

# Тренд в сфере онлайн-продаж

Международный онлайн-сервис TicketForEvent, который позволяет автоматизировать регистрацию участников и продажу билетов на различные мероприятия, объявляет об изменении своей ценовой политики: проект переходит на общепринятые мировые стандарты ценообразования. Этот шаг выводит рыночное предложение TicketForEvent на совершенно новый уровень, поскольку до сих пор в России ни одна компания не предлагала рынку подобных условий сотрудничества с точки зрения соотношения цены, качества и функционала.

С момента запуска в 2011 году сервис работал по фиксированной комиссии в 7,5% с проданного билета, которая включала в себя стоимость сервиса, «ренту» платежных систем, техническую поддержку организаторов и покупателей билетов, бухгалтерское сопровождение и пересылку документов, программное обеспечение и аренду оборудования для проведения check-in в день мероприятия. *Новая ценовая модель сохраняет все ранее существовавшие преимущества, но при этом становится еще более понятной, гибкой и, главное, выгодной для партнеров.*

## СТОИМОСТЬ СЕРВИСА

### ПЛАТНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Комиссия сервиса

**\$ 1.00 + 3.00 %** от стоимости билета

### БЕСПЛАТНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Комиссия сервиса

до **\$ 1.00**

за генерацию билета



Действуют специальные условия для мероприятий свыше 1000 участников

### ПОДКЛЮЧАЙТЕ МЕТОДЫ ОПЛАТЫ НА ВАШ ВЫБОР



или



или



**+1.5%**

счета  
(invoice)

**+3%**

карты  
(visa,  
mastercard)

**+5.5%**

все способы оплаты  
(счета, карты,  
электронные деньги)

Комиссия все включено – 8%

Новая ценовая модель позволяет организаторам мероприятий самостоятельно определять уровень комиссии в зависимости от того, какой метод оплаты для участников он выбирает: при оплате по счету – 1,5%, картами – 3%, при использовании любых других способов (около 90 вариантов), включая электронные деньги или через терминалы оплаты, - 5,5%. Конечная формула сотрудничества сервиса с организаторами мероприятий по новой ценовой модели рассчитывается следующим образом: \$1 + 3% (сборы сервиса за каждый проданный билет) + сумма комиссии в зависимости от выбранного метода оплаты. Таким образом, фиксированная часть при сотрудничестве с TicketForEvent теперь значительно снижена, а переменную часть определяет сам партнер-организатор.

Схожую ценовую модель, предложенную TicketForEvent, использует известный западный конкурент компании – сервис Eventbrite. Однако западная компания работает на тех рынках, где стоимость процессинга в разы ниже, чем в России со средним уровнем сборов локальных билетных сервисов в 10-15%. Кроме того, в отличие от конкурентов TicketForEvent позволяет получать деньги с продаж дважды в месяц, что дает возможность организаторам еще до начала мероприятия обеспечить себя первичным бюджетом на его дальнейшую реализацию.

*"Стратегическими задачами проекта TicketForEvent является укрепление лидирующих позиций на рынках СНГ и активная экспансия на международные рынки, которые уже сегодня генерируют проекту более 15% оборота. Постановка таких целей требует кардинального изменения подхода к ценообразованию, ведь стратегия работы с Партнерами является ключевым элементом успеха. Уверен, данный шаг позволит не только идти в ногу с мировыми тенденциями, но и сделать предложение более прозрачным и понятным для наших клиентов в странах СНГ. При этом изменение ценообразования это лишь первый этап изменений, который запланирован на ближайший год",* - прокомментировал **Станислав Биров, CEO TicketForEvent**.

*"TicketForEvent со своей новой политикой ценообразования предлагает российским организаторам уникальную услугу, как по стоимости, так и соотношению «цена – функционал – качество». Мы верим, что данное предложение «взорвет» рынок и позволит новым технологиям успешно войти в жизнь организаторов мероприятий, освободив их от рутинной работы",* - комментирует **генеральный директор представительства TicketForEvent в России Александр Кулебякин**.

## Контактная информация

<http://ticketforevent.com/ru/>

e-mail: [info@ticketforevent.com](mailto:info@ticketforevent.com)

skype: ticket.support

### Великобритания

4th Floor, 13 John Prince's Street  
London W1G 0JR, United Kingdom

Тел.: + 44 (0) 20 7043 5170

Факс: + 44 (0) 20 7043 5180

### Украина

ул. Боженко, 86і, 2-й этаж

04070 Киев, Украина

Тел./Факс: +38 (044) 200-03-92

### Агент в Аргентине и Мексике

NOUN – Eventos & Capacitación Ejecutiva

e-mail: [info@nouneventos.com.ar](mailto:info@nouneventos.com.ar)

### Россия

ул. Летниковская, 16

115114, Москва, Россия

Тел./Факс: +7 (499) 272-47-22

### Турция

Nuzhetiye cd. Fatma hanım

apt. No 52 Besiktas - Istanbul

Тел.: +90 (212) 705 53 22