



Vastauksia yleisimmin kysytyihin kysymyksiin Museokortti-kohteeksi hakuun liittyen:

- **Yhtenä kriteerinä Museokortti-kohteelle on Museoliiton jäsenyys. Miten Museoliiton jäseneksi tai kannatusjäseneksi haetaan?**

Vastaus: Museoliitto-konserni palvelee suomalaista museoalaa tarjoten palveluja sekä museoalan ammattilaisille että museoille. Museoliitto valvoo koko alan etua ja tarjoaa viimeisintä tietoa museotoiminnan kehityksestä.

Lisää tietoa Museoliiton jäsenyydestä, jäseneksi hakemisesta ja jäsenmaksuista löydät täältä: <https://museoliitto.fi/jasenyyss-liitossa/>.

Museoliiton hallitus käsittelee jäsenhakemuksia kokouksissaan noin kymmenen kertaa vuodessa.

Museoliiton jäsenyys ei takaa, että kohde hyväksytään automaattisesti Museokortti-kohteeksi.

- **Mitä liittyminen Museokortti järjestelmään maksaa?**

Vastaus: Museokortti järjestelmään liittyminen, alkukoulutus, lukijalaite ja myynti- ja markkinointimateriaalit ovat maksuttomia Museoliiton jäsenille.

- **Milloin päätöksistä ilmoitetaan hakijakohteelle?**

Vastaus: Hakijakohteille ilmoitetaan päätöksestä noin kahden viikon sisällä hakuajan päättymisestä. Vuoden aikana kohteita otetaan sisään kahdessa erässä.

Kohteilta saatetaan pyytää lisätietoja hakuajan päättyessä ennen päätösten tekemistä.

Kevään haku päättyy: 15.4.

Syksyn haku päättyy: 1.9.

- **Mitkä ovat museon oikeudet ja velvoitteet Museokortti-järjestelmään liityttäessä?**

Vastaus: Kohteiden tulee tutustua Museokortin sopimusehtoihin ennen hakemuksen lähettämistä. Sopimusehdoissa on määritelty museon ja Museokortin oikeudet ja velvoitteet. Sopimusehtoihin ja Museokortti-kohteen kriteereihin voi tutustua täällä: <https://museoliitto.fi/museokortti/>.

Museokortti-kohteen tulee mm. hyväksyä Museokortti pääsymaksuvälineenä, myydä Museokorttia aktiivisesti, pitää Museokortin markkinointimateriaaleja esillä, päivittää museon tietoja Museokortin

alustoille, seurata tiedotustamme, nimetä Museokortti-vastaava ja mahdollistaa henkilökunnan aktiivinen osallistuminen Museokortin webinaareihin ja koulutuksiin.

- **Miten Museokortti tuo museoille rahaa?**

Vastaus: Museokortti tulouttaa vähintään 75 % myyntivoitostaan museoille käyntikorvausten ja myyntiprovisioiden muodossa. Museokortilla ei ole museoalan ulkopuolisia edunsaajia. Tavoitteenamme on nostaa tuloutusprosenttia entisestään lähivuosina. Museokortin sopimusehdoista löydät kuvauksen museoiden ja Museokortin välisestä rahaliikenteestä ja siihen liittyvistä ehdoista.

Museot saavat myyntiprovisiion jokaisesta myydystä Museokortista (2025: 4 €). Myyntiprovisio maksetaan myös Museokortin voimassaolon jatkosta. Jos täysin uuden Museokortin ostanut henkilö tulee samalla museoon vierailemaan, saa pääsymaksullinen museo myyntiprovisiion lisäksi 100 % käyntikorvauksen aikuisen pääsylipun hinnasta.

Normaaleista Museokortti-käynneistä maksetaan maksuprosentin mukainen käyntikorvaus museolle. Yksittäisen asiakkaan museokäynnistä korvataan vuoden sisällä 10 ensimmäistä käyntiä. Jos sama asiakas käy useammin museossa vuoden sisällä, ei korvausta samasta asiakkaasta makseta seuraavilta käynneiltä.

Vuoden kahdella ensimmäisellä laskutuskaudella käytössä on käyntikorvauksille ennakkoprosentti, joka on asetunut noin 50 % tienoille. Vuoden viimeinen maksuprosentti, ns. tasausprosentti, lasketaan vuoden lopussa kaikkien kohteiden yhteenlaskettujen käyntien ja Museokortti-myyntien perusteella. Jos prosentti ylittää vuoden aiemmat ennakkoprosentit, maksetaan myös edellisiltä laskutuskausilta takautuvasti käyntikorvauksia museoille.

Museokorttilaiset ovat tutkimuksen mukaan valmiita myös käyttämään museon palveluihin viisi kertaa enemmän rahaa verrattuna kortittomiin kävijöihin ja vierailevat museoissa yleensä seurassa, joten Museokortti-kävijät tuovat museoihin myös muita rahavirtoja.

- **Kuinka paljon museoiden kävijämäärät ovat nousseet Museokortti järjestelmään liittymisen myötä?**

Vastaus: Kävijämäärien nousu Museokortin myötä on kohdekohtaista ja kävijämäärien kasvuun vaikuttavat mm. museon sijainti, asiakasprofiilit, sisällöt, näyttely- ja tapahtumatarjonta, omat markkinointitoimenpiteet jne. Museon omalla aktiivisuudella Museokortti-myyntissä ja -markkinointitoimenpiteissä on myös vaikutusta järjestelmästä saatuihin hyötyihin.

Yleisellä tasolla voidaan todeta, että museoiden yhteenlasketut pääsylipputulot ovat kasvaneet Museokortin käyttöönoton jälkeen 102 % – siis yli tuplaantuneet. Museokorttilaiset vierailevat museossa myös yleensä seuralaisen tai seurueen kanssa, jolloin myös muut pääsylipputulot kasvavat.

Voit lukea lisää Museokortin vaikuttavuudesta mm. kävijämääriin ja pääsylipputuloihin Museokortin sivuilta: <https://museot.fi/tietoa-museokortista>.

- **Mitä muita hyötyjä Museokortti tuo museoille kävijämäärien lisäksi?**

Vastaus: Museokortti toimii myös valtavana markkinointialustana kohteilleen. Museokortin n. 350 000 asiakasta etsivät ahkerasti tietoa ja museoretki-ideoita museot.fi -sivuiltamme, jossa jokaisella Museokortti-kohteella on omat itse päivitettävät sivut.

Museokortin markkinointi nostaa museot.fi-sivuille päivitetystä näyttelyistä, tapahtumista ja Museokortti-eduista nostoja myös kuluttajauutiskirjeeseemme, jolla on tällä hetkellä noin 260 000 tilaajaa. Somessa tavoitamme kuukausittain noin 1–2 M ihmistä.

Tarjoamme lisäksi Museokortti-verkostoon kuuluville museoille ilmaisia webinaareja ja läsnäkoulutuksia mm. myyntiin ja asiakaspalveluun, markkinointiin sekä ajankohtaisiin Museokortti-teemoihin liittyen.

Museokortti tuo myös positiivista näkyvyyttä museoalalle ja tuo aktiivisesti museoalaa yleiseen keskusteluun.

Lisätietoja: museot@museot.fi