



Vaikuttava kortti

– museoalan yhteinen menestystuote

Museokortti on kanta-asiakkuus museoihin

Museokortti on yli 360 suomalaisen museon yhteinen pääsylippu. Vuoden voimassa olevalla kortilla voi vierailla kaikissa Museokortti-kohteissa niin usein kuin haluaa. Museokortti-palvelusta vastaa FMA Creations Oy, jonka omistaa kokonaisuudessaan museoiden etujärjestö Museoliitto. Suomen museoliiton ja Museokortin tavoitteena on rakentaa museoiden menestystä.

Museoliitto



Museokortin avainluvut

17,7

miljoonaa euroa tuloutettu museoille 2023

80

miljoonaa euroa tuloutettu museoille 2015–2023

4/5

museojohtajien tyytyväisyysindeksi Museokorttiin

75 %

Museokortin myyntituloista tuloutetaan museoille

330 000

voimassa olevaa Museokorttia vuonna 2023

7

keskimäärin 7 museokäyntiä per kortti

Museokortti – yhteinen menestystarinamme

Vuonna 2015 lanseerattu Museokortti on ollut yhteinen menestystarina Suomen museokentälle. Museokortti on tutkitusti muuttanut museoiden käyttökulttuuria: kynnys poiketa uusiin ja tuttuihin museoihin on madaltunut. Museot ovat tehneet kävijäennätyksiä lähes joka vuosi Museokortin myyntiin tulon jälkeen, ja se on kasvattanut museoiden yhteenlaskettuja pääsylipputulota merkittävästi verrattuna aikaan ennen Museokorttia.

Museokortin tuottamista tuloista 75 % on tuloutettu museoille. Yhteensä Museokortti on tulouttanut museoille yhdeksässä vuodessa noin 80 miljoonaa euroa, ja museoille jaettu tulo on kasvanut joka vuosi.

Tarinamme on kuitenkin vasta alussa. Tutkimuksemme mukaan Museokortilla on kuluttajien keskuudessa yhä kasvupotentiaalia. Tänäpäin Museokortteja on aktiivisessa käytössä noin 330 000. Uskomme, että vuonna 2026 määrä on lähempänä puolta miljoonaa.

Haluamme avata Museokortti-yhteistyön vaikutuksia museoille, sillä museoalan ja Museokortin kasvu tehdään yhdessä. Samalla kehitämme Museokorttia yhä paremmaksi järjestelmäksi. Pyrimme kaikkiin keinoin kasvattamaan museoiden saamia Museokortti-tuloja, ja tavoitteemme

on nostaa museoille tuloutettavaa osuutta 80 prosenttiin 2026 mennessä.

Haluamme varmistaa, että menestystarinamme jatkuu; että houkuttelemme museoille yhä uusia kanta-asiakkaita, jotka tuovat museoille lisää tuloja ja varmistavat laadukkaan museotoiminnan jatkumisen.

Museoiden väki on mukana rakentamassa alan yhteistä kasvua: myymällä ja markkinoimalla yhteistä pääsylippua, kanta-asiakkuutta suomalaiseen kulttuuriperintöön. Aktiiviset ja tyytyväiset museokävijät ovat yhteinen etumme, josta hyötyvät museoalalla kaikki.

Toukokuussa 2024



Pekka Impiö

FMA Creations Oy, toimitusjohtaja
Museoliitto-konserni, liiketoimintajohtaja

Vaikutus 1:

Museokortti tuo lisää kävijöitä ja käyntejä.

Museoiden kävijämäärät ovat kasvaneet lähes joka vuosi Museokortin lanseeraamisen jälkeen. Se kertoo, että Museokortti tuo museoille lisää kävijöitä ja käyntejä.

Kortti innostaa kävijät museoon entistä useammin ja houkuttelee kokonaan uusia ihmisiä museoiden uusiksi kanta-asiakkaiksi. Kortti madaltaa museovierailun kynnystä. **Museokortilla kävijä lähtee tutustumaan helposti myös itselle vieraisiin museoihin ja näyttelyihin.**

Museokortin omistaja käy museossa keskimäärin seitsemän kertaa vuodessa.

Kortin omistajat arvioivat käyvänsä museossa yli kolme kertaa enemmän kuin ilman Museokorttia*. Museokortti tuo siis museoille käyntejä, joita ei tehtäisi ilman korttia.

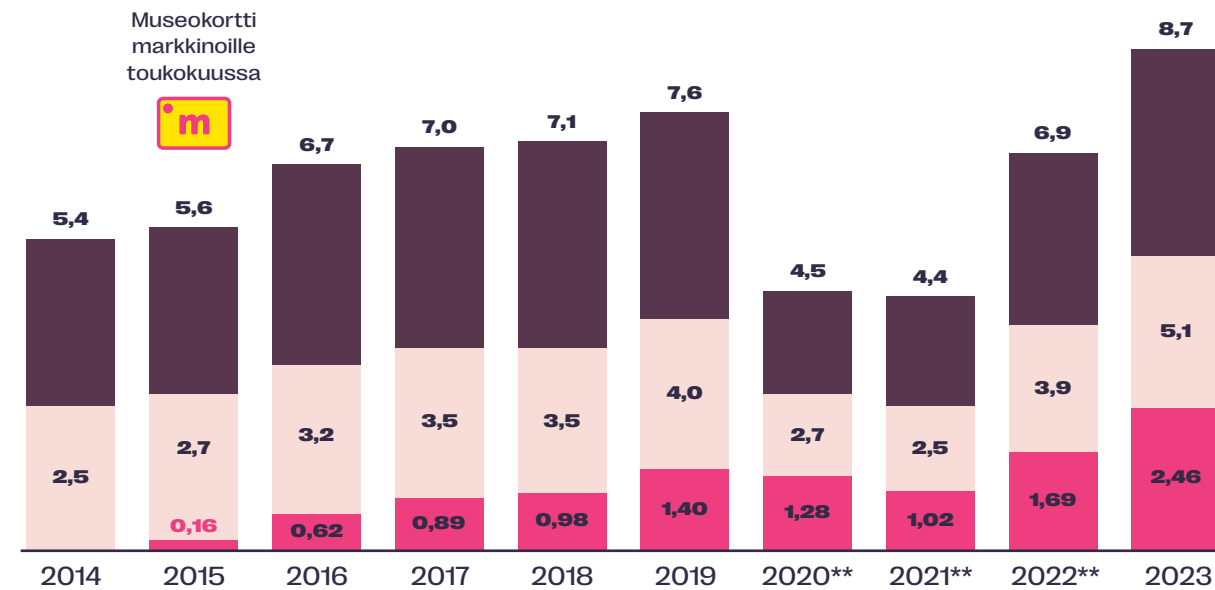
3 x

Museokortin omistajat arvioivat käyvänsä museossa yli kolme kertaa enemmän kuin ilman korttia.

* MUSEOKORTTI-TUTKIMUS 2019

Museoiden kävijämäärien kehitys 2014–2023*

Miljoonaa käyntiä



■ Kaikki käynnit yhteensä (sis. ilmaiset ja maksulliset käynnit)
 ■ Maksullisten käyntien osuus (sis. Museokortti-käynnit)
 ■ Museokortti-käyntien osuus

* LÄHTEET: MUSEOTILASTO.FI JA MUSEOKORTTI
 ** KORONARAJOITUKSET: 2020– ALKUVUOSI 2022

Vaikutus 2:

Lisää rahaa museoalalle.

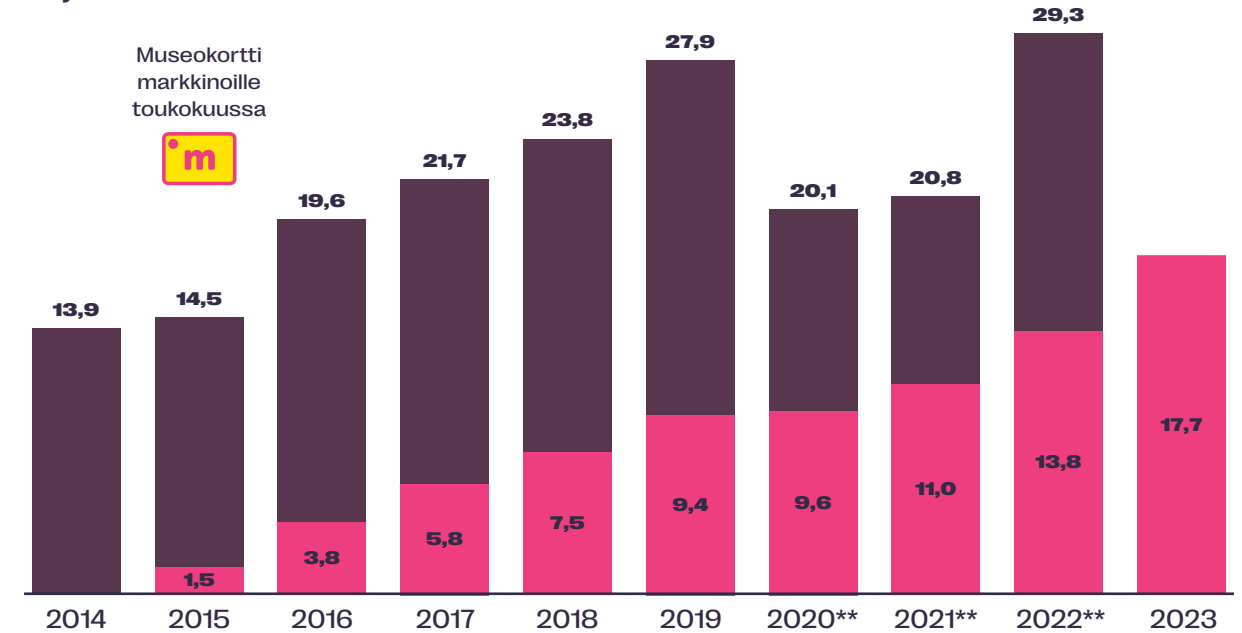
Museoiden yhteenlasketut pääsylipputulot ovat kasvaneet Museokortin käyttöönoton jälkeen 102 % – siis yli tuplaantuneet.

Museokortti on lisännyt nimenomaan maksullisten museokäyntien määrää. **Suuri osa Museokortin ostaneista ei muutoin olisi käyttänyt vuoden aikana 79 euroa museoiden kertalippuihin.** Lisääntyneet käynnit ja kävijät kasvattavat myös oheistuloja (ks. Otsikko 5).

Museoille maksetaan takaisin aina vähintään 75 % Museokortin liikevaihdosta. Loput FMA Creations käyttää museoiden markkinointiin sekä järjestelmän ylläpitoon ja kehittämiseen. **Museokortin taloudellisia edunsaajia ovat suomalaiset museot ja museoala – alan ulkopuolisia edunsaajia ei ole.**

Museoiden pääsylippu- ja Museokortti-tulot 2014–2023*

Miljoonaa euroa



■ Museoiden pääsylipputulot yhteensä
 ■ Museokortti-tulojen osuus

* LÄHTEET: MUSEOTILASTO.FI JA MUSEOKORTTI
 ** KORONARAJOITUKSET: 2020– ALKUVUOSI 2022

Vaikutus 3: **Museokorttilainen käy useammin – näistä kertyvä tulo suurempi kuin kertakäynnistä.**

Museokortilla kävijä käy museoissa useammin, mikä lisää pääsylipputuloja. **92 % Museokortin käyttäjistä kertoo museokäyntien lisääntyneen kortin ansiosta.*** Vaikka yksittäisestä normaalikäynnistä saatava raha voi olla kertalippuhintaa pienempi, useista käynneistä saatu tulo on suurempi, kuin mitä kävijä olisi valmis maksamaan kertalipuista.

Lisäksi 77 % Museokortin omistajista vierailee museossa seurassa. Paljon museoissa vierailevat Museokortin omistajat vetävät muitakin vierailulle kanssaan. Seuralainen maksaa usein tavallisen pääsylipun hinnan, mikä jälleen lisää lipputuloja.

Museo voi kasvattaa omia Museokorttitulojaan myymällä korttia aktiivisesti, jolloin se saa enemmän provisioita ja ensikäyntikorvauksia sekä kasvattaa yhteisesti jaettavaa, joka jaetaan käyntikorvauksina.

Museokortti tuo museolle suoria pääsylipputuloja. Jos kävijä ostaa uuden Museokortin museossa, saa museo myyntiprovisioon, 4 euroa, sekä 100 % korvauksen ensikäynnistä, jos se tehdään myyjämusseossa. Jos museon pääsylippu on vaikkapa 15 euroa, museo saa ensikäynnistä (4 + 15 =) 19 euroa – enemmän kuin tavallisen kertalipun hinnan. Ensikäynnin jälkeen jokaisesta Museokortti-käynnistä korvataan keskimäärin 50–60 % pääsylipun hinnasta.

* MUSEOKORTIN ASIAKASTUTKIMUS

92 %

Museokortin käyttäjistä kertoo museokäyntien lisääntyneen kortin ansiosta.

77 %

Museokortin omistajista vierailee museossa seurassa.

100 %

Museokortin myynyt museo saa ensikäynnistä täyden korvauksen



Museokortti-tulot tehdään yhdessä

Museot ja FMA Creations Oy tekevät Museokortti-tulot yhdessä: ne syntyvät Museokorttien ja sen jatkokausien myynnistä. **Museot voivat siis itse vahvasti vaikuttaa Museokorttituloihinsa myymällä ja mainostamalla Museokorttia aktiivisesti** – näin kasvatetaan yhdessä jaettavia tuloja.

Museoiden kesken Museokortti-tulot jaetaan käyntien perusteella. Museot saavat jokaisesta Museokortti-käynnistä keskimäärin 50–60 % kertalipun hinnasta. Tämä maksuprosentti riippuu yhteenlasketuista myyntituloista ja käyntimäärästä kaikissa Museokortti-kohteissa. **Jos käyntien määrä kasvaa, mutta myynti ei, prosentti pienenee – siksi Museokorttia kannattaa myydä aktiivisesti.**

Maksuprosentti on viime vuosina pienentynyt, mihin ovat vaikuttaneet paitsi käyntien lisääntyminen, myös museoiden kertalippujen hintojen nousu. Maksuprosenttia huomionarvoisempaa on kuitenkin, että **museoille jaettavien Museokortti-tulojen euromäärä on kasvanut merkittävästi joka vuosi.**

Vaikutus 4: Museokortti kasvattaa eri palveluiden tuloja.

Pääsylipputulosten lisäksi Museokortti kasvattaa oheistuloja. **80 % Museokortin omistajista kertoo käyttävänsä museovierailun yhteydessä muita museopalveluja**, kuten kahvilaa, ravintolaa, museokauppaa, opastuksia, työpajoja ja tapahtumia. Museokortilliset kuluttavatkin oheispalveluihin lähes viisi kertaa enemmän kuin kortittomat.

Museokortti-tuloja katsoessa kannattaa kiinnittää huomiota: 1) toistuvat käynnit, joita kävijät eivät tekisi ilman Museokorttia; 2) seuralaisten tuomat pääsylipputulot; 3) käynnin yhteydessä saadut kahvilan, kaupan ja muiden museopalvelujen tulot.

5 x Museokortin omistajat kuluttavat museoiden oheispalveluihin viisi kertaa enemmän kuin kortittomat.

Vaikutus 5: Museokortti lisää museoiden, näyttelyiden ja museopalveluiden näkyvyyttä.

Museokortti on myös museoiden yhteinen markkinointikoneisto, joka tavoittaa vuosittain sadat tuhannet aktiiviset museokävijät. Noin neljä prosenttia Museokortin liikevaihdosta käytetään markkinointiin, jonka tavoitteena on Museokorttien myynnin lisäksi houkutella ihmisiä eri museoihin ja näyttelyihin sekä mainostaa museoita monipuolisina ajanviettopaikkoina ja matkailukohteina. Pidämme museot ihmisten mielissä osana niin arkea kuin lomaa!

suuren joukon museoiden kanta-asiakkaita. Museokortin verkkosivuilla vierailee vuosittain yli 2 miljoonaa kävijää, Facebook- ja Instagram-tilit tavoittavat vuosittain noin 2,5 miljoonaa käyttäjää, uutiskirje 250 000 ihmistä ja TikTok yli 1 miljoonan yleisön.

Museot saavat järjestelmästä eniten irti, jos ne päivittävät omaa Museot.fi-sivuaan ja viestivät aktiivisesti myös omissa kanavissaan Museokortin omistajille.

Museokortin kautta museot saavat merkittävää lisänäkyvyyttä ja tavoittavat



Vaikutus 6: Museokortti on mullistanut suomalaisten museosuhteen.

Tärkein Museokortin tuoma muutos on tapahtunut museoasiakkaiden käyttäytymisessä. Museoiden yhteisen lipun avulla **yhä useampi ihminen on kiinnostunut suomalaisista museoista ja luonut niihin merkityksellisen suhteen.** Kuten eräs kortin omistaja kuvaa:

”Olen tänä vuonna ollut useammassa museossa kuin 10 vuotena aikaisemmin yhteensä. Upeita museoita ja hienoja näyttelyitä on Suomi näköjään täynnä.”

Kortti houkuttelee käymään museoissa useammin ja vierailemaan myös uudenaikaisissa museoissa. Näin **mielikuva suomalaisista museoista on muuttunut ja monipuolistunut.**

”Paras mahdollinen kortti! Nyt on tosi helppo vain piipahtaa katsomaan vaikkapa vain yksittäistä teosta tai tulee käytyä museossa, jonka olemassaolosta ei ole tiennyt mitään.”

Yhdeksässä vuodessa on todistettu, ettei kyse ole ohimenevästä trendistä, vaan Museokortilla on kestävä vaikutus suomalaisten museosuhteeseen. Museokortin myötä **museoista on tullut entistä laajemmalle joukolle yhä tärkeämpi tapa viettää arkea ja lomaa.** Se on äärimmäisen olennaista museoiden jatkuvalle menestykselle.

”Museokäynnit ovat lisääntyneet meidän taloudessa moninkertaisesti. Se, mitä taiteesta ja elämyksistä saa, on mittaamatonta.”

Kuinka museo voi parhaiten hyötyä Museokortti-järjestelmästä?

Kannusta Museokortin ostamiseen

- Jokainen myyty Museokortti on uusi kanta-asiakas museoille!
- Museo saa jokaisesta myydystä kortista ja jatkoajasta 4 euron provision.
- Museon kannattaa aktiivisesti kertoa Museokortista yksittäislippua ostaville, sillä näin käynnistä on mahdollisuus saada sekä 100 % ensikäynnin korvaus että 4 euron provisio.
- Museokortti on hittituote lahjanostajien parissa! Kortin kannattaa näkyä myös museokaupassa.
- Mitä enemmän Museokortteja ja jatkoajoja myydään, sitä enemmän rahaa kertyy yhteiseen pottiin jaettavaksi Museokortti-käyntikorvauksina.

Houkuttele museokorttilaiset käynnille

- Museokortin omistajien kynnys tehdä toistuvia käyntejä tai tutustua uuteen museoon on matala!
- Museon kannattaa muistuttaa viestinnässään olevansa Museokortti-kohde. Helppo tapa on käyttää Museokortin logoa tai tunnusta #museokortti.
- Museot saavat jokaisesta Museokortilla tehdystä normaalikäynnistä korvauksen, jonka suuruus riippuu Museokorttien kauden yhteenlasketuista myyntituloista ja käyntimäärästä kaikissa Museokortti-kohteissa.

Houkuttele palveluiden pariin

- Houkuttele kävijät myös museon muiden palveluiden pariin: kahvilaan, museokauppaan, opastukselle, työpajoihin, lasten synttäreille, tyhypäivään, kokousta viettämään... Yksi tapa viestiä palveluista museoiden kanta-asiakkaille on tarjota Museokortti-etuja.
- Museoon lähdetään harvemmin yksin. Museokortin tuomia tuloja laskiessa muista myös Museokortin omistajien tuomien seuralaisten pääsylipuista ja kuluttamista palveluista saatavat tulot.



Kuva: Ella Karttunen / Museokortti

Takakannen kuva: Ella Karttunen / Museokortti

Museoita Museokortti-asioissa auttaa:

Museokortin asiakkuustiimi

museot@museot.fi

044 4300 729

044 4300 707

fmac.fi

Kuluttaja-asiakkaisiin liittyvissä asioissa auttaa:

Museokortin asiakaspalvelu

museokortti@museot.fi

044 784 5745

museot.fi

