



Vastauksia yleisimmin kysytyihin kysymyksiin Museokortti-kohteeksi hakuun liittyen:

- **Museokortti kohteen omistajaorganisaation on oltava Museoliiton liitto- tai kannatusjäsen. 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.

1.4.2026 alkaen voimaan tulleiden uusien kriteerien mukaisesti Museokortti-kohteeksi hakevaa kohdetta ylläpitävän organisaation tulee olla joko:

1. Museoliiton liittojäsen, jolloin Museokortti-järjestelmään liittyminen on ilmaista.
2. Museoliiton kannatusjäsen, joka täyttää myös Museoliiton liittojäsenyysskriteerit. Kannatusjäsenille Museokortti-järjestelmään liittyminen maksaa 5000 €.

Kohteen omistajaorganisaation tulee olla Museoliiton jäsen ennen hakemista Museokortti-kohteeksi. Museoliiton hallitus käsittelee jäsenhakemuksia kokouksissaan noin kymmenen kertaa vuodessa.

Jäsenkelpoisuus on määritelty Suomen museoliitto ry:n säännöissä: <https://museoliitto.fi/saannot/>. Sääntöjen mukaan liittojäseneksi voidaan hyväksyä Suomessa toimiva, museotoimintaa harjoittava oikeuskelpoinen yhteisö. Kannattavia jäseniä voivat olla liiton tavoitteita tukevat oikeuskelpoiset yhteisöt.

Museoliiton hallitus on päätöksenteossaan arvioinut museotoimintaa mm. suhteessa museolain määritelmiin museotoiminnasta <https://www.finlex.fi/fi/lainsaadanto/2019/314> ja kansainvälisen museoneuvosto ICOM:in museomääritelmään <https://icomfinland.fi/museomaaritelma/>.

HUOM! Kohdetta ylläpitävän organisaation Museoliiton jäsenyys ei takaa vielä kohteen Museokortti-järjestelmään hyväksymistä, vaan myös muiden Museokortti-kohteen kriteerien tulee täytyä.

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

Lisätietoja Museoliiton toiminnasta ja hakuprosessista voi tiedustella myös: museoliitto@museoliitto.fi .

- **Mitä liittyminen Museokortti-järjestelmään maksaa?**

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

Museoliiton kannatusjäseniltä peritään 5000 € kertaluontoinen liittymismaksu. Alkukoulutus, lukijalaite ja myynti- ja markkinointimateriaalit ovat maksuttomia myös kannatusjäsenille.

- **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: 1.4.

Syksyn haku päättyy: 1.9.

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

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: Palvelun ylläpitäjä tilittää maksatuskausittain provisioina ja pääsymaksuina museoille vähintään 75 % käyttöön otettujen tai rekisteröityjen Museokorttien myynnin liikevaihdosta. Esimerkiksi vuonna 2023 museosektorille tuloutettiin liikevaihdosta yhteensä 17,7 miljoonaa euroa, vuonna 2024 yhteensä 19 miljoonaa euroa ja vuonna 2025 yhteensä 21,3 miljoonaa euroa.

Tavoitteenamme on, että tuloutusten määrät nousisivat joka vuosi verrattuna edelliseen vuoteen. Museokortilla ei ole museoalan ulkopuolisia edunsaajia. Museokortin sopimusehdoista löydät kuvauksen museoiden ja Museokortin välisestä rahaliikenteestä ja siihen liittyvistä ehdoista.

Museot saavat myyntiprovision jokaisesta myydystä Museokortista (2026: 4 €). Jos kortin ostanut henkilö tekee kortilla myös ensikäyntinsä samassa kohteessa, saa pääsymaksullinen museo myyntiprovision lisäksi 100 % käyntikorvauksen aikuisen pääsylipun hinnasta.

Normaaleista Museokortti-käynneistä maksetaan maksuprosentin mukainen käyntikorvaus museolle. Maksuprosentti on siis se prosenttiosuus, jonka museo saa normaalin pääsylippunsa hinnasta / yksi Museokortti-käynti. 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-myynnin 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: Koko museosektorin maksullisten museokäyntien määrä on Museokortin myötä tuplaantunut viimeisen 10 vuoden aikana nousten 5 miljoonaan maksulliseen käyntiin vuodessa

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

Museokorttilaiset vierailevat museossa myös yleensä seuralaisen tai seurueen kanssa, jolloin myös muut pääsylipputulot kasvavat. Yleisellä tasolla voidaan todeta, että museoiden yhteenlasketut pääsylipputulot ovat Museokortin markkinoille tulemisen jälkeen lähes kolminkertaistuneet ja käyntimäärät tuplaantuneet.

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. 363 000 asiakasta etsivät ahkerasti tietoa ja museoretki-ideoita museot.fi -sivuiltamme, jossa jokaisella Museokortti-kohteella on omat itse päivitettävät sivunsa.

Museokortin markkinointi nostaa museot.fi-sivuille päivitetystä näyttelyistä, tapahtumista ja Museokortti-eduista nostoja myös kuluttajauutiskirjeeseemme, jolla on tällä hetkellä noin 275 000 tilaajaa. Somessa tavoitamme kuukausittain noin 1–2 M ihmistä.

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

Museokortti-kohde saa kauttamme kävijöistään arvokasta dataa mm. markkinoinnin tueksi käynti- ja myyntiraporttien myötä. Raporteista selviää mm. kävijöiden ikä- ja asuinpaikkajakauma. Museokortti-asiakkaat voivat jättää kohteilleen myös palautetta ja arvosteluita, joita museot voivat käyttää toimintansa kehittämisessä.

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

Lisätietoja: museot@museokortti.fi