.banometru.ro Online și gratuit. În vremuri complicate, alege soluții simple: învață să economisești. Gestionează mai bine bugetul familiei tale, relaxează-te financiar și scapă de datorii.	13.48%	31.00	RON0.84
Hai în Bootcamp Banometru Învăță online să economisești Rezolvă problema creditelor bootcamp.banometru.ro/economiseste Vrei să-ți ajungă banii de la un salariu la altul? Vrei să înveți cum e cu bugetul lunar? Suntem aici să te ajutăm să treci ușor peste încercările tale financiare. Totul online	13.25%	11.00	RON0.87

BANOMETRU

thinkdigital

YOUTUBE

A fost surpriza cea mai placută din campanie din punctul de vedere al performanței



481
înscrieri



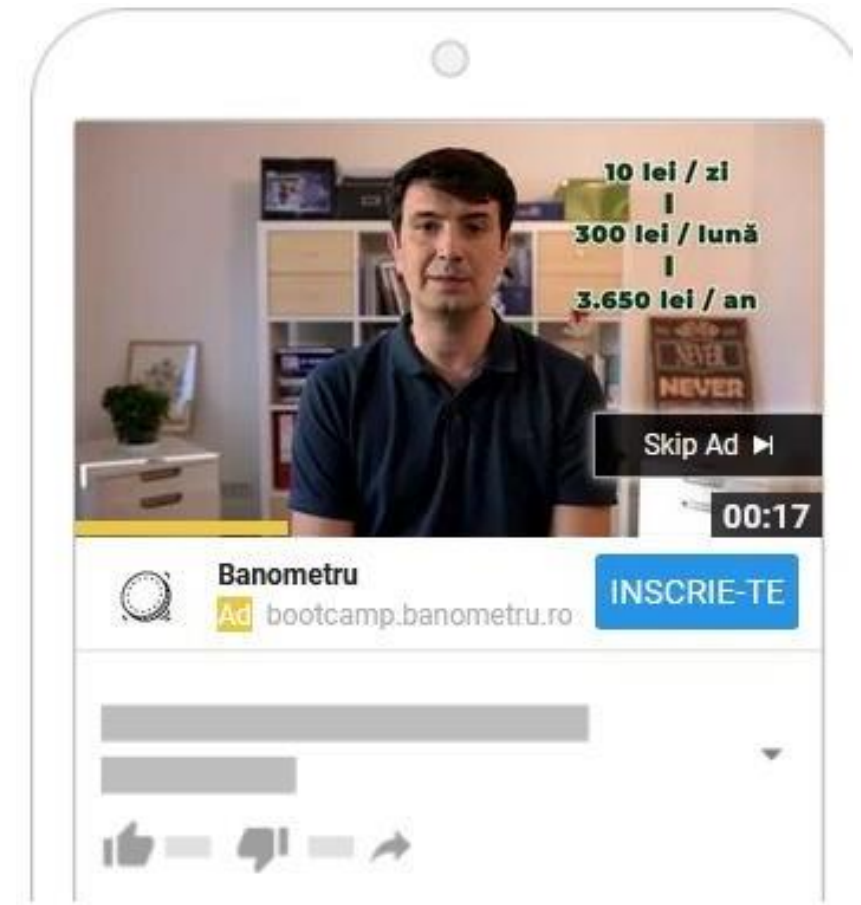
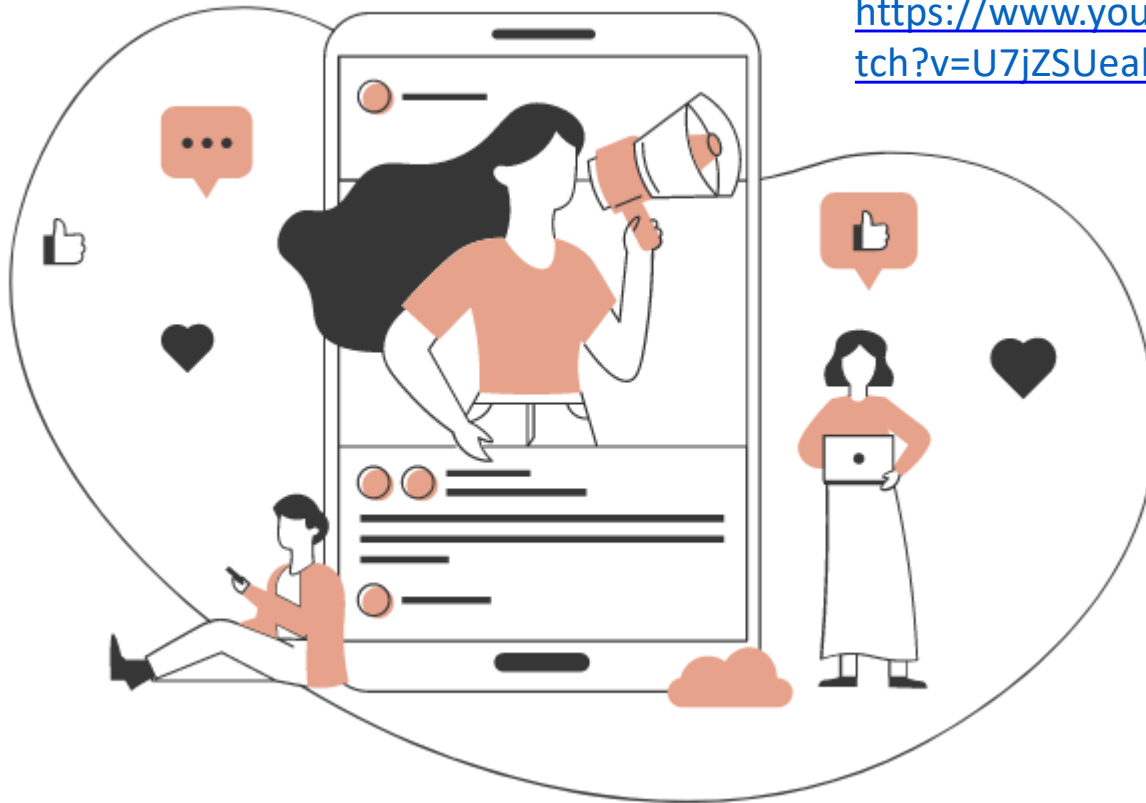
6.06 EUR
Cost mediu/ conversie

Month	Campaign	Cost		Clicks	Impr.	CTR	Conversion Sign-up Ads	Conv. rate	Cost / conv.		Conv Înregistrare Coacing
Aprilie	Banometru Youtube	€	394,72	1,664.00	218,978	0.76%	112	6.73%	€	3,52	0
Mai	Banometru Youtube	€	1,262.26	3,894.00	624,271	0.62%	240	6.16%	€	5,26	2
Iunie	Banometru Youtube	€	1,197.79	2,765.00	495,382	0.56%	128	4.63%	€	9,36	5
Iulie	Banometru Youtube	€	62,06	165	30,488	0.54%	1	0.61%	€	62,06	0
	TOTAL	€	2,916.84	8,488	1,369,119	0.62%	481	6%	€	6,06	7

YOUTUBE

Cel mai performant AD:

<https://www.youtube.com/watch?v=U7jZSUeab7I>



BANOMETRU

thinkdigital

REMARKETING



53
conversii

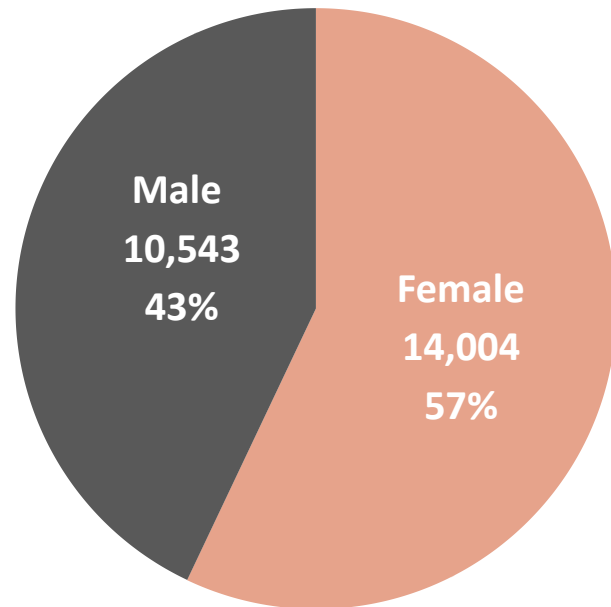


0
înscrieri la coaching

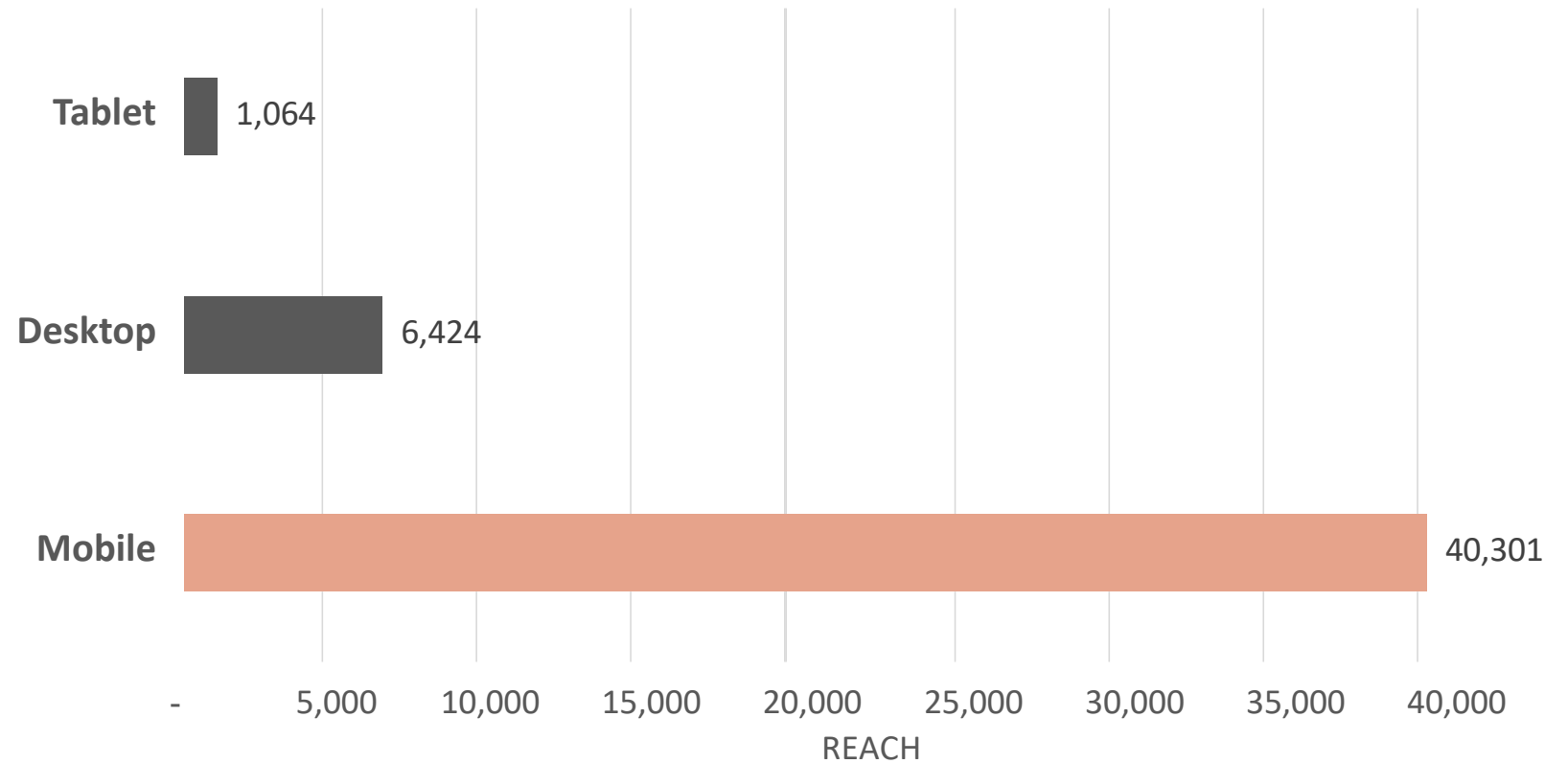
Month	Campaign	Cost		Clicks	Impr.	CTR	Conversion Sign-up Ads	Conv. rate	Cost / conv.		Conv Înregistrare Coaching
Aprilie	Banometru RMK	€	37,16	420	90,379	0.46%	5	1.19%	€	7,43	0
Mai	Banometru RMK	€	194,1	3,471.00	624,992	0.56%	28	0.81%	€	6,93	0
Iunie	Banometru RMK	€	249,7	2,169.00	369,438	0.59%	20	0.92%	€	12,48	0
Iulie	Banometru RMK	€	10,37	94	15,412	0.61%	0	0.00%	€	-	0
	TOTAL	€	491,3	6,154	1,100,221	0.56%	53	1%	€ 9.27		0

ANALYTICS & CRM

Audiență/ split



Best performing device: **MOBILE**



ANALYTICS & CRM

Conversii/ canal



Source / Medium ?	Users ?	New Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?	Pages / Session ?	Avg. Session Duration ?	inregistrare=da (Goal 2 Conversion Rate) ?	inregistrare=da (Goal 2 Completions) ?
	47,585 % of Total: 100.00% (47,585)	47,582 % of Total: 100.07% (47,548)	63,216 % of Total: 100.00% (63,216)	80.70% Avg for View: 80.70% (0.00%)	1.63 Avg for View: 1.63 (0.00%)	00:01:21 Avg for View: 00:01:21 (0.00%)	6.01% Avg for View: 6.01% (0.00%)	3,799 % of Total: 100.00% (3,799)
1. facebook / SI	11,857 (23.90%)	11,667 (24.52%)	13,281 (21.01%)	75.24%	1.82	00:01:27	12.85%	1,706 (44.91%)
2. google / cpc	25,725 (51.86%)	25,030 (52.60%)	34,114 (53.96%)	87.85%	1.31	00:00:43	2.35%	800 (21.06%)
3. facebook / video	3,696 (7.45%)	3,540 (7.44%)	4,014 (6.35%)	84.30%	1.45	00:01:08	6.93%	278 (7.32%)
4. INGR / newsletter_apr_2020	2,710 (5.46%)	2,694 (5.66%)	3,287 (5.20%)	79.31%	1.61	00:01:52	8.34%	274 (7.21%)
5. (direct) / (none)	2,052 (4.14%)	2,034 (4.27%)	3,658 (5.79%)	60.44%	2.84	00:04:06	6.62%	242 (6.37%)
6. m.facebook.com / referral	859 (1.73%)	784 (1.65%)	930 (1.47%)	70.32%	2.10	00:02:17	14.52%	135 (3.55%)
7. facebook / RMK	978 (1.97%)	460 (0.97%)	1,130 (1.79%)	75.66%	1.88	00:02:05	11.42%	129 (3.40%)
8. google / organic	711 (1.43%)	512 (1.08%)	1,258 (1.99%)	36.72%	3.54	00:04:46	4.37%	55 (1.45%)
9. ing.ro / referral	139 (0.28%)	127 (0.27%)	231 (0.37%)	61.04%	2.39	00:04:07	21.65%	50 (1.32%)
10. facebook.com / referral	228 (0.46%)	212 (0.45%)	297 (0.47%)	70.71%	2.02	00:02:22	12.79%	38 (1.00%)
11. l.facebook.com / referral	244 (0.49%)	155 (0.33%)	418 (0.66%)	47.61%	3.27	00:04:58	8.61%	36 (0.95%)
12. instagram.com / referral	62 (0.12%)	61 (0.13%)	66 (0.10%)	68.18%	1.83	00:02:06	22.73%	15 (0.39%)
13. intranet.ing.net / referral	39 (0.08%)	37 (0.08%)	71 (0.11%)	45.07%	2.41	00:03:41	18.31%	13 (0.34%)
14. iqads.ro / referral	12 (0.02%)	8 (0.02%)	15 (0.02%)	53.33%	2.67	00:01:37	26.67%	4 (0.11%)
15. lm.facebook.com / referral	30 (0.06%)	26 (0.05%)	51 (0.08%)	62.75%	1.78	00:01:29	7.84%	4 (0.11%)
16. facebook.com / referral	11 (0.02%)	7 (0.01%)	21 (0.03%)	57.14%	1.00	00:10:14	14.29%	2 (0.05%)

ANALYTICS & CRM

Înscrieri la
coaching/ canal



	Users ?	New Users ?	Sessions ?	Bounce Rate ?	Pages / Session ?	Avg. Session Duration ?	inregistrare-coaching=da (Goal 3 Conversion Rate) ?	inregistrare-coaching=da (Goal 3 Completions) ? ↓
	47,585 % of Total: 100.00% (47,585)	47,582 % of Total: 100.07% (47,548)	63,216 % of Total: 100.00% (63,216)	80.70% Avg for View: 80.70% (0.00%)	1.63 Avg for View: 1.63 (0.00%)	00:01:21 Avg for View: 00:01:21 (0.00%)	0.25% Avg for View: 0.25% (0.00%)	160 % of Total: 100.00% (160)
1. facebook / SI	11,857 (23.90%)	11,667 (24.52%)	13,281 (21.01%)	75.24%	1.82	00:01:27	0.63%	84 (52.50%)
2. google / cpc	25,725 (51.86%)	25,030 (52.60%)	34,114 (53.96%)	87.85%	1.31	00:00:43	0.08%	26 (16.25%)
3. (direct) / (none)	2,052 (4.14%)	2,034 (4.27%)	3,658 (5.79%)	60.44%	2.84	00:04:06	0.38%	14 (8.75%)
4. INGR / newsletter_apr_2020	2,710 (5.46%)	2,694 (5.66%)	3,287 (5.20%)	79.31%	1.61	00:01:52	0.24%	8 (5.00%)
5. m.facebook.com / referral	859 (1.73%)	784 (1.65%)	930 (1.47%)	70.32%	2.10	00:02:17	0.75%	7 (4.38%)
6. google / organic	711 (1.43%)	512 (1.08%)	1,258 (1.99%)	36.72%	3.54	00:04:46	0.48%	6 (3.75%)
7. facebook / video	3,696 (7.45%)	3,540 (7.44%)	4,014 (6.35%)	84.30%	1.45	00:01:08	0.12%	5 (3.12%)
8. facebook / RMK	978 (1.97%)	460 (0.97%)	1,130 (1.79%)	75.66%	1.88	00:02:05	0.35%	4 (2.50%)
9. l.facebook.com / referral	244 (0.49%)	155 (0.33%)	418 (0.66%)	47.61%	3.27	00:04:58	0.48%	2 (1.25%)
10. facebook.com / referral	228 (0.46%)	212 (0.45%)	297 (0.47%)	70.71%	2.02	00:02:22	0.34%	1 (0.62%)
11. finzoom.ro / referral	11 (0.02%)	7 (0.01%)	21 (0.03%)	57.14%	4.00	00:10:14	4.76%	1 (0.62%)
12. google / banners	6 (0.01%)	4 (0.01%)	12 (0.02%)	50.00%	4.50	00:06:11	8.33%	1 (0.62%)
13. ing.ro / referral	139 (0.28%)	127 (0.27%)	231 (0.37%)	61.04%	2.39	00:04:07	0.43%	1 (0.62%)

ANALYTICS & CRM

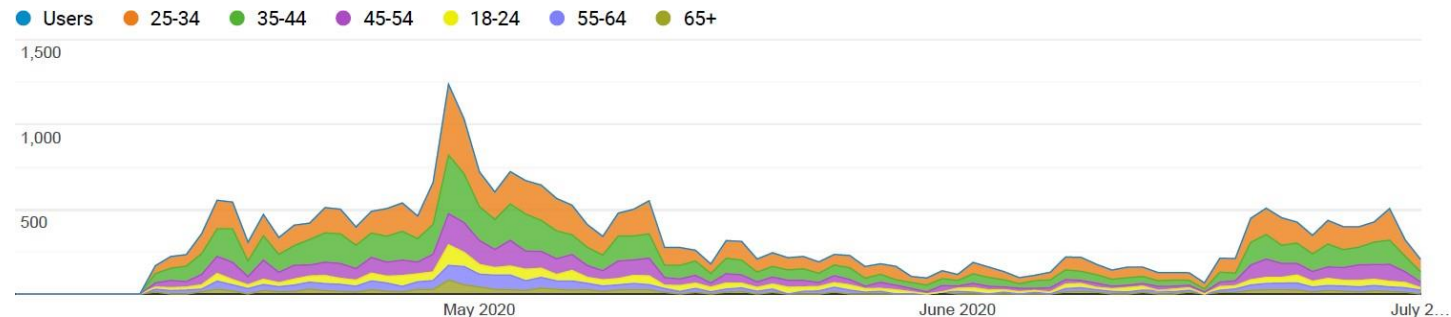
Best age segment/ conversions



25-34

Cel mai responsive segment de vârstă
(aprox. 32%)

Trafic direcționat în platforma Banometru



Age	Acquisition			Behavior			Conversions Goal 2: inregistrare=da	
	Users	New Users	Sessions	Bounce Rate	Pages / Session	Avg. Session Duration	inregistrare=da (Goal 2 Conversion Rate)	inregistrare=da (Goal 2 Completions)
	24,379 % of Total: 51.23% (47,585)	23,776 % of Total: 50.00% (47,548)	31,621 % of Total: 50.02% (63,216)	80.62% Avg for View: 80.70% (-0.09%)	1.60 Avg for View: 1.63 (-1.84%)	00:01:18 Avg for View: 00:01:21 (-3.85%)	6.85% Avg for View: 6.01% (13.98%)	2,166 % of Total: 57.02% (3,799)
1. 25-34	7,802 (31.96%)	7,664 (32.23%)	10,118 (32.00%)	79.53%	1.65	00:01:24	7.55%	764 (35.27%)
2. 35-44	7,173 (29.38%)	6,991 (29.40%)	9,194 (29.08%)	80.53%	1.61	00:01:23	6.95%	639 (29.50%)
3. 45-54	4,168 (17.07%)	4,025 (16.93%)	5,449 (17.23%)	83.35%	1.49	00:00:59	5.63%	307 (14.17%)
4. 18-24	2,184 (8.95%)	2,134 (8.98%)	2,855 (9.03%)	78.84%	1.70	00:01:33	7.25%	207 (9.56%)
5. 55-64	2,044 (8.37%)	1,961 (8.25%)	2,578 (8.15%)	81.34%	1.50	00:01:04	6.52%	168 (7.76%)
6. 65+	1,043 (4.27%)	1,001 (4.21%)	1,427 (4.51%)	80.73%	1.60	00:01:17	5.68%	81 (3.74%)

BANOMETRU

thinkdigital

ANALYTICS & CRM

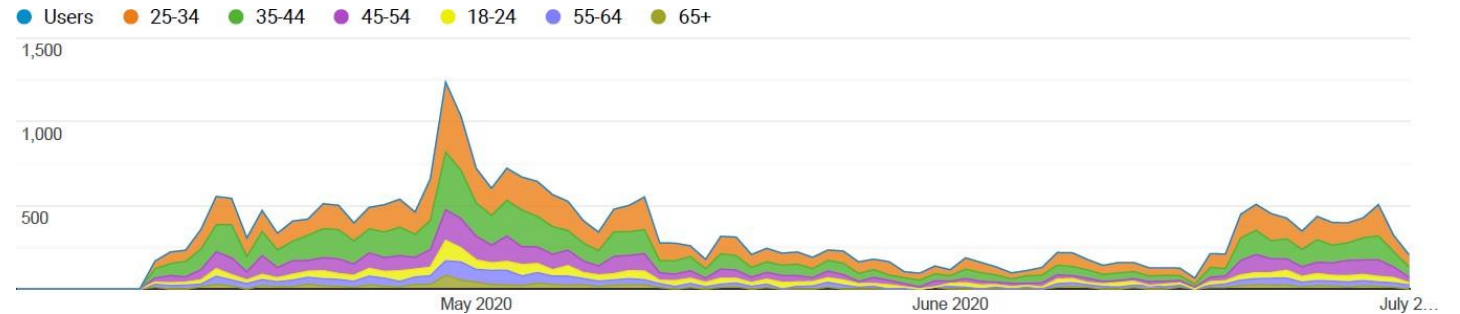
Best age segment/ coaching



25-34

Cel mai responsive segment de vârstă
(aprox. 41%)

Trafic direcționat spre coaching 1:1



Age	Acquisition			Behavior			Conversions		
	Users	New Users	Sessions	Bounce Rate	Pages / Session	Avg. Session Duration	inregistrare-coaching=da (Goal 3 Conversion Rate)	inregistrare-coaching=da (Goal 3 Completions)	inregistrare-coaching=da (Goal 3 Value)
	24,379 % of Total: 51.23% (47,585)	23,776 % of Total: 50.00% (47,548)	31,621 % of Total: 50.02% (63,216)	80.62% Avg for View: 80.70% (-0.09%)	1.60 Avg for View: 1.63 (-1.84%)	00:01:18 Avg for View: 00:01:21 (-3.85%)	0.25% Avg for View: 0.25% (-1.29%)	79 % of Total: 49.38% (160)	\$0.00 % of Total: 0.00% (0.00)
1. 25-34	7,802 (31.96%)	7,664 (32.23%)	10,118 (32.00%)	79.53%	1.65	00:01:24	0.32%	32 (40.51%)	\$0.00 (0.00%)
2. 35-44	7,173 (29.38%)	6,991 (29.40%)	9,194 (29.08%)	80.53%	1.61	00:01:23	0.25%	23 (29.11%)	\$0.00 (0.00%)
3. 45-54	4,168 (17.07%)	4,025 (16.93%)	5,449 (17.23%)	83.35%	1.49	00:00:59	0.20%	11 (13.92%)	\$0.00 (0.00%)
4. 18-24	2,184 (8.95%)	2,134 (8.98%)	2,855 (9.03%)	78.84%	1.70	00:01:33	0.32%	9 (11.39%)	\$0.00 (0.00%)
5. 55-64	2,044 (8.37%)	1,961 (8.25%)	2,578 (8.15%)	81.34%	1.50	00:01:04	0.08%	2 (2.53%)	\$0.00 (0.00%)
6. 65+	1,043 (4.27%)	1,001 (4.21%)	1,427 (4.51%)	80.73%	1.60	00:01:17	0.14%	2 (2.53%)	\$0.00 (0.00%)

TOP canale principale, după cele mai multe conversii:

	Acquisition			Behavior			Conversions		
	Users ↓	New Users ↓	Sessions ↓	Bounce Rate ↓	Pages / Session ↓	Avg. Session Duration ↓	Goal 2 Conversion Rate ↓	Goal 2 Completion ↓	Goal 2 Value ↓
	47,585	47,548	63,216	80.70%	1.63	00:01:21	6.01%	3,799	\$0.00
1  Display	22,062			88.80%			2.08%		
2  (Other)	18,525			77.51%			10.96%		
3  Paid Search	3,695			81.82%			4.03%		
4  Direct	2,052			60.44%			6.62%		
5  Social	1,493			64.13%			12.56%		
6  Organic Search	726			36.62%			4.30%		
7  Referral	262			54.64%			16.20%		
8  Email	24			41.38%			10.34%		

CONCLUZII

La finalul celor 3 luni de campanie am livrat:

- Peste **11,5 milioane** afișări
- Peste **88,000** clicks
- **4,026** cursanți în bootcamp.banometru.ro
- **176** cursanți coaching 1:1
- **1,128** de cursanți au parcurs toate cele 15 module
- Best device: **mobile**
- Best placement: **mobile newsfeed**
- Most active gender: **females**

Ce spun alți utilizatori de Bootcamp Online Banometru?



“Mie, Banometru, mi-a deschis pur și simplu ochii. Pe de o parte, m-a făcut să-mi urmăresc mult mai atentă cheltuielile, pe de altă parte m-a scăpat de niște blocaje legate de noi surse de venit. Eu sunt genul care, dacă mă doare un picior mă duc la doctor. Când m-a durut buzunarul, m-am dus la un specialist, adică la Banometru. Și-a fost fain. Că mi s-au dat soluții personalizate la niște probleme despre care nu mi-e ușor să vorbesc cu cei din jur.”

Adriana
București

Raport general

Utilizatori	Eligibili	Neeligibili	Inscriși coaching	Cursuri finalizate (U Unici/C unice)
4026	2822	1204	175	3399 (1128 / 14)

CONCLUZII și RECOMANDĂRI

De **5.45** X mai multe conversii obținute vs. estimat



3.42 EUR

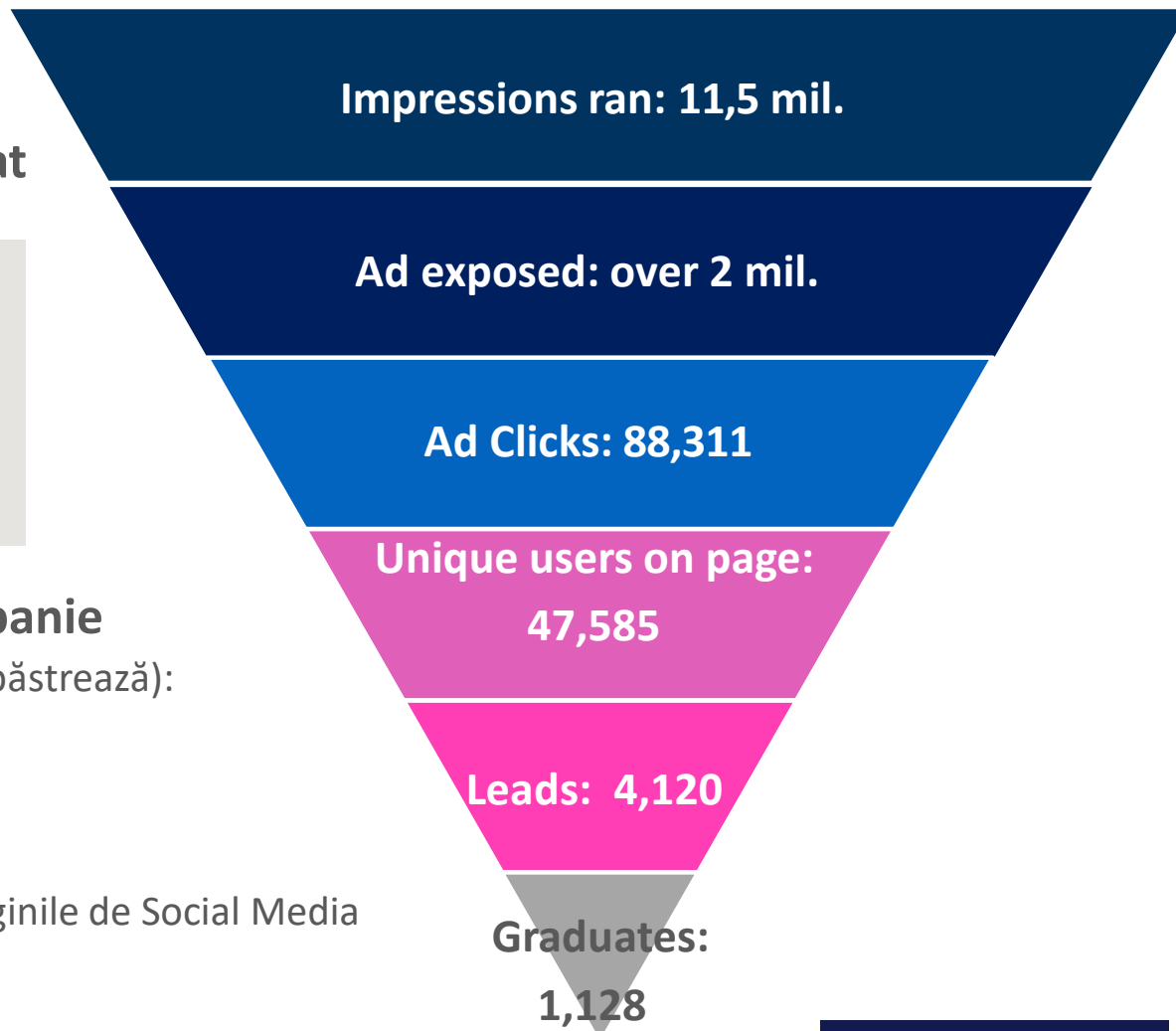
Cost/ conversie obținut

(buget consumat în platforme/ conversii)

Recomandări pentru o proximă campanie

(dacă intenția de a promova cele 15 videos se păstrează):

- Simplificarea paginii de înscriere
- Testarea de noi audiențe
- Ads refresh
- Păstrarea comunicării regulate pe paginile de Social Media
- Păstrarea mixului de comunicare



În aprilie am creat pe siteul banometru.ro pagina [Finanțe în vreme de COVID](#), cu conținut menit să ajute cu idei rapide despre cum să avem grijă de sănătatea financiară în contextul crizei.

COVID-19

Ce decizii e bine să iei în perioada de criză pentru sănătatea ta financiară?

Citește mai mult



ÎNSCRIE-TE ȘI PRIMEȘTE ACCES GRATUIT LA SOLUȚII GÂNDITE SPECIAL PENTRU TINE.

Finanțe în vreme de COVID

Pandemia de COVID-19 ne-a trimis în izolare, punând pauză la viața noastră obișnuită. Ne spălăm mereu pe mâini, evităm contactul cu alți oameni, purtăm măști, ne uităm cu neîncredere la o persoană care tușește.

Ca să-ți protejezi **sănătatea fizică**, este esențial să ai informații clare și sigure, din surse oficiale, despre COVID-19. Aceste informații se pot găsi aici: [www.cetrebuiესafac.ro](http://www.cetrebuiեսafac.ro)

Noi, cei din echipa Banometru, considerăm că la fel de important este să știi ce poți face și pentru **sănătatea ta financiară** în această perioadă presărată cu provocări medicale, dar și emoționale.

Mulți dintre noi nu mai putem merge la job și am fost nevoiți să ne mutăm birourile acasă. Alții și-au pierdut locul de muncă sau sunt în șomaj tehnic și nu știu cum își vor plăti facturile și ratele la bancă. Unora li s-au diminuat veniturile, iar economiile par să devină o resursă tot mai prețioasă. Dacă le ai.

Pandemia de COVID-19 ne-a transformat și va continua să ne transforme viața, fiind **deopotrivă o criză și o oportunitate**.

Depinde de noi cum o vedem. Putem să rămânem blocați în frică și panică sau putem privi cu atenție în jur, în căutare de soluții. Putem învăța, putem crește personal și profesional. Criza poate fi impulsul de care aveam nevoie pentru a deveni mai echilibrați și mai sănătoși financiar.

Pe această platformă îți oferim informații concrete și pe înțelesul tău ca să-ți gestionezi mai bine banii în contextul crizei COVID-19.

Vei af la răspunsuri la întrebări actuale: cum să-ți reduci cheltuielile, ce se întâmplă cu ratele la bănci, cum să-ți suplimentezi veniturile și unde poți găsi ajutor financiar.

DIAGNOSTICARE - Unde sunt acum?

Cum știu dacă sunt sănătos din punct de vedere (nanciar la acest moment?)

Ca și sănătatea fizică, diagnosticul de "sănătos financiar" reiese în urma unei analize. Mai exact, **analiza bugetului** - cunoașterea veniturilor și cheltuielilor proprii.

Simptome ale unei **sănătăți financiare precare**

- Rămâi fără bani până la sfârșitul lunii, înainte să-ți primești salariul.
- Faci cheltuieli compulsive. Bani și se scurg printre degete, dar nu știi unde se duc.
- Te confrunți cu o îndatorare excesivă. Ai multe datorii și/ sau credite. Niciodată nu-ți ajung banii, indiferent cât ți-a crescut salariul.
- Vânezi metode de a face bani peste noapte, dar eșuezi de fiecare dată.
- Ai venituri insuficiente și cauți tot timpul afacerea perfectă care se dovedește a fi neprofitabilă.
- Ești „studentul veșnic”, bazându-te pe banii de la părinți sau rude.
- Ai stimă de sine redusă și nu crezi că poți să câștigi bani sulcienți sau cât ți-ai dori.

Dacă nu sunt sănătos din punct de vedere (nanciar, ce ar trebui să fac?)



Tot ce trebuie să știi

DIAGNOSTICARE - Unde sunt acum?

BUGET

GÂNDIRE - O perspectivă nouă

VENITURI ȘI PIAȚA MUNCII

CHELTUIELI

ACTIVE

CREDITE/DATORII



Link-uri utile

*Materialele de pe acest site au scop informativ și nu reprezintă recomandări de investiții sau de a cumpăra un produs sau un serviciu anume. Vă încurajăm să vă documentați cu atenție înainte de a lua decizii financiare.

Banca Națională a României

Poți găsi informații despre cursul de schimb valutar, listele cu instituțiile de credit autorizate din România, dobânda de referință.

Autoritatea de Supraveghere Financiară

Instituția care reglementează piața de capital (fonduri de investiții, instrumente financiare), piața de asigurări (asiguratori și intermediari) și pensiile private (administratori, depozitari și agenți de marketing).

WEBSITE ANALYTICS

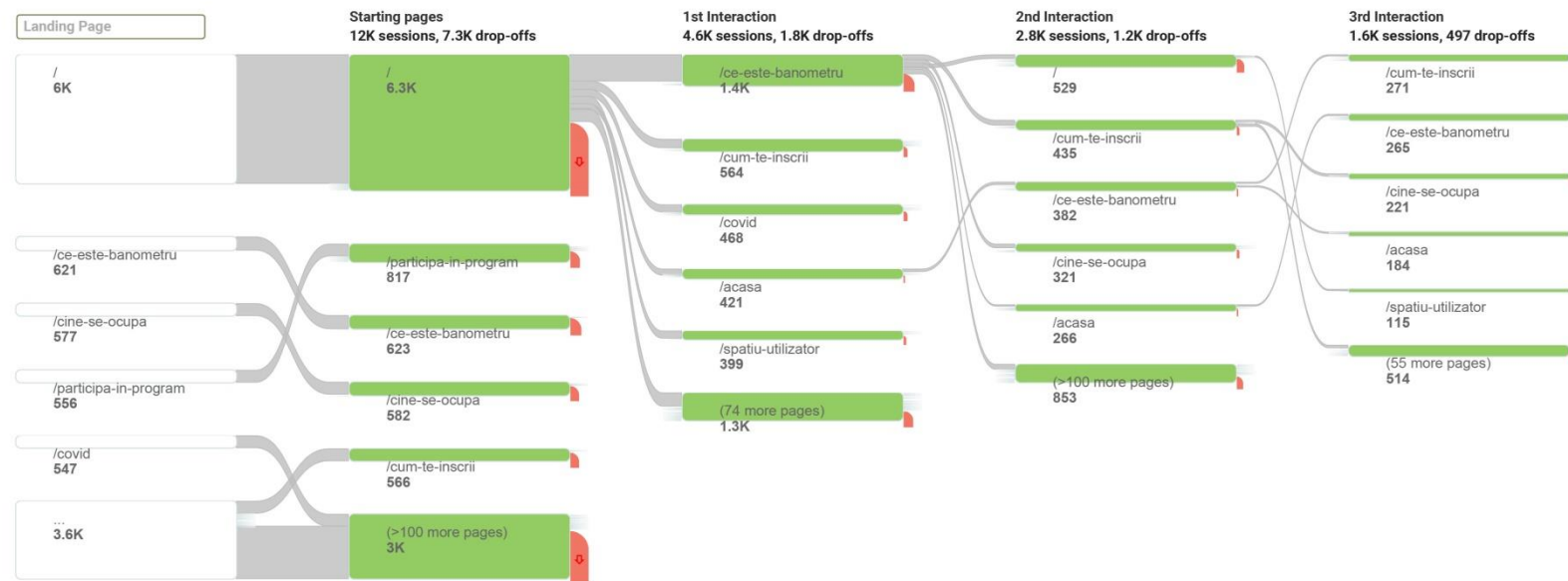
Analytics banometru.ro
All Web Site Data

[Go to report](#)

Behavior Flow

Jan 1, 2020 - Nov 13, 2020

All Users
100.00% Sessions



Majoritatea vizitatorilor intră din **Homepage**, iar apoi, cei care continuă interacțiunea cu site-ul, se îndreaptă preponderent spre paginile **Ce este Banometru**, **Cum te înscrii**, **Covid**.

Vedere de ansamblu comportament pe website

BANOMETRU

WEBSITE ANALYTICS

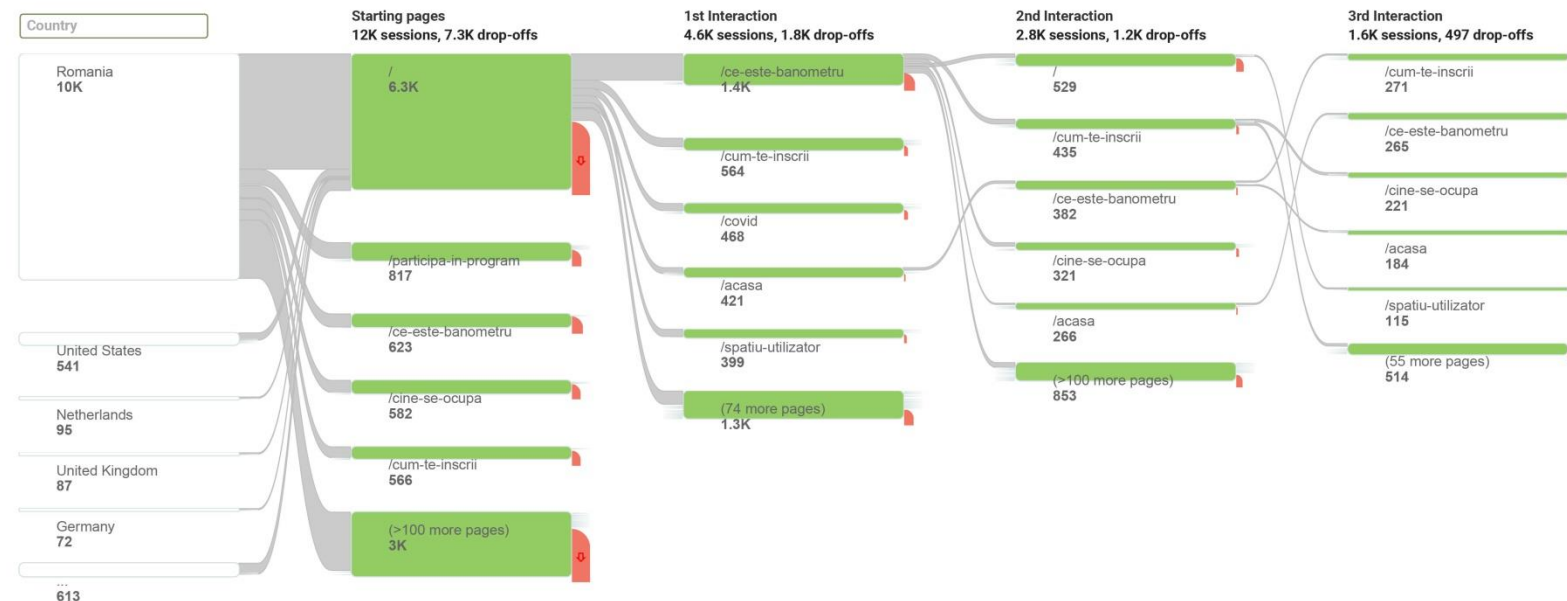
Analytics banometru.ro
All Web Site Data

[Go to report](#)

Users Flow

Jan 1, 2020 - Nov 13, 2020

All Users
100.00% Sessions

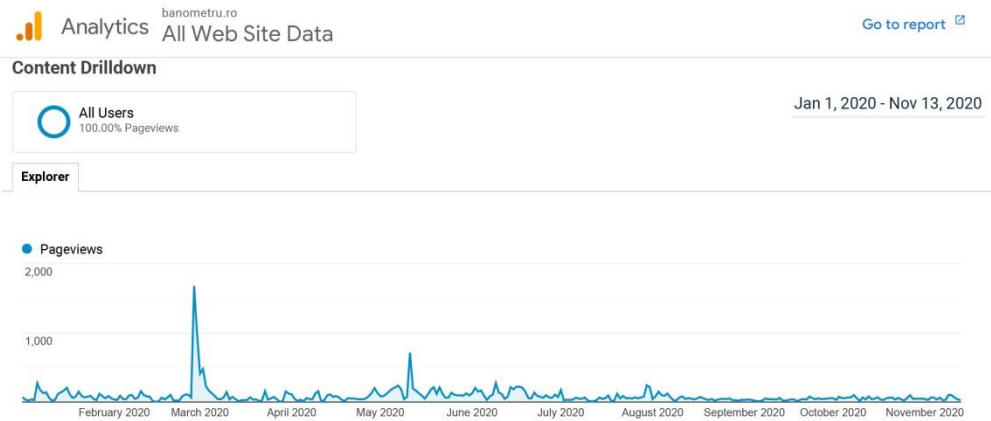


Cei mai mulți vizitatori sunt din **România** (aprox. 10.000), programul fiind creat special pentru a susține dezvoltarea unor obiceiuri financiare sănătoase în rândul românilor.

Vedere de ansamblu a traseului utilizatorului pe website

BANOMETRU

WEBSITE ANALYTICS

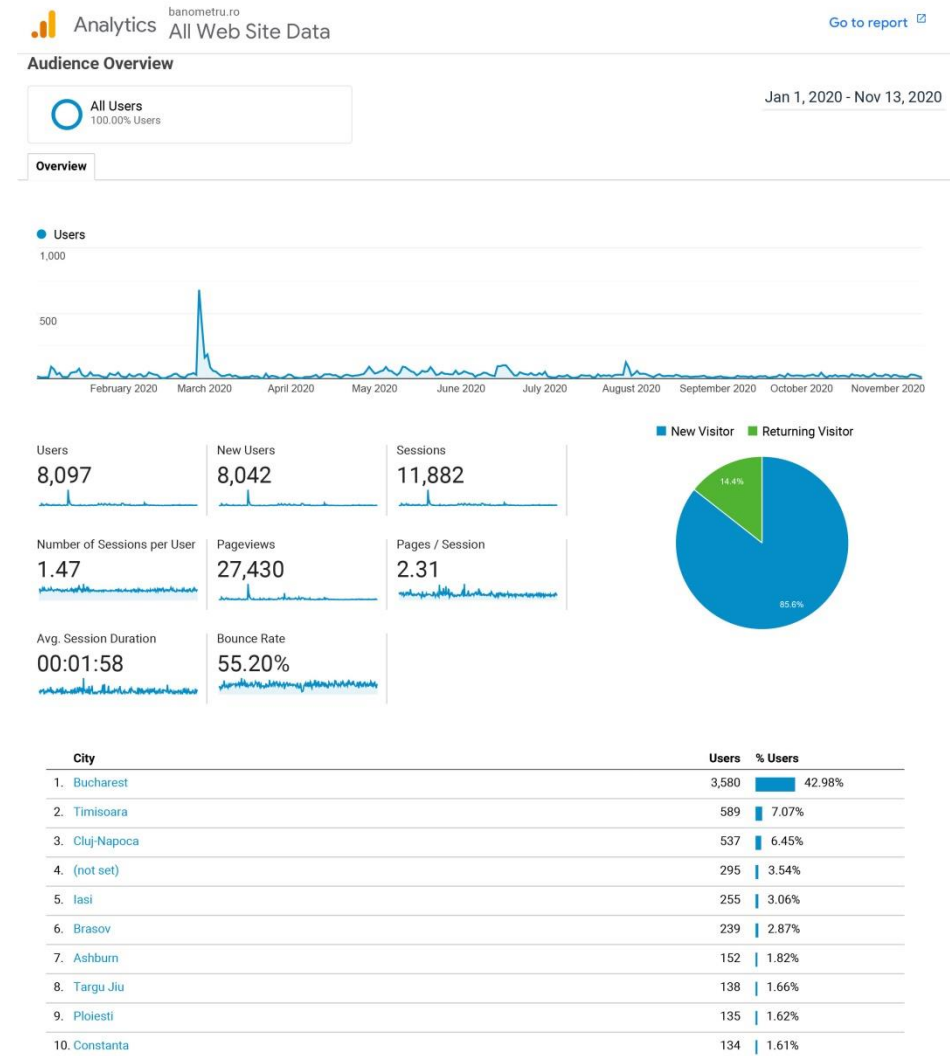


Page path level 1	Pageviews	Unique Pageviews	Avg. Time on Page	Bounce Rate	% Exit
	27,430 % of Total: 100.00% (27,430)	21,057 % of Total: 100.00% (21,057)	00:01:30 Avg for View: 00:01:30 (0.00%)	55.20% Avg for View: 55.20% (0.00%)	43.32% Avg for View: 43.32% (0.00%)
1. /	7,720 (28.14%)	6,129 (29.11%)	00:01:01	42.04%	46.46%
2. /ce-este-banometru	3,191 (11.63%)	2,656 (12.61%)	00:01:36	82.77%	43.62%
3. /cum-te-inscrii	2,503 (9.13%)	1,840 (8.74%)	00:01:28	68.04%	38.79%
4. /acasa	2,041 (7.44%)	1,397 (6.63%)	00:01:18	63.75%	34.98%
5. /cine-se-ocupa	1,932 (7.04%)	1,627 (7.73%)	00:01:52	74.52%	49.07%
6. /spatiu-utilizator	1,869 (6.81%)	970 (4.61%)	00:01:58	57.88%	35.42%
7. /covid	1,579 (5.76%)	1,338 (6.35%)	00:02:16	86.11%	54.34%
8. /participa-in-program	1,350 (4.92%)	1,118 (5.31%)	00:01:04	55.94%	39.48%
9. /articole/	959 (3.50%)	865 (4.11%)	00:02:21	72.64%	41.19%
10. /sites/	946 (3.45%)	260 (1.23%)	00:02:10	25.20%	13.00%

Rows 1 - 10 of 801

Majoritatea vizitatorilor provin din orașe mari, ca **București, Timișoara** sau **Cluj-Napoca**.

Cei mai mulți intră pe paginile **Homepage, Ce este Banometru, Cum te înscrii, Cine se ocupă, Spațiu utilizator și Covid**.



BANOMETRU

WEBSITE ANALYTICS



Analytics banometru.ro
All Web Site Data

[Go to report](#)

Demographics: Overview



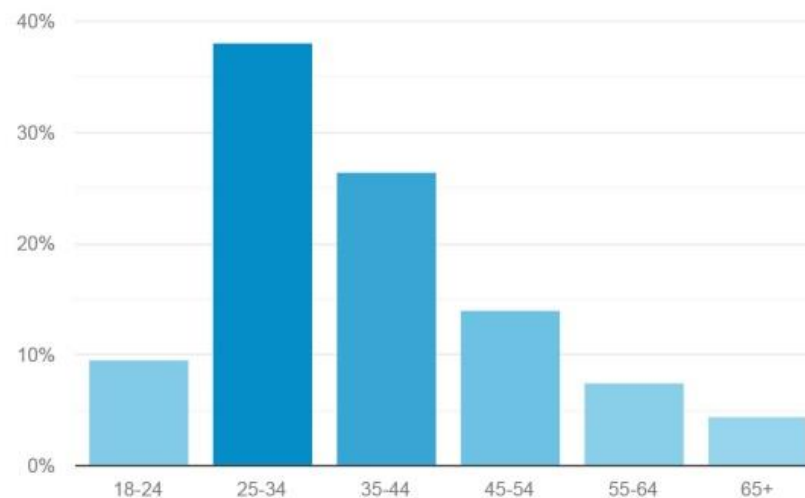
All Users
100.00% Users

Jan 1, 2020 - Nov 13, 2020

Key Metric:

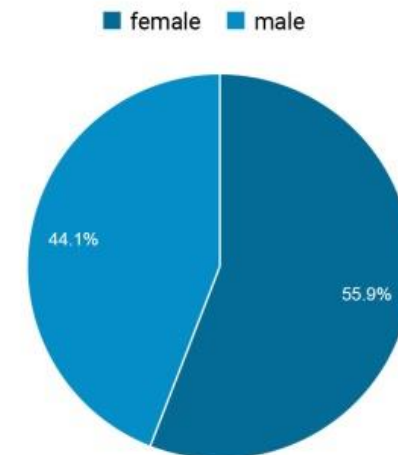
Age

38.95% of total users



Gender

38.67% of total users

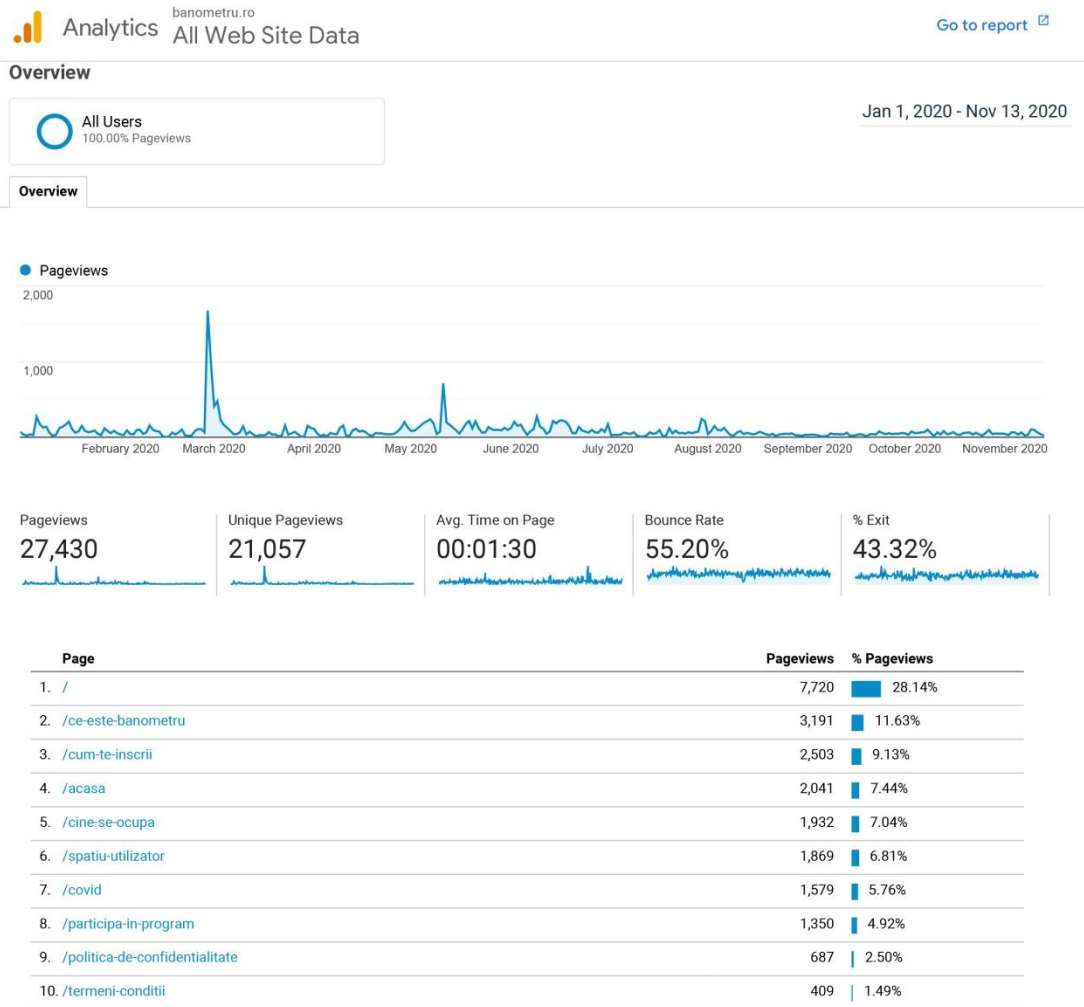


Cele mai multe persoane care vizitează site-ul fac parte din **categoriile de vârstă 25-34 ani și 35-44 ani.**

Ponderea sexelor este destul de echilibrată: **44.1% - bărbați** și **55.9% - femei.**

BANOMETRU

WEBSITE ANALYTICS



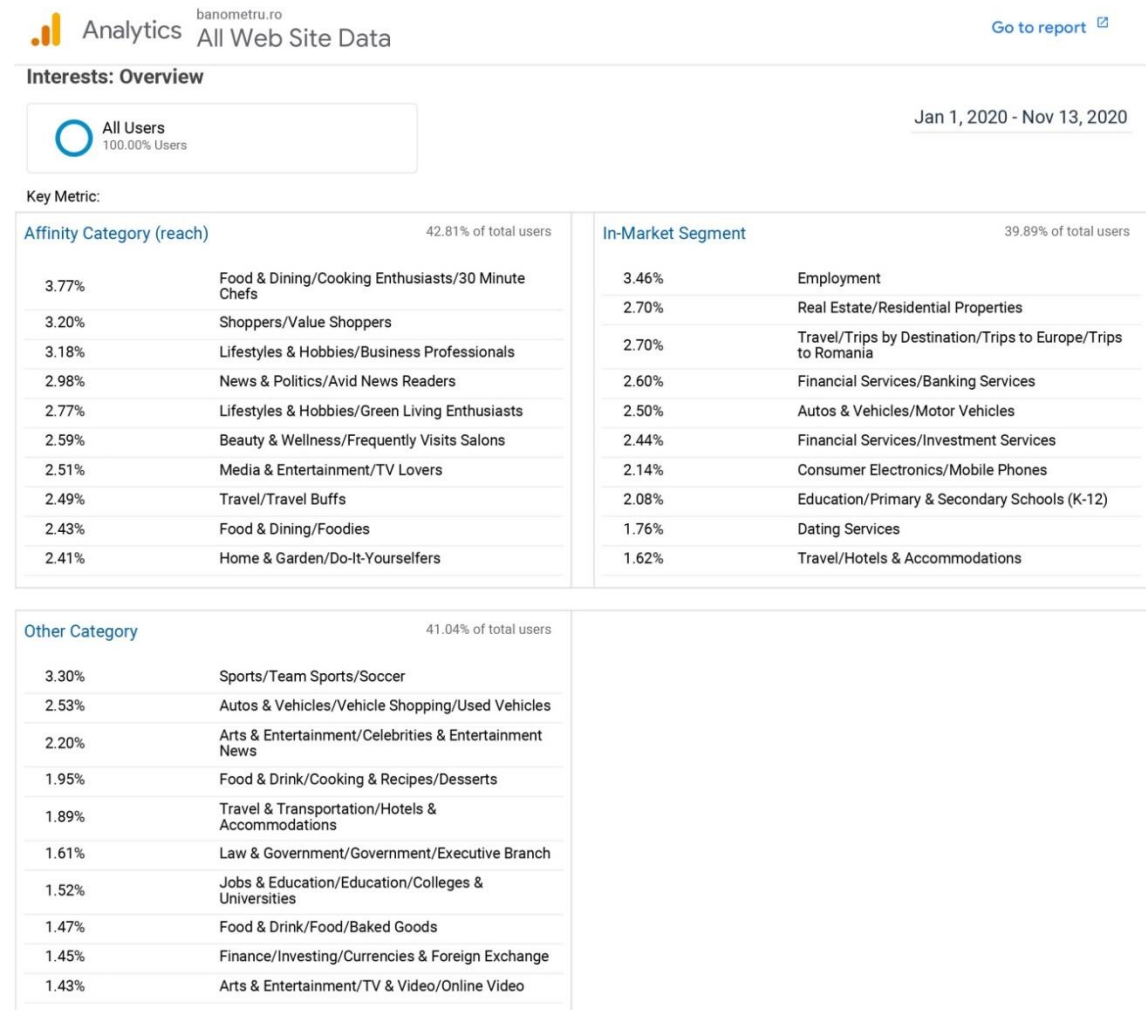
Traficul total înregistrat pe **www.banometru.ro** în perioada **1 ianuarie - 13 noiembrie 2020** a fost de **8097 users**, cu un **bounce rate de 55.20%**. În total s-au înregistrat **27430 pageviews** și **21057 unique pageviews**.

Durata medie petrecută pe o pagină este de **1min 30sec**, iar media de **pagini/ sesiune** este de **2.31**.



WEBSITE ANALYTICS

Vizitatorii care intră pe site-ul Banometru **sunt interesați de domenii** ca: alimentație și gătit, cumpărături, lifestyle și hobby-uri, carieră, sport, auto etc.



BANOMETRU

➤ **Martie - Aprilie**

Pregătire platformă
și metodologie
de finanțare

➤ **5 - 25 Mai**

Lansare call și
perioadă de aplicări

➤ **1 - 20 Iunie**

Preselecții

➤ **20 Iunie - 20 Iulie**

Întâlniri 1 la 1 și
selecție finaliști

➤ **20 - 29 Iulie**

Curs "Train the Coaches"
pentru finaliști

➤ **1 August 2020
- 1 Martie 2021**

Desfășurare activități

GRANTURILE BANOMETRU

Finanțare de 50.000 euro către 10 organizații
care lucrează cu grupuri vulnerabile

Granturile au 2 direcții de lucru:



Ateliere/ webinarii
de parcurgere
curs introductiv Banometru



Coaching 1 la 1 cu beneficiarii organizațiilor,
coachii fiind angajați/colaboratori ai
organizațiilor care beneficiază de granturi.
Aceștia trec la începutul proiectului printr-o
pregătire "Train the Coaches".

BANOMETRU

	TRAINING		COACHING		
Organizație	August – Noiembrie Nr. atins	Nr. estimat	August - Noiembrie Nr. atins	Nr. estimat	Standard minim
Preventis	60	100	4	100	20
CAR Drăgășani	80	100	15	Nemenționat	20
Concordia	94	100	15	100	20
Diaconia	53	120	53	80	20
Inimă de Copil	92	100	15	20	20
Social Incubator	140	100	40	100	20
Valentina	45	100	8	75	20
We help	85	100	25	Nemenționat	20
ALEG	45	100	5	Nemenționat	20
Ateliere fără Frontiere	40	80	8	20	20
TOTAL	734	1000	188		200



Asociația The Social Incubator

12 November at 15:23 · 🌐

✅ Programul de educație financiară **BANOMETRU** poate lua și forma unei echipe de doi: tu și specialistul în educație financiară. În cadrul sesiunilor 1-la-1 vei descoperi soluții și exerciții pe care le vei pune în practică în viața de zi cu zi.

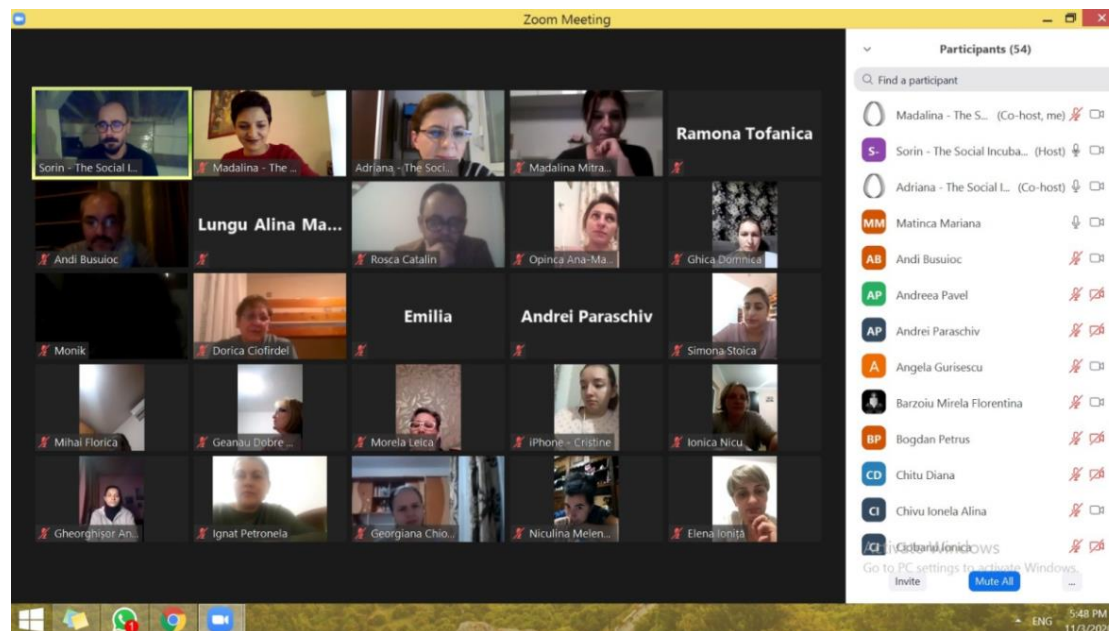
👉👈 Claudiu este unul dintre beneficiarii ce a spus DA provocării de a lua control asupra veniturilor sale și în urmă unei singure sesiuni 1-la-1 a învățat cum banii pe care îi câștigă pot să lucreze pentru el.

💬 „Doar o ședință mi-a arătat ce înseamnă disciplina, autogestiunea și faptul că a te cunoaște și a te aprecia pe tine sunt unele dintre cele mai importante calități. Ți mulțumesc Sorin pentru că mi-ai deschis ochii să văd că educația financiară este benefică din toate punctele de vedere. Am învățat ponturi despre care nu am mai auzit și acum sunt conștient că totul depinde de mine. Mă gândesc cu entuziasm să le pun în practică și să văd rezultatele obținute. Abia aștept să ne revedem data viitoare”

👉👈 Ne bucurăm să contribuim la transformarea tinerilor în adulți responsabili, atenți la finanțe și pregătiți pentru a-și administra veniturile în avantajul lor.

♦ Banometru un program de responsabilitate socială coordonat de [Asociația pentru Relații Comunitare](#) realizat în parteneriat cu [Asociația Educație pentru Viața Reală \(AEVR\)](#) și [ING România](#). [Asociația The Social Incubator](#) este beneficiar al fondului Banometru.

COACHING 1 - TO - 1 PLANIFICARE





COMUNITATEA BANOMETRU

Are un rol holistic de sanatate financiara, integrativ si de imputernicire.

În prelungirea programului Banometru, care are cele 2 componente esențiale: **educație financiară și coaching financiar**, am identificat oportunitatea de a crea un spațiu în care participanții să poată continua procesul de învățare, oferindu-le experiențe centrate pe **dezvoltare continuă**:

COMUNITATEA.

Comunitatea este disponibilă atât pentru **cei care deja au absolvit programul**, cât și pentru cei care **sunt în proces** sau **tocmai l-au început**.

Admin · Published by Oana Mitruț (?) · May 27 · [impartasim](#)

🕒 Acum 5 luni am început să lucrăm la construirea unei comunități Banometru, în care participanții din program să se reunească sub interese comune, și anume îmbunătățirea vieții financiare.

🧠🔗 Ne-am dat seama că era nevoie să ne clarificăm căror nevoi mai vrem să răspundem, în afară de cele de informare și stabilitate. Vrem să răspundem nevoilor de apartenență, creștere și dezvoltare personală, care merg mână în mână cu trăirea unei vieți conștiente, în mod asumat, în bunăstarea care este disponibilă oricui, și cu înțelegerea faptului că suntem inter-depenenți. Astfel că am dezvoltat un spațiu de împărtășire, provocare și multă învățare.

Ce am învățat noi din procesul acesta? 🗣️

👂 Să ascultăm. 🧑🏽🧑🏻 Să fim flexibili și prezenți, pentru a răspunde în mod concret cerințelor ce au venit către noi.

💬 Am învățat să purtăm un dialog și să ne imputernicim reciproc în această creștere frumoasă. Suntem mai mult decât educație financiară. 🧑🏽🧑🏻

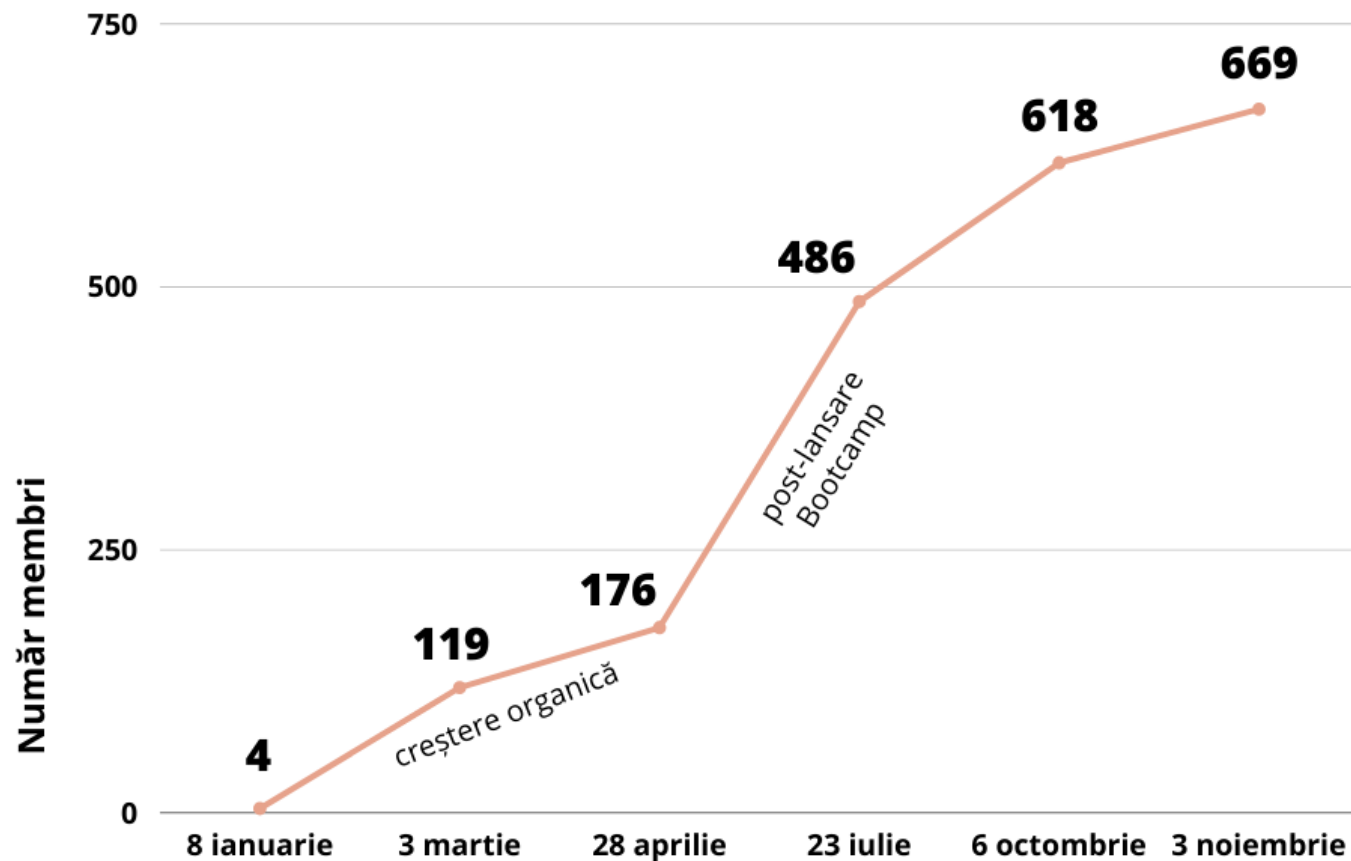
Așadar, aceasta a fost intenția noastră. Fiind la numărul fabulos de peste 300 de membri 🧑🏽🧑🏻, ne întrebăm: pentru tine ce înseamnă o comunitate? Mai exact, ce înseamnă pentru tine această comunitate și ce-ți aduce valoros?

BANOMETRU

COMUNITATE



CONCLUZII



CREȘTERE ÎN PROCENTE

↑ 18.41%

3 septembrie
vs.
3 noiembrie

↑ 20.73%

3 iulie
vs.
3 septembrie

↑ 110.81%

3 mai
vs.
3 iulie

↑ 99.16%

3 martie
vs.
3 mai

PARTENERI DE SUCCES



Parteneri de succes a început pe **12 mai**, ca inițiativă de a veni în continuarea procesului de învățare al beneficiarilor care au trecut prin **programul Banometru**.



Fiind promovat ca un program dedicat membrilor din comunitate, este o posibilitate de **networking** și **peer to peer learning**, context facilitat de **Community Manager** și **Cornel Ionescu**.

Ideea de bază a acestui program de parteneriere este următoarea:

- Timp de 2 luni, se formează perechi constituite din membri ai comunității, care își setează **un obiectiv financiar individual** pe care să lucreze. Astfel, se pot susține reciproc în acest proces, creându-se **o relație de la egal la egal**, spre deosebire de relația de coaching financiar, unde coach-ul are rol clar definit de ghid, nu co-echipier/ partener.
- În aceste 2 luni, au loc **întâlniri de grup o dată la 2 săptămâni**, unde se discută progresul făcut, provocări întâlnite și se oferă soluții practice sau sprijin din partea grupului. Între timp, partenerilor li se recomandă să se întâlnească/ audă **1 dată pe săptămână**, pentru a se menține responsabili și răspunzători față de ei înșiși, în ceea ce privește obiectivul pe care și-au ales să lucreze.
- Acest context le oferă participanților oportunități de **networking, dezvoltare personală și disciplină**, care le poate îmbunătăți considerabil situația financiară sau, dacă nu, perspectiva, ceea ce îi va ajuta să-și modifice anumite comportamente, cu accent pus pe luarea și respectarea unui angajament asumat. De asemenea, un alt element important ce a reieșit din acest program este că **beneficiarii își doresc să dea mai departe din ce au învățat și din experiența lor**, contribuind în comunitatea Banometru. Două persoane chiar s-au înscris a doua oară în program, ca să continue lucrul cu ei înșiși, cât și să fie sprijin pentru alte persoane.
- La 6 luni de atunci, am ajuns la **a 3-a ediție** și, cu ajutorul feedback-ului constant colectat din partea participanților, **îmbunătățim design-ul de învățare** (caiete de lucru, provocări săptămânale, structura discuțiilor etc), toate cu scopul de a oferi **o experiență cât mai folositoare și pozitivă tuturor**.

Parteneri de succes 3.0



8

Nr. participanți
ediția 1.0 - 12 MAI

5

Nr. participanți
ediția 2.0 - 28 IULIE

8

Nr. participanți
ediția 3.0 - 20 OCTOMBRIE

BANOMETRU

Data	Teme	Format	Nr. participanți
08.01.2020	Despre intenții și obiective și de ce o intenție este importantă. Au fost prezentate instrumente care să ajute participanții să-și clarifice pe ce domeniu al vieții vor să lucreze și ce impact ar avea aceste lucruri pentru ei pe plan financiar.	Față în față	11
29.01.2020	Despre saboteuri și tipare comportamentale care creează impedimente în realizarea obiectivelor și obținerea rezultatelor dorite. De asemenea, participanții au explorat cum acești saboteuri se manifestă în viața profesională și financiară.	Față în față	8
12.02.2020	Despre cum timpul perfect nu există, ci este creat pe baza identificării resurselor disponibile la momentul actual și cum acestea pot fi folosite în angrenarea acțiunilor necesare atingerii rezultatelor dorite.	Față în față	11
26.02.2020	Despre productivitate și cum să fie crescută pentru a spori nivelul veniturilor, dar și a mulțumirii față de munca făcută și echilibrul în viața personală.	Față în față	9
19.02.2020	Despre bugete și cât de importante sunt, precum și diverse tipuri de bugete.	Față în față	7
25.02.2020	Despre tot ce înseamnă credit și cum se poate obține unul.	Față în față	5
04.03.2020	De la angajat la antreprenor.	Față în față	14
18.03.2020	Revizuirea a ce s-a întâmplat de la începutul anului până atunci. Dat fiind că acest webinar a avut loc în timpul lockdown-ului, tema abordată a fost Adaptarea la necunoscut, creșterea rezilienței și prime impresii și întrebări legate de ce direcții ar putea lua economia.	Online	5
01.04.2020	Despre niveluri neurologice și adaptare, unde co-facilitator a fost Ina Custura, coach financiar al programului Banometru.	Online	8
06.05.2020	Despre cunoștințe de bază a cum să pornești o afacere.	Online	8
21.05.2020	Despre credințe limitative cu privire la bani. Ema este fostă absolventă a programului Banometru.	Online	17
27.05.2020	Despre titluri de stat, depozite la bănci, case de ajutor reciproc, bănci cooperatiste.	Online	10
10.06.2020	Despre imobiliare.	Online	10
18.06.2020	Despre self-coaching. Ina este fostă absolventă a programului Banometru și actualmente coach financiar.	Online	10
30.06.2020	Despre ieșirea din cutia limitativă în care ne găsim, cu scopul de a căuta posibilități noi de creștere.	Online	6
23.07.2020	Dialog despre artă și bani. Ana Crăciun Lambru este păpușar și regizoare - artist independent. Alina Chiciudean este economist și manager financiar cultural.	Online	5
29.07.2020	Sfaturi practice de economisire.	Online	12
05.08.2020	Despre bugetul în cuplu.	Online	7
12.08.2020	Cum educăm copiii din punct de vedere financiar.	Online	7

o citesc si va spun?



You and 34 others



Sabin Ovidiu shared a link.

July 15 at 6:32 PM

Am citit articolul asta si m-a pus putin pe gânduri.
Ce parere aveti?



VICE.COM

Jurnal de salariu minim în București, la 30 de ani

Mă salvează bonusurile (nu foarte mari nici alea) de la foamete.

You and 7 others

16 Comments



Like



Comment

View 1 more comment



Asociatia Educatie pentru Viata Reala • Interesanta perspectiva si si mai interesante perspectivele voastre! Multumim pentru expunerea subiectului!

Like · Reply · Commented on by Oana Mitruț [?] · 1w

2



Alexandra Maier Din aceeasi serie au mai avut niste povesti, cu salariul mediu. Si daca tin bine minte, in momentul publicarii au sarit mult pe langa mine, mai ales pe cei din zona artelor.

17 Comments



Silvia Misu

Admin · June 23

Cand facem un buget ne dam seama care sunt obisnuitele noastre. Cand ti-ai facut un buget pentru prima data tu ce ai realizat?



27

21 Comments



Like



Comment

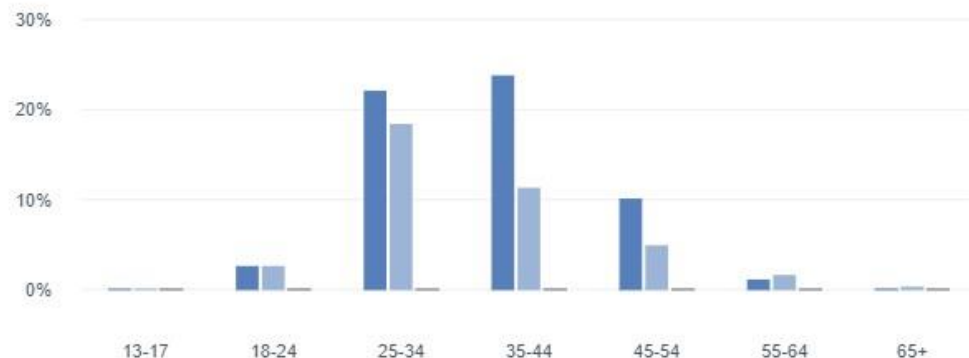
View 4 more comments



Oxana Ghenciu eu am remarcat ca am niste obiceiuri care mor greu - de ex.dau 350 de lei pe o cumparatura de Lidl, desi suntem 1 adult si 2 copii, fac risipa de alimente cumparand atat, dar saptamana viitoare tot cu cumparaturi de genul asta ma infatisez la casa - n... See More

Age and Gender ?

60.4 % Women 39.6 % Men 0.0 % Custom



60.4 %
Women

39.6 %
Men

0.0 %
Custom

Top Countries

Romania	473
United Kingdom	3
Germany	2
Moldova	2
Norway	1
Finland	1
United Arab Emirates	1
Cyprus	1

Top Cities

Bucharest, Romania	239
Cluj-Napoca, Cluj County, Romania	31
Iasi, Iasi County, Romania	26
Brasov, Brasov County, Romania	19
Timisoara, Romania	12
Pitesti, Arges County, Romania	11
Ploiesti, Prahova County, Romania	10
Sibiu, Sibiu County, Romania	10

NEVOI RECURENTE IDENTIFICATE

- Educare financiară
- Apartenență la un grup de oameni cu interese comune
- Metode/ instrumente de gestionare a finanțelor proprii
- Îmbunătățirea vieții financiare



BANOMETRU

CE OFERIM?

1. Povești de succes ale foștilor participanți – Invitatul lunii

Medie participanți/ sesiune: 12



Întâlniri de comunitate

De la angajat la antreprenor

alături de invitatul lunii martie,

Daniel Tănase



Întâlniri de comunitate

Despre self-coaching

alături de invitata lunii iunie,

Ina Custura

BANOMETRU



Întâlniri de comunitate

**Credințe limitative în jurul
banilor**

alături de invitata lunii mai,

Ema Barbă



**Ana Crăciun
Lambru**

Întâlniri de comunitate

**DIALOG
DESPRE
ARTĂȘI
BANI**

alături de invitatele lunii iulie,



**Alina
Chiciudean**

BANOMETRU

2. Teme de interes pe zona financiară + non-financiată (corelate)

Medie participanți/ întâlnire: 12

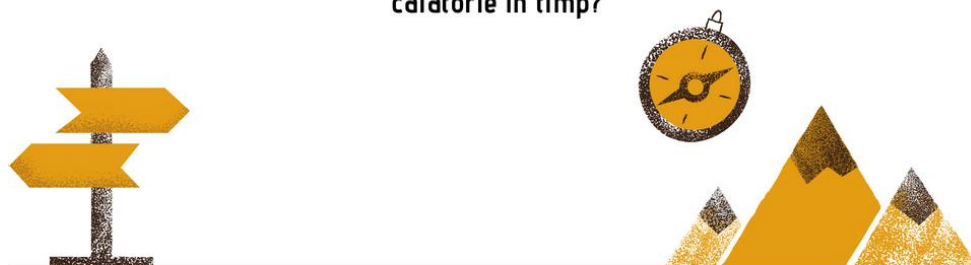


Întâlniri de comunitate

BANOMETRU

Unde ești față de unde ai plecat?

Se spune că dragostea durează 3 ani. Noi spunem că schimbarea are nevoie de 3 luni să se instaleze. Și avem și metoda pentru asta. Vrei să faci o călătorie în timp?



Întâlniri de comunitate

BANOMETRU

La un PAS de creștere Cum să devenim productivi



Întâlniri de comunitate

BANOMETRU

Vrei să-ți satisfaci curiozitatea?

Ne vedem online pentru niște conectare, delectare financiară și nu numai!



Întâlniri de comunitate

BANOMETRU

2. Teme de interes pe zona financiară + non-financiară (corelate)

Seara de experimente

- Anatomia unui credit -



Ghid de studiu oferit de
Corneliu Ionescu

BANOMETRU

Miercurea financiară

cu Cornel Ionescu



-Instrumente de economisire/ investire-
despre titluri de stat, depozite la bănci, case
de ajutor reciproc, bănci cooperatiste.

Întâlniri de comunitate

BANOMETRU

Miercurea financiară

cu Cornel Ionescu



-Instrumente de economisire/ investire-

2

despre imobiliare

Întâlniri de comunitate

BANOMETRU

Marșea experimentală

În afara cutiei

-trăiește viața ca o reflexie a interiorului tău-



Întâlniri de comunitate

BANOMETRU

Seara de experimente

Atelier de ghicit în buget

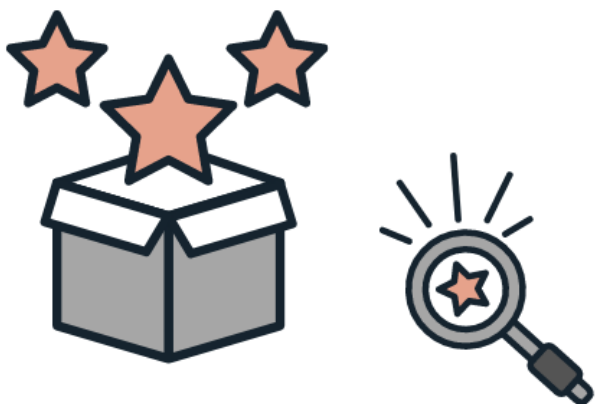
cu Monsieur Corneliu Ionescu



BANOMETRU

Design Thinking

În perioada iunie - septembrie 2020 a avut loc un process de **Design Thinking** pentru Banometru, în urma căruia:



1. Am definit **Customer Journey** așa cum este în prezent;
2. Am venit cu idei de îmbunătățire a experienței - **Customer Journey to be**;
3. Am organizat **interviuri și procese usability**, pentru a lua feedback pe ideile de îmbunătățire, direct de la beneficiarii Banometru - aproximativ **30 de persoane** în total;
4. Am finalizat procesul prin a identifica **3 Personas Banometru** și **6 Journeys posibile**, transpuse în storyboards - câte 2 pentru fiecare Persona:
 - **Felicia Phoenix**
 - **Mariana Supraviețuitoarea**
 - **Alin Forever Young**

Cele **3 Personas** și cele **6 Journeys** sunt parte din elementele de care ținem cont în redesignul site-ului Banometru și al experienței userului, pentru **2021**.

BANOMETRU

Personas Banometru

PERSONA ALIN FOREVER YOUNG (ALN) PROJECT BANOMETRU EXPORT DATE 14.08.2020



Alin Forever Young

SHORT NAME
ALN

IMAGE GALLERY



VARSTA, STUDII, OCUPATIE, R.
27 ani, fara copii,
necasatorit

INFLUENTAT DE:
persoanele model cu
expertiza
financiara/business,
prieteni

ACTIUNI INTREPRINSE

- fac planuri de achizitii
- intr-un moment cheie din viata
- pune bani deoparte dar ii consuma in mod constant pe mici placeri (ale copilului interior)
- incearca sa joace pe instrumente financiare alternative (crypto, october)

ARE NEVOIE SA..., ISI DORESTE SA..., CAUTA SA...

- sa invete cum sa faca mai multi bani, sa creasca veniturile, inclusiv pasive
- sa maximizeze randamentul intre efortul depus si rezultatul financiar (dispusi la risc)
- sa economiseasca mai mult, sa am un buffer
- sa devina disciplinat financiar
- sa stiu unde se duc banii, ce se intampla cu banii / claritate
- sa stie cum sa gestioneze banii ca sa duca planuri mai mari, serioase, cu mai mult risc
- siguranta financiara pe temen mediu si lung / independenta
- sa scap de stresul imprumuturilor
- sa fie in liga de "destepti" castigatori financiar

CE IL MOTIVEAZA, BUCURA, INSPIRA / BENEFICII

- sa am sa imi fac niste mofturi / placeri / sa am tot ce imi trebuie
- libertate / independenta, sa nu fiu prizonierul banilor, sa nu fiu conditionat / sa muncesc mai putin
- am o perspectiva, am planuri, sunt increzator
- informatii abundente si accesibile, sa fie usor de asimilat si usor de parcurs, gamificare, sa ma capteze ca intr-un joc
- apreciaza autoritatea unor modele (elon musk) - reteta succesului
- le place sa se autoeduce, pentru ca nu au primit o educatie financiara.

CE IL TENSIONEAZA, FRUSTREAZA, DERANJEAZA / FRICTIUNI

- m-am saturat sa ma imprumut in fiecare luna
- nu reusesc sa tin economiile

PERSONA MARIANA SUPRAVIETUITOAREA (MAR) PROJECT BANOMETRU EXPORT DATE 14.08.2020



Mariana Supravietuitoarea

SHORT NAME
MAR

IMAGE GALLERY



VARSTA, STUDII, OCUPATIE, R.
50, studii medii, familie
extinsa, are copii,
muncitoare fabrica,
Slatina

INFLUENTAT DE:
familie, TV, facebook
newsfeed, biserica

ACTIUNI INTREPRINSE

- cauta ajutor (pe internet, citeste)
- imi fac planuri, (dar nu actioneaza neaparat)
- merge la biserica
- credit
- caut loc de munca
- munci punctuale / secundare sau in gospodarie
- imprumutat la IFN

ARE NEVOIE SA..., ISI DORESTE SA..., CAUTA SA...

- sa stie ca exista cale de scapare / solutie
- sa stie ce are de facut, ce sa fac
- sa scape de datori
- sa ajung la echilibru si sa evoluez
- sa fiu ajutata / motivata / impulsivata

CE IL MOTIVEAZA, BUCURA, INSPIRA / BENEFICII

- sa stiu ca am unde munci
- sa-si permita sa si traiasca, nu doar sa plateasca datori / libera de datorii
- sa nu stau cu teama ca nu ma descurc singura si cu grija zilei de maine
- oamenii si interactiunea / comunitatea
- face studii care o vor ajuta sa se reorienteze profesional
- sa le fie mai bine copiilor
- sentimentul ca evoluez, ca se misca lucrurile

CE IL TENSIONEAZA, FRUSTREAZA, DERANJEAZA / FRICTIUNI

- traiesc de pe o zi pe alta, am datorii, imprumuturi dese, nu imi ajung banii
- confuzie, criza, nu stiu ce sa fac ca sa ma redresez
- ma simt neputincioasa (muncesc mult dar tot nu ma ajung, iar banii multi ii fac doar aia bogati)
- sunt singura si familia depinde doar de mine
- paralizata de griji, simt o neputinta
- nu am cu cine sa discut
- neincredere in program gratuit
- nu se simte motivata sa actioneze
- nu stiu cum sa o apuc

PERSONA FELICIA PHOENIX (FEL) PROJECT BANOMETRU EXPORT DATE 14.08.2020



Felicia Phoenix

SHORT NAME
FEL

IMAGE GALLERY



VARSTA, STUDII, OCUPATIE, R.
34, casatorita, cu copii,
specialist intr-o
corporatie, studii
superioare, galati

INFLUENTAT DE:
norma sociala, familia,
trenduri

ACTIUNI INTREPRINSE

- se educa x6 (merg cursuri, citeste, video)
- economiseste x4
- face si tine bugetul x3
- o situatie de criza

ARE NEVOIE SA..., ISI DORESTE SA..., CAUTA SA...

- Plan de investire si economisire pentru siguranta x 2
- Sa diversific sursele de venit ca plasa de siguranta x2
- Securitate pentru familie x2
- Sa am controlul banilor ca sa am controlul vietii x5 (Sa am grija de buget (cum cheltui resursele))
- Sa am prosperitate, bunastare x3
- Sa am o directie (obiectiv) - educatia - cum sa fac cum sa gandesc, ritm sustinut x3

CE IL MOTIVEAZA, BUCURA, INSPIRA / BENEFICII

- claritate pe ce se duc banii x3
- siguranta / control = libertate x5
- simt ca stiu, validez/confirmare, sunt pe calea ce buna x5 (specilast)
- sa ma responsabilizez x3
- sfaturi personalizate pt mine x4 (specialist)
- invatare continua, ma dezvolt, evoluez x3
- devine role model pentru copii
- sa percep progresul
- pe limba omului de rand

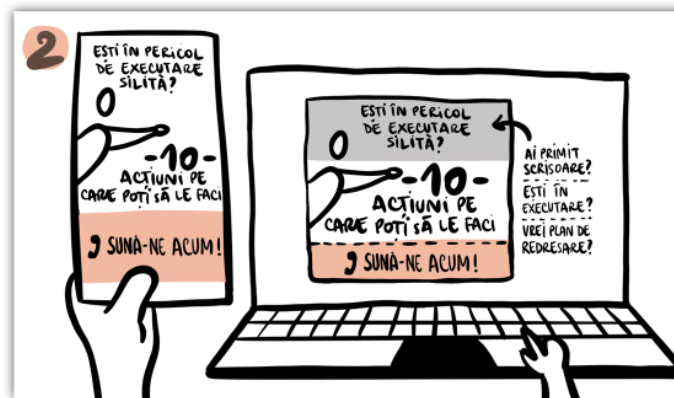
CE IL TENSIONEAZA, FRUSTREAZA, DERANJEAZA / FRICTIUNI

- lipsa timpului x2
- banii scapa printre degete, se duc pe lucruri inutile x2
- trigger: situatie de criza care mi-a afectat starea financiara
- incertitudine viitor / eveniment neprevazut x3
- gresii mici repetate / obiceiuri proaste care pot duce la dezastru
- teama de expunere a informatiilor personale, reticenta, rusine, jena, ca arat slabiciune x4

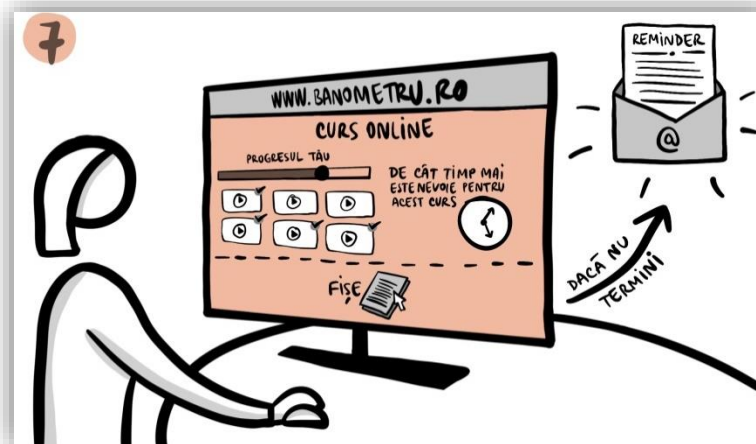
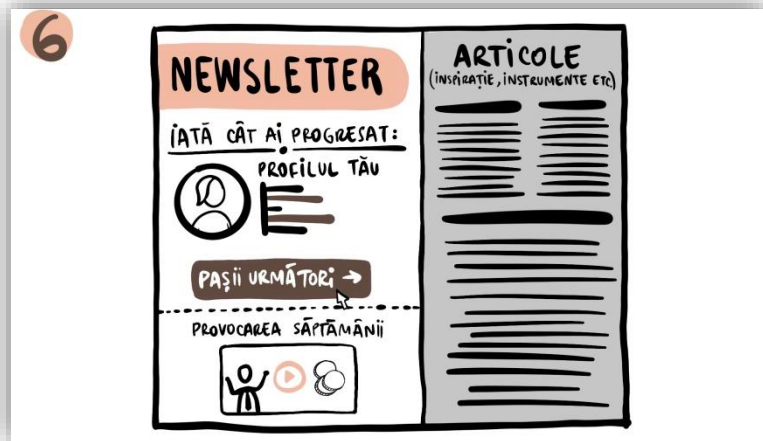
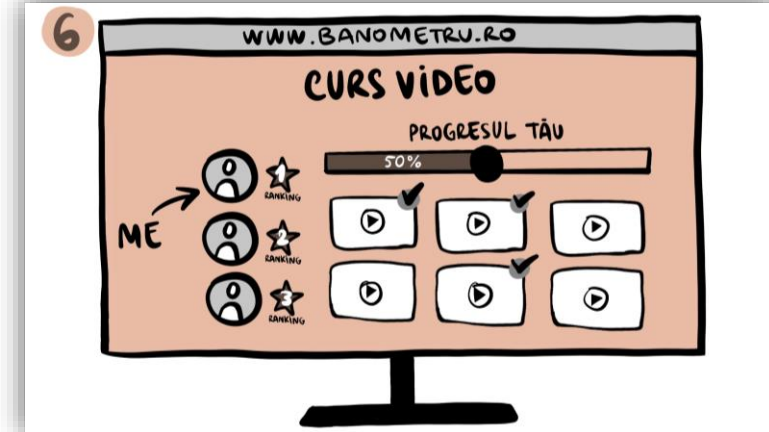
BANOMETRU



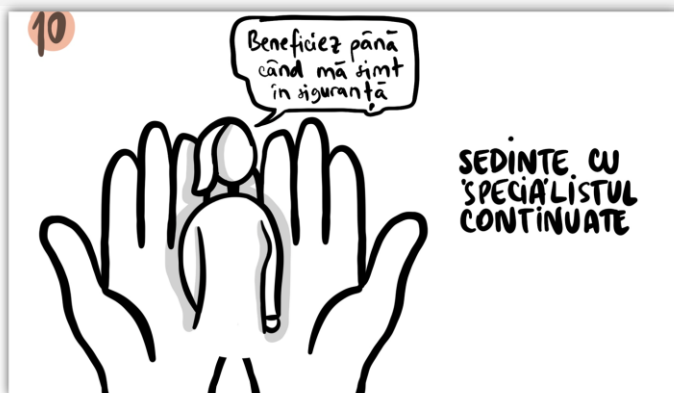
Vezi o reclama pe Facebook la un program numit Banometru, care te invata cum sa iti gestionezi mai bine banii. Dar nu ai timp sa te uiti chiar in acel moment, asa ca lasi adresa ta de mail pentru a primi un reminder



De asemenea, iti apare o reclama Banometru pe internet despre 10 lucruri pe care poti sa le faci daca esti in executare silita sau ai datorii foarte mari



Mergi la prima discutie cu coach-ul si stabiliți impreuna obiective. La plecare, primești un sticker pentru portofel/telefon pentru a-ti aduce aminte sa ai grija de banii tai. In plus, primești cate o provocare financiara saptamanala.



BANOMETRU



APARIȚII MEDIA

Publicație	Data	Link
Think Digital	05.05.2020	https://www.thinkdigital.net/banometru-lanseaza-versiunea-integral-online-in-colaborare-cu-thinkdigital/
Finzoom	12.05.2020	https://www.finzoom.ro/articole/sfaturi/ing-lanseaza-bootcam~28513772-5f30-4f67-aa71-e274346626b0/
Iqads	05.05.2020	https://www.iqads.ro/articol/50427/banometru-lanseaza-versiunea-integral-online-in-colaborare-cu-thinkdigital
Creativity4better	19.08.2020	https://creativity4better.com/2020/08/19/alexandra-maier/
Economica	25.05.2020	https://www.economica.net/ing-bank-romania-a-inregistrat-27-000-solicitari-de-amanare-a-ratelor-de-la-persoane-fizice_184936.html
Bursa	25.05.2020	https://www.bursa.ro/-in-primul-trimestru-din-2020-profitul-ing-bank-romania-a-a-scazut-cu-27-procente-fata-de-aceeasi-perioada-a-anului-precedent-01976935
Capital	17.08.2020	https://www.capital.ro/masurile-de-sprijin-acordate-de-ing-in-perioada-pandemiei-95-dintre-cererile-pentru-amanarea-ratelor-la-credite-au-fost-aprobate.html
Marketing Focus	04.05.2020	https://www.marketingfocus.ro/marketing-focus-interviuri/item/750-marketing-si-comunicare-in-servicii-financiare-in-vreme-de-pandemie
The Diplomat	12.11.2020	https://www.thediplomat.ro/2020/11/12/mihaela-bitu-ceo-ing-bank-romania-leaders-have-the-responsibility-to-empower-and-engage-constantly-with-their-teams/
Business Magazin	21.05.2020	https://www.businessmagazin.ro/actualitate/banca-din-romania-care-si-a-lasat-90-dintre-angajati-sa-lucreze-de-19136156
Forbes	20.10.2020	https://www.forbes.ro/articles/oportunitatea-binelui-186581
Community Index	03.11.2020	https://communityindex.ro/oamenii-aleg-binele-daca-e-o-optiune-clara-si-articulata/
Prwave	08.05.2020	https://www.prwave.ro/1000-de-romani-s-au-inscris-in-bootcamp-banometru-programul-online-gratuit-care-te-ghideaza-in-a-prelua-controlul-asupra-propriilor-finante/
CSR media	01.04.2020	http://www.csrmedia.ro/site-Revista-de-Colectie-100-de-Oameni-care-fac-BINE-(Martie-2020).pdf

BANOMETRU

Pentru 2021
ne propunem:



8000

Înscrieri la cursul online

1500

Beneficiari de coaching

BANOMETRU

