

KKK Tartu 2024 ja Piletilevi

Sisukord

[Tasuta piletid ja nende seotud tasud](#)

[Piletite kontroll ja müük kohapeal](#)

[Projektide kokkulepped Piletileviga](#)

[60% sündmuste piletitest on müügil Piletilevis.](#)

[Piletilevi info kogumine](#)

[Piletilevi reklaamivõimalused](#)

[Piletite sisestamine ja muutmine Piletilevi keskkonnas](#)

Piletilevi vahendusteenuse tasu muutumine alates

01.03.2024

Seoses piletimüügi turutingimustes toimunud muutustega on AS Piletilevi Group ja SA Tartu 2024 leppinud kokku uutes vahendusteenuse tasu määrades. Kõikidel projektidel, kellel on Piletileviga leping, rakendub uus piletimüügi vahendustasumäär **alates 1. märts 2024.**

Uueks vahendusteenuse tasu suuruseks on **2.9% ostes pileti Tartu 2024 kodulehe, korraldaja kodulehe või Piletilevi keskkonna kaudu.** Varasemate tingimuste järgi oli vahendusteenuse suuruseks 3.8% ostes pileti Tartu 2024 kodulehe või korraldaja kodulehe kaudu ning 5% ostes pileti Piletilevi keskkonnast. Vahendusteenuse tasudele lisandub käibemaks.

Piletilevi võtab eraldi ühendust ja sõlmib lepingumuudatuse kõikide projektidega, kelle piletid on müügis Piletilevi keskkonnas.

Piletimüügi vahendusmäära muutus ei mõjuta sündmusi, kes ei müü pileteid ja on Piletilevi keskkonnas üleval info edastamise eesmärgil.

Internetipoe teenustasu selgitus

Nagu ka varasemalt kehtinud, siis ostes pileti Tartu 2024 kodulehe või korraldaja kodulehe kaudu ei rakendu ostjale internetipoe teenustasu 1.50€ pileti kohta. Ostes pileti otse Piletilevi kodulehe kaudu rakendub ostjale internetipoe teenustasu 1.50€ pileti kohta. Kõikidele projektidele, kes müüvad pileteid Piletilevis, on Piletilevi edastanud shop-provideri lingi, mille projekt saab lisada Kultuuriaknasse ja enda kodulehele. See link võimaldab müüa pileteid ilma internetipoe teenustasuta.

Tasuta piletid ja nende seotud tasud

1. Kui palju maksab tasuta (nt kogukonna liikmetele vabatahtliku töö eest; kutse jms) pileti väljastamise/müügitasu Piletilevi süsteemist?

Ei maksa midagi. Korraldaja saab Piletilevi korraldajakeskkonnas teostada oma müüke (trükkida pileteid, saata neid e-mailiga) ja väljastada kutseid ning hallata broneeringuid iseseisvalt täiesti tasuta.

2. Kas tasuta piletitega sündmuste puhul on vahendustasu? Kas tasuta piletite puhul on teenusetasu (50 senti)?

Tasuta piletite puhul vahendustasu ega muid tasusid ei lisandu.

3. Kas tasuta kutset nt filmilinastusele ei tohi saata enda kujundatud kutse põhjal, vaid peab olema ainult Piletilevi blanketil?

Loomulikult tohite saata enda kujundatud põhjal. Kogu koostöö peamine eesmärk on, et Kultuuripealinna kultuurivalik oleks nähtav ja leitav ja kättesaadav laiale auditooriumile. Lisaks saab kasutada PDF-piletil pileti/kutse alumisel poolel omakujundusega tervitust/sõnumit/kujundust

4. Palun kommenteerige vahendusprotsenti 2,9%. On see ikka hea pakkumine?

Erinevate teenusepakkujate hinnapakumised on varieeruvad ja nende konkurentsivõime hindamiseks tuleb vaadata:

Kas protsent pileti hinna seest on ainus võetav tasu, või lisandub piletiostjalt võetav tasu

Kas mingisuguste funktsionaalsuste (näiteks määratud istekohad müümiseks) võetakse mingi fix tasu, kas lisaks protsenditasule on veel mingisugune miinimumtasu (mis päris tihti tõstab tegeliku protsentuaalse kulu soodsamatelt piletitelt imekõrgeks)

Milline on konkreetset teenust pakkuva kanali leviku suurus: aitab säästa turunduskuludelt ja olla nähtav väga suurele hulgale konkreetset kultuuri- ja

meelelahutushuvilistele kodanikele (uuri, millised on oma piletimüügikeskkonna teenuseid pakkuvate ettevõtete kodulehe külastuste mahud, kui palju on neil töötajaid/klienditeenindajaid, kes saavad olla abiks sinule kui korraldajale ja ennekõike teevad ära suure töö paljude piletioستjate teenindamisel) Iga le hinnale leidub kindlasti kuskil vastu veel parem vahendusteenuse hind – samas on ürituse korraldajale 1st või 2st vahendustasu protsendist suurema hulga päris hinnaga piletimüügilt saadud tulu – vahendusteenuse hinnavahega võid võita 200 eurot, aga kaotada 10 000€ jagu piletimüüki.

Piletite kontroll ja müük kohapeal

1. Kuidas toimub piletite kontrollimine kohapeal, kui soovime kasutada oma tööjõudu? Kas Piletilevi pakub ka omapoolselt nõ piletilugejaid (QR koodi skännereid või koodilugejaid) rendiks? Kui jah, siis mis hinnaga? Või kas Piletilevil on mingi telefonirakendus, mida saavad meie enda inimesed kasutada piletite kontrollimiseks?

Piletilevil on Android telefonidel töötav piletikontrolli äpp, mille saab paigaldada korraldaja Android telefonidele. Samamoodi saab Piletilevist kasutamiseks Piletilevi Android-seadmed, mis on juba äpiga varustatud, ning teie ürituse spetiifika kohaselt seadistatud.

Käesoleva ehk 2023. aasta sügisest koos Piletilevi lihtsa ürituste iseadministreerimisteenuse avamisega on kõigile korraldajatele kättesaadav ka iOS piletikontrolliäpp.

2. Kui soovime müüa pileteid vaid kohapeal (sest meie pilet on esialgu plaanitud odav, 5EUR, ja mõeldud ka juhuslikele möödujatele), siis kas on võimalik Piletileviga teha ka oma isiklik kokkulepe koostöölepingu sõlmimiseks?

Piletilevi süsteemi KORRALDAJA keskkonnast saate trükkida, saata oma kutseid ja müüa ise oma pileteid TASUTA.

Projektide kokkulepped Piletileviga

1. Kas iga projekt teeb eraldiseisva lepingu Piletileviga sündmuste lisamiseks?

Iga eraldiseisev juriidiline korraldaja sõlmib Piletileviga koostöölepingu, mis käsitleb konkreetset üritust ja juhtumit. Lepingud on standardtingimustega ja ei kohusta korraldajat mitte millekski väljaspool konkreetse ürituse ja Tartu 2024 raamkokkulepet. Et Piletilevi saaks teie sündmuse sisestada süsteemi nii nagu see peab olema, on vaja ka täidetud ürituse Tellimusleht, mille alusel Piletilevi vajaliku sisestustöö teostab. Piletilevi kaudu müüdud piletite raha kannab Piletilevi konkreetse ürituse korraldaja arvele.

2. Kui Peakorraldajal on juba pikaaegne leping Piletileviga, siis missugune saab nende puhul olema leping projektidega?

Tartu 2024-l on Piletileviga raamkokkuleppe, mille alusel Piletilevi kohustub käsitlema kõiki Tartu 2024 ürituste korraldajaid vastavalt kokkulepitud teenusehindadele ja Piletilevi poolt osutatud pakkumisele.

NB! Piletilevi reklaamipakkumine ei kehti tasuta sündmustele. Tasuta sündmused on kõik kajastatud Tartu 2024 ja Piletilevi kavas kategooria Tartu 2024 all. Kui mingite projektide juriidiliseks korraldajaks on Tartu 2024, siis reguleerib suhtlust ürituste müügiks Tartu 2024 ja Piletilevi vahel sõlmitav leping.

60% sündmuste piletitest on müügil Piletilevis.

1. Suurema osa oma üritustest oleme seni planeerinud kas tasuta või siis muuseumipiletiga. Igaks juhuks seetõttu küsin, et kas peaksime üritused panema Piletilevisse ka juhul, kui piletiga pääset pole või piisab siis kultuuriaknasse info edastamisest. Sellisel juhul kasutaksime Piletilevi rohkem turundusliku töövahendina. Lisaks, kas saan õigesti aru, et kui ka peaksime plaanima üritustele sissepääsu muuseumipiletiga, siis 60% potentsiaalsetest piletitest peaksime siiski pakkuma piletilevi vahendusel?

60% piletite mahumäär on tinglik ja kehtib konkreetselt piiratud mahutavusega ürituste puhul. Tegelikult püüab see mahumäär tagada peaeesmärgi täitmist: Tartu2024.ee kavas kuvatud ürituste info ja piletite kättesaadavuse tagatus. Et ei juhtuks olukorda, kus Tartu2024.ee-l näitab süsteem, et piletid on välja müüdud, kuigi tegelikult on nad ikkagi kusagil saadaval – väga segadust tekitav olukord kultuuripealinna külalise jaoks. Piletilevi on lubanud kavas ka tasuta üritused, siis nende puhul on tõesti absurdne rääkida 60% piletitest.

2. On olemas väljakujunenud piletimüügisüsteem (muuseumid, kinod) - kuidas sellisel juhul 60% nõue kehtib?

Piletilevi kaudu esitlevad end ka Lennusadam, Kumu, Arhitektuurimuuseum:

<https://www.piletilevi.ee/est/piletid/naitus/>

Muuseumid saavad Piletilevist müüdud pileteid kontrollida Piletilevi mobiililahendusega. Oma sisemise arvestuse pidamist saavad teostada kasvõi Piletilevi pileti vastu oma süsteemist 0 – pileti väljastamise abil.

Muuseumikülastus, muuseumi asumine Piletilevi marketplace'is annab muuseumile nähtavust – piletiost kogusena on selle peaeesmärgi kõrval selle tähtsusega, et kui inimene tõesti soovib endale harjumusest pileti ette osta, saaks ta seda kohe samas keskkonnas teha.

Kinode ja määratud istekohtade puhul on eesmärk sama – tagada kultuuripealinna potentsiaalsele külalisele adekvaatne ürituse info ja sealjuures ka piletite reaalse saadavuse võimalus.

3. Kuidas ma piiran seda palju ostetakse pileteid näiteks koha pealt ja kui palju Piletilevist? Arvan, et meie ürituste puhul on koha peal müük populaarsem ja oleks väga ebameeldiv seda piirama hakata.

Eelmüügi ja ukselmüügi mahtude piiramine ei ole mingi probleem kui kasutate Piletilevi müügisüsteemi võimalusi: 1. Korraldaja oma kasutajakeskkond ja

omamüügid ja 2. Piletilevi muu müügivõrk – nad toimivad samalaadselt ühest potist. Kui mingil põhjusel soovite ürituse uksel müüa füüsilisi ettearukituid pileteid, võite seda teha ilma Piletilevi süsteemi kasutamata.

4. Kas st, et isegi tasuta üritustel peame "müüma" tasuta pileteid Piletilevi lehel?

Ei pea müüma tasuta pileteid. Aga kui teie küllastajate arvu maht on piiratud kas ajaliselt / ruumiliselt või kuidagi teisiti, võib teil olla vajadus inimvoo juhtimiseks.

5. Osalejate arv, mis alates on Piletilevi kasutamine ok - kui on alla 30, siis kas on teemaks?

Kui teie ürituse eesmärk on rikastada Euroopa kultuuripealinna kava ja tegemist on avaliku üritusega, siis ei ole oluline, milline on teie ürituse mahutavus. Oluline on, et inimene, kes leiab teie ürituse kavast www.tartu2024.ee ja Piletilevi.ee kaudu ei peaks hakkama otsima infot, et kust pileti osta saab või üritusele registreeruda saan. Klient peab nägema ühest selgest kohast pädevat infot – kas üritusele on pileteid või ei ole. Kas ta ostab pileti ette või tuleb uksele peab olema kliendi vaba valik. Aga väga paljud inimesed plaanivad oma liikumise ja aja turvalise kasutuse huvides oma käike kindlustatult pääsmega ette.

6. Paneme 60% pileteid Piletilevisse ja ülejäänud 40% Piletimaailma. Kui näeme, et Piletimaailmas on piletid otsas, aga Piletilevis pileteid veel alles, siis kas saame neid pileteid kahe müügikeskkonna vahel liigutada vabalt, vastavalt ostja vajadusele?

Lühike vastus – JAH, loomulikult saate vabu pileteid kahe keskkonna vahel liigutada vastavalt vajadusele.

Tartu 2024 ja Piletilevi vahelise koostöö peamine eesmärk on, et võimalikult laiale tarbijahulgale oleks Tartu 2024 raames toimuvad sündmused ja Tartu kultuurivõimalused toodud välja koos lihtsa ja kiire piletiostu võimalusega. Kui kasutate oma piletimüügiks mitut erinevat keskkonda, siis on soovitatav jälgida, et laiem infolevikuga keskkonnas oleks huvilistele pidevalt saadaval adekvaatne info piletite olemasolust või nende välja müüdud staatusest.

Piletilevi info kogumine

1. Mida Piletilevi monitoorib ja millist infot kogub?

Piletilevi monitoorib ja kogub ostjate kohta informatsiooni ainult GDPR-seaduse raames. Kui inimene ei ole andnud eraldi nõusolekut turunduseks, eraldi nõusolekut tema andmete statistiliseks töötlemiseks jne, siis omab Piletilevi kliendi andmeid ainult kliendiga konkreetse tehingu raames suhtlemiseks = üritus jääb ära, üritus lükatakse edasi – ehk ainult konkreetse tehinguga seotud toimingud.

2. Kuidas ja kas projekt seda infot kasutada saab?

Kui korraldaja on organisatsioon, kus on kehtestatud isikuandmete töötlemisega seotud protokollid, siis saab ta Piletileviga sõlmida isikuandmete üleandmise kokkuleppe, mis võimaldab kliendil ostjate ja isikuandmete informatsiooni saamise Piletilevilt. Aga jällegi ostutehinguga ei kaasne korraldajale õigust kliendi andmetega turundus- ja statistiliste toimingute tegemiseks. Selleks tuleb kliendilt küsida eraldi nõusolekud – olgu see siis ostuprotsessis, või korraldaja kodulehel eraldi.

Piletilevil on olemas ja sisselülitatavad vajalikud funktsionaalsused:
Pileti isikustamine ostuprotsessis (võib sisaldada lõputu arvu ankeediküsimusi
Piletiostjalt GDPR-iga vastavuses olevate lubade küsimine
Lisaks sõltuvalt projektist – olgu või tasuta aga külastajate andmete ja lisaankeedi registreerimisvajadusega, siis selleks on Piletilevil olemas funktsionaalsused koos klientidelt vajalike lubade võtmisega, et neid andmeid korraldajale kui 3ndale osapoolle edastada. NB! Ja jällegi kõige selle eelduseks on osapoolte vahel Isikuandmete üleandmise lepingu sõlmimine.

Piletilevi reklaamivõimalused

1. Kui tegu on tasuta sündmusega, siis kas kehtib ka 410€.- reklaampaketi võimalus?

410€.- turunduspaketi kasutamine ei ole ette nähtud tasuta sündmiste turundamiseks.

Arvestades aga tasuta ürituste mahtu ja osa kultuuripealinna programmis saab Piletileviga neile üritustele nähtavuse ja kajastuse tekitamise teemal läbi rääkida. Tartu2024-l on Piletileviga lepitud kokku konkreetne omavaheline reklaami ja infomaht, mille raames ka Tartu2024 otsustab millises mahus ja kuidas seal komplekselt nii tasulised kui tasuta üritused nähtavust ja lisakajastust saavad.

2. Kuidas selle 410€.- paketi jaotust ja elluviimist korraldada? Kellega Piletilevist neid pindu broneerida ja kujundusi saata?

Kõigile Tartu2024 projektidele on lihtne üldaadress endast märku andmiseks tartu2024@piletilevi.ee. Tartu2024 peaprojektijuht Piletilevis on müügijuht Hanna Jõgis, hanna@piletilevi.ee, +372 5345 8505.

3. Kas piletilevil on või on plaanis teha koostööd väljunditel teiste meediakanalitega müügis olevate ürituste ja ostukeskkonna turundamiseks?

Kõik kategooria üritused Piletilevi.ee keskkonda (ca. 1 miljon külastust kuus).

Kui korraldaja soovib veel lisanähtavust, siis Piletilevi meediatiim on hea meelega valmis koostama erinevaid meediaplaane. Lisaks Piletilevi enda kanalitele (uudiskirjad, bännerid, ekraanid müügipunktides jne) ka sotsiaalmeedia postitused ja võimendused Piletilevi jälgijatele, Google ADS, sh. Google display retargeting Piletilevi keskkonna külastanud kasutajatele, Google display

look-a-like audience laiendused sarnaste huvidega cookiedele, Google search seadistused ka väikestele üritustele, tele, raadio, välimeedia jm.

Sealhulgas teostab Piletilevi ka meediaoste, mis aitab vähendada korraldaja oma finantseeringu vajadust. Kõik Piletilevis olevad sündmused on ühendatud ka www.kultuurikava.ee ja www.visitestonia.com

Piletite sisestamine ja muutmine Piletilevi keskkonnas

1. Millal korraldame koolituse piletimüügi korraldajatele?

Piletilevi on valmis koolitama korraldajaid alates märtsikuust – võib asuda plaanima. Lisaks grupikoolitustele koolitame ka piletimüügi korraldajaid ka eraldi.

2. Kas projektid saavad ise oma sündmust muuta (sisu, pilti jms) või käib see läbi PL kontaktisiku?

See võimalus on Piletilevi klientidel (teatrid, suured spordiklubid ja kontserdikorraldajad) Eestis, Lätis ja Leedus olemas olnud juba 2005ndast aastast. 2023. september/oktoober avame üksikkorraldaja lihtsa iseteeninduskeskkonna = ürituse sisestamine (loomine, info, hinnastus, pildi/videosisu jne), kutsed, broneeringud, omamüük ja võimalus müüa tooteid ka Piletilevi portaali kaudu. Piletilevil on hetkel käsil platvormi totaalne uusprogrammeerimine. Projekt algas 2021. aastal, ning kestab oma aktiivses täismahus kuni 2024. aasta lõpuni – investeeringu kogumaht on üle 5 miljoni euro, ning tarkvaraplatvormi uusprogrammeerimisega on ametis AS Helmese poolt 16-inimeseline ainult Piletilevi platvormile keskenduv tiim + Piletilevi majasiseselt 13 inimest.

Korraldaja iseteeninduskeskkonnas TÄNA toimivad nii desktop kui mobiililahendusena korraldaja oma kassamüük, broneeringud, kutsed ja korraldaja aruandlus.

2023. suvel tuleb Piletilevi välja täiesti uue internetipoe/portaali keskkonnaga, mis mugavdab veelgi Piletilevi kasutajate – piletiostjate, kultuurivõimaluste otsijate kasutusmugavust.